



Universidade do Estado do Rio de Janeiro
Centro de Educação e Humanidades
Faculdade de Educação

Francisco Marcelo Garritano Barone do Nascimento

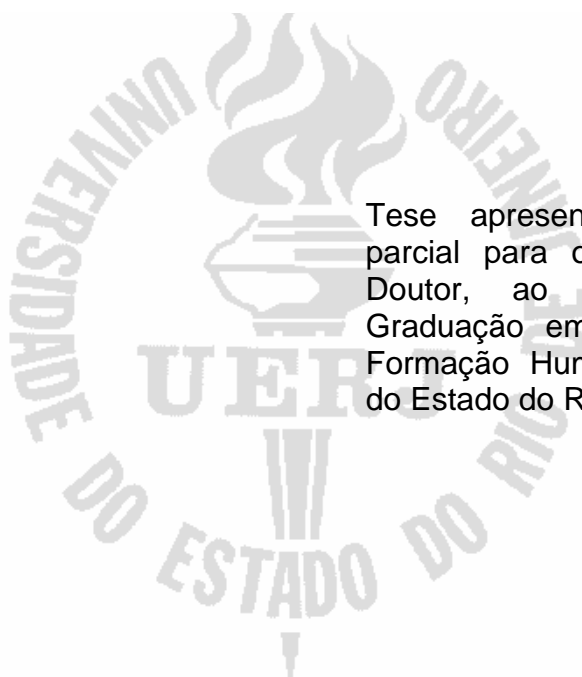
**POLÍTICAS PÚBLICAS DE ACESSO AO CRÉDITO COMO FERRAMENTA DE
COMBATE À POBREZA E INCLUSÃO SOCIAL: O MICROCRÉDITO NO BRASIL**

Rio de Janeiro

2008

Francisco Marcelo Garritano Barone do Nascimento

**Políticas públicas de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza
e inclusão social: o microcrédito no Brasil**



Tese apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Doutor, ao Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas e Formação Humana da Universidade do Estado do Rio de Janeiro.

Orientador: Prof^o. Dr^o. Emir Sader

Co-orientador: Prof^o. Dr^o. Manfred Nitsch

Rio de Janeiro

2008

CATALOGAÇÃO NA FONTE
UERJ / REDE SIRIUS / BIBLIOTECA CEH/A

N 244 Nascimento, Francisco Marcelo Garritano Barone do.
Políticas públicas de acesso ao crédito como
ferramenta de combate à pobreza e inclusão social: o
microcrédito no Brasil / Francisco Marcelo Garritano
Barone do Nascimento. - 2008.
170 f.

Orientador: Emir Sader.

Co-orientador: Manfred Nitsch.

Tese (doutorado) – Universidade do Estado do Rio
de Janeiro, Faculdade de Educação.

1. Pobreza – Brasil – Teses. 2. Inclusão social –
Teses. 3. Políticas públicas – Brasil – Teses. 4.
Economia solidária. I. Sader, Emir. II. Nitsch, Manfred.
III. Universidade do Estado do Rio de Janeiro.
Faculdade de Educação. IV. Título.

CDU 339.12

Autorizo, apenas para fins acadêmicos e científicos, a reprodução total ou
parcial desta tese.

Assinatura

Data

Francisco Marcelo Garritano Barone do Nascimento

**Políticas públicas de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza
e inclusão social: o microcrédito no Brasil**

Tese apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Doutor, ao Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas e Formação Humana da Universidade do Estado do Rio de Janeiro.

Aprovada em: 06 de junho de 2008.

Banca examinadora:

Profº. Drº. Emir Sader (Orientador)
Faculdade de Educação da UERJ

Profª. Drª. Deise Mancebo
Faculdade de Educação da UERJ

Profº. Drº. Antonio de Araújo Freitas Júnior
Universidade do Estado do Rio de Janeiro

Profª. Drª. Deborah Moraes Zoauin
Fundação Getúlio Vargas - RJ

Profª. Drª. Fátima Bayma de Oliveira
Fundação Getúlio Vargas - RJ

Rio de Janeiro

2008

DEDICATÓRIA

À minha mãe, Rosanna.

AGRADECIMENTOS

Ao professor Emir Sader pela aceitação, paciência e compreensão com um aluno de viés político e ideológico completamente diferente do padrão.

À professora Deise Mancebo, em especial, e aos demais docentes do PPFH dos quais fui aluno, por me apresentarem e, muitas vezes explicarem, novas percepções, perspectivas e teorias de uma realidade que eu pensava que compreendia.

Ao professor Manfred Nitsch pela amizade e direcionamento.

À professora Deborah Moraes Zouain, por tantas coisas, mas, principalmente pela oportunidade.

À professora Fátima Bayma pelo companheirismo e parceria acadêmica.

Ao professor Antonio Freitas pelo exemplo a ser seguido.

“O que ocorre com o nosso mundo é praticamente demasiado colossal para ser assimilado pelo entendimento humano. Trata-se de algo muitíssimo terrível. Contemplar suas dimensões e seu alcance, tentar defini-los, tentar lutar contra todos os seus aspectos ao mesmo tempo é tarefa impossível. A única maneira de combatê-lo consiste em travar guerras específicas de maneiras específicas”.

HARVEY (2004, pág. 138) *apud* *ROY* (2001, pág. 16).

RESUMO

Nascimento, Francisco Marcelo Garritano Barone do. *Políticas públicas de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social : o microcrédito Brasil*. 2008. 170 f. Tese (Doutorado em Políticas Públicas e Formação Humana) – Faculdade de Educação, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

O combate à pobreza e a inclusão social são temas recorrentes quando se analisam as políticas públicas implementadas na América Latina nas últimas duas décadas. No Brasil, a partir do Plano Real, em 1994, a economia foi estabilizada através da eliminação da inércia inflacionária de preços e salários. O fim do imposto inflacionário foi um alívio para a base da pirâmide social e empresarial brasileira, porém não foi suficiente para conter o processo de empobrecimento da população, como consequência direta da reestruturação produtiva e distributiva provocada pela globalização e seus impactos no mercado de trabalho (desemprego, subemprego) e no setor produtivo (aumento da informalidade e elevadas taxas de mortalidade das micro e pequenas empresas formais). A partir de 1995 o governo federal assumiu o papel de formulador e indutor de uma série de políticas públicas voltadas para a minimização desta situação. Dentre elas, o acesso ao crédito, não como política isolada, mas dentro de um contexto de desenvolvimento local integrado e sustentado que ocupou papel de suma importância. A partir de 2003, o conceito de acesso ao crédito foi modificado, incorporando também o crédito para o consumo e a bancarização das camadas mais baixas da população. O objetivo desta tese é evidenciar o microcrédito no Brasil, como política pública de acesso ao crédito, combate à pobreza e inclusão social, implementada nos últimos 15 anos no Brasil, tendo o governo federal como indutor e ator mais relevante.

Palavras-chave: Acesso ao crédito. Microcrédito. Políticas públicas.

ABSTRACT

The poverty battle and social inclusion are appellant themes, when analyzing public politics implemented in Latin America over the two last decades. In Brazil, since “Plano Real”, in 1994, the economy was established thru elimination of inactivity inflation due to prices and wages. The end of inflation taxes was a relief to the social and business Brazilian base pyramid, but it did not stop the poverty population process, as a consequence of the direct productive readjust and distributive challenged by the globalization and it impacts on the job market (unemployment/underemployment) and the productive sector (increase the informal work and high level of breaking small and micro formal business). Since 1995 the federal government assumes the power of formulate and inductor several public politics facing minimize this situation. Some of than is, the credit access, not as an isolated politics but as a development local context unite into one whole and maintained that assume a very important roll. Since 2003, the concept of credit access changed, including, as well, credit for consume and bank access of the lowest social level of the population. The object of this these is to evidence the microcredit in Brazil as a public politics of credit access, poverty elimination and social inclusion implemented over the last 15 years in brazil, having the federal government as a inductor and actor with more relevancy.

Keywords: Credit access. Microcredit. Public politics.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2.	ECONOMIA FAMILIAR	12
3.	ECONOMIA SOLIDÁRIA	23
4.	MOEDA, SISTEMA FINANCEIRO E TAXA DE JUROS	32
5.	MICROFINANÇAS E MICROCRÉDITO NO BRASIL: EVOLUÇÃO E PERSPECTIVAS	49
6.	A OFERTA DE MICROCRÉDITO NO BRASIL	75
7.	CONCLUSÃO	119
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	123
	Anexo I - Quadro Comparativo de Bases Cadastrais das Instituições de Microfinanças	130
	Anexo II - Relação das Instituições não Contatadas por Insuficiência de Informações Cadastrais	148
	Anexo III - Relação das Instituições Contatadas que não se Interessaram em Aderir à Pesquisa	149
	Anexo IV - Carta de Apresentação da Pesquisa e Planilha de Coleta de Dados	150
	Anexo V - Instituições que se Repetem, porém Contabilizadas somente em uma Unidade da Federação	156
	Anexo VI - Metodologia para o Cálculo dos Indicadores Financeiros e Operacionais	157
	Anexo VII – Glossário	168

1. Introdução

O combate à pobreza e a inclusão social são temas recorrentes quando se analisam as políticas públicas implementadas na América Latina nas últimas duas décadas. No Brasil, a partir do Plano Real, em 1994, a economia foi estabilizada através da eliminação da inércia inflacionária de preços e salários.

O fim do imposto inflacionário foi um alívio para a base da pirâmide social e empresarial brasileira, porém não foi suficiente para conter o processo de empobrecimento da população, como consequência direta da reestruturação produtiva e distributiva provocada pela globalização e seus impactos no mercado de trabalho (desemprego, subemprego) e no setor produtivo (aumento da informalidade e elevadas taxas de mortalidade das micro e pequenas empresas formais).

A partir de 1995 e durante os oito anos de governo do presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), em função deste cenário, o governo federal assumiu o papel de formulador e indutor de uma série de políticas públicas voltadas para a minimização desta situação. Dentre elas, o acesso ao crédito, não como política isolada, mas dentro de um contexto de desenvolvimento local integrado e sustentado que ocupou papel de suma importância.

Os *policy makers* deste período entendiam que o crédito produtivo (microcrédito) era a melhor forma de manutenção de postos de trabalho e geração de renda para a unidade familiar e que, em um segundo momento, através do efeito multiplicador da renda seus benefícios se estenderiam por toda a coletividade.

A partir de 2003, com a ruptura política provocada pela eleição de Luiz Inácio Lula da Silva para presidente (2003-2006) e sua reeleição (2007-2010), a nova equipe de *policy makers* optou pela manutenção da política econômica do governo anterior porém, o conceito de acesso ao crédito foi modificado, incorporando também o crédito para o consumo e a bancarização das camadas mais baixas da população.

O objetivo desta tese é evidenciar o microcrédito no Brasil, como política pública de acesso ao crédito, combate à pobreza e inclusão social, implementada nos últimos 15 anos no Brasil, tendo o governo federal como indutor e ator mais relevante. Para este fim, está estruturada em sete capítulos, que além da introdução (capítulo 1) e conclusão (capítulo 7), versam sobre: a economia familiar (capítulo 2) e economia solidária (capítulo 3), bases conceituais e analíticas para a o desenvolvimento do tema; moeda, sistema financeiro e taxa de juros (capítulo 4), conceitos macroeconômicos para se compreender o acesso ao crédito pelos agentes econômicos e as bases para a estabilização monetária; a evolução e perspectivas do microcrédito e das microfinanças no Brasil (capítulo 5) e, o cenário sobre a oferta de microcrédito no Brasil (capítulo 6), traçado a partir de uma pesquisa censitária desenvolvida e aplicada para este fim.

2. Economia Familiar

Microcrédito, microfinanças, expressões utilizadas para designar, respectivamente, crédito e serviços financeiros dirigidos à base da pirâmide social e empresarial. Esta definição introdutória está relacionada ao conceito de crédito dirigido, com taxas de juros diferenciadas e, em alguns casos, vinculados a prestação de algum serviço acessório, tal qual a assistência técnica ao pequeno empreendimento, independentemente de seu caráter urbano ou rural.

Do ponto de vista da análise econômica, e em especial da macroeconômica¹, os agentes econômicos podem ser representados por três variáveis que irão compor um modelo explicativo das inter-relações, a saber: unidades familiares, empresas e governos. A partir ótica da demanda², as unidades familiares e, mais especificamente, a economia das unidades familiares ou *economia familiar*, será abordada neste capítulo, sob aspectos conceituais e teóricos, bem como sua relação com a economia, em especial o fluxo monetário (acesso ao crédito).

A economia familiar corresponde à produção de bens e serviços para satisfazer as necessidades básicas das unidades familiares. Neste sentido, aplica-se a lógica de reprodução simples, no interior da qual a família sempre tem seus próprios fatores de produção, os quais, por um lado, garantem seu conforto, mas que, por outro, sem dúvida, carecem integralmente da finalidade de produzir excedentes ou acumular capital. Em termos lógicos, quando a atividade econômica não tem como fim a reprodução ampliada de capital (geração de excedente), o processo produtivo acontece de maneira mais racional e sustentável, evitando-se desequilíbrios tanto na oferta como na demanda, o que garante relações sociais mais eqüitativas.

¹ “A macroeconomia abrange o comportamento econômico e as políticas que afetam o consumo e o investimento, o câmbio e a balança comercial, os determinantes das variações de preços e salários, as políticas fiscal e monetária, o estoque monetário, o orçamento do governo, taxas de juros e a dívida pública. Em síntese, a macroeconomia lida com as principais variáveis econômicas e com problemas do dia-a-dia” (DORNBUSH & FISCHER, 1991, pág. 03).

² Do ponto de vista microeconômico, a demanda corresponde a quantidade de bens e serviços que o consumidor deseja adquirir em determinado período de tempo. Já a macroeconomia define demanda (agregada) como a demanda total por bens e serviços em uma economia.

A história das sociedades humanas, desde sua organização mais primitiva até a formação capitalista do final do século XX, seguramente compõe um dos temas mais tentadores de pesquisa. Afinal, pode-se pressupor que a sociedade futura deva se constituir como o produto e a ultrapassagem das diferentes fases históricas, tornando-se assim, herdeira de toda a sua evolução, desde os primórdios, sobre todos os planos da vida social.

Contudo, essa história das sociedades gera contrapontos. Afinal, durante muito tempo o mundo ficou dividido entre capitalismo e “comunismo”. O fim da antiga URSS colocou em xeque as teorias marxistas. Há, portanto, um impasse para se compreender, diante do processo de produção atual, a defesa da manutenção da propriedade familiar e o papel do Estado como definidor das políticas econômicas diante da incorporação das inovações no processo produtivo.

Tal impasse fez emergir um Estado que, mesmo sob a égide capitalista, assumiu a finalidade de não apenas se voltar para o acúmulo do capital, mas também ser capaz de investir em políticas públicas; isto é, em políticas da reestruturação produtiva³. Afinal, se por um lado houve o avanço das políticas neoliberais, as quais retiraram fôlego das lutas sindicais, acirrando a competição e o individualismo, por outro, ao longo do processo histórico, mais precisamente daquele capitalismo implementado nos países centrais, percebe-se, de acordo com Hervieu (1996, pág. 73), que o mundo, “começa a descobrir não o fim [...], mas a emergência de uma pluralidade de modelos organizacionais familiares”⁴. Nesse contexto, verifica-se o fato de haver um processo de ruptura entre empresa (unidade produtiva) e tradição familiar (unidade familiar):

A partir dessa ótica, decorrem dois fatores, de ordem política e econômica, distintos e, simultaneamente, entrelaçados, a saber: (i) o neoliberalismo, respaldo ideológico da reestruturação produtiva, que concentrou esforços em um ataque fervoroso ao

³ O papel das políticas da reestruturação produtiva, de acordo com Dedecca (2004, pág. 274), pode ser definido “como, na ótica neoliberal: [...] a tendência de flexibilização das relações de trabalho, caracterizada pela perda de espaço da regulação pública para aquela que se realizava nos espaços privados das empresas [...] considera-se fundamental que as empresas tenham a capacidade de reorganizar rapidamente o processo de trabalho e, conseqüentemente, as funções e as tarefas que cada trabalhador realiza”.

⁴ Tradução livre de “comienza a descubrir no el fin [...], sino la emergencia de una pluralidad de modelos de la organización familiar”.

Estado e às políticas sociais universais⁵; e; (ii) certa desmistificação do mito (apregoadado pela ideologia marxista-leninista) da dissolução da produção familiar em favor do caráter capitalista de um determinado modelo industrial e comercial.

Economia familiar é uma noção que deve ser usualmente compreendida como a forma de produção cuja base é depreendida da mão-de-obra no próprio contexto familiar. Trata-se de um modelo de preocupação inteiramente voltado para a auto-sustentação e relativa autonomia do núcleo familiar, sendo que, satisfeitas as necessidades familiares, destina-se o excesso para a comercialização e, por isso mesmo, para a aquisição de outros bens necessários que não são produzidos naquele núcleo específico, por um lado, e que, por outro, são indispensáveis para que fique assegurada reprodução social.

Nos dias de hoje, não apenas os espaços rurais constituem-se em locais de produção mas, são nos centros urbanos, onde boa parte da produção é informal familiar e, onde as micro e pequenas empresas, também familiares que são parte desse tecido sócio-econômico, podem ser consideradas a força motriz da economia em boa parte dos países em desenvolvimento. A noção de economia familiar veio para dar conta do fato de que se trata de uma forma de empreendedorismo marcada por duas características centrais: gestão ou administração familiar e trabalho estritamente familiar, ou seja, uma unidade de produção, consumo e reprodução social:

“Nesta unidade socioeconômica, a família (consumo) e a firma (investimento) concorrem pelos mesmos e escassos recursos. Por não existir uma separação entre o caixa da família e o da firma, torna-se impossível uma distinção precisa das origens dos fluxos de renda e sua utilização posterior em forma de investimento ou consumo. Por essa razão, a análise de uma solicitação de crédito deve ter como base essa economia familiar em todas as suas facetas e laços de reciprocidade - também intergeracionais - entre seus membros. A falta de separação entre o caixa da firma e o da família faz que haja uma permanente concorrência pelos mesmos recursos, os quais, em geral, são suficientes apenas para cobrir as necessidades básicas da família e garantir a existência da firma. Nessa disputa pelos recursos comuns, o enorme déficit de consumo familiar faz que a reprodução (o consumo)

⁵ Cabe ressaltar que esse ataque se manifestou na reorganização da estrutura estatal e de seu papel; a investida neoliberal qualificou a *satanização* do Estado, colocando-o como o responsável por todas as mazelas sociais: retórica do FMI e do chamado “Consenso” de Washington, sendo o mercado a única alternativa para a superação da pobreza e da exclusão.

tenha prioridade em relação à produção (o investimento). Ou seja, o caixa comum permite que o lucro da firma seja utilizado para financiar as necessidades de consumo da família. Essa relação inverte-se quando prejuízos da firma são compensados por meio de uma redução do consumo familiar” (NITSCH & SANTOS, 2001, pág. 122).

A unidade familiar convive com lógicas e princípios sociais de troca específicos, onde os membros da família incorporam preferências em torno de demandas próprias. Essa diversidade aparece muito mais como expressão das posições ocupadas pelos membros da família, “bem como pela valorização de determinadas opções ou alternativas” (NEVES, 1995, pág. 34).

As mais diferentes teorias econômicas e sociais não se isolam em universos fechados, pelo contrário, existe uma interseção e, é neste sentido que podemos analisar a economia familiar a partir de diferentes pressupostos sociológicos. Dois autores se destacam por evidenciar tanto os aspectos sociais quanto os econômicos do modo de produção capitalista. São eles Karl Marx e Max Weber.

Por um lado, Max Weber apresenta ao longo de sua obra considerações importantes relativas à organização do trabalho familiar, úteis também à análise contemporânea sobre a dinâmica produtiva. Por outro, Karl Marx, aponta para o fato de que os homens devem produzir os bens materiais que consomem e, para isto, ao mesmo tempo reproduzir as condições de produção destes bens. A análise decorrente da perspectiva de Marx nos faz vislumbrar o Estado, entendido essencialmente como relação social, como palco de lutas das correlações de forças que permeiam a sociedade capitalista. Há nesta teoria social e econômica uma concepção inseparavelmente dialética e materialista da sociedade e da história⁶.

⁶ Materialista porque se fundamenta no mundo material como primeiro e anterior a todo o psiquismo humano. Dialética, porque reconhece a função determinante das contradições objetivas da sociedade como um conjunto de relações e processos explicativos da história social. Com Engels, a expressão “materialismo histórico” tornou-se sinônima de “teoria marxista das formações econômicas da sociedade” e de outras equivalentes no seu muito vasto campo de aplicação. A gênese desta concepção desde meados dos anos quarenta do século XIX, principalmente na obra de Marx, e o seu desenvolvimento até aos nossos dias, mostra que ela se constituiu como um poderoso instrumento crítico que pôs em movimento “uma revolução na ciência da história”. Engels caracterizou abreviadamente, em 1892, o materialismo histórico nos seguintes termos: “Concepção do curso da história mundial que vê a causa última e a grande força motriz de todos os acontecimentos históricos importantes no desenvolvimento econômico da sociedade, nas mudanças dos modos de produção e de troca”.

No que se refere ao pensamento de Max Weber, destaca-se o fato deste estar descolado da noção determinista e da concepção exclusivamente materialista da História, como se verifica no pensamento marxiano e marxista⁷. Weber elabora o que passou a ser denominado por 'teoria da causalidade'. Em outros termos, a perspectiva weberiana⁸ fundamenta-se na 'indeterminação' (no caráter de probabilidade) do devir histórico e não na projeção do mesmo como algo determinado nas relações humanas. Para Weber, não apenas o caráter econômico das relações sociais possui um papel central no desenvolvimento das sociedades modernas, existem diferentes elementos constituintes da realidade, sejam políticos ou culturais, que desempenham importante função no desenvolvimento 'social moderno'. São eles: crenças, valores (WEBER, *apud* ARON, 2003; GIDDENS, 1995).

A partir daí é possível compreender a conduta econômica de um dado grupo social (unidade familiar, no nosso caso), em uma determinada situação, por meio de diferentes motivações, as quais são extra-econômicas. O comportamento humano é a base da reflexão teórico-metodológica utilizada por Max Weber, a qual consiste na compreensão interpretativa da ação social. No seu arcabouço analítico, a ação possui um caráter subjetivo. Motivos, meios e fins das ações sociais passam pelas concepções, ou melhor, pelos diferentes modos de ver o mundo dos agentes envolvidos nas referidas ações. O traço característico do mundo moderno, seja a racionalização orientada pelos fins será a realidade social capitalista, na qual as unidades familiares se inserem, não se desenvolve exclusivamente à máquina econômica. Em certos aspectos do desenvolvimento da sociedade moderna, encontra-se o impacto da ciência e da burocracia (WEBER, *apud* GIDDENS, 1995).

⁷ Há uma diferença entre os dois modos de se conceber o pensamento de Karl Marx, por um lado a sua doutrina exposta ao longo de suas mais diferentes obras é nomeada de marxiana, por outro, a ideologia advinda da apropriação de seu pensamento é concebida como marxista. Daí, muitos autores, ao se referirem ao pensamento marxista, aludem ao nome de Lênin, utilizando o binômio Marx-Lênin.

⁸ Para Weber a sociedade pode ser compreendida a partir do conjunto das ações individuais. Estas são todo tipo de ação que o indivíduo faz, orientando-se pela ação de outros. Para Weber a sociedade pode ser compreendida a partir do conjunto das ações individuais. Só existe ação social, quando o indivíduo tenta estabelecer algum tipo de comunicação, a partir de suas ações com os demais. Weber estabeleceu quatro tipos de ação social. Estes são conceitos que explicam a realidade social, mas não são a realidade social. Weber não analisa as regras e normas sociais como exteriores aos indivíduos. Só existe ação social, quando o indivíduo tenta estabelecer algum tipo de comunicação, a partir de suas ações com os demais.

Max Weber distingue quatro tipos de ação: 1) ação racional referente a fins; 2) ação racional referente a valores (crença, dignidade, dever, moral); 3) ação afetiva (estado emocional); e 4) ação tradicional (costume, hábitos cotidianos) e, ainda aponta para o fato de ser incomum ou mesmo raro, que uma ação social seja unicamente orientada por apenas uma dessas quatro ações ou pelo conjunto exclusivo das mesmas quatro. De acordo com Weber, estas orientações não representam uma classificação completa de todos os modos de orientação possíveis, no entanto, tais modos são conceitualmente puros. Há, portanto, um recurso metodológico que serve para a construção do conceito de ‘tipo ideal’ weberiano, o qual se encontra “associado ao que é característico da sociedade e da ciência moderna, a saber, o processo de racionalização” (ARON, 2003, pág. 756).

Esses conceitos são fundamentais, haja vista que nas categorias sociológicas que tratam da gestão econômica, Weber aponta para dois tipos de racionalidade que se encontram na economia de troca: (1) gestão patrimonial e (2) gestão aquisitiva. Na primeira, a ação é orientada à satisfação de necessidades próprias, como os bens materiais e os imateriais. A ação economicamente orientada pode servir como meio de obtenção de outros resultados. Na gestão patrimonial familiar, os proprietários de seus meios de produção utilizam a renda gerada nas unidades familiares em empreendimentos aquisitivos. Já no segundo modo de gestão, a ação é orientada pelas oportunidades de ganhar, seja de uma só vez ou repetidamente, novos poderes de disposição sobre bens. Em outras palavras, há uma atividade aquisitiva de caráter capitalista com poderes de disposição sobre o dinheiro. Estas características pressupõem, de acordo com Weber (1991), a luta entre os homens no mercado, uns contra os outros.

Contudo, é importante frisar o fato de que, em hipótese alguma, essas duas racionalidades abrangem a totalidade da gestão econômica. Segundo Max Weber (1991), a ação econômica pode realizar-se por sentido alheio ao cálculo. Neste caso, pode haver influência relativamente importante da ação tradicional (ou condicionada por fatores afetivos) sobre a forma racional econômica. Ou seja, o desenvolvimento da gestão econômica racional “está condicionada também, em considerável grau, por ações e acontecimentos não-econômicos e não-cotidianos” (WEBER, 1991, pág. 41).

Por outro lado, o pensamento de Karl Marx, mais precisamente o de sua vertente marxista que compreendeu os dois últimos séculos como sendo os da massificação do trabalho, da indústria cultural e do Estado intervencionista, nesse contexto, uma economia mais familiar tenderia ao desaparecimento, haja vista que para o marxismo, diante dos conflitos existentes entre os camponeses e o avanço do capital na agricultura, “o campesinato está fadado a desaparecer por meio da diferenciação de seus membros. Essa diferenciação se dá em dois sentidos: proletarização e aburguesamento” (MIZIARA, 1995, pág. 14).

Apesar do peso fatalista desta posição, a visão marxista não é unânime sobre esta questão e se mostrou equivocada, principalmente nos países centrais nos quais o modelo capitalista foi desenvolvido. Autores como Chayanov (1888-1937), por exemplo, apontam para as especificidades na produção familiar que a leva a se adaptar a diversos modos de produção. Nesse caso, o “fatalismo” marxista do fim dos camponeses não aconteceria completamente, até mesmo porque grupos de camponeses transitarão para outras formas de exploração familiar. Em uma reflexão muito parecida, Lamarche (1993) entendeu que a produção familiar possibilita uma lógica própria e que poderá sobreviver de um sistema produtivo a outro. Ele, porém, nos alerta que a especificidade e a heterogeneidade da produção familiar não indicam que ela não seja subordinada às determinações gerais do capital, estando condicionada a ele pela sua inserção no mercado.

Em função do exposto, depreende-se que a dissolução da economia familiar, em vista do crescimento do Estado capitalista, apresentou-se de maneira equivocada. A unidade familiar, assim como as firmas (empresas), são entes econômicos dinâmicos, condicionados pelas políticas governamentais e pela estrutura social, *locus* de interação dos interesses dos agentes ativos e passivos que formam o núcleo familiar. Assim, todos os integrantes da família, sejam eles trabalhadores ou não, interagem com os recursos e meios de produção, gerando uma dimensão subjetiva e própria para este tipo de economia (Soarez, 2005). Desta forma, nada mais natural que a suposição de que a unidade familiar tenha uma lógica de funcionamento e orientação. Tal suposição, sem dúvida, significa, em parte, que esta

é uma unidade produtora simples de mercadoria, com o objetivo principal de ter uma base de produção a qual permita a troca posterior por outras mercadorias não produzidas no interior da unidade (Lovisoló, 1989), ou seja, neste tipo de economia, o ciclo inicia-se e finaliza-se na mercadoria (fluxo circular contínuo).

O *modus operandi* da economia familiar, exemplificado por Soares (2005), através do trabalho do camponês, a partir da visão de Alexander Chayanov⁹ (1888-1937), tem como fim a satisfação de suas próprias necessidades, sem que, para tanto, haja razões para comparações com outros paradigmas distintos. Por esse motivo, a análise marginalista¹⁰ é inaplicável, já que, para o camponês, a noção de utilidade marginal decrescente do trabalho está diante da noção de satisfação de suas necessidades. No entanto, Lovisoló (1989) comenta que as unidades familiares produzem mercadorias que fazem parte de sua própria reprodução, expressando assim, a lógica própria da economia familiar. Para Chayanov (*Apud* LOVILOSO, 1989, pág. 159):

“As unidades familiares [...], numa situação de mercado com preços altamente desfavoráveis – isto é – que desestimulem a realização de um esforço para produzir para o mercado – podem voltar-se pra uma produção de auto-consumo. Evidentemente, numa unidade familiar produtora de pão, operando num meio urbano, ainda com preços desfavoráveis à realização do esforço de produção, deve, ou bem continuar a produzir pão e vender a qualquer preço ou bem mudar de atividade”.

É estritamente nesse sentido que alguns fatores exógenos, como por exemplo as crises macroeconômicas, são capazes de afetar profundamente a estrutura da unidade familiar, fundamentando o estabelecimento de mudanças radicais no sistema de produção. Lovisoló (1989) afirma que a unidade familiar, em situações de desequilíbrio, pode ter aumentada sua produção pela necessidade dos consumidores, pois são estes que, de certa maneira, estão dispostos a aumentar o preço a pagar, a fim de satisfazer suas necessidades de consumo. Outra alternativa “de mercado” é a substituição da produção das unidades familiares por importações. Neste caso, a família deve procurar novas fontes de renda, capazes de equilibrar sua capacidade econômica.

⁹ Economista Agrário e Sociólogo Rural.

¹⁰ Conhecida em economia como análise custo/benefício e abordagem utilitarista.

Toda reestruturação produtiva traz consigo algumas conseqüências intrínsecas: (i) precarização das relações de trabalho, (ii) mudanças na inserção dos diferentes componentes da família no mercado de trabalho e (iii) deterioração da renda familiar. No entanto, há quem conceba esta questão sob uma perspectiva distinta. Autores como Montali (2000), por exemplo, afirmam que a economia familiar é um elemento importante para amortecer as crises econômicas, embora sejam as próprias crises econômicas que invariavelmente estão por trás do crescimento no índice de desemprego e da redução dos rendimentos familiares, o que torna esta relação aparentemente paradoxal. Por um lado, é fato que a unidade familiar é capaz de reinserir-se no mercado diante de mudanças nos padrões de incorporação da força de trabalho e das restrições diferenciadas encontradas pelos membros da família. Um dos seus principais mecanismos é a capacidade de auto-regulação através da pluriatividade:

Há um processo de revitalização das formas de produção e de reprodução da força de trabalho no meio rural, o qual se expressa através da emergência do fenômeno da pluriatividade. Neste caso, o espaço rural assume novas funções, com destaque para a produção de bens e serviços que não são associados exclusivamente à produção de alimentos e de matérias-primas. (...) Estes mercados estão condicionados cada vez mais pelas demandas dos consumidores e apresentam um caráter intersetorial, induzindo a um múltiplo uso das propriedades agrícolas. Com isso, a pluriatividade tende a se generalizar, tanto nos locais de produção agrícola como naqueles onde aparecem novas atividades econômicas (turismo, artesanato, lazer, preservação, etc.) (MARSDEN, 1995 *Apud* SOAREZ, 2005, pág. 3).

A compreensão da lógica de economia familiar não prescinde, segundo Montali (2000), em hipótese nenhuma da importância da divisão de trabalho. É indubitável que a análise concreta das inter-relações inerentes à dinâmica interna das unidades familiares e o seu ambiente sócio-econômico externo não abdica da dimensão em que as relações entre família e trabalho carregam consigo influências recíprocas que apontam tanto para a estruturação das atividades produtivas quanto da estruturação das famílias.

Uma das maiores dificuldades para compreender o funcionamento da economia familiar é a heterogeneidade das famílias e grupos familiares organizados para

produzir. O produtor familiar pode ser classificado em: (i) capitalizado e (ii) semi-assalariado.

No primeiro grupamento, temos aquele produtor cujos recursos produtivos cobrem as necessidades familiares, por um lado, e obtêm excedentes, por outro, os quais propiciam sua capitalização para produzir novamente para o mercado. Usualmente, este é o tipo de produtor que recorre ao trabalho familiar e o retribui em dinheiro, além de manter por princípio a necessidade de criação de estoque, para a produção do período seguinte. Seus excedentes são reinvestidos em maquinarias e tecnologia, facilitando o trabalho familiar. Em alguns casos, por expansões de produção, são contratados terceiros remunerados. Neste caso, o produtor familiar sai desta categoria (capitalizado), passando a fazer parte do mundo empresarial e do sistema capitalista.

O produtor familiar semi-assalariado corresponde àquele que tem escassez de terra e/ou que possui renda baixa, buscando trabalho fora de seu círculo familiar para completar a renda da unidade familiar. Esta decisão, via de regra, prejudica a exploração da pequena propriedade familiar, na medida em que leva, com menor dedicação da força de trabalho, a uma menor produção. A princípio, esta nova escolha aumenta o consumo da unidade familiar, porém, a longo prazo, cria-se um círculo vicioso no qual existe uma maior dependência dos meios de produção externos pelos quais se afasta gradualmente a possibilidade da família de chegar a ter seus próprios bens de produção.

Outra característica da economia familiar é a presença, em uma mesma unidade familiar, de várias gerações. Esta convivência não implica somente a utilização do mesmo espaço físico para moradia, mas significa também, do ponto de vista econômico, fluxos monetários inter-geracionais, em que a primeira geração (avós que recebem aposentadoria do INSS) contribui significativamente para o sustento da segunda e da terceira gerações (filhos e netos). Trata-se de uma situação recorrente nas regiões norte e nordeste do Brasil. Esta característica não se restringe ao meio rural, uma vez que também se apresenta cada vez mais com regularidade nos grandes centros urbanos e em micro e pequenas empresas onde as finanças do negócio misturam-se com as finanças pessoais, ou seja, na base das pirâmides

social e empresarial. É esta compreensão o que justifica a afirmação de Santos (2002, pág. 122) segundo o qual:

“Para além do binômio formalidade/informalidade, uma análise da clientela potencial das microfinanças - PME¹¹ formais e informais - deve ter como referência a ‘economia familiar’, conceito que permite uma percepção correta da interdependência e do entrelaçamento dos fluxos monetários entre firma e família, entre produção e reprodução, investimento, consumo e poupança”.

Outra formação social, derivada da unidade familiar, são os agrupamentos solidários entre indivíduos, com características semelhantes: sexo, idade, ideologia, educação e profissão entre outros. Esse espírito de horda, da antropologia familiar, é o ponto de interseção entre a economia familiar e a economia solidária, temática que será abordada no próximo capítulo.

¹¹ Pequena e micro empresa.

3. Economia solidária

Percebe-se, na literatura atual que versa sobre a chamada *Economia Solidária*, que os autores tendem a convergir quanto a afirmação do caráter alternativo das novas experiências populares de autogestão e cooperação econômica, em face da ruptura que estas inserem nas relações de produção capitalistas. Em outras palavras, tais experiências representariam a emergência de um novo modo de organização do trabalho e das atividades econômicas em geral.

Nesse sentido, é elucidativo observar o que se passa com um exemplo importante de economia solidária, praticado no interior de coletivos de produção que se multiplicam nas unidades cooperativadas e autogeridas. De fato, o que se verifica é uma modificação da forma social de produção porém, é necessário frisar, na maioria dos casos, a base técnica, derivada do estado das forças produtivas, permanece intocada ou superficialmente alterada, ao menos por certo tempo. Afinal, o modo material de produção não difere do utilizado pela economia familiar, sobretudo quando essa já incorpora uma parcela razoável das inovações tecnológicas promovidas pelo capitalismo.

Apesar do caráter alternativo dessas novas experiências populares de autogestão e cooperação econômica, verifica-se que essas empresas ainda se encontram presas a cadeias produtivas ou a contratos de terceirização tipicamente capitalistas. Em outras palavras, existe um déficit de autonomia que se traduz no caráter incompleto da emancipação do trabalho solidário diante do predomínio do capital¹², seja na

¹² Marx (1996) deixou claro, também, que não é a consciência dos homens que determina o seu ser, mas, ao contrário, é o seu ser social que determina sua consciência e afirmou, ainda, que, pela própria lógica das contradições dialéticas, as forças produtivas materiais da sociedade entram em contradição com as relações de produção existentes, sucedendo-se uma época de revolução social: “Com a transformação da base econômica, toda a enorme superestrutura se transforma com maior ou menor rapidez [...] na consideração de tais transformações é necessário distinguir sempre entre a transformação material das condições econômicas de produção, que pode ser objeto de rigorosa verificação da ciência natural, e as formas jurídicas, políticas, religiosas, artísticas ou filosóficas pelas quais os homens tomam consciência desse conflito e o conduzem até o fim” (MARX, 1996, pág.52). Entretanto a compreensão da realidade a partir da concepção materialista, histórica e dialética não o impediu de valorizar a influência dos fatores superestruturais. Luckács (1979), ao examinar a tese de doutoramento de Marx, observou a colocação de um problema, paradoxal e de grande importância, na compreensão da obra marxiana que se divide em: a) enunciados diretos sobre um certo tipo de ser, ou seja, afirmações ontológicas e, b) nenhum tratamento autônomo de problemas antológicos: “essas tendências encontram sua primeira expressão adequada nos Manuscritos Econômico-

esfera da circulação e distribuição, seja na renovação contínua das forças produtivas.

Ao longo da história, diversas abordagens têm focado a desigualdade em termos econômicos dos diferentes setores sociais e organizacionais. A reação de alguns grupos sociais para conseguir igualdade e superar as deficiências do sistema capitalista remonta à primeira metade do século XIX na Europa, como consequência das mudanças iniciadas no século XVIII referentes à produção e trabalho. A introdução de novas formas de geração de energia e as contínuas inovações tecnológicas da época aceleraram o desempenho das fábricas, tornando o setor de transformação (secundário) dominante frente à agricultura (primário). Na perspectiva social, emergem duas classes totalmente opostas. Enquanto a primeira estava representada por comerciantes e pequenos industriais, a outra, o proletariado, só possuía a força de trabalho que vendia à burguesia, em troca de um salário.

Com o surgimento do capitalismo, um novo sistema de organização social baseado na propriedade privada dos meios de produção e na liberdade de contrato, há uma nova direção dos entes sociais, estes agora dirigem seus esforços de modo a acumular capital, e isso no intuito de satisfazer as necessidades criadas pelo próprio sistema. De acordo com Paul Singer:

“O capitalismo tem por base não só a propriedade privada do capital, mas também a sua concentração nas mãos de uma minoria. É por não ter capital que a grande maioria dos que têm necessidade de trabalhar para ganhar a vida é obrigada a vender sua capacidade de produzir aos que detêm o controle dos meios de

Filosóficos, cuja originalidade inovadora reside, não em último lugar, no fato de que, pela primeira vez na história da filosofia, as categorias econômicas aparecem como categorias da produção e reprodução da vida humana, tornando assim possível uma descrição ontológica do ser social sobre bases materialistas”. (LUCKÁCS, 1979, pág.15). Tudo isso ajuda a compreender as expressões: ‘*condições de existência*’ e ‘*produção de consciência*’ no sentido dado por Marx. Por outro lado, a maneira como ele analisou o ‘trabalho’, abre múltiplas possibilidades para o entendimento de seu método, pois aquele não exclui um fator teleológico (o homem que projeta antes de fazer). É novamente Luckács quem evidencia o valor da categoria trabalho, tal como aparece na sua obra madura, contendo, porém, o cerne das suas idéias originais. Trabalho humano mediando natureza e sociedade: Através do trabalho, tem lugar uma dupla transformação. Por um lado, o próprio homem que trabalha é transformado pelo seu trabalho; ele atua sobre a natureza exterior e modifica, ao mesmo tempo, a sua própria natureza [...] O homem que trabalha ‘utiliza as propriedades mecânicas, físicas e químicas das coisas, a fim de fazê-las atuar como meios para poder exercer seu poder sobre as coisas, de acordo com a sua finalidade’ [...] e tão-somente através de um conhecimento correto, através do trabalho, é que podem ser postos em movimento, podem ser convertidos em coisas úteis. Essa conversão em coisas úteis, porém é um processo teleológico: ‘no fim do processo de trabalho, emerge um resultado que já estava presente desde o início da idéia’ (LUCKÁCS, 1979, pág. 16).

produção. Logo, os capitalistas têm à disposição farta oferta de mão-de-obra pedindo para ser assalariada, em geral numericamente superior à demanda por força de trabalho” (Singer. Por um Sistema Financeiro Social. 2007).

E ainda complementa:

“Na empresa capitalista, os empregados ganham salários desiguais, conforme uma escala que reproduz aproximadamente o valor de cada tipo de trabalho, determinada pela oferta e demanda pelo mesmo no mercado de trabalho” (SINGER, 2002, pág. 11).

Neste contexto, avalia-se a necessidade de criação de mecanismos sociais capazes de dar às classes não favorecidas, com a concentração de capital, meios para que não pereçam em um Estado cuja economia se baseia nos modelos capitalistas. Ou seja, verifica-se a necessidade do Estado, entre outras, apontar e proporcionar acesso ao crédito para as micro e pequenas empresas, formais e informais, bem como para as unidades familiares.

“Se os trabalhadores tivessem acesso a crédito, muitos deles abririam seu próprio negócio em vez de procurar debalde trabalho como empregado por conta alheia. Quanto maior o número dos que abrissem suas próprias empresas, tanto maior a probabilidade de terem sucesso, pois a injeção de muitos pequenos capitais nos mercados expandiria a demanda, permitindo aos novos negócios encontrar compradores para suas mercadorias” (Singer. Por um Sistema Financeiro Social. 2007).

Historicamente, movimentos associativos surgiram a fim de superar as indigências conjuntas, que surgem em consequência da introdução da máquina como dinamizadora da produção capitalista. O fato é que as novas formas de organização fabril e os impactos da Primeira Revolução Industrial aumentaram significativamente o custo social para as comunidades.

“O novo sistema fabril destruiu completamente o modo de vida tradicional dos trabalhadores (...). Eles perderam o orgulho da habilidade pessoal no trabalho e a proximidade das relações pessoais que existiam nas indústrias artesanais. Pelo novo sistema, sua única relação com o empregado era através do mercado impessoal, ou o elo do dinheiro. Eles perderam o acesso direto aos meios de produção, tendo sido reduzidos a meros vendedores de força de trabalho” (HUNT, 2005, pág. 62).

Contudo, contrariando a lógica do sistema capitalista, pensadores como Charles Fourier (1772-1837), defendiam a propriedade comunitária e idealizaram uma forma de consumo e produção, dentro de uma sociedade justa e igualitária. Desta forma, a sua teoria preconizava a organização social em forma de falanstério, ou seja, pequenas cidades onde cada trabalhador tinha direito de escolher o trabalho segundo sua vocação e necessidades. Por se tratar de uma tentativa de difícil aplicação, para o contexto da época, foram denominados socialistas utópicos.

Já Robert Owen (1771-1858), implementou uma série de mudanças em um complexo têxtil, de forma a garantir a valorização de seus empregados, reduzindo a jornada diária de trabalho e proibindo a contratação de crianças. Adicionalmente, cria condições de moradia comunitária e centros de estudos para menores de idade. Sua interação com o proletariado resultou em maior produtividade do trabalho, o que tornou a empresa mais lucrativa, apesar das mudanças introduzidas levarem a um aumento significativo na folha de pagamentos (SINGER, 2002).

Tanto os falanstérios, como o empreendimento de Robert Owen fracassaram. Fourier nunca obteve apoio econômico para criar o modelo de comunidade ideal, sendo a primeira tentativa de implementação de sua teoria social desenvolvida nos Estados Unidos, entre 1840-1850, sob direção de Albert Brisbane (1809-1890), sem obter os resultados esperados. Por outro lado, Owen perdeu popularidade frente ao governo britânico e à burguesia, já que suas teorias fortaleciam o sistema social em detrimento da lucratividade capitalista.

Por volta de 1830, formaram-se sociedades cooperativas baseadas nas idéias de Owen, onde os produtores controlariam seu próprio “destino econômico” (HUNT, 2005). Nestes movimentos associativistas, os operários se constituíam em uma forma de “resistência popular”, fazendo emergir um grande número de instituições solidárias, largamente influenciadas pelo ideário da ajuda mútua, associação e cooperação.

Estas experiências constituíram a base do que Charles Dunoyer (1786-1862), em 1830, denominou, *économie sociale*. Outros trabalhos publicados na França por Jean-Louis Laville e Bernard Eme reforçaram este conceito, visando apresentar a

proliferação de iniciativas e práticas socioeconômicas diversas para distribuir a riqueza (CARVALHO, 2004). Estas contribuições evidenciam que, tanto o cooperativismo como a economia social têm como foco principal o aspecto social do indivíduo. Para Harvey:

“[Tais] formas distintas de organização social e comunitária [...] formam hoje o núcleo de um movimento antiglobalização, ou de globalização alternativa, que, embora díspar em seus primórdios, é disseminado. O fomento de idéias alternativas no interior desses movimentos está à altura da fecundidade de idéias geradas em outros períodos históricos em que ocorreram disrupções paralelas de modos de vida e de relações sociais” (HARVEY, 2004b, pág. 134).

É diante destas iniciativas e práticas socioeconômicas que a idéia de *economia solidária* emerge. Afinal, mesmo no interior dos sistemas capitalistas, urge a necessidade de criação de uma sociedade menos apartada do capital, o que a cada dia se torna mais enfático, principalmente nos países em desenvolvimento como o Brasil.

Embora exista de fato uma grande convergência de opiniões sobre ser a *economia solidária* a forma por excelência para a superação do desemprego e da minimização as condições de vida — as quais derivam de diferentes modelos de gestão capitalista e de vários aspectos da globalização —, também é fato que há inúmeras dificuldades para sua implementação concreta. Um dos mais importantes desafios na construção de uma economia solidária se encontra no desenvolvimento da capacidade empreendedora dos trabalhadores.

A paisagem social das últimas duas décadas visualiza o aspecto crescente de grupos informais, associações e empresas de trabalhadores, organizadas em bases cooperativadas e em regime de autogestão. Modelos de uma economia familiar que necessita estar, de algum modo, amparada legalmente e subsidiada pelo Governo.

Embora a forma mais comum destes grupos informais de economia familiar se apresentem como estruturas de cooperativas, sejam elas de produção, prestação de serviços, comercialização ou crédito, os mesmos princípios vêm sendo observados em outras organizações sócio-econômicas. De fato, o que se verifica é uma espécie de polimorfismo institucional, de empreendimentos situados em diferentes

setores produtivos, que vão não apenas da produção familiar, mas se estendem até a indústria de transformação – envolvendo diversas categorias de trabalhadores.

No Brasil, esse tipo específico de economia tem gerado uma profusão de estudos empíricos e de formulações teóricas. Ademais, essa categoria de trabalhadores suscita debates de natureza política concomitante ao fato se multiplicam estudos comparativos entre países e continentes nos quais fenômenos similares se verificam.

Percebe-se que tais iniciativas representam não uma dinâmica minimizada nos setores econômicos, mas sim, uma opção significativa para os segmentos sociais de baixa renda, que comumente, em um Estado capitalista, principalmente aqueles ainda em desenvolvimento, são atingidos pelo quadro de desocupação estrutural e pelo empobrecimento.

É nesse sentido que não somente o Brasil, mas também em diferentes países, pesquisas apontam para os empreendimentos solidários como uma forma de visualizar as micro e macro estruturas, que vão desde a tímida reação à perda do trabalho e a condições extremas de subalternidade a consideráveis mecanismos geradores de renda e de produção. Os níveis alcançados por esta 'economia solidária' são, na maioria das vezes, o que habilita a permanência destes indivíduos socialmente marginalizados no mercado, com efetivas perspectivas de sobrevivência (GAIGER *et al.*, 1999).

A família, enquanto estrutura econômica, ou melhor, a unidade familiar define a existência de certa racionalidade social e econômica. Vale lembrar que esta estrutura rege sua organização interna e suas interações com o meio. O cálculo econômico, a aprendizagem ocupacional, os laços de parentesco, os princípios de respeito e obediência, as regras de sucessão, são alguns sinais emergentes da dinâmica familiar sobre o cotidiano do trabalhador em um sistema capitalista.

A unidade familiar, enquanto estrutura econômica, não contempla a sociedade em seu todo. Os sistemas externos de exploração do excedente, com os quais se relaciona, são, via de regra, muito mais significativos do que os mecanismos

próprios ao seu modo de vida. Dito isto, não é possível analisar o funcionamento das unidades de produção familiar sem a compreensão de seu contexto societário. Afinal, eles aparecem com as suas singularidades, ao mesmo tempo em que adquirem feições introjetadas desde a estrutura social mais ampla.

A economia solidária requer um desenvolvimento contínuo, no qual sejam integradas as necessidades presentes e futuras do ser humano. Valores como tolerância, serviço, ajuda, transparência e igualdade são essenciais para satisfazer de maneira igualitária os interesses das pessoas envolvidas. Uma grande quantidade de empreendimentos populares, baseados na livre associação, no trabalho cooperativo e na autogestão, são desenvolvidos com o objetivo de gerar um modelo socioeconômico alternativo, onde a estrutura solidária contribui para melhorar a qualidade de vida dos indivíduos. A gestão das empresas é autônoma tendo como objetivo estimular a democracia interna e consolidar as relações comerciais justas, eliminando as relações patriarcais autoritárias, de maneira que se priorizem as relações entre trabalhadores e não o capital.

Partindo do princípio de igualdade, a economia solidária, frente à globalização, maximiza os laços entre os atores econômicos, avançando na otimização das relações sociais, políticas e culturais, ou seja, como afirma Kraychete *et al.* (2000, pág. 144), são “formas de reprodução da vida que não se situam estritamente na lógica da economia capitalista”.

Contudo, tal economia solidária parece estar travada ou engatinhando nos ciclos da história. Ora, nos anos gloriosos da economia capitalista, pós Segunda Guerra Mundial, havia uma relação direta e proporcional entre investimento privado e público com o crescimento econômico e do emprego. Mas, principalmente a partir dos anos oitenta e, notadamente, nos anos noventa, o que se percebe é uma dinâmica contrária. A crescente internacionalização e desestatização da economia mundial, agregada ao movimento acelerado de concentração e centralização de capitais, é decisiva no ressurgimento da economia mercantil e informal em proporções jamais vistas (PALLOIX & ZARIFIAN, 1988; LAUTIER, 1994).

Ao longo desse processo, o que se verifica é que o setor de serviços tem se mostrado incapaz de absorver os milhões de trabalhadores desempregados. Como resultado, nas últimas duas décadas, tem-se um crescimento, nunca observado antes, do desemprego de longa duração, da miséria, da marginalidade e da violência. Mais uma vez parece que a “profecia” de Rifkin se concretiza:

“Quando um número cada vez maior de pessoas para as quais não haverá qualquer tipo de trabalho no setor de mercado, os governos enfrentarão duas escolhas: Financiar proteção policial adicional e construir mais cadeias para encarcerar uma classe criminosa crescente, ou financiar formas alternativas de trabalho no terceiro setor” (RIFKIN, 2001, pág. 272).

Em face da situação evidenciada acima, o que se tem na prática é que a maioria dos governos adotou um misto das duas soluções, as quais não obtiveram muito sucesso. Por um lado, se a criminalidade tem se tornado incontrolável, as “formas alternativas” para inserção social e econômica também são desastrosas, haja vista cada vez mais o trabalho ser precário e informal, sempre beirando a marginalidade. Por outro lado, as políticas “sociais” se apresentam ineficazes ou insuficientes para contentar as populações, principalmente os jovens, sem perspectivas de um futuro decente.

A sociedade pós-moderna passa por um processo econômico, social e cultural marcado pela “subproletarização” crescente, expansão do trabalho parcial, temporário, itinerante, precário, advindo das práticas do subcontratado, da terceirização, da informalização do trabalho, características da sociedade dual que alicerça o nosso capitalismo avançado.

A partir desse contexto, algumas soluções são apontadas, sendo a principal a adoção dos princípios da “Economia Solidária” em complementação ao sistema de produção capitalista ou até como uma forma de superá-lo.

“É nesse contexto que ganha enorme importância à *práxis* de um cooperativismo autônomo, autogestionário e solidário, que inova no espaço da empresa-comunidade humana e também na relação de troca entre os diversos agentes [...] o associativismo e o cooperativismo autogestionários, transformados em projeto estratégico, podem ser os meios mais adequados para a reestruturação da socioeconomia na nova era que se anuncia” (ARRUDA & BOFF, 2000, pág. 53).

Apesar do apelo significativo e com bases teóricas bem fundadas, na aplicação da economia solidária, o que se observa no plano teórico é que os liberais entendem as experiências solidárias como sendo, mais uma vez, corretivo das crises cíclicas inerentes ao sistema capitalista. Tal concepção aponta para o fato de que, quando um ciclo econômico entra em crise, é recorrente o surgimento ou ressurgimento de experiências (economia solidária), cuja função consiste em reduzir as pressões populares por trabalho, renda e demais ganhos sociais. Além disso, crêem também que, ao crescer, o empreendimento solidário acabe se transformando em empresa capitalista, tornando-se contrário a sua destinação originária. Por outro lado, tão logo a economia experimente um novo ciclo de prosperidade, com os empresários capitalistas investindo e gerando novos empregos, os trabalhadores associados em empreendimentos solidários optariam em retornar a condição de trabalhadores assalariados. Outra vertente da crítica à economia solidária vem daqueles (liberais) que afirmam que esta seria apenas mais uma forma de retardar o processo de ruptura com o sistema, através da contribuição à gestão da crise capitalista, via pacto social.

A economia solidária, como forma de produção alternativa, torna-se cada vez mais relevante como ferramenta e pensamento sobre as relações possíveis entre capitalismo, empreendedorismo, solidariedade e força de trabalho. O paradigma encontra-se na tarefa de conciliar sua existência com as possíveis configurações pelas quais o sistema capitalista passa.

Todavia, a despeito das diferenças organizacionais entre as economias capitalista e solidária, ambas não prescindem de um elo comum para seu funcionamento – o recurso monetário. É sob essa perspectiva que segue o próximo capítulo, tratando das questões conceituais sobre o sistema financeiro e acesso ao crédito.

4. Moeda, Sistema Financeiro e Taxa de Juros

4.1. Intermediação Financeira, Oferta e Demanda por Moeda

Para a compreensão do papel da moeda e da intermediação financeira em uma economia, parte-se da macroeconomia que, a partir do fluxo contínuo (fluxo circular) gerado entre os agentes econômicos, estuda a formação e a distribuição do produto e da renda. De acordo com Pinheiro (2005), os agentes econômicos são os responsáveis diretos pelas ações desenvolvidas no sistema econômico. A Tabela 1 apresenta os agentes econômicos classificados em função da natureza de suas ações.

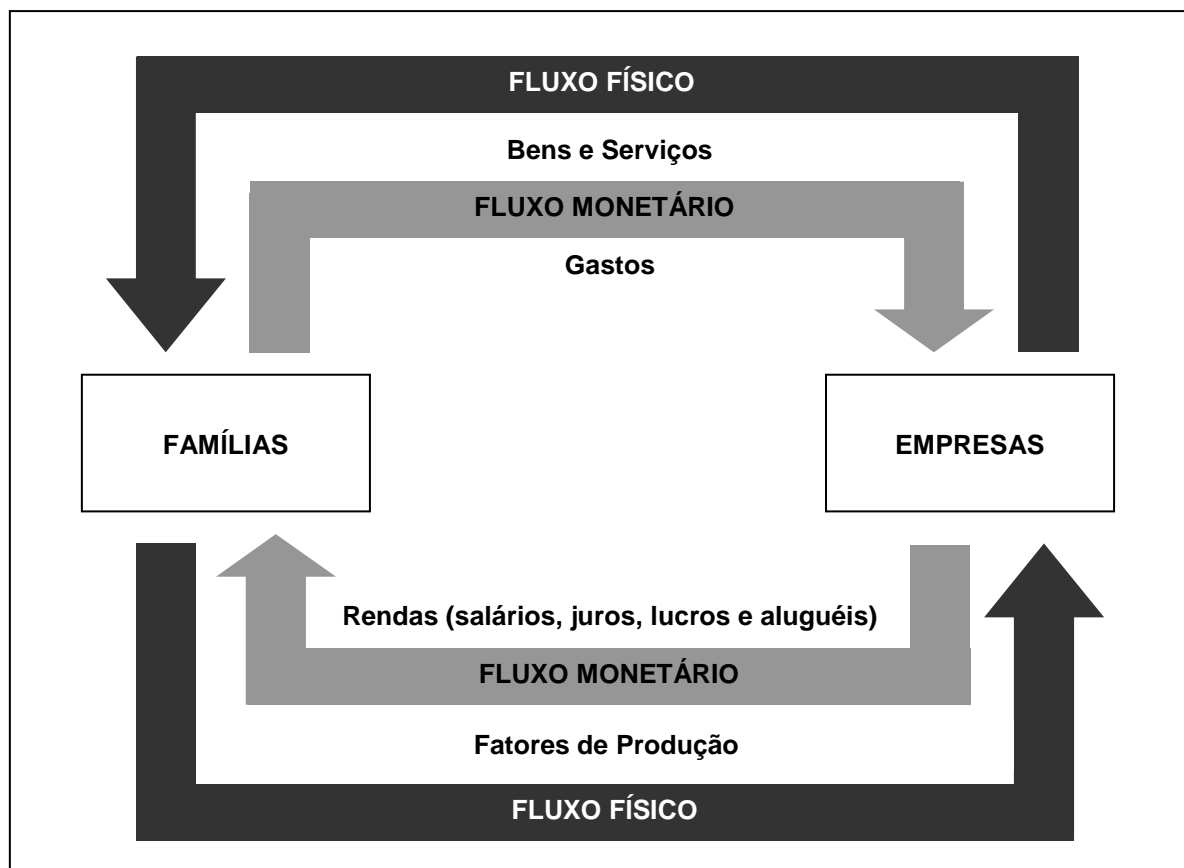
Tabela 1: Agentes Econômicos

Unidades Familiares	Englobam todos os tipos de unidades domésticas, unipessoais ou familiares, com ou sem laços de parentesco, empregados ou não, que formam o potencial de recursos para o processamento de atividades produtivas e, os que recebem transferências da previdência social ou outras entidades. Englobam também proprietários de terras.
Empresas	São os agentes econômicos para os quais convergem os recursos da produção disponíveis. Reúnem todas as unidades produtoras do setor primário (agricultura), secundário (indústria) e terciário (serviços). As empresas reúnem, organizam e remuneram os fatores de produção fornecidos pelas unidades familiares.
Governo	É um agente coletivo que contrata diretamente o trabalho das unidades familiares e que adquire uma parcela da produção das empresas para proporcionar bens e serviços úteis à sociedade como um todo (produção de bens coletivos). Suas receitas resultam do sistema tributário.
Setor Externo	Envolve as transações entre unidades familiares, empresas e governo de um país com agentes semelhantes de outros países.

Fonte: Elaboração própria a partir de Pinheiro (2005), páginas 13 e 14.

O fluxo circular de uma economia pode ser decomposto em vetores, ou fluxos, entre as empresas (unidade produtores) e as unidades familiares (unidades consumidoras). O fluxo físico corresponde aos fatores de produção¹³ fornecidos pelas unidades familiares às empresas e aos bens e serviços¹⁴ fornecidos por estas às unidades familiares. Já o fluxo monetário representa a remuneração dos fatores de produção (salários, juros, lucros e aluguéis) e os gastos com a compra de bens e serviços.

Figura 1: Fluxo Circular



Fonte: Pinheiro (2005), página 15.

¹³ Os fatores de produção, de acordo com Pinheiro (2005, pág. 15), são:

- Mão-de-obra: todas as pessoas disponíveis para trabalhar, isto é, o potencial de mão-de-obra do sistema econômico;
- Matéria-prima: todos os recursos naturais disponíveis incorporáveis às atividades econômicas. Seu volume disponível depende, entre outros fatores, da evolução tecnológica, da ocupação territorial e da logística e,
- Capital: conjunto das riquezas acumuladas pela sociedade.

¹⁴ Os bens e serviços, de acordo com Pinheiro (2005, pág. 14), podem ser classificados em:

- Bens de capital: são os bens utilizados na fabricação de outros bens. Não atendem diretamente às necessidades humanas, porém multiplicam a eficiência do trabalho;
- Bens de consumo: destinam-se à satisfação direta das necessidades humanas. Dividem-se em duráveis (automóveis, linha branca, eletro-eletrônicos, etc.) e não-duráveis (vestuário, alimentos, bebida, etc.) e,
- Bens intermediários: bens transformados ou agregados na produção de outros bens e que são totalmente consumidos no processo produtivo.

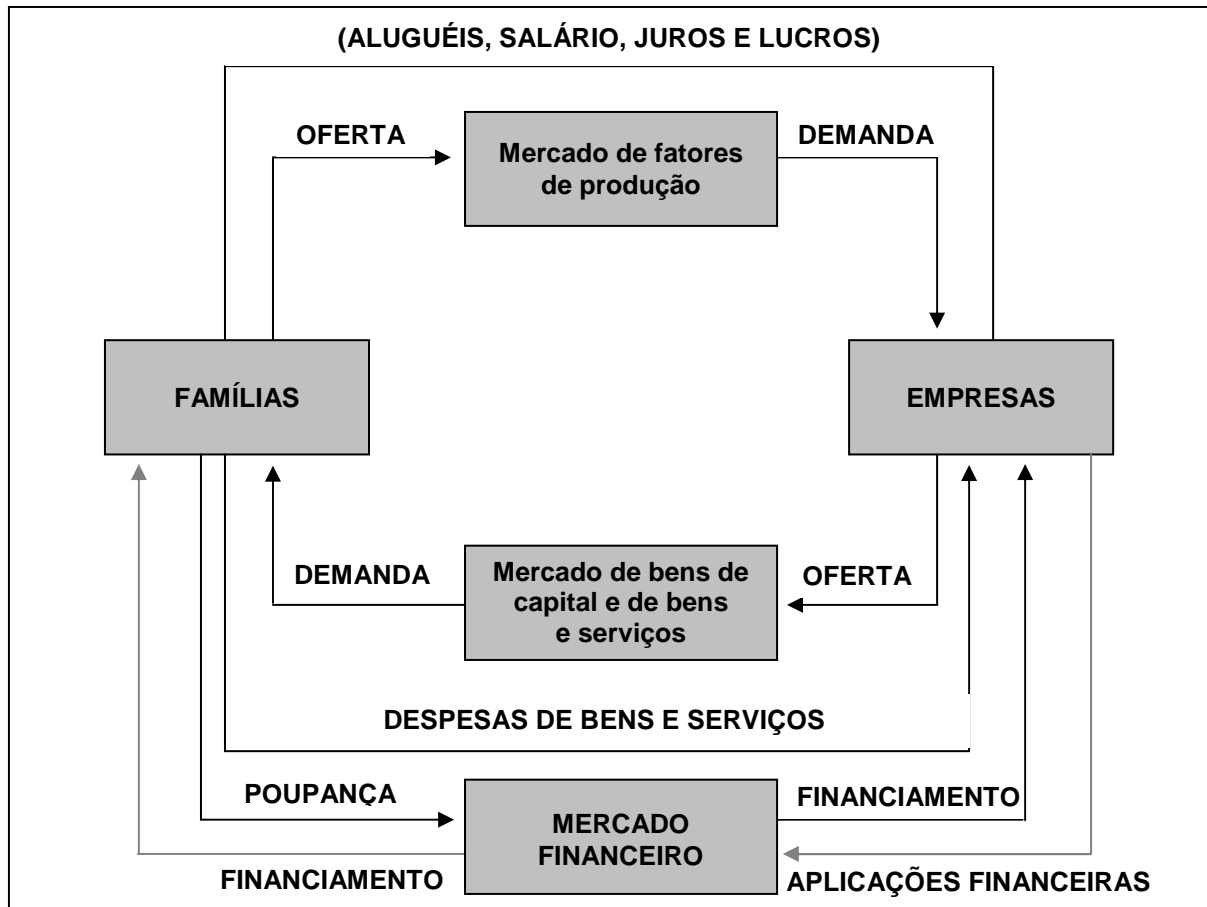
A partir do fluxo circular evidenciado na Figura 1, podemos incorporar o processo de acumulação. Dornbusch & Fischer (1991, pág. 301) definem que “aquela parte da renda disponível das famílias que não é consumida, é poupada, e está disponível para financiar o investimento”. Parte da renda disponível, especialmente das unidades familiares¹⁵, é poupada para o consumo futuro, sendo esta propensão à poupança associada ao ciclo de vida¹⁶ dos indivíduos e as suas necessidades futuras de recursos, de forma a alocar da melhor maneira possível o consumo por toda a vida.

Do ponto de vista da análise econômica, aquela parte da renda que não é consumida e é poupada, deve ser transferida dos agentes econômicos superavitários para os deficitários, ou seja, é necessária a existência de algum mecanismo que permita a transferência desses recursos. Os intermediários financeiros fazem esse papel, captando a poupança das unidades familiares que consumiram um valor menor do que sua renda em determinado período de tempo e, transferindo-o para empresas e governo que necessitam de recursos para desenvolver suas atividades (e financiar a dívida pública). Pinheiro (2005, pág. 18) acrescenta que, “quando em uma economia a poupança doméstica não é suficiente para financiar o investimento e o déficit público, através da intermediação financeira se importará poupança externa para cobrir essa defasagem”. Esse mecanismo de poupança e financiamento, incorporado ao fluxo circular da atividade econômica é visualizado na Figura 2.

¹⁵ Este tipo de análise também pode ser aplicado aos outros agentes econômicos do fluxo circular (empresas e governo).

¹⁶ A teoria do ciclo de vida da poupança e do consumo foi desenvolvida pelo economista Franco Modigliani. Maiores detalhes são encontrados em: MODIGLIANI, Franco & HEMMING, Richard. *The Determinants of National Saving and Wealth: Proceedings of a Conference Held by International Economic Association at Bergamo, Italy*. London: Macmillan, 1983.

Figura 2: Fluxo Circular e o Mecanismo de Poupança e Financiamento.



Fonte: Pinheiro (2005), página 17.

Para Assaf Neto (2006, pág. 22), “os recursos da economia são movimentados no mercado, em sua maior parte, por intermediários financeiros, que trabalham de forma especializada e voltados para entrosar expectativas e interesses de agentes econômicos com capacidade de poupança com tomadores de recursos. (...) A intermediação financeira deve permitir a aproximação entre vários agentes econômicos, promovendo a transferência de poupanças a um custo mínimo e a um nível reduzido de risco”.

As transações representadas pelos fluxos monetários, ilustrados nas Figuras 1 e 2, são realizadas através de um ativo financeiro denominado moeda. Dornbusch & Fischer (1991, pág. 141) a definem como “ativos que podem ser usados imediatamente para efetuar pagamentos”. Já Pinheiro (2005, pág. 21) como “um bem de uso comum em todo o tipo de transação que permite a participação de troca, na qual se realiza compra ou venda simultânea de mercadorias, em operações

separadas de intercâmbio, trazendo vários benefícios”. Para Assaf Neto (2006, pág. 23) é “um meio de pagamento legalmente utilizado para realizar transações com bens e serviços. É um instrumento previsto em lei e, por isso, apresenta curso legal forçado (sua aceitação é obrigatória) e poder liberatório (libera o devedor do compromisso)”. No sistema econômico desempenha três importantes funções: instrumento de troca; unidade de conta e, reserva de valor, conceitos que são definidos na Tabela 2.

Tabela 2: Funções da Moeda

Instrumento de Troca	Promove o intercâmbio de certos bens e serviços por outros. Se não existisse moeda, as relações comerciais seriam efetuadas por trocas diretas (escambo), exigindo a coincidência de desejos de compradores e vendedores com relação aos itens oferecidos no negócio. Outra vantagem da moeda como instrumento de troca é a sua divisibilidade, que permite a negociação de partes ou frações dos bens e serviços. Essas características imprimem maior agilidade às transações de mercado, dinamizando toda a atividade econômica.
Unidade de Conta	Serve de parâmetro para apurar o valor monetário das transações de bens e serviços, permitindo inclusive comparações.
Reserva de Valor	Permite que os agentes econômicos mantenham seus patrimônios para uso posterior. Essa característica atribui à moeda liquidez absoluta, possibilitando sua conversibilidade imediata em qualquer outro ativo (financeiro ou real).

Fonte: Elaboração própria a partir de Assaf Neto (2006), página 23.

A moeda, como ativo financeiro que viabiliza o funcionamento de toda a economia, pode ser mensurada através de sua oferta e demanda. Nos subitens a seguir serão apresentadas estas duas óticas.

4.1.1. Oferta de Moeda

A oferta de moeda está associada ao conceito de agregados monetários ou meios de pagamentos, que são o estoque de moeda disponível para toda a coletividade a

qualquer momento. “A moeda (ou papel-moeda) é emitida mediante autorização legal das autoridades monetárias e de acordo com as necessidades identificadas em cada período na atividade econômica” (ASSAF NETO2006, pág. 24). Para avaliar a quantidade de meios de pagamentos em circulação, são utilizados conceitos que têm como base a liquidez destes para a realização de transações com bens e serviços. A Tabela 3 apresenta suas definições.

Tabela 3: Meios de Pagamentos

M1	Moeda em poder do público + Depósitos à vista nos bancos comerciais
M2	M1 + Títulos Públicos
M3	M2 + Depósitos de poupança
M4	M3 + Depósitos a prazo + Letras de câmbio + Letras hipotecárias
M5	M4 + Capacidade aquisitiva dos cartões de crédito

Fonte: Elaboração própria a partir de Pinheiro (2005), páginas 25 e 26.

Outro indicador que expressa a quantidade de moeda ofertada na economia é a base monetária. Sua composição leva em consideração a moeda em poder do público e os depósitos à vista (M1), bem como as reservas obrigatórias¹⁷ dos bancos (comerciais, múltiplos com carteira comercial e caixas econômicas) mantidas no Banco Central. Segundo Assaf Neto (2006, pág. 24), a base monetária representa “as exigibilidades monetárias do governo em poder dos agentes econômicos, ou seja, a emissão primária de moeda na economia, essencial para a formulação e avaliação de uma política monetária”.

Entre as competências exclusivas do Banco Central estão a emissão de moeda (papel-moeda e moeda metálica), o controle das reservas obrigatórias dos bancos e o controle sobre o crédito disponível na economia. Essas competências o fazem responsável pela oferta monetária na economia, bem como pelo controle dos clássicos instrumentos de política monetária que, segundo Fortuna (2001, pág. 47), pode ser definida “como o controle da oferta de moeda e da taxa de juros que garantem a liquidez ideal a cada momento econômico”. Já Assaf Neto (2006, pág.

¹⁷ Reservas obrigatórias ou compulsórias são recursos provenientes dos depósitos à vista e de recursos de terceiros que os bancos são obrigados a recolher, compulsoriamente, ao Banco Central e constituem-se de um dos instrumentos de política monetária.

30) “ênfatiza sua atuação sobre os meios de pagamento, títulos públicos e taxas de juros, modificando o custo e o nível da oferta de crédito”.

4.1.2. Demanda por Moeda

Por que os indivíduos retêm moeda? Esta pergunta, aparentemente simples, tem gerado, entre os economistas, debates acalorados e várias teorias nos últimos 200 anos. Duas abordagens se destacam na explicação sobre a demanda por moeda em uma economia, a Teoria Quantitativa da Moeda, popularizada pelo economista americano Irving Fisher (1867-1947), em 1911, com o livro *The Purchasing Power of Money: Its Determination and relation to credit interest and crises*. Segundo Carvalho *et al.* (2000, pág. 25), nesta teoria, “uma vez que a velocidade de circulação e o volume de comércio sejam constantes, um aumento na quantidade de moeda em circulação faz com que os preços aumentem na mesma proporção”. A Teoria Quantitativa da Moeda se apóia, portanto, na idéia fundamental de que a moeda não tem nenhum poder de satisfazer os desejos humanos, exceto o poder de comprar bens e serviços. A moeda é apenas um meio de troca usado como ponte do hiato entre recebimentos e gastos dos agentes econômicos.

A outra teoria, formulada pelo economista inglês John Maynard Keynes (1883-1946), tem como base a publicação dos livros: *A Treatise of Money*, de 1930 e, *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*, de 1936, gira em torno de dois conceitos fundamentais, a preferência pela liquidez e os motivos que levam o indivíduo a reter moeda. Carvalho *et al.* (2000, pág. 46) afirma que a moeda, para Keynes, “é uma forma de riqueza e a taxa de juros o preço que guia a escolha entre as formas *líquida*¹⁸ e *ilíquida*¹⁹ de riqueza, ao invés da escolha entre consumo presente e consumo futuro”. Diferentemente da Teoria Quantitativa da Moeda, onde a moeda é utilizada somente como meio de troca, na Teoria da Preferência pela Liquidez Keynesiana, ela é um ativo que permite aos agentes econômicos reter e transportar riqueza ao longo do tempo. Sua demanda ocorre em função de quatro motivos, evidenciados na Tabela 4.

¹⁸ Moeda.

¹⁹ Outros ativos tangíveis como terras, por exemplo.

Tabela 4: Motivos para Demandar Moeda

Motivo de Transação	Está relacionado com a necessidade das pessoas manterem dinheiro disponível para efetuar seus pagamentos correntes, determinados por operações cujos vencimentos ocorrem previamente aos recebimentos. A falta de sincronização entre os momentos de recebimentos e o vencimento dos compromissos financeiros é que determina a demanda por caixa (moeda) das pessoas e das empresas.
Motivo de Precaução	É comum ocorrerem certas despesas imprevistas e extraordinárias e, quanto maior for a liquidez de caixa para enfrentar essas exigências monetárias inesperadas, tanto maior será a margem de segurança do agente econômico. O nível de moeda exigido pelo motivo de precaução é função da flexibilidade desse agente em captar recursos no exato momento de suas necessidades extraordinárias.
Motivo de Especulação	A quantidade de moeda demandada para especulação é função da rentabilidade oferecida pelas aplicações. A expectativa dos agentes quanto às variações futuras na taxa de juros é o fator determinante que explica a preferência pela liquidez dos agentes e, conseqüentemente, justifica a conservação de recursos líquidos para o movimento especulativo.
Motivo Financeiro	Está relacionado à demanda antecipada por moeda para alguma despesa discricionária planejada, mas não rotineira, como é o caso em investimentos em bens de capital.

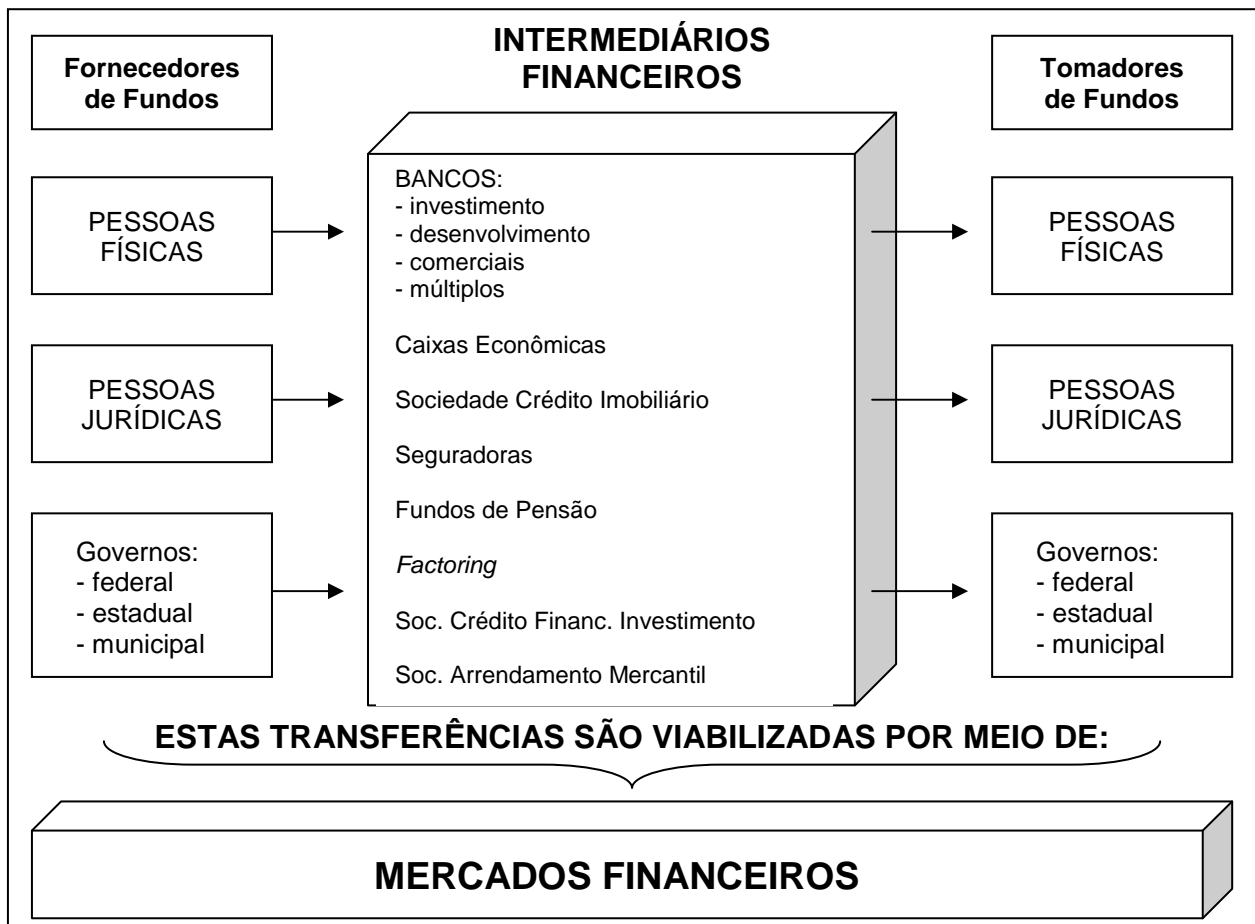
Fonte: Elaboração própria a partir de Assaf Neto (2006), páginas 26 e 27 e, Carvalho *et al.* (2000, pág. 58).

Em síntese, a demanda de moeda em uma economia é função direta da renda disponível na e para a coletividade que, por sua vez é função direta da atividade econômica produtiva. Por outro lado, ela diminui em função do aumento das taxas de juros, situação encontrada no Brasil nos últimos 15 anos, que é explicada pela célebre pergunta de Keynes: “por que alguém preferiria guardar sua riqueza de forma que rende pouco, ou nenhum juro, ao invés de conservá-la de outra forma que rende algo?” (KEYNES, 1982, pág. 138).

4.2. Sistema Financeiro

Em um sistema econômico, os fluxos monetários entre os agentes econômicos (unidades familiares, empresas e governo) são possibilitados através de um ativo financeiro denominado moeda, que tem sua oferta realizada pela autoridade monetária (Banco Central) e é demandada por estes agentes para várias finalidades, entre elas, a realização de transações, a precaução e a especulação. A intermediação financeira, realizada pelos intermediários financeiros, é uma atividade que viabiliza, segundo Pinheiro (2005, pág. 29), “o atendimento das necessidades financeiras de curto, médio e longo prazos, manifestadas pelos agentes econômicos carentes de recursos, aplicando, ao mesmo tempo, o excedente monetário dos agentes superavitários”, ou seja, sua idéia central está na conexão entre os agentes fornecedores e tomadores de recursos. A Figura 3 mostra o processo de intermediação financeira.

Figura 3: Processo de Intermediação Financeira

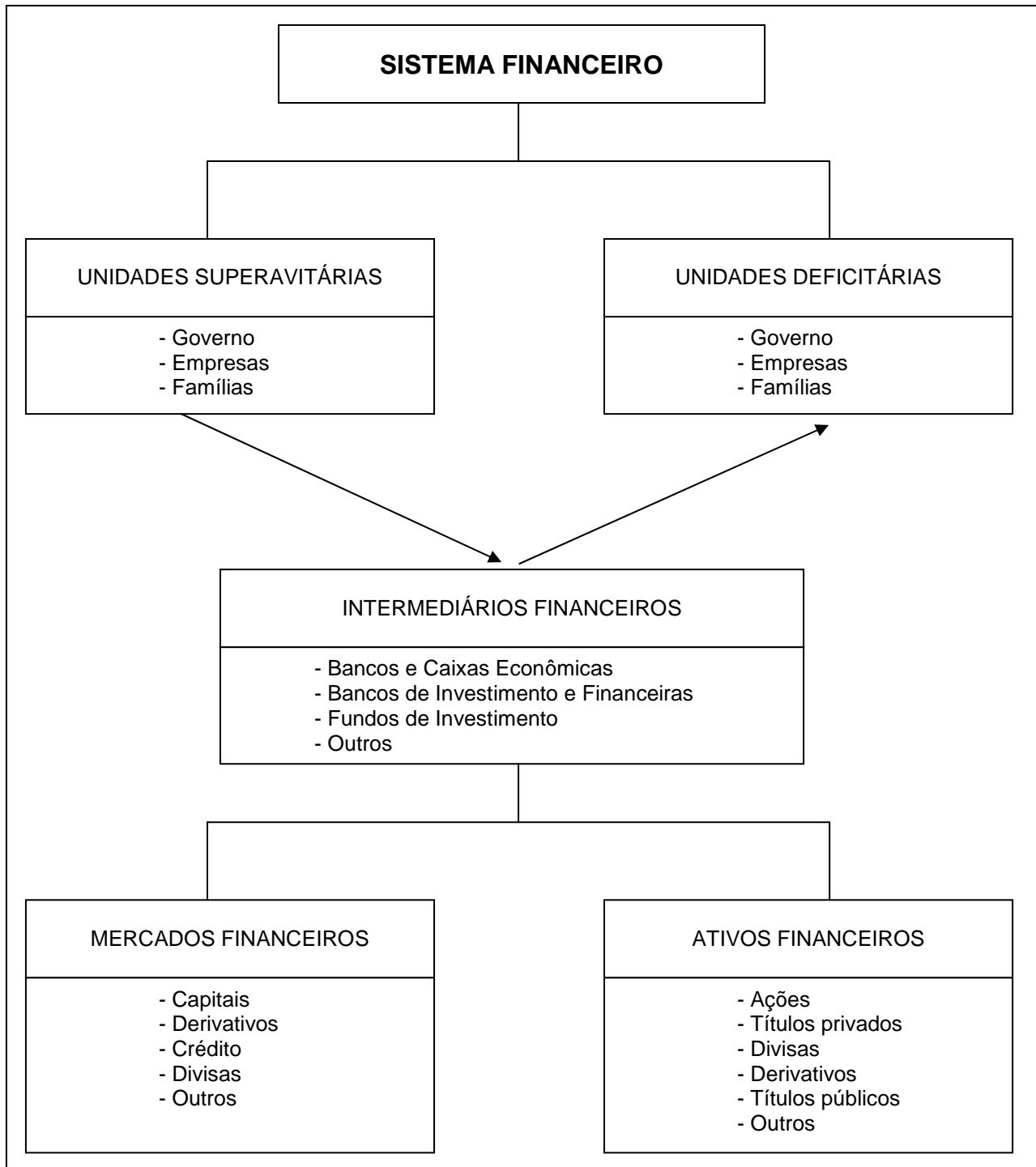


Fonte: Pinheiro (2005), página 32.

No processo de intermediação financeira apresentado na Figura 3, observa-se que, tanto os tomadores e fornecedores de recursos, quanto os intermediários financeiros têm seus fluxos monetários viabilizados por meio do mercado financeiro que, de acordo com Andrezo & Lima (1999, pág. 03), “é composto pelo conjunto de instituições e instrumentos financeiros destinados a possibilitar a transferência de recursos dos ofertadores para os tomadores, criando condições de liquidez” na economia. Martone *et al.* (1986, pág. 11) completam esta definição afirmando que o mercado financeiro “nada mais é do que um grande fundo, do qual se pode sacar, ou no qual se pode depositar recursos”.

A partir do conceito de mercado financeiro, Carvalho *et al.* (2000, pág. 293) define, em sentido *lato sensu*, os sistemas financeiros “como o conjunto de mercados financeiros existentes numa dada economia, pelas instituições financeiras participantes e suas inter-relações e pelas regras de participação e intervenção do poder público nesta atividade”. Sua amplitude é função direta do grau de desenvolvimento econômico de cada nação, pois possibilita, de acordo com Pinheiro (2005, pág. 40), “que em determinado momento, algumas unidades econômicas que gastam menos do que ingressa, diferirem temporalmente seu consumo (poupam), e outras, pelo contrário, que gastam acima de seus ingressos, antecipam seu consumo e devem solicitar recursos emprestados no mercado. As primeiras são unidades superavitárias (...) e as segundas unidades deficitárias”. Em síntese, o sistema financeiro é um mercado organizado (do qual o mercado monetário faz parte), onde as unidades econômicas com excesso de recursos (superavitárias) podem canalizá-los (fluxos monetários), através dos intermediários financeiros, para as unidades econômicas que necessitam de recursos (deficitárias). A Figura 4 mostra esse processo dinâmico.

Figura 4: Processo Dinâmico do Sistema Financeiro



Fonte: Pinheiro (2005), página 40.

4.3. Taxa de Juros

Uma política pública de acesso ao crédito tem como objetivo direcionar recursos públicos (oferta de moeda), através de intermediários financeiros (organizações não-governamentais, organizações da sociedade civil de interesse público, sociedades

de crédito ao micro empreendedor, agências de fomento, entre outros), para um determinado extrato da sociedade. No caso do microcrédito, os beneficiários (demanda de moeda) estão localizados na base das pirâmides social e empresarial. Como qualquer outra operação realizada no sistema financeiro, existe um custo pela utilização da “mercadoria dinheiro”, a taxa de juros.

Para Assaf Neto (2006, pág. 106), a taxa de juros é “identificada como o preço do crédito, refletindo sua dimensão temporal. O juro exprime o preço de troca de ativos disponíveis em diferentes momentos do tempo. Em geral, receber uma quantidade de dinheiro hoje é preferível a receber amanhã, e o juro recebido pela disponibilidade imediata do bem deve remunerar o adiantamento de seu uso. Quaisquer que sejam os tipos de taxas de juros conhecidos no mercado, todos eles exprimem a remuneração pela alocação de capital. A taxa de juros reflete, portanto, o preço pago pelo sacrifício de poupar, ou seja, a remuneração exigida por um agente econômico ao decidir postergar o consumo, transferindo seus recursos para outro agente”.

Do ponto de vista macroeconômico, a taxa de juros reflete a confiabilidade dos agentes econômicos em relação ao desempenho futuro da economia. Em períodos de turbulência, causados por instabilidade interna ou externa, no ambiente econômico, verifica-se uma tendência de sua elevação, em função das incertezas associadas ao comportamento da economia; por outro lado, em períodos de estabilidade, sua redução, além de reduzir o custo de rolagem da dívida pública, incentiva o crescimento econômico, como afirmam Dornbush & Fischer (1991, pág. 129): “quanto mais alta a taxa de juros, mais as empresas terão de pagar a cada ano dos ganhos advindos dos seus investimentos, (...) portanto (...) menos lucros as empresas terão e menos elas desejarão investir. Por outro lado, uma taxa de juros baixa torna os gastos com investimentos lucrativos e, portanto, se reflete em um alto nível de investimento planejado”.

A próxima seção discutirá a relevância da estabilidade monetária para a expansão do microcrédito, dado que esse necessita de taxas de juros relativamente baixas para alcançar seu público-alvo.

4.4. A Estabilização Monetária e as Bases para o Crescimento da Oferta de Crédito no Brasil

O microcrédito, como política pública de acesso ao crédito, teve sua expansão a partir de 1994, devido a estabilização monetária e o conseqüente aumento, não só da demanda por crédito (para atividades produtivas e consumo), como também da oferta, a partir da expansão das iniciativas capitaneadas pela sociedade civil organizada, pelo poder público (nas esferas municipal, estadual e federal) e iniciativa privada (Sociedades de Crédito ao Microempreendedor em um primeiro momento e, depois através dos bancos comerciais). Alguns aspectos macroeconômicos antes e depois do Plano Real serão apresentados com o intuito de evidenciar o ambiente no qual esta política pública foi desenvolvida e implementada.

Por mais de uma década, a economia brasileira conviveu com elevadas taxas de inflação que, conjugadas com o baixo crescimento econômico, verificado a partir de 1981, levaram a uma forte contração na taxa de investimento. De 1980 até 1994, a taxa média de inflação, medida pelo IGP-M (Índice Geral de Preços de Mercado) da Fundação Getulio Vargas foi de 725,47 %. No mesmo período, a taxa média de crescimento econômico e de investimento, medida em termos percentuais do Produto Interno Bruto (PIB), foram de, respectivamente 2,29% e 20,50%.

Tendo este cenário como pano de fundo, além da utilização da inflação como instrumento de política econômica, auxiliando o governo no ajuste *ex-post*²⁰ das contas públicas (receitas indexadas), o setor produtivo se encontrava estrangulado. Um círculo vicioso estava formado, fazendo com que este período da história econômica brasileira, em especial os anos 80, ficasse conhecido com a década perdida, caracterizada por: baixo crescimento econômico, inflação elevada, deterioração do poder de compra da população e escassez de crédito, onde o sistema financeiro se afastava cada vez mais da sua função básica de provedor de crédito para investimento e consumo e se concentrava no financiamento da dívida pública.

²⁰ Posterior.

Entre 1986 e 1991, cinco tentativas heterodoxas de combate a inflação fracassaram – Plano Cruzado (1986), Plano Bresser (1987), Plano Verão (1989), Plano Collor I (1990) e Plano Collor II (1991). Tais planos, de acordo com Giambiagi & Moreira (1999, pág. 22), “tiveram como característica comum, o congelamento de preços, que levava a uma queda imediata da inflação, com posterior aceleração da taxa de crescimento dos preços, conduzindo a uma rota hiperinflacionária”.

A retomada do crescimento econômico estava atrelada a um novo programa de estabilização, porém turbulências no cenário político adiaram sua implementação. O processo de impeachment do presidente Fernando Collor de Mello, instaurado em 29 de setembro de 1992, que culminou com sua renúncia, em 29 de dezembro e a assunção ao cargo pelo então vice-presidente, Itamar Franco.

Contornada a crise política e, com uma nova equipe de *policy makers*²¹, o caminho estava aberto para a elaboração de um novo programa de estabilização. O Plano Real foi pré-anunciado em dezembro de 1993 e implementado em três etapas: ajuste fiscal de emergência (aprovação do orçamento federal caracterizado pelo equilíbrio *ex ante*²², criação do Fundo Social de Emergência, que desvinculava 20% das despesas da união entre 1994 e 1995 e aumentava a flexibilidade da execução orçamentária); a eliminação da inércia inflacionária, através da conversão dos salários e dos preços, em uma unidade de conta, denominada Unidade Real de Valor (URV), cujo valor em cruzeiros reais (moeda da época) era reajustado diariamente com base na variação média de três índices de inflação e, a reforma monetária, através da transformação da URV em uma nova moeda, o Real, em julho de 1994. A taxa de inflação mensal, medida pelo IGP-M, em junho, foi de 45,21% e, no mês seguinte despencou para 4,33%, mantendo a tendência de queda nos meses subseqüentes.

Para Giambiagi & Moreira (1999, pág. 23), “a implementação do Plano Real acabou por eliminar a indexação retroativa, sem a necessidade de um congelamento de preços e salários para conter a inflação – como fora o caso dos planos de

²¹ Formuladores de políticas públicas.

²² Antecipadamente.

estabilização anteriores. Além disso, a conjugação da apreciação cambial²³ com a abertura comercial – e a severa concorrência externa daí resultante - permitiu que os preços dos *tradables*²⁴ fossem rigidamente contidos, desde o início do Plano Real, dando efetividade a ancora cambial²⁵ no controle da inflação. Como resultado desse processo, houve uma drástica queda da inflação, sem que ocorresse uma severa recessão”.

O resultado deste processo foi o início de um novo ciclo da economia brasileira, com baixas taxas de inflação, aumento relativo da taxa de investimento e um moderado crescimento econômico. A manutenção desta política, nos anos que se seguiram, foi possibilitada com a eleição para Presidente da República, do então ministro da fazenda, Fernando Henrique Cardoso, em outubro de 1994. Em seus dois mandatos, 1995-1998 e 1999-2002, sua equipe de *policy makers* buscou construir um arcabouço institucional e legal que desse suporte ao Plano Real.

Uma das principais conquistas do Plano Real, a estabilização monetária, possibilitou que milhões de brasileiros galgassem novos patamares de consumo, principalmente os pertencentes as classes D e E (base da pirâmide social). Por não possuírem acesso ao sistema financeiro e, por conseqüência à mecanismos indexados para proteger sua renda, as taxas elevadas de inflação funcionavam de forma semelhante a um imposto, corroendo, mensalmente, seu poder de compra. Ao diminuir e controlar a inflação, a parcela referente ao “imposto inflacionário” voltou a ser incorporada a renda e utilizada, principalmente na compra de bens de consumo não duráveis²⁶. Em relação ao consumo dos bens duráveis²⁷, houve também um aumento significativo pois, com baixas taxas de inflação associadas a uma perspectiva de manutenção da política econômica, as taxas de juros cobradas em seus financiamentos passaram a ser definidas antecipadamente (passaram a ser

²³ A nova moeda, o Real, estava valorizada em relação ao dólar. Como exemplo dessa apreciação cambial, em fevereiro de 1995, US\$1,00 equivalia a R\$0.84.

²⁴ Bens que podem ser importados e/ou exportados.

²⁵ Utilização da taxa de cambio como instrumento de política econômica.

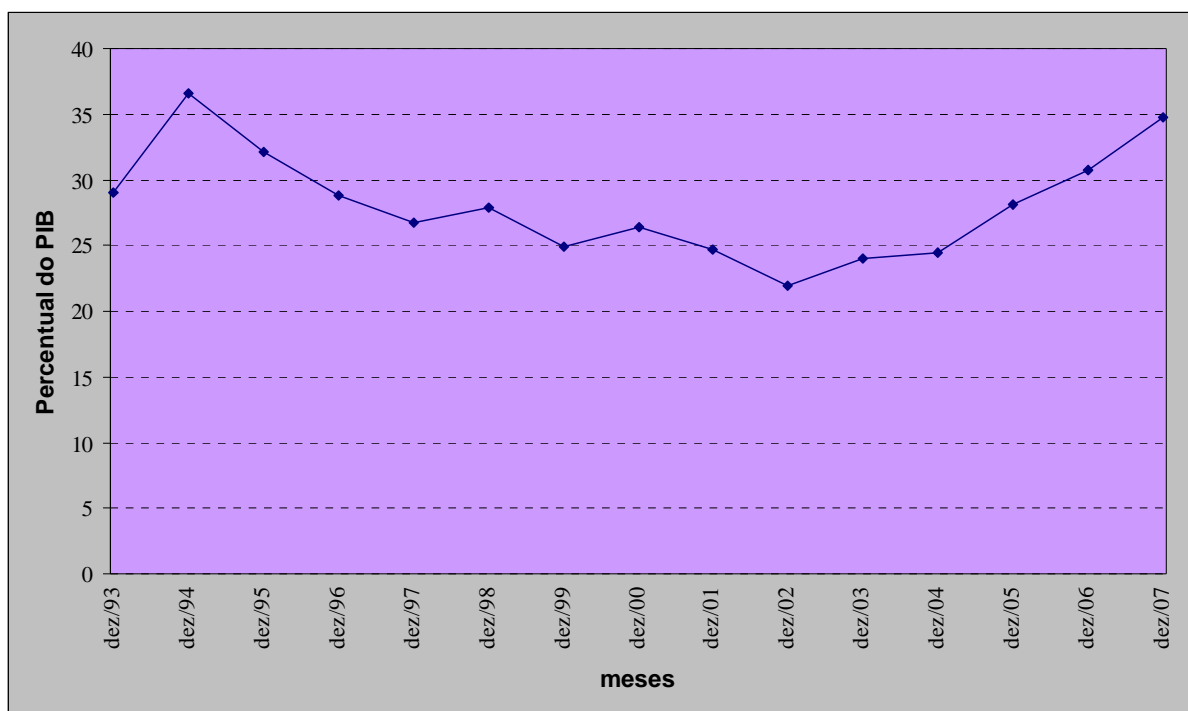
²⁶ São bens que se esgotam no ato da utilização, como, por exemplo, os alimentos e as bebidas.

²⁷ São bens que não se esgotam com a utilização, como, por exemplo, automóveis e eletrodomésticos.

pré-fixadas), o que não acontecia anteriormente (eram pós-fixadas²⁸), além do aumento no prazo de pagamento.

Em termos agregados, a oferta de crédito no Brasil, média em termos de sua participação no PIB²⁹, ao longo das duas últimas décadas, oscilou significativamente. Na implantação do Plano Real, em dezembro de 1993, correspondia a 29% do PIB Brasileiro, chegando, 12 meses depois a corresponder a 36% do PIB. Nos anos seguintes, esse patamar caiu significativamente, sendo que a tendência de alta só é verificada a partir do segundo ano (2003) do primeiro mandato do presidente Lula. O Gráfico 1 mostra a evolução desse indicador. Por outro lado, ao analisarmos a evolução do crédito, também em relação ao PIB, para pessoas físicas e setor privado, podemos observar uma tendência ascendente em ambos (Gráficos 2 e 3).

Gráfico 1: Operações de Crédito do Sistema Financeiro – Total

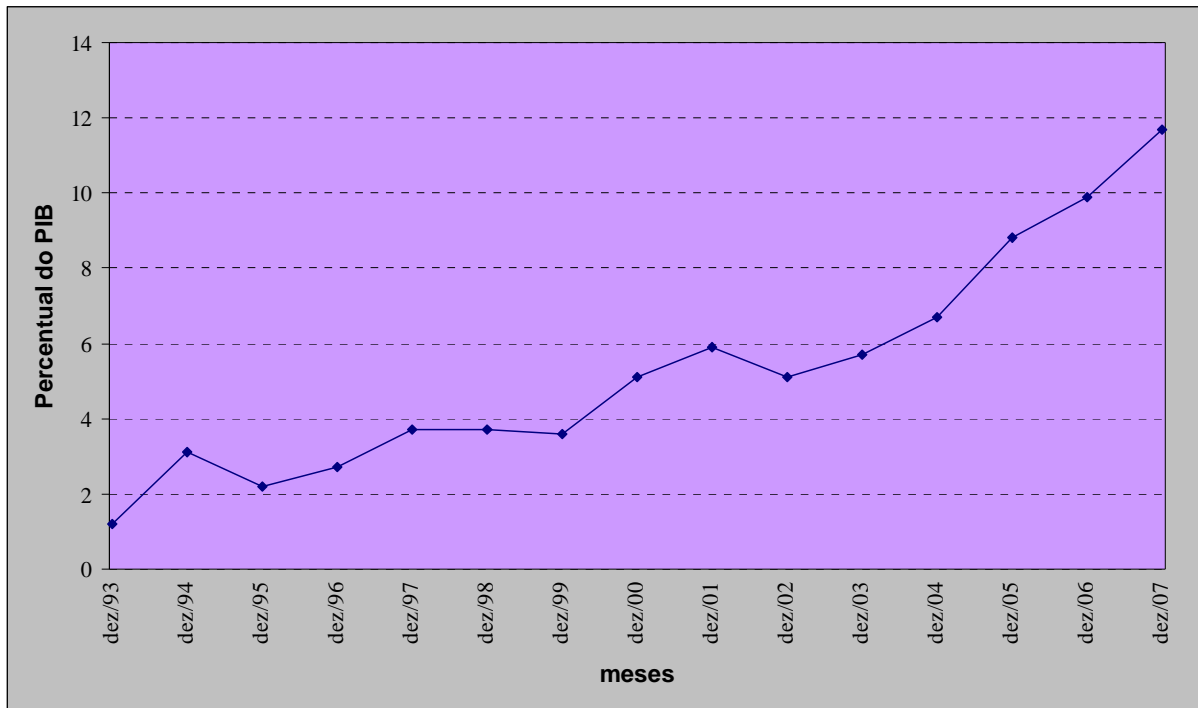


Fonte: BCB – DEPEC (2008).

²⁸ O tomador do crédito só sabia quanto iria pagar na data do vencimento das prestações e não antecipadamente. Isto ocorria em função dos altos índices de inflação, que eram utilizados mensalmente para corrigir o valor devido.

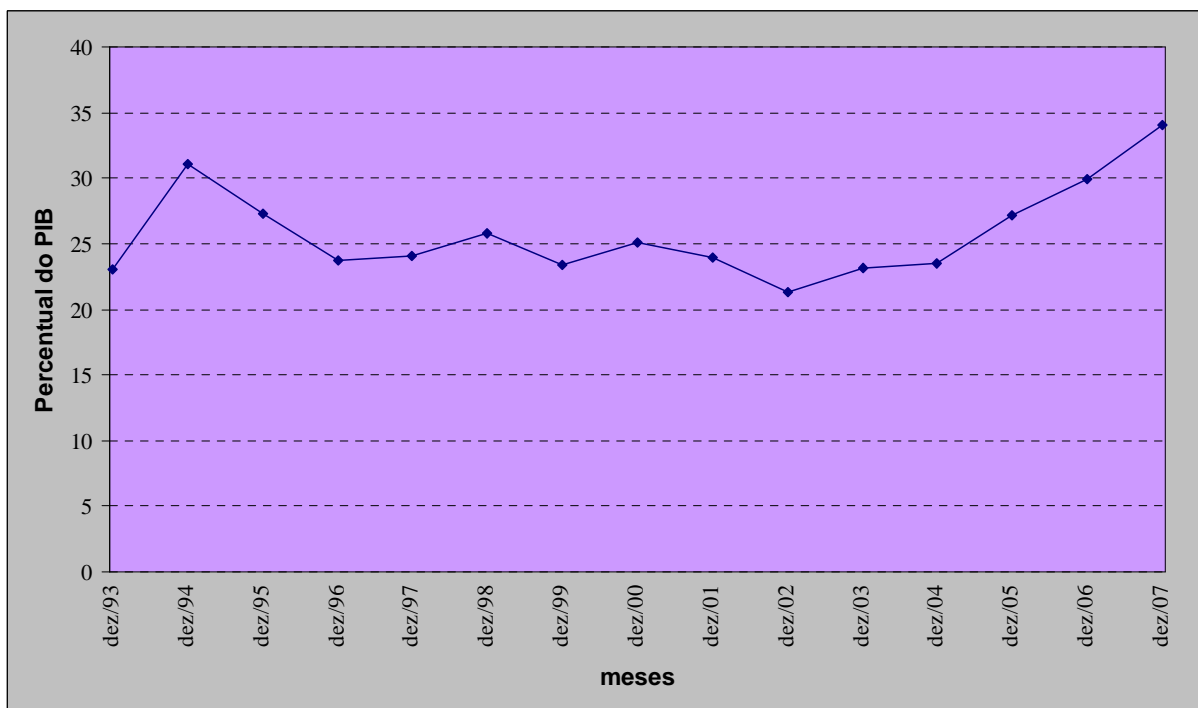
²⁹ Produto Interno Bruto é o somatório de todos os bens finais e serviços produzidos no país em determinado período de tempo.

Gráfico 2: Operações de Crédito do Sistema Financeiro – Pessoa Física



Fonte: BCB – DEPEC (2008).

Gráfico 3: Operações de Crédito do Sistema Financeiro – Setor Privado



Fonte: BCB – DEPEC (2008).

5. Microfinanças e Microcrédito no Brasil: Evolução e Perspectivas

Esse capítulo versa sobre o histórico das microfinanças no Brasil, o contexto institucional em que elas se desenvolvem e a relevância do microcrédito para a inclusão social. Primeiramente, será apresentada a distinção entre microfinanças e microcrédito e, em seguida, a evolução histórica das microfinanças e do microcrédito no Brasil.

5.1. Microfinanças e Microcrédito

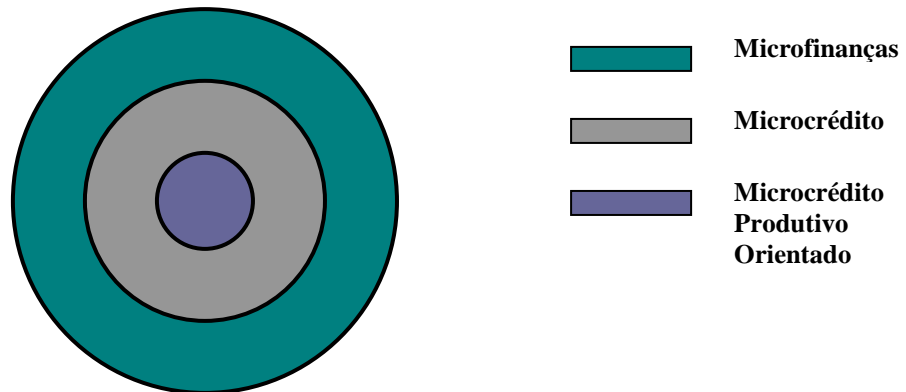
A literatura não apresenta um conceito comum tanto para microfinanças quanto para microcrédito. Usualmente, conceitua-se *Microfinanças* como a oferta de serviços financeiros (crédito produtivo, crédito para consumo, poupança, seguro, etc.) para a população de baixa renda que normalmente não tem acesso a esses serviços no sistema financeiro tradicional (BNDES, 2002; CGAP, 2007). Bouman (1989) trata *microfinanças* por pequenos empréstimos, com as parcelas pagas em curto espaço de tempo, destinados essencialmente à população pobre, a qual possui pouquíssimos ativos para oferecer como colateral (garantia).

No segmento das *Microfinanças*, o *microcrédito* pode ser definido como todos os serviços financeiros para microempreendedores, exceto o crédito para consumo. A *Microcredit Summit* (2007) define *microcrédito* como programas que oferecem pequenos empréstimos à população muito pobre, para trabalhar por conta própria, permitindo-lhes gerar renda para sustentar a si mesmos e suas famílias. Dentro da esfera do *microcrédito*, o *microcrédito produtivo orientado* é o crédito produtivo popular, com foco no financiamento a microempreendedores de baixa renda, para aplicação em sua atividade profissional (ALVES & SOARES, 2006; BNDES, 2002).

O microcrédito produtivo orientado configura-se como um crédito especializado para um segmento da economia: os micro e pequenos empreendimentos, formais e informais. Destina-se a negócios de pequeno porte, gerenciados por pessoas de baixa renda, e não se destina a financiar o consumo. Dessa maneira, o acesso ao microcrédito produtivo orientado torna-se uma oportunidade de desenvolvimento dos

negócios dos empreendedores e de melhoria da capacidade de consumo do domicílio por meio da geração de renda. Segue uma representação gráfica da estrutura das microfinanças no Brasil.

Figura 1: Estrutura das Microfinanças no Brasil



Fonte: Alves & Soares, 2006, pág. 29.

5.2. Evolução das Microfinanças no Brasil

Um dos slogans que ficaram marcados durante a campanha e o início do primeiro mandato do Presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-98) era que “o Brasil não é um país pobre, e sim um país injusto”. Sob esta tônica e, através de um decreto presidencial, a Comunidade Solidária foi criada em janeiro de 1995 e, em paralelo, a “famosa” Legião Brasileira de Assistência (LBA) era extinta.

Uma agenda de desenvolvimento social para o país foi construída, tendo, de acordo com Cardoso, Franco, Oliveira e Lobo (2002, pág. 05), “novos conceitos no lugar de velhas estruturas, propostas singulares de ação substituindo antigos e ultrapassados modelos assistencialistas”. Neste processo, também foi posta de lado a idéia de que o desenvolvimento social é tarefa única do Estado. Parcerias com a sociedade civil e a iniciativa privada foram utilizadas para potencializar a ação do Estado em diversas frentes.

No bojo dessas transformações, em junho de 1996, surgem as Rodadas de Interlocação Política do Conselho da Comunidade Solidária, impulsionadas, segundo

Cardoso, Franco, Oliveira e Lobo (2002, pág. 13), “pela convicção de que era essencial a construção de novos canais de diálogo entre o governo e a sociedade”. Foram, ao longo de seis anos, realizadas quinze rodadas sobre temas-chave para uma agenda de desenvolvimento social para o Brasil, sendo que, destas, três (Alternativas de Ocupação e Renda; Marco Legal do Terceiro Setor e Expansão do Microcrédito no Brasil) contribuíram para a indução, formulação e implementação, direta ou indiretamente, de políticas públicas de acesso ao crédito como forma de combate à pobreza e a inclusão social.

O Microcrédito Produtivo Orientado no Brasil não é recente, suas origens remontam ao final da década de 50, quando Dom Hélder Câmara, no Rio de Janeiro, criou uma “carteira de empréstimos” cujo objetivo era auxiliar os excluídos sociais a iniciarem uma atividade produtiva. Esta carteira foi o embrião do Banco da Providência, uma resposta da igreja católica à realidade miserável de parte da população carioca, buscando colaborar e participar ativamente no esforço de ajuda e promoção humana do socialmente excluído.

Na década de 70, mais especificamente em 1973, nos municípios de Recife (PE) e Salvador (BA), por iniciativa e com assistência técnica da *Acción Internacional*, na época chamada AITEC, e com participação de entidades empresariais e bancos locais, foi criada a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como Programa UNO, uma ONG especializada em microcrédito produtivo orientado e capacitação para trabalhadores de baixa renda do setor informal (BARONE, DANTAS, LIMA e REZENDE, 2002). A UNO foi pioneira, sendo a principal referência para a expansão de programas de microcrédito na América Latina. Sua estrutura e sua metodologia apresentavam algumas características, tal como o aval solidário, que só viriam a se consolidar em outros continentes, nos anos 1980.

Nos anos 80, duas experiências, de porte regional, surgiram no país: o Banco da Mulher (Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher), fundado em 1984 por iniciativa do Conselho da Mulher Executiva da Associação Comercial do Rio de

Janeiro e, a Rede CEAPE, a partir do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra, no Rio Grande do Sul, em 1987.

Coube a iniciativas da sociedade civil a introdução do microcrédito produtivo orientado no Brasil, porém, o ambiente de inflação elevada dos anos 80 e início da década de 90 praticamente inviabilizou o surgimento e o desenvolvimento de uma quantidade significativa de experiências. Em meados da década de 90, ocorreu uma mudança fundamental no ambiente macroeconômico do país – a estabilidade de preços - alcançada a partir da implantação do Plano Real.

5.3. O Governo de Fernando Henrique Cardoso e o Desenvolvimento do Marco Institucional das Microfinanças no Brasil

Depois do Plano Real, em 1994, o setor de microcrédito encontrou um cenário macroeconômico altamente favorável, com baixas taxas de inflação e preços estabilizados. Por um lado, esse cenário permitiu à população planejar melhor seus orçamentos e suas demandas financeiras. Por outro lado, às instituições planejar expansões futuras, dado que os empréstimos, na modalidade microcrédito produtivo orientado, são necessariamente pagos em prestações fixas.

A estabilização monetária, somada a outras ações estruturantes promovidas pelos governos federal, estaduais e municipais fizeram com que o número de entidades operadoras de microcrédito ultrapassasse 250, em 2008 (ver capítulo 6).

Uma das primeiras iniciativas de microcrédito produtivo orientado após a estabilização monetária ocorreu no Governo de Mário Covas (1995-2001), com o Banco do Povo de São Paulo. Em geral, não somente em São Paulo, mas em todas as iniciativas estaduais denominadas de “Banco do Povo”, a visão subjacente à política operacional de concessão de crédito era de assistência aos pobres, com subsídios e intervenção estatal. A taxa média de juros cobrada (e subsidiada) era de

1% ao mês, sendo insuficiente para tornar os programas auto-sustentáveis e tornando-os continuamente dependentes de recursos públicos.

A partir de meados dos anos 1990, com o início do governo Fernando Henrique Cardoso, foi promovida uma seqüência de ações estruturantes no âmbito do setor de microfinanças. Dentre as promovidas pelo governo federal, cabe destacar a criação, em 1996, da Área de Desenvolvimento Social do BNDES.

A visão de microcrédito produtivo orientado do BNDES contrapunha à visão de crédito subsidiado, predominante nos “Bancos do Povo”. O BNDES, desde o início de suas atividades com microfinanças, trabalhava por um conceito de microcrédito produtivo orientado economicamente sustentável. O objetivo institucional estava em apoiar o fortalecimento das organizações não-governamentais já existentes, especializadas em microcrédito.

O BNDES incentivava a sustentabilidade econômica e institucional das instituições de microfinanças (BARRETO, GOMES & DZARS, 2002). Nessa linha apoiou, dentre outras, a PORTOSOL, instituição criada em 1995 pela Prefeitura de Porto Alegre (RS), em parceria com entidades da sociedade civil, e o VIVACRED, criado em outubro de 1996 na favela da Rocinha (RJ), com início das operações em 1997. A concepção subjacente às ações suas centrava-se no desenvolvimento de entidades independentes, economicamente sustentáveis e fortemente estruturadas na sociedade civil, com participação predominante de atores privados, de maneira a blindá-las à ingerência clientelista.

Em 1997, em sintonia com o Conselho da Comunidade Solidária, o BNDES lançou o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP), “com o objetivo de divulgar, de forma consistente e conseqüente, o conceito de microcrédito e promover a formação de uma ampla rede institucional capaz de propiciar crédito aos microempreendedores, formais e informais” (KWITKO, BURTET & WEIHERT, 1999,

pág. 11). Os principais desdobramentos da ação do BNDES no setor, nesse período, foram o desenvolvimento de:

- programas focados em capacitação e desenvolvimento institucional através do Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), com recursos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), responsável por desenvolver a institucionalização do setor de microcrédito produtivo orientado e apoiar a sustentabilidade das instituições;
- linhas de *funding*³⁰ para as entidades independentes de microcrédito, com o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP), responsável por disseminar a concepção do microcrédito e por construir uma rede de instituições, voltadas a emprestar dinheiro a microempreendedores formais e informais (KWITKO, BURTET & WEIHERT, 1999).

Em paralelo a essas ações, no âmbito da Comunidade Solidária, através de seu Conselho, eram promovidas Rodadas de Interlocação Política que iriam influenciar de sobremaneira as políticas públicas de acesso ao crédito no Brasil. Na quinta rodada, que tratou do tema Alternativas de Ocupação e Renda, realizada em agosto de 1997, o microcrédito foi apontado como importante estratégia das políticas de trabalho e renda e, foi criado um grupo de trabalho, com representantes do Banco Central do Brasil (BCB), BNDES, Ministério da Fazenda, entre outros, para apresentar propostas para o seu incentivo e regulamentação.

Com dois encontros, em agosto de 1997 e maio de 1998, a Rodada de Interlocação Política sobre o Marco Legal do Terceiro Setor, incorporou, segundo Ferrarezi & Rezende (2000, pág.13), “a necessidade de construir um novo arcabouço legal, que reconheça o caráter público de um conjunto, imenso e ainda informal, de organizações da sociedade civil e, ao mesmo tempo facilite a colaboração entre essas organizações e o Estado”. A partir dessas duas rodadas, começava a ser

³⁰ Os recursos para *funding* ofertados pelo BNDES eram provenientes do próprio banco e de depósitos especiais do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) no BNDES. A taxa de juros cobrada das microfinanceiras era a mesma que remunerava os recursos do FAT – a TJLP.

desenhado um arcabouço legal que facilitaria as operações das instituições de microcrédito produtivo orientado da sociedade civil. Além de não fazerem parte do Sistema Financeiro Nacional, maior parte dessas entidades cobrava e cobra taxas de juros que garantem sua sustentabilidade no longo prazo (entre 3 e 4% ao mês), cobrindo seus custos e despesas operacionais e suficientes para ainda gerarem superávit para ser reinvestido em suas operações.

Em 1998 foi criado um grupo específico de trabalho do microcrédito no Conselho da Comunidade Solidária (CARDOSO *et al*, 2002). Dele participavam entidades e representantes do setor e, inclusive, o próprio BNDES. Alguns resultados dessas rodadas foram a discussão de mecanismos de integração entre o mercado financeiro tradicional e as entidades de microfinanças, a possibilidade de desenvolvimento de um mercado de entidades de microfinanças, além de sustentáveis, também lucrativas, e mudanças no arcabouço regulatório do setor. Quanto ao último quesito, os principais resultados foram: a criação da figura jurídica de OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), permitindo às ONG migrarem para essa nova figura jurídica, não as sujeitando à Lei da Usura; a criação da figura jurídica de SCM (Sociedades de Crédito ao Microempreendedor), permitindo a existência de instituições de microcrédito lucrativas.

A legislação que gerou novos instrumentos institucionais de interlocução entre setor público, sociedade civil e setor privado no setor de microfinanças começou a ser publicada em 1999, com a promulgação da Lei nº 9.790 e pela Medida Provisória nº 1.965-11, de fevereiro de 2000 (sucessivamente reeditada), ambas frutos das duas Rodadas de Interlocução Política supracitadas. Inicialmente, a legislação esteve bastante centrada no microcrédito produtivo orientado.

A Lei nº 9.790/99, também conhecida como “Lei do Terceiro Setor”, criou uma nova qualificação para as pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos: organizações da sociedade civil de interesse público (OSCIP), representando, segundo Ferrarezi e Rezende (2000, p.13), “um passo na direção da reforma do marco legal que regula as relações entre Estado e sociedade civil no Brasil”.

Segundo esta Lei, as entidades que tiverem por finalidade a concessão de microcrédito produtivo orientado não estarão sujeitas a chamada “Lei da Usura”, se se qualificarem como OSCIP; posteriormente regulamentado pela Medida Provisória nº 1.965-11/00.

Mais uma vez, coube ao Conselho da Comunidade Solidária criar bases, através quinta Rodada de Interlocação Política – Alternativas de Ocupação e Renda, para que este fato acontecesse. Como resultado do grupo de trabalho, o Conselho Monetário Nacional (CMN) editou, em agosto de 1999, a Resolução 2.627, considerada o marco legal da iniciativa privada no setor de microcrédito produtivo orientado, transformada em lei 10.194, em 14 de fevereiro de 2001. Esta Resolução dispõe sobre a constituição e o funcionamento das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM), pessoas jurídicas de direito privado, com finalidade lucrativa, cujo objetivo social exclusivo é a concessão de financiamentos a pessoas físicas, com vistas a viabilizar empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial de pequeno porte, bem como pessoas jurídicas classificadas como microempresas. As Sociedades de Crédito ao Microempreendedor são entidades de microfinanças privadas, que podem ser lucrativas, diferentemente das OSCIPs.

Ainda como desdobramento da quinta Rodada de Interlocação Política do Conselho da Comunidade Solidária e, sob os dois consensos básicos sobre o microcrédito produtivo orientado aprovados na Rodada sobre Alternativas de Ocupação e Renda, de que “o chamado microcrédito produtivo orientado ou crédito popular pode cumprir um papel estratégico no campo das políticas públicas de trabalho e renda, visto não como uma política compensatória, mas como elemento de uma perspectiva mais ampla de integração de empreendimentos populares ou de pequeno porte no processo de desenvolvimento, dentro de uma ótica não-excludente e, de que o crédito popular só conseguirá se expandir para cumprir o seu papel estratégico se for tratado de forma diferenciada do crédito tradicional” (A Expansão do Microcrédito no Brasil, Documento Final, 2001, pág. 10), a Expansão do Microcrédito no Brasil foi tema de dois encontros, em março e outubro de 2001. Seu objetivo era construir propostas e medidas consensuais capazes de contribuir para a superação dos obstáculos que impediam/impedem o crescimento do microcrédito produtivo

orientado no país, entre eles a expansão e a consolidação das microfinanças como um novo setor econômico; atingir regiões do interior do país com baixo índice de desenvolvimento humano (IDH) e capilarizar a oferta de crédito no país. Seus instrumentos e resultados foram primorosos para o setor, como a criação de quatro comissões técnicas para propor caminhos de ação para os entraves do setor: marco legal, divulgação e fortalecimento institucional, capacitação e avaliação. Dentre os seus resultados, destaca-se: a edição da Resolução nº 2.874, de julho de 2001, que aprimora o marco legal da participação da iniciativa privada no setor, através das SCM.

A Resolução CMN 2.874 de 26 de julho de 2001, também regulamentadora do funcionamento das SCM, foi editada revogando a resolução nº 2627. Em ambas as Resoluções, é vedada a participação societária do Poder Público e existe a proibição de se utilizar o nome “banco”. A nova Resolução trazia as seguintes mudanças:

- a possibilidade das SCM receberem *funding* do Sistema Financeiro Nacional;
- a possibilidade de atuação em todo território nacional;
- a permissão explícita para uma OSCIP controlar uma SCM;
- a permissão para a criação de Postos de Atendimento de Microcrédito (PAM).

Esses postos podem ser instalados por qualquer instituição financeira, sem exigência de requisito adicional de capital, desde que as operações sejam destinadas ao microcrédito produtivo orientado. Os PAM podem ser fixos ou móveis, permanentes ou temporários, com horários flexíveis, admitindo-se instalações cedidas ou custeadas por terceiros. Essa medida permite que comunidades isoladas possam ser mais facilmente atendidas pelas instituições integrantes do Sistema Financeiro Nacional. (RODRIGUES, 2006).

Paralelamente, em novembro de 1997, o Banco do Nordeste (banco de desenvolvimento público federal, que tem como área de atuação em toda a região

nordeste do país e o norte de Minas Gerais e do Espírito Santo), balizado pela agenda de desenvolvimento social do governo federal, criou um programa de microcrédito produtivo orientado, o CrediAmigo que, trabalhando com uma metodologia de grupos solidários e, oferecendo concomitantemente a concessão do crédito, a capacitação gerencial aos tomadores, se tornou o maior programa de microcrédito do país e um dos maiores, em termos de números de clientes e valor total das operações, da América Latina.

O CrediAmigo trabalha com uma estrutura específica de microcrédito produtivo orientado solidário, com cerca de 260.170 clientes ativos em junho de 2007, representando mais de 60% da carteira ativa de clientes de microcrédito produtivo orientado no país. A decisão do Banco em atuar no microcrédito produtivo orientado surgiu a partir do conhecimento de experiências bem sucedidas em países como Bangladesh, Indonésia e Bolívia. O Banco do Nordeste definiu seu programa de microcrédito produtivo orientado em cooperação com o Banco Mundial. O Programa permite o acesso da população de baixa renda ao crédito, através da metodologia de aval solidário. O grupo³¹ pode ser formado por três a dez microempresários, interessados no crédito, que se responsabilizam pelo pagamento integral dos empréstimos. Enquanto o CrediAmigo é a maior instituição de microcrédito produtivo orientado do país, concedendo crédito através de grupos solidários, o modelo predominante no restante do país foi o de crédito individual.

Na segunda metade dos anos 90, o setor de microcrédito brasileiro era composto, em princípio, apenas pelas ONGs, posteriormente transformadas em OSCIPs, sendo, também, incorporadas as experiências de governos municipais e estaduais, e do programa CrediAmigo do Banco do Nordeste. A participação da iniciativa privada no setor se dava através de doações para formação de capital próprio (*equity*) ou capital de empréstimo (*funding*) às organizações da sociedade civil que atuavam nesse setor.

³¹ O critério para a formação do grupo é de que sejam 3 a 10 pessoas, amigos, solidários, que morem ou trabalhem próximos, mas que não sejam parentes próximos (pai, mãe, filho, marido ou mulher) e nem sejam dependentes financeiramente de outro integrante.

Todavia, ainda no governo Fernando Henrique Cardoso, a despeito de inicialmente privilegiar ações em torno do microcrédito, já se trabalhava institucionalmente na direção da expansão do conceito de microcrédito produtivo orientado para o de microfinanças, visando a inclusão da população de baixa-renda no setor financeiro, incorporando atividades como pagamento de contas e abertura de contas correntes, até a prestação de outros serviços, tais como poupança e seguros.

Com o objetivo de levar serviços financeiros à população dos municípios não atendidos pelo Sistema Financeiro Nacional, o governo federal, através do Ministério das Comunicações, em outubro de 2000, editou o decreto nº 588, instituindo o serviço financeiro postal especial, denominado Banco Postal, a ser prestado pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT). Segundo o artigo 2º deste decreto, os serviços relativos ao Banco Postal caracterizam-se pela utilização da rede de atendimento da ECT para a prestação de serviços bancários básicos, em todo o território nacional, como correspondente de instituições bancárias. Complementando o decreto nº 588, ainda foi editada a Resolução 2.707/2000 do Conselho Monetário Nacional e Circular 2.978/2000 do BACEN, que regulamentaram a criação de correspondentes bancários e agências alternativas.

O Bradesco, maior banco privado do país venceu, em agosto de 2001, concorrência para operacionalizá-lo. A primeira agência foi inaugurada em março de 2002 e, seus resultados impressionam. No final de 2003, já contava com 3.365 agências, cobrindo 1.006 municípios e beneficiando 9 milhões e 900 mil pessoas. Após a iniciativa do Bradesco, outras instituições entraram fortemente no setor de correspondentes bancários. Entre as principais do país, se encontram o Banco BMG, o Lemon Bank, a Nossa Caixa, a Caixa Econômica Federal, o Banco Popular do Brasil e o ABN Amro Real.

Segundo Alves & Soares (2006), a quantidade de pontos de atendimento de correspondentes bancários tem crescido em torno de 30% ao ano e, em dezembro de 2005 havia mais de 90 mil espalhados pelo país, superando em 5 vezes o número de agências bancárias e atingindo todos os 5.563 municípios. Cabe ressaltar que, neste ano (2005), a quantidade de transações realizadas (pagamentos

e recebimentos) superou a marca de um bilhão, ajudando a incluir financeiramente boa parte das 40 milhões de pessoas que estavam a margem do sistema financeiro e que vivem nas periferias das grandes cidades e/ou sobrevive nas regiões mais carentes do país. Outro dado relevante é que, segundo a Pesquisa da Economia Informal Urbana (ECINF/IBGE, 2003), cerca de 37% dos microempreendedores pesquisados adotavam os correspondentes bancários para as suas transações financeiras (Figura 2).

**Figura 2: Proporção de proprietários de empresas do setor informal, por tipo de empresa, segundo tipo de acesso a instrumentos financeiros utilizados
Brasil - 2003**

Tipo de acesso a instrumentos financeiros utilizados	Proporção de proprietários de empresas do setor informal, por tipo de empresa (%)		
	Total	Conta própria	Empregadores
Conta corrente	40	36	68
Cheque especial	23	19	49
Caderneta de poupança	24	23	32
Cartão de crédito	27	24	48
Agência bancária	34	31	53
Correspondente bancário	37	39	27
Débito em conta	2	2	3
Telefone	-	-	-
Internet	1	1	3
Não efetua transações financeiras	14	16	5
Tipo de seguros que os proprietários tinham			
Seguro de vida	9	7	21
Imóvel correspondente a instalação do negócio	2	1	9
Saúde e/ou dental	10	8	20
Residência	3	2	7
Motivo para não ter feito seguro			
Não achava necessário	22	23	18
Custo era alto	42	44	30

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003.

(1) Valores corrigidos para 2003 pelo IPCA.

Além do desenvolvimento das condições institucionais que permitiram a instalação dos correspondentes bancários, o processo de bancarização da baixa renda foi iniciado, ainda que timidamente, no Governo Fernando Henrique Cardoso com o programa *CAIXA AQUI*, da Caixa Econômica Federal. No fim do seu segundo mandato (1999-2002), o último ator de peso, no cenário sócio-político, a adotar uma

política específica, direcionada ao fomento do microcrédito no país foi o Serviço Nacional de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE.

Em outubro de 2001 foi lançado o Programa SEBRAE de Apoio ao Segmento de Microcrédito, exemplo de como a parceria público-privado-sociedade civil pode ser conduzida em benefício de um setor específico. Segundo Barone, Dantas, Lima e Resende (2002, pág. 26), “ao atuar como instituição de segunda linha, propunha apoiar a criação e o fortalecimento de organizações de microcrédito, desde que estas adotassem princípios de independência e auto-sustentabilidade”. Dentre as modalidades de apoio, além de recursos para *funding*, o programa previa o apoio à reestruturação das instituições; capacitação dos recursos humanos; cessão de uso de sistema informatizado de gestão, entre outros.

5.4. O Governo de Luis Inácio Lula da Silva e a Expansão do Acesso ao Crédito

A eleição do metalúrgico Luiz Inácio Lula da Silva para Presidente da República (2003-2006), no final de 2002, representou uma ruptura com o modelo político vigente no país dos últimos 20 anos. A partir de 2003, uma nova equipe de *policy makers* optou pela manutenção da política econômica do governo anterior, porém, o conceito de acesso ao crédito passou a ser entendido como o conceito de microfinanças, em sentido mais amplo, principalmente com a bancarização das camadas mais baixas da população (base da pirâmide social) e a concessão de crédito indistintamente para consumo ou produção, pelo sistema financeiro nacional. Os bancos públicos - Caixa Econômica Federal, através do *CAIXA AQUI*, e o Banco do Brasil, através do *Banco Popular do Brasil* – tiveram papel fundamental neste processo, operando grande rede de correspondentes bancários, em padarias, mercados e farmácias, por meio de POS (*Point of Sale*)³².

Incluir uma grande massa de pessoas ao Sistema Financeiro Nacional passou a ser a tônica principal das políticas públicas de acesso ao crédito do novo governo. Nos

³² *Point of Sale* - são maquinetas eletrônicas de captura de transações, conhecidas tecnicamente como terminais POS (da sigla inglesa para ponto-de-venda). São usualmente adotadas para cartões de crédito e débito, todavia possibilitam várias opções de serviços em um só terminal. Aceitam débito, crédito, consulta a Serasa e SPC, recarga de cartão de celulares e pagamento de contas (ZOUJIAN, BARONE, ESTRELLA, 2007, pág. 113).

oito anos do governo anterior, microcrédito era entendido como um crédito produtivo, capaz de alavancar renda. Neste governo, o conceito de microcrédito foi expandido para crédito de pequeno valor, produtivo ou não, também, como já exposto anteriormente, capaz de gerar renda.

Dentre as medidas tomadas, destacando-se a edição, em junho de 2003, do “Pacote do Microcrédito”, um conjunto de medidas que objetivavam ampliar a oferta de serviços financeiros às populações de baixa renda. Três foram os seus pilares: a massificação de contas simplificadas (bancaização); o estímulo à oferta de crédito através da destinação de parte dos recursos do recolhimento compulsório sobre os depósitos à vista e a formação de cooperativas de crédito de livre associação. A evolução da legislação pertinente ao setor, editada a partir de 2003, pode ser resumida em:

- **Lei 10.735, de 11 de setembro de 2003, que estimula a bancaização para a população de baixa-renda e a obrigatoriedade de direcionamento de 2% dos depósitos à vista, recolhidos compulsoriamente ao Banco Central, ao microcrédito³³.**

Essa lei estabeleceu uma forte regulamentação sobre os valores de crédito a serem concedidos e os prazos de parcelamento do crédito, além de fixar a taxa de juros e regulamentar a profissão de *técnicos em crédito*. Em seu Art 1º, a lei estabelece que o *técnico em crédito*, ou mais comumente conhecido como agente de crédito, “(...) é a pessoa treinada para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre planejamento do negócio para definição das necessidades de crédito e gestão, voltadas para o desenvolvimento do empreendimento.” (Presidência da República, 2003). A regulamentação inadequada, aliada ao baixo *know how* dos bancos convencionais na concessão de microcrédito produtivo orientado, reduziu significativamente o efeito desse crédito no mercado.

³³ É importante ressaltar que o microcrédito tratado nessa lei consiste em crédito popular até R\$ 1.000,00, com taxas de juros fixas de 2% a.m., destinado a qualquer uso. Não constitui o microcrédito produtivo, do qual esse trabalho trata.

- **Lei 11.110 de 25 de abril de 2005, que permite às instituições de microcrédito usarem as linhas de crédito do FUNPROGER para microcrédito produtivo orientado.**

Complementando o pacote e, implementada através da Medida Provisória 122, de 25 de junho de 2003 (regulamentada, posteriormente, pela Lei 10.735, de 11 de setembro de 2003), foi conferido ao Conselho Monetário Nacional a “competência para regulamentar as aplicações dos bancos comerciais, dos bancos múltiplos com carteira comercial, da Caixa Econômica Federal, bem como das cooperativas de crédito de pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores e de livre admissão de associados, em operações de microfinanças destinadas à população de baixa renda e microempreendedores, baseadas em recursos oriundos dos depósitos à vista” (ALVES & SOARES, 2004, pág. 40).

Todavia, de um lado, a estrutura jurídico-regulatória existente ainda é insuficiente para o desenvolvimento do setor de microfinanças, especialmente na oferta de microcrédito produtivo orientado e em sua relação com o Sistema Financeiro Nacional. De outro lado, à lei 10.735, de 11 de setembro de 2003, estabeleceu uma forte regulamentação sobre os valores de crédito a serem concedidos e os prazos de parcelamento do crédito, além de fixar a taxa de juros, para o Sistema Financeiro Nacional. Essas duas características associadas, como consequência, conduziram a uma estabilização do mercado de microcrédito produtivo orientado, com baixa evolução nos últimos anos, e um crescimento da bancarização e do crédito popular, nas modalidades consumo e crédito consignado.

5.4.1. Bancarização

Embora o Brasil apresente um número expressivo de cidadãos sem acesso a conta bancária, a quantidade dessas contas tem crescido mais que a população. A rede bancária registrou, de 2001 a 2007, um aumento de 57,5% no número de contas-correntes, evoluindo de 43,3 milhões para 62,8 milhões. No mesmo período, o número de contas poupança cresceu 39%, passando de 51,2 milhões, em 2001,

para 71,2 milhões, em 2007, como pode ser observado na tabela abaixo. (ALVES & MARQUES, 2006)

**Tabela 1: Acesso a Contas Bancárias e Contas de Poupança Simplificadas
(Valores em Milhões de Reais)
Brasil - 2001-2007**

Tipo	Período						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Clientes Contas-Correntes	43,3	45,6	45,9	50,4	53,7	58,3	62,8
Clientes de Poupanças	51,2	58,2	62,4	67,9	70,8	71,3	71,2

Fonte: Elaboração própria com base em dados do Banco Central do Brasil (2008)

Cabe ressaltar que, é impossível para a autoridade monetária identificar quais correntistas possuem mais de uma conta bancária. Nos valores evidenciados acima estão incluídos os correntistas, de todas as camadas sociais, que possuem uma ou mais conta em seu nome, podendo possuir também contas simplificadas. Tanto pesquisa qualitativa, patrocinada pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) e divulgada em 2002, quanto em Mezzera & Guimarães (2003) indicam que, até entre os micro e pequenos empreendedores bancarizados, é comum a existência de mais de uma conta, em diferentes bancos.

As contas correntes simplificadas apresentam baixo custo (e baixo retorno) para o Sistema Financeiro Nacional. Neste tipo de conta os recursos devem ser movimentados prioritariamente por meio de cartão magnético, admitido, em caráter excepcional, o uso de cheque avulso no ato da solicitação de saque. De acordo com Alves & Soares (2006, pag. 76), as principais características das contas correntes simplificadas, diferenciando-as das contas de depósitos à vista convencionais, são:

- Destinação unicamente a pessoas físicas não titulares de conta de depósitos à vista, na própria instituição financeira ou em outra;
- Simplificação das exigências relacionadas à abertura de contas de depósitos, com destaque para a necessidade de apresentação, no caso desse tipo de

conta, somente de documentos de identificação e de inscrição no Cadastro de Pessoas Físicas (CPF);

- Fixação de limites, no valor de R\$ 1.000,00 (um mil reais), para o saldo que pode ser mantido na conta a qualquer tempo e para o somatório dos depósitos nela efetuados em cada mês, assim considerados todos os créditos a ela destinados, qualquer que seja a origem, natureza, finalidade ou forma de efetivação.

5.5. Microcrédito para Consumo e Microcrédito Produtivo

Em 2003, foi editada a Resolução 3.109, de 24 de julho, regulamentando a Lei 10.735 e estabelecendo a aplicação de recursos correspondentes a 2% dos depósitos à vista, captados pelos bancos comerciais, Caixa Econômica Federal e cooperativas de crédito. De acordo essa resolução, os potenciais beneficiários das operações advindas desses podem ser:

- Pessoas físicas de baixa renda, caracterizadas como aquelas detentoras de contas especiais de depósitos criadas pela Resolução 3.104, de 25 de junho de 2003, ou titulares de outras contas de depósitos que, em conjunto com as demais aplicações por eles mantidas na instituição financeira, apresentem saldo médio mensal inferior a R\$ 1.000,00 (hum mil reais);
- Pessoas enquadradas no art. 3º, inciso I, da Lei Complementar 111, de 6 de julho de 2001, que dispõe sobre o Fundo de Combate e Erradicação da Pobreza; e
- Pessoas físicas ou jurídicas microempreendedoras aptas a contratar operações com sociedades de crédito ao microempreendedor (SCM), segundo as condições estabelecidas pela Resolução 2.874, de 26 de julho de 2001.

Essas operações obedecem aos seguintes parâmetros financeiros:

I - as taxas de juros efetivas não podem exceder 2% a.m.;

II - o valor do crédito não pode ser superior a R\$ 600,00, quando se tratar de pessoa física, e a R\$1.000,00, quando se tratar de microempreendedor;

III - o valor máximo para a taxa de abertura de crédito não pode ultrapassar 2% para pessoas físicas e 4% do valor do crédito concedido para os demais beneficiários;

IV - o prazo da operação não pode ser inferior a 120 dias, admitido prazo menor desde que a taxa de abertura de crédito seja reduzida proporcionalmente.

Alves & Soares (2006) destacam que os valores máximos dos créditos por cliente foram estabelecidos com vistas a otimizar o número de beneficiários *vis-à-vis* o volume de recursos passíveis de serem alocados para as operações de crédito, considerando-se ainda o nível de renda e a capacidade econômica do público-alvo. Com a fixação desses valores, pretendia-se que a capilaridade das operações produzisse reflexos positivos nas atividades econômicas, contribuindo, inclusive, para alcançar o propósito de gerar emprego e renda.

Note-se que essa nova orientação de política pública inverte as premissas descritas no item 5.3. Passa de uma lógica pautada em privilegiar o crédito produtivo como mecanismo de geração de emprego e renda para os empreendedores de baixa-renda (governo FHC), para outra, de crédito popular, incentivando maciçamente o consumo e, por conseqüência, gerando demanda na economia para crescimento do emprego e da renda, mas não necessariamente focada no desenvolvimento de micro e pequenas empresas (governo Lula). A seguir, serão apresentadas algumas estatísticas comparativas recentes do microcrédito para consumo e para produção, ofertado a partir do recolhimento compulsório dos 2% dos depósitos à vista do Sistema Financeiro Nacional. A evolução do período de janeiro de 2004 a dezembro de 2007 mostra claramente a grande disparidade de oferta de microcrédito para consumo e para produção.

Tabela 2: Microcrédito Recursos Direcionados – Brasil (2004-2007)

Ano/Mês	Consumo					Microempreendedor				
	Saldo da Carteira (R\$ 1.000,00)	Valor Contratado no Mês (R\$ 1.000,00)	Quantidade Contratos do Mês	Valor Médio (R\$)	Prazo Médio (meses)	Saldo da Carteira (R\$ 1.000,00)	Valor Contratado no Mês (R\$1.000,00)	Quantidade Contratos do Mês	Valor Médio (R\$)	Prazo Médio (meses)
jan/04	93.731,43	53.497,05	166.369	321,56	10,04	4.520,01	3.161,37	5.382	587,39	3,70
fev/04	117.315,22	48.336,16	175.575	275,30	9,70	4.966,22	6.504,94	11.278	576,77	3,34
mar/04	143.377,45	56.999,00	208.823	272,95	9,51	7.776,14	22.799,98	37.689	604,94	3,73
abr/04	168.343,02	62.224,77	222.490	279,67	9,97	10.653,20	4.853,53	8.028	604,57	16,22
mai/04	194.805,05	63.078,48	250.973	251,34	9,64	15.394,48	13.379,90	20.865	648,89	9,92
jun/04	249.046,98	89.377,59	314.288	284,38	10,92	72.852,67	77.798,58	92.858	837,82	7,89
jul/04	289.880,77	98.904,73	341.102	289,96	11,50	78.903,54	24.520,72	38.225	641,48	8,05
ago/04	345.992,81	89.724,30	325.984	275,24	10,78	90.373,49	18.488,12	24.880	743,09	12,78
set/04	433.786,39	83.650,63	279.409	299,38	10,76	94.513,84	765,41	1.275	600,32	8,59
out/04	503.958,32	86.088,03	327.614	262,77	8,72	106.945,40	23.820,36	37.720	631,50	3,17
nov/04	584.136,67	93.716,17	425.903	220,04	8,26	122.286,79	27.471,96	43.192	636,04	3,20
dez/04	655.987,11	104.665,77	639.885	163,57	8,47	133.734,14	26.511,33	40.979	646,95	3,20
jan/05	724.908,23	106.269,01	713.365	148,97	8,13	132.889,65	20.083,87	31.796	631,65	3,14
fev/05	790.706,51	108.303,80	763.644	141,82	7,98	133.528,06	25.223,83	38.630	652,96	3,16
mar/05	871.609,87	124.887,71	847.741	147,32	8,09	138.570,69	27.370,99	42.263	647,63	3,19
abr/05	912.041,81	115.721,81	829.282	139,54	7,89	141.528,47	26.574,43	40.634	653,99	3,18
mai/05	986.454,44	114.669,55	865.053	132,56	7,73	143.354,77	33.400,75	47.409	704,52	4,44
jun/05	1.016.909,19	93.293,02	765.736	121,83	7,55	130.592,29	77.011,18	91.657	840,21	6,43
jul/05	1.006.088,10	81.138,52	840.276	96,56	7,39	170.946,27	66.826,04	81.911	815,84	8,46
ago/05	1.048.404,16	92.874,20	878.724	105,69	7,58	197.293,94	45.910,26	62.471	734,91	5,75
set/05	1.064.037,12	92.759,52	837.225	110,79	7,61	185.999,85	31.475,72	45.811	687,08	4,71
out/05	1.031.449,89	66.736,09	737.334	90,51	6,92	194.077,43	34.110,74	52.343	651,68	5,01
nov/05	990.587,84	36.809,07	654.154	56,27	5,17	216.134,79	37.037,37	57.487	644,27	4,93
dez/05	921.101,79	29.796,70	617.754	48,23	5,03	197.383,60	33.846,87	49.914	678,10	4,12

Ano/Mês	Consumo					Microempreendedor				
	Saldo da Carteira (R\$ 1.000,00)	Valor Contratado no Mês (R\$ 1.000,00)	Quantidade Contratos do Mês	Valor Médio (R\$)	Prazo Médio (meses)	Saldo da Carteira (R\$ 1.000,00)	Valor Contratado no Mês (R\$1.000,00)	Quantidade Contratos do Mês	Valor Médio (R\$)	Prazo Médio (meses)
jan/06	872.367,94	32.259,20	665.021	48,51	5,07	191.686,48	24.930,15	37.341	667,63	4,21
fev/06	836.245,44	29.401,29	668.018	44,01	4,99	196.057,22	29.948,12	44.376	674,87	4,14
mar/06	807.145,52	40.723,21	747.977	54,44	5,18	169.608,49	33.102,99	48.660	680,29	4,20
abr/06	800.695,20	72.114,17	804.242	89,67	7,09	174.428,74	32.592,50	47.976	679,35	4,16
mai/06	811.467,16	85.625,52	829.744	103,20	7,68	196.682,88	38.431,19	50.336	763,49	5,24
jun/06	816.668,08	73.505,85	782.381	93,95	7,60	184.143,63	42.383,95	69.431	610,45	5,66
jul/06	813.495,31	76.639,50	794.488	96,46	7,53	231.336,72	81.096,50	77.296	1.049,17	6,98
ago/06	829.758,49	72.500,19	788.020	92,00	7,38	246.689,46	67.885,03	71.147	954,15	5,00
set/06	846.907,17	59.795,62	747.294	80,02	6,82	260.289,48	55.644,19	60.604	918,16	4,11
out/06	830.909,62	58.001,58	745.596	77,79	6,73	266.953,75	56.387,60	61.371	918,80	4,08
nov/06	830.435,03	57.000,60	735.962	77,45	6,74	283.782,58	69.532,73	71.683	970,00	4,37
dez/06	825.584,25	51.519,70	693.091	74,33	6,95	301.050,13	68.615,84	73.854	929,07	4,10
jan/07	833.901,72	72.047,68	741.042	97,22	7,59	227.399,64	52.861,44	64.665	817,47	5,12
fev/07	828.743,30	84.714,01	737.748	114,83	8,30	228.371,39	57.583,29	62.688	918,57	4,21
mar/07	810.441,79	105.785,23	767.199	137,88	8,97	262.816,20	71.595,45	79.427	901,40	5,23
abr/07	837.513,79	99.922,72	745.903	133,96	8,99	275.910,95	70.468,99	74.086	951,18	5,19
mai/07	867.419,38	95.052,98	743.007	127,93	8,80	278.415,79	70.234,41	81.001	867,08	5,22
jun/07	899.049,87	92.121,65	760.771	121,09	8,44	287.691,73	73.420,20	80.750	909,23	5,16
jul/07	918.734,80	91.929,64	784.769	117,14	8,63	286.217,24	80.545,13	80.699	998,09	5,41
ago/07	916.331,48	99.330,06	798.033	124,47	8,85	305.541,74	87.201,04	83.724	1.041,53	5,37
set/07	923.495,45	87.674,23	784.052	111,82	8,42	304.952,75	77.167,25	79.223	974,05	5,32
out/07	927.187,45	86.821,58	791.543	109,69	8,33	293.272,60	86.222,48	80.834	1.066,66	5,43
nov/07	970.056,91	71.485,71	770.619	92,76	7,84	321.054,69	103.165,69	93.036	1.108,88	5,45
dez/07	941.305,60	57.180,47	721.637	79,24	7,45	355.043,39	110.202,56	100.666	1.094,73	5,55

Fonte: Banco Central do Brasil (2008).

5.5.1. Crédito Consignado

Outra modalidade de crédito popular bastante incentivada pelo Governo Lula foi o crédito consignado. Basicamente, é um tipo de crédito oferecido para os empregados do setor formal e/ou aposentados e pensionistas do INSS, com baixas taxas de juros (bem menores que as praticadas para empréstimo pessoal no mercado), em que as prestações são descontadas diretamente de seus salários e/ou aposentadorias e pensões. O programa de empréstimos a aposentados e pensionistas do INSS, com consignação em folha de pagamento, foi autorizado pela Lei nº 10.820, publicada no Diário Oficial da União em dezembro de 2003. As primeiras operações ocorreram em maio de 2004, com a participação da Caixa Econômica Federal.

Existem dois tipos de fonte garantidora do pagamento desta modalidade creditícia: os recursos das aposentadorias e pensões, onde pagamento é garantido pelo Instituto Nacional da Seguridade Social (INSS), que providencia o desconto das parcelas contratadas diretamente nos proventos de aposentados e pensionistas. Os bancos, para oferecerem esse produto precisam firmar convênio com a Previdência Social. Em maio de 2006, haviam 31 bancos e instituições financeiras conveniadas. A outra vem dos recursos das folhas de pagamento das empresas privadas, prefeituras ou governos estaduais. Estes são livres para entrar em acordo com bancos interessados em conceder o crédito consignado adotando, como garantia, as respectivas folhas de pagamento.

O problema mais comum decorrente desse tipo de empréstimo é o mau uso dos recursos, considerando-se a possibilidade de elevado endividamento pelas pessoas de baixa-renda. Com o objetivo de minimizar esse problema, o Governo Federal estabeleceu como limite máximo de endividamento 30% do valor do salário, da aposentadoria ou pensão, incluído aí o limite do cartão de crédito

fornecido por algumas instituições financeiras, sendo que o prazo máximo para quitação é de até 72 meses.

Um fator que restringe o crédito consignado é a sua limitação à economia formal (aposentado, pensionistas, funcionários públicos e empregados do setor privado com carteira assinada), excluindo a grande maioria da população, que encontra-se na informalidade. O microcrédito produtivo orientado não faz a distinção entre formais e informais; pelo contrário, tende a beneficiar mais justamente aqueles excluídos da economia formal, potencializando seu aspecto socioeconômico inclusivo. A tabela a seguir traz dados recentes do Banco Central do Brasil sobre o crédito consignado no período 2004-2007.

Tabela 3: Crédito Consignado – Brasil (2004-2007)

Recursos Livres (Consumo)						Recursos Direcionados (Produção)				
Ano/Mês	Saldo Aplicações (R\$ 1.000,00)	Quantidade Contratos do Mês	Valor Médio Contratos (R\$)	Empresas/ Entidades Envolvidas	Taxa Juros Média do Mês (a.a.)	Saldo Aplicações (R\$ 1.000,00)	Quantidade Contratos do Mês	Valor Médio Contratos (R\$)	Empresas/ Entidades Envolvidas	Taxa Juros Média do Mês (a.a.)
jan/04	4.071.836,16	396.670	2.251,61	10.005	34,55	42,35	29	547,38	22	25,51
fev/04	4.304.473,32	350.192	2.998,83	11.041	32,04	50,99	29	499,04	30	23,13
mar/04	4.732.254,89	416.325	3.037,48	12.029	32,76	81,97	94	476,86	83	23,39
abr/04	5.032.074,09	428.153	2.951,52	13.149	30,69	119,86	150	465,46	120	22,31
mai/04	5.443.295,46	445.309	2.972,60	14.082	29,43	154,97	215	446,04	147	21,89
jun/04	5.952.150,78	482.963	2.913,77	14.983	27,96	184,18	284	432,24	189	21,75
jul/04	6.472.117,89	522.497	2.955,03	15.646	25,92	205,97	349	395,06	223	21,51
ago/04	6.914.584,55	526.317	3.145,64	16.472	27,14	406,57	906	372,80	253	22,09
set/04	7.521.418,60	683.548	2.730,81	16.990	31,35	445,20	1.054	347,99	284	22,03
out/04	7.851.490,49	747.091	2.868,79	17.289	31,61	488,46	1.198	343,44	340	22,08
nov/04	7.544.793,66	725.454	2.844,95	21.084	31,93	1.896,40	1.609	1.150,98	422	28,12
dez/04	8.291.116,06	1.026.461	2.875,88	21.401	32,46	1.376,21	1.515	878,12	512	27,84
jan/05	8.948.654,59	858.963	2.823,03	21.893	34,09	485,09	1.239	419,74	495	24,70
fev/05	9.543.065,25	922.966	2.176,34	22.761	32,29	483,47	1.162	432,74	469	24,72
mar/05	10.620.392,15	1.160.091	2.633,11	24.215	34,36	534,03	1.214	327,98	512	24,70
abr/05	11.939.399,05	1.360.437	2.621,29	25.331	29,50	565,23	1.256	330,25	552	24,88
mai/05	12.727.383,83	1.416.060	2.562,59	26.888	29,66	625,55	1.377	440,72	623	26,38
jun/05	13.418.644,91	1.604.300	2.453,65	28.370	27,56	777,72	1.736	438,95	689	26,38
jul/05	13.147.702,54	1.414.738	2.539,95	28.687	27,31	806,10	1.860	437,48	761	26,30
ago/05	13.971.404,18	1.512.777	2.645,59	29.948	26,97	860,08	2.007	438,01	824	26,36
set/05	15.346.252,28	1.575.203	2.683,58	30.656	26,18	912,06	2.222	438,71	884	26,29
out/05	15.711.378,00	1.504.561	2.676,69	30.978	24,98	981,37	2.442	439,69	943	26,26
nov/05	16.062.813,17	1.575.450	2.775,14	31.096	25,27	972,71	2.509	438,21	1.017	26,46
dez/05	16.379.012,84	1.598.234	2.816,72	31.304	21,65	925,87	2.546	439,15	1.053	26,46

Recursos Livres (Consumo)						Recursos Direcionados (Produção)				
Ano/Mês	Saldo Aplicações (R\$ 1.000,00)	Quantidade Contratos do Mês	Valor Médio Contratos (R\$)	Empresas/ Entidades Envolvidas	Taxa Juros Média do Mês (a.a.)	Saldo Aplicações (R\$ 1.000,00)	Quantidade Contratos do Mês	Valor Médio Contratos (R\$)	Empresas/ Entidades Envolvidas	Taxa Juros Média do Mês (a.a.)
jan/06	16.922.728,55	1.795.804	2.732,55	32.288	25,28	960,86	2.588	448,19	1.089	26,19
fev/06	17.159.430,02	1.637.674	2.856,90	32.877	25,23	1.006,77	2.768	441,69	1.126	26,22
mar/06	18.032.524,91	1.848.615	2.845,23	34.490	26,44	1.080,64	2.924	442,80	1.183	26,19
abr/06	18.588.494,17	1.746.995	2.787,72	35.103	26,13	1.115,88	2.993	443,18	1.245	26,28
mai/06	19.762.312,87	2.102.514	2.592,62	35.594	27,32	1.118,58	3.022	442,61	1.329	26,33
jun/06	20.276.845,73	1.839.889	2.604,55	36.097	24,87	1.153,92	3.146	441,93	1.355	26,22
jul/06	21.080.256,27	1.883.106	2.919,32	36.837	25,23	1.098,52	3.014	442,12	1.407	26,25
ago/06	22.349.978,42	1.908.788	3.116,22	37.336	25,73	1.142,81	3.147	442,73	1.458	26,19
set/06	22.678.505,58	1.728.876	2.835,35	37.380	24,79	1.321,22	3.737	444,53	1.491	26,07
out/06	23.382.864,34	1.739.658	3.139,22	37.814	22,81	1.363,83	3.876	442,31	1.526	26,04
nov/06	24.109.026,27	1.732.163	3.302,52	39.414	27,15	1.342,64	3.895	442,46	1.590	26,11
dez/06	24.270.818,79	1.698.123	3.279,83	39.101	28,08	1.277,97	3.789	444,39	1.619	24,39
jan/07	25.371.934,26	2.465.970	3.462,99	40.138	28,12	1.307,10	3.907	445,66	1.657	26,03
fev/07	25.668.185,80	2.362.447	3.193,07	40.632	27,55	1.406,35	4.067	446,56	1.692	25,21
mar/07	26.642.882,19	2.461.243	3.491,24	41.907	28,60	1.538,04	4.307	445,74	1.749	23,92
abr/07	27.488.220,63	2.551.693	3.335,05	42.869	29,21	1.693,58	4.604	444,92	1.806	23,78
mai/07	28.357.055,27	2.971.460	3.143,34	44.044	29,46	1.794,35	4.889	445,57	1.916	23,89
jun/07	28.872.426,74	2.534.614	3.452,13	44.249	31,03	1.850,23	5.071	447,29	2.079	23,64
jul/07	30.269.743,76	2.527.545	3.577,50	44.881	29,87	1.929,81	5.352	447,28	2.296	23,98
ago/07	31.214.458,50	2.458.987	3.761,49	46.594	31,83	1.934,38	5.506	446,77	2.474	23,85
set/07	32.051.824,95	2.810.842	3.468,45	48.037	30,48	2.086,34	5.931	448,61	2.585	24,04
out/07	33.203.742,91	3.034.462	3.547,86	49.124	31,18	2.209,83	6.306	448,41	2.755	24,02
nov/07	34.211.253,97	2.601.862	3.688,52	47.071	30,00	2.225,26	6.363	449,68	2.863	23,97
dez/07	34.744.700,06	2.493.074	3.362,99	46.873	30,29	2.163,21	6.406	452,08	2.894	23,79

Fonte: Banco Central do Brasil (2008).

5.7. Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado

A mais recente alteração institucional no setor de microfinanças brasileiro ocorreu com a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), através da promulgação da Lei 11.110, em 25 de abril de 2005. Essa lei posteriormente foi regulamentada pelas resoluções CODEFAT 511, de 18 de outubro de 2006, e CMN 3.422, de 30 de novembro de 2006, com o fim de precisar os parâmetros de acesso aos recursos proporcionados pelo PNMPO (ALVES e SOARES, 2007).

O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), coordenado e executado pelo Ministério do Trabalho e Emprego, incorpora tanto instituições que só podem trabalhar com microcrédito (OSCIPs SCMs) quanto instituições habilitadas a outras operações financeiras (Cooperativas de Crédito Singulares e Instituições Financeiras Operadoras). A finalidade específica do programa, estabelecida em lei, visa disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado. Todavia, na prática, o seu papel reside basicamente em funcionar como instituição articuladora entre as instituições de microcrédito produtivo orientado, os bancos e outros operadores de recursos públicos, prover apoio, fomento, disseminação e estruturação do setor de microfinanças. Nesse sentido, exerce outras funções que se sobrepõem às funções já exercidas pelo BNDES, duplicando estruturas institucionais e dividindo esforços. A tabela abaixo mostra as instituições cadastradas no programa.

Tabela 4: Instituições Microfinanceiras Habilitadas no PNMPO, por Grande Região. Brasil – maio/2007

Brasil por Região	OSCIP	SCM	IFO	Cooperativas
Norte	6	0	1	1
Nordeste^(a)	25	1	1	17
Sudeste	27	13	1	12
Sul	34	2	0	81
Centro-oeste	5	0	0	4
Brasil	97	16	3	115

Fonte: http://www.mte.gov.br/pnmpo/conteudo/instituicoes_habilitadas/default.asp.

^(a) Inclui o Programa Crediamigo do Banco do Nordeste.

Até maio de 2007, o programa habilitou 231 instituições, entre OSCIP, SCM, Instituição Financeira Operadora (IFO) e Cooperativas de Crédito Singulares. As instituições financeiras operadoras são os mais novos agentes do mercado de microfinanças e consistem em instituições financeiras que ofertam recursos para microcrédito produtivo, como por exemplo o ABN Amro, através do Real Microfinanças e o Unibanco, com a Microinvest.

5.8. Perspectivas do Acesso a Crédito

Seguindo a tendência recente de massificação do crédito popular, como se observou nas estatísticas apresentadas neste capítulo e, diante da recente confusão institucional no setor, este tende a se estagnar, em termos de desenvolvimento institucional e de crescimento, com uma concomitante tendência de crescimento do crédito popular. As análises e estatísticas do próximo capítulo, referentes ao setor de microcrédito produtivo orientado apontarão nesse sentido. Todavia, ressalte-se que o setor de microcrédito produtivo orientado pode vir a ter uma expansão não esperada, caso entrem no mercado nacional *players* internacionais especializados nesse segmento e suficientemente capitalizados para promover uma expansão significativa do setor.

6. A Oferta de Microcrédito no Brasil

Neste capítulo são apresentadas as análises quantitativas e qualitativas dos dados das instituições de microcrédito produtivo orientado respondentes do questionário denominado “Pesquisa Censitária sobre o Microfinanças no Brasil”, financiada pela Unidade de Acesso a Serviços Financeiros (UASF) do SEBRAE Nacional. Os dados são referentes aos exercícios operacionais e financeiros de 2004, 2005 e 2006 e foram coletados em 2007.

A pesquisa consta de dois tipos distintos de análise de dados: uma primeira análise geral com a evolução dos dados financeiros e operacionais de 2004 a 2006, agregados por região e por natureza jurídica das instituições; e uma segunda análise, também por região e por natureza jurídica das instituições, com a evolução de indicadores financeiros e operacionais mais elaborados, trazendo informações mais detalhadas sobre o setor e sobre as peculiaridades regionais, de acordo com o fornecimento de dados suficientes para possibilitar a construção desses indicadores. Para efeito de privacidade das instituições, seus dados foram agregados por região e por tipo de natureza jurídica. Quando necessária a desagregação (agências de fomento), a identidade das instituições foi suprimida.

6.1. Levantamento

O processo de levantamento censitário foi iniciado a partir da depuração das quatro mais significativas bases cadastrais existentes. Estas são as bases de dados cadastrais de maior aderência de instituições do setor de microfinanças, a saber³⁴:

- ⇒ Base da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros (UASF/Sebrae Nacional);
- ⇒ Base do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO);
- ⇒ Base do Instituto Brasileiro de Administração Municipal (IBAM);
- ⇒ Base da Associação Brasileira de Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (ABSCM).

³⁴ Ver no ANEXO I o quadro comparativo das quatro bases.

Além dessas, para maior precisão no levantamento censitário ainda foram avaliadas outras duas bases acessórias: a base do Cadastro Nacional de Entidades Qualificadas (CNEs) do Ministério da Justiça, obrigatório para o registro das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs) e a base da Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Entidades Similares (ABCRED). No Anexo I será apresentado um detalhamento das instituições em cada uma das bases pesquisadas e do número de instituições por unidade da federação.

Na depuração das informações das instituições foram encontradas diversas instituições repetidas em mais de uma base e, na conferência dos dados cadastrais destas, várias apresentaram dados desatualizados, exigindo a atualização dos mesmos. Outras instituições não foram contatadas por não ter sido possível constatar a sua existência, devido a impossibilidade de atualização de seus dados cadastrais. Nessa situação totalizam-se 11 instituições (Anexo II).

Essas peculiaridades exigiram uma conferência detalhada das bases de maneira a formar um cadastro único para o contato com as instituições e solicitação de dados. Como a informação cadastral das instituições de microfinanças é pulverizada e fragmentada, não obrigatória³⁵ para as diferentes entidades jurídicas do setor, e ainda sujeita a sobreposição de dados cadastrais entre mais de uma base de dados, é impossível estimar com exatidão o número de instituições de microfinanças existentes. Ademais, outro fator de dificuldade é que há mais de um órgão regulador do setor atuando, dependendo do tipo de entidade jurídica ao qual pertence a instituição de microfinanças.

Originalmente, a base de dados da UASF/Sebrae Nacional apresentava 133 instituições, a do PNMPO, 123, a do IBAM, 134, e a da ABSCM, 54 instituições, em início de 2007. Após a depuração e consolidação do cadastro foram constatadas

³⁵ O setor de Microfinanças pode apresentar quatro naturezas jurídicas envolvidas com microcrédito: Organizações Não-Governamentais (ONGs), Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs), Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM) e Agências de Fomento. Enquanto a informação cadastral da OSCIPs é obrigatória junto ao Ministério da Justiça, a informação cadastral das SCMs é obrigatória junto ao Banco Central e a informação cadastral das ONGs e Agências de Fomento não é obrigatória junto a nenhum órgão governamental que regule o setor de microfinanças.

255 instituições não repetidas. Das 255 instituições constantes do universo estimado, descontadas as instituições que não puderam ser encontradas, foi possível contatar 244 instituições, com resposta efetiva de 58 instituições. Dessas 244 instituições, 18 declararam não ter interesse em participar da pesquisa (Anexo III). Do universo restante de 227 instituições, as 58 instituições que responderam à pesquisa perfazem 25,5% do total.

6.1.1. Processo de solicitação e coleta dos dados

Após a definição do universo da pesquisa, por meio da depuração e consolidação das informações cadastrais, seguiu-se o desenvolvimento dos procedimentos para o contato com as instituições de microfinanças e a solicitação dos dados. Foram adotadas várias técnicas de aproximação (e-mail, fax e telefone), das quais a técnica de contato telefônico, seguida de envio de e-mail, demonstrou-se a mais eficiente.

Foi, então, desenvolvida uma metodologia padrão de procedimentos para a solicitação de informações às instituições de microfinanças. Os procedimentos deveriam ser adotados para todas as instituições levantadas (ONG, OSCIP, SCM e Agência de Fomento) e constantes da planilha de instituições de microfinanças. A saber:

1. Em caso de haver conhecimento prévio do nome e dados de contato de um responsável pela instituição, entrar em contato com a instituição e, em seguida, enviar e-mail com a solicitação de informações;
2. Caso não tenha a indicação prévia de uma pessoa responsável a quem enviar a solicitação de dados, entrar em contato telefônico com a instituição para saber a quem enviar e-mail;
3. Envio de e-mail, solicitando as informações, com carta de apresentação e planilha³⁶ para preenchimento dos dados;
 - a. Para controle efetivo da situação das instituições na pesquisa, o e-mail deve ser enviado com recibo de recebimento e leitura;
4. Em caso de não recebimento dos dados solicitados em 30 dias, a partir da data de envio do e-mail de solicitação de dados:

³⁶ Ver no ANEXO IV os modelos da Carta de Apresentação e da Planilha de Coleta de Dados.

- a. Refazer contato telefônico com a instituição e cobrar os dados;
 - b. Se necessário, a partir deste contato telefônico, reenviar o e-mail original, com a carta de apresentação e a planilha dos dados;
 - c. Manter contato telefônico periódico com a instituição para o recebimento dos dados;
 - d. A persistência do contato com a instituição deve ocorrer a cada 15 dias, com uma previsão de 6 ligações e 3 meses de espera dos dados, a partir da primeira ligação de renovação da cobrança dos dados (30 dias após o envio da primeira carta);
 - e. A insistência no contato com a instituição para a obtenção dos dados termina no momento em que eles são obtidos ou ao fim de 3 meses de contatos regulares, a cada 15 dias, sem sucesso em obter a resposta dos dados;
 - f. Após o recebimento da planilha, efetuar o controle de qualidade dos dados:
 - i. se os dados estiverem satisfatórios, arquivar a planilha;
 - ii. se os dados não forem satisfatórios, entrar em contato periódico novamente com a instituição até obter a nova planilha com as dúvidas solucionadas. O prazo limite para receber os dados reajustados foi 31 de dezembro de 2007.
5. Caso a instituição se recuse a responder a solicitação de dados, registrar a recusa na planilha e arquivar o e-mail de recusa;
 6. Caso a instituição não seja encontrada; registrar na planilha o encerramento da instituição ou a impossibilidade de localizá-la;
 7. Arquivar todos os e-mails de resposta, de recibo de recebimento e de leitura para quaisquer necessidades de conferência futura.

Além dos procedimentos estabelecidos como padrão de contato institucional, houve também o apoio do Sebrae Nacional e de suas unidades estaduais no contato e solicitação de dados das instituições constantes de seus cadastros, além do BNDES para as instituições que recebem *funding* do banco. Apesar de todos os esforços realizados e de todos os procedimentos supracitados adotados, fez-se ainda necessário prorrogar a pesquisa junto as instituições de microfinanças até 29 de fevereiro de 2008, com o intuito de se ampliar a amostra de instituições

respondentes, dado o baixo índice de resposta. Nos meses de março e abril de 2008 ainda houve um esforço intensivo de telefonemas e contatos junto às instituições para a obtenção de dados.

6.2. Painel das instituições pesquisadas

Nessa sub-seção será apresentado um quadro resumo das instituições pesquisadas e a sua distribuição por unidades da federação.

O quadro compreende o processo de levantamento censitário das instituições, a sinopse do contato com as mesmas, respostas das instituições contatadas e resultado da amostra. Os indicadores adotados foram o universo estimado de instituições, as instituições que se repetem em vários estados³⁷, o número de instituições não encontradas, o número efetivo do universo da pesquisa, o número de instituições que se recusaram a responder a pesquisa e o número de respondentes.

Quadro1: Sinopse das Instituições Pesquisadas

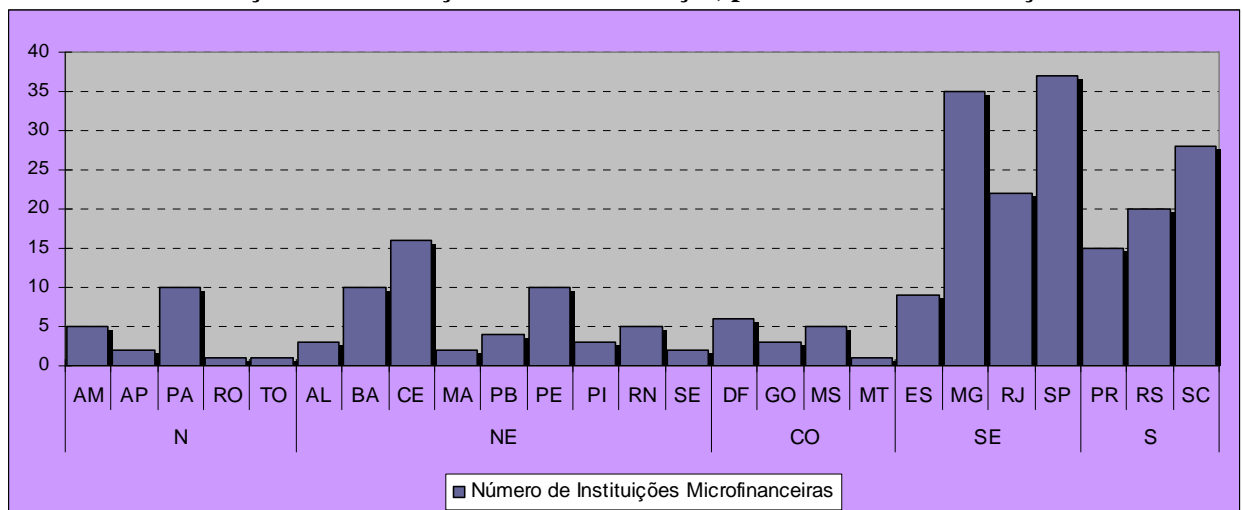
Condição	Total
Universo estimado de instituições	255
Instituições não-encontradas	11
Universo efetivo de instituições (Sub-total)	244
Instituições sem interesse em participar da pesquisa	18
Total	226
Instituições respondentes	58
Instituições que se repetem nas UFs, mas constantes uma única vez no cadastro	10

Fonte: Elaboração própria.

³⁷ As instituições que aparecem nos diversos cadastros, em várias unidades da federação diferentes, foram contabilizadas na planilha censitária apenas uma vez, na unidade da federação sede. Ver Anexo V.

A distribuição das instituições, por unidade da federação, foi realizada a partir do universo estimado, ou seja, as 255 instituições levantadas nos diferentes cadastros e bases de dados. Evidencia-se a forte concentração de instituições na região sudeste (103), onde a maior concentração de instituições dá-se em São Paulo, seguido muito proximamente por Minas Gerais. O sul é responsável pelo segundo maior número de instituições (63), com destaque para a concentração em Santa Catarina. A região nordeste surge em terceira posição (55), com a maior concentração no estado do Ceará, seguido de Pernambuco e Bahia. Por fim, as regiões norte (19) e centro-oeste (15) são as que apresentam um menor número de instituições dentre o universo estimado.

Gráfico 1: Distribuição das Instituições de Microfinanças, por Unidade da Federação



Fonte: Elaboração própria.

6.3. Análise dos Dados

Previamente à análise dos dados, foi efetuada uma limpeza e análise de consistência dos mesmos. Foram consideradas as instituições que apresentaram dados para os três anos solicitados: 2004, 2005 e 2006. Destas, apenas uma que apresentou dados somente para o ano de 2006 foi incorporada, em função do início de suas operações nesse ano.

A análise dos dados observará três eixos metodológicos:

- Grandes regiões geográficas (norte, nordeste, centro-oeste, sudeste e sul);
- Natureza jurídica das instituições (ONG, OSCIP, SCM) e,
- Agências de Fomento.

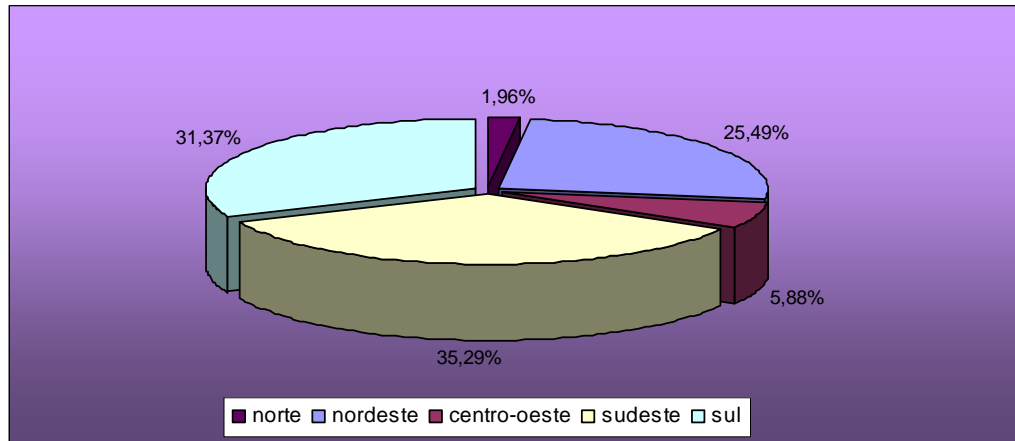
As agências de fomento serão analisadas em separado porque, em sua maioria, são responsáveis pelo fornecimento de *funding* às instituições de microfinanças de seus estados e, neste caso, são conhecidas por instituições de segundo piso³⁸. Contabilizá-las conjuntamente com as instituições de primeiro piso significaria, em muitos casos, promover a duplicação de parte da carteira existente, superestimando o volume de crédito colocado. É relevante salientar que as análises a seguir levarão em consideração apenas o quantitativo dos respondentes a cada uma das perguntas.

6.3.1. Grandes Regiões Geográficas

Na análise por grandes regiões geográficas não serão consideradas as Agências de Fomento pela capacidade dessas de influenciarem os resultados, dados que algumas agências funcionam como instituições de segundo piso, fornecendo *funding* para outras instituições de suas regiões. As agências de fomento serão analisadas a parte, na seção 6.3.3. De um total de 58 instituições respondentes ao período de três anos de informações, foram excluídas 7 agências de fomento, restando 51 instituições.

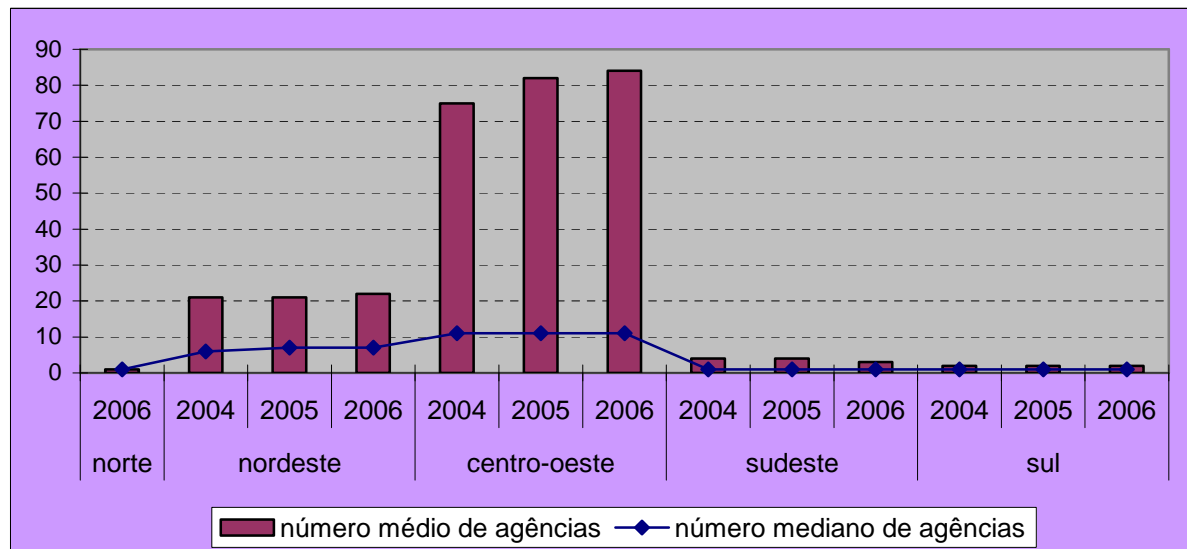
Dentre as 51 instituições presentes na base de dados, a região norte colabora com uma instituição. Entre as 51 instituições analisadas, a região sudeste responde por 36% delas, com 18 instituições, seguida pela região sul (16), nordeste (13) e centro-oeste (3).

³⁸ As *instituições de primeiro piso* são aquelas que repassam o crédito diretamente ao tomador, fornecendo microcrédito. As *instituições de segundo piso* são aquelas que oferecem: i) linhas de repasse para outras operadoras de microcrédito; ii) recursos para desenvolvimento institucional; iii) recursos para capacitação dos agentes de crédito.

Gráfico 2: Distribuição das Instituições de Microfinanças, por Grande Região (2005)

Fonte: Elaboração própria.

A **localização regional** da instituição é dada pela unidade da federação em que se encontra a sua sede. É importante ressaltar que o fato de uma instituição encontrar-se na região nordeste, por exemplo, não impede que ela atue em outras regiões do país, a exemplo do Programa Crediamigo e do Programa da Visão Mundial.

Gráfico 3: Evolução do Número Médio e Mediano de Agências, por Grande Região (2004-2006)

Fonte: Elaboração própria.

A variável **número de agências** por instituição sofre grandes variações entre as grandes regiões. Adotando-se o ano de 2006 como referência, a região nordeste concentra o maior número total de agências (290), seguida das regiões centro-oeste (252), sudeste (59) e sul (32).

Em 2006, o centro-oeste (84) apresentava o maior número médio de agências por instituição, seguido por nordeste (22), sudeste (3), sul (2) e norte (1). O norte, sul e sudeste apresentam o mesmo número mediano de agências por instituição (1), seguido pelo nordeste (7) e pelo centro-oeste (11), como se observa no gráfico 3.

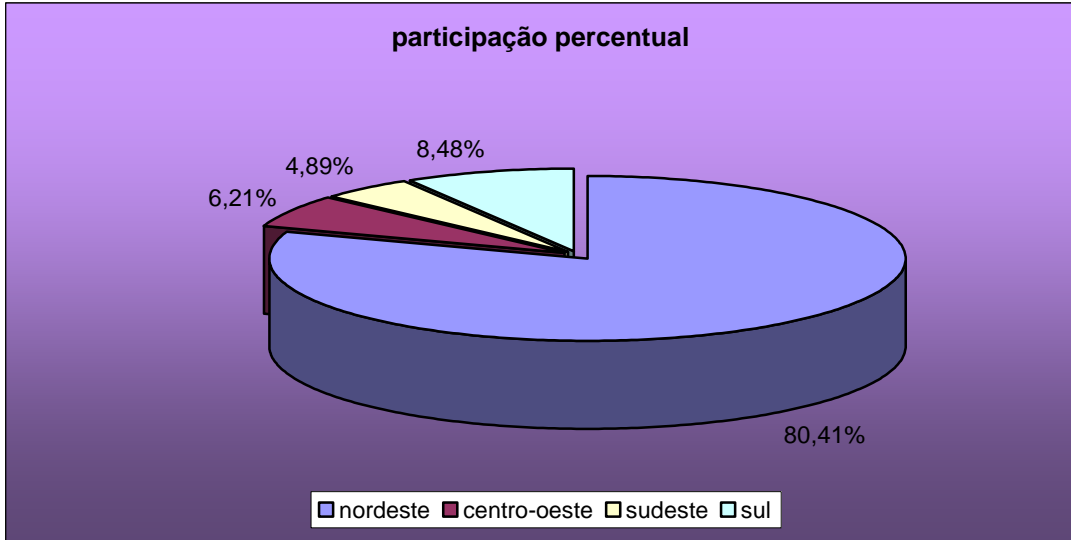
A enorme diferença entre média e mediana³⁹ no centro-oeste é consequência de dois fatores: o primeiro é a forte presença do Banco do Povo, com 238 agências, correspondendo a 94,44 % do total da região; o segundo é a pulverização das demais agências entre as outras instituições. No nordeste esta diferença se repete em menor nível, dado que o Banco do Nordeste detém 57,44% das agências e o restante encontra-se pulverizado entre as demais 12 instituições. Nas regiões sudeste e sul observam-se um grande número de instituições com baixa concentração de agências. A média e a mediana se aproximam muito, com média de três agências por instituição no sudeste e média de duas agências por instituição no sul. Não se observam grandes diferenças entre o número de agências intra-região ao longo do período 2004-2006. A diferença se dá entre regiões.

Quando observamos a **carteira ativa total** em número de empréstimos das instituições em 2006, esta totalizou 357.658 créditos concedidos. Destes, o nordeste concentra mais de 80% dos empréstimos, com um total de 293.333 créditos, seguido do sul (34.696), centro-oeste (15.282), sudeste (13.927) e norte (420). O gráfico seis apresenta a participação percentual de cada região em 2006.

Observando-se que na evolução 2004-2006 (gráficos 4, 5 e 6) é crescente a participação do nordeste e do sul na carteira ativa total e constante a redução da participação do sudeste. Uma suposição a ser levantada quanto a esse aspecto pode ser, de um lado, a forte tradição do nordeste no crédito solidário, facilitando a colocação de crédito em escala e, de outro, a maior oferta de crédito na região sudeste, em relação às demais regiões, por outras entidades financeiras para além das microfinanceiras e por outras linhas de crédito (crédito consignado).

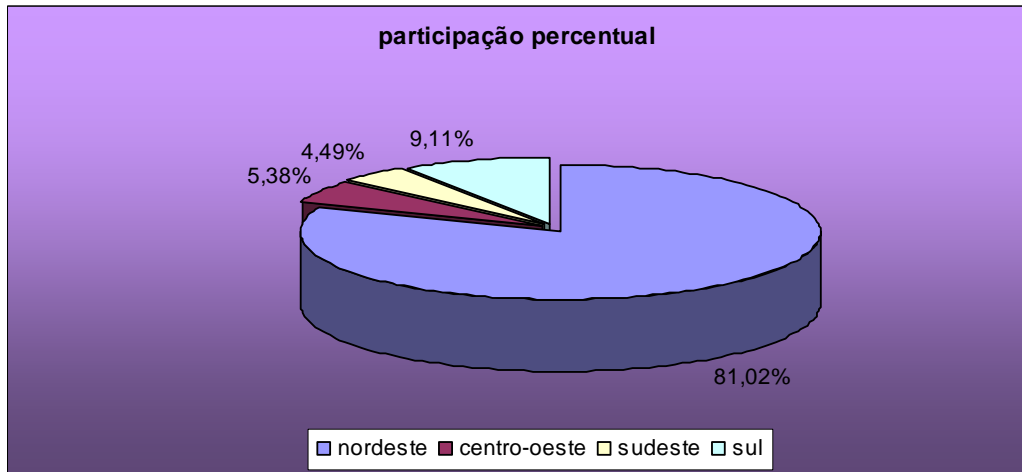
³⁹ A mediana é uma medida de localização do centro da distribuição dos dados. A mediana é o valor que a divide a distribuição ao meio, isto é, 50% dos elementos da amostra são menores ou iguais à mediana e os outros 50% são maiores ou iguais à mediana.

Gráfico 4: Carteira Ativa Total em Número de Empréstimos das Instituições, por Grande Região (2004)



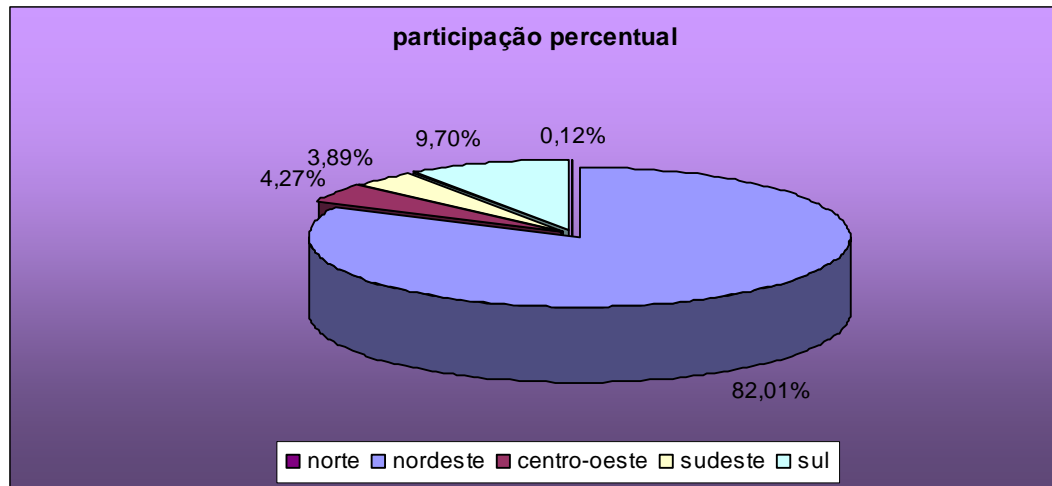
Fonte: Elaboração própria.

Gráfico 5: Carteira Ativa Total em Número de Empréstimos das Instituições, por Grande Região (2005)



Fonte: Elaboração própria.

Gráfico 6: Carteira Ativa Total em Número de Empréstimos das Instituições, por Grande Região (2006)



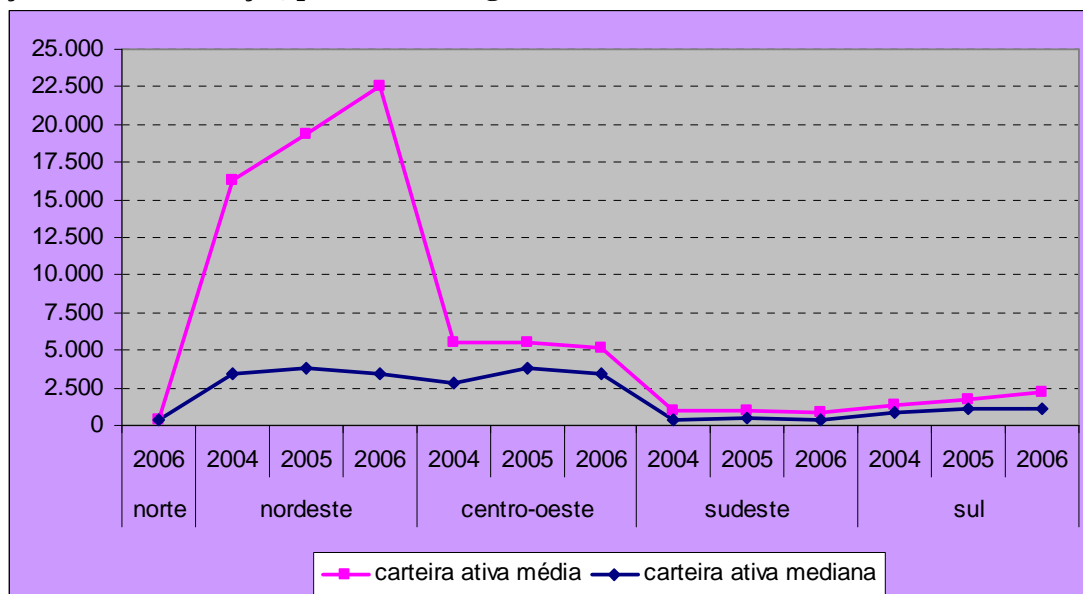
Fonte: Elaboração própria.

Quando consideramos a **carteira ativa média por região**, o nordeste apresenta a maior carteira dentre todas as regiões, com uma média, por instituição, de 22.564 créditos (gráfico 7). Nas demais regiões os valores da carteira ativa média e mediana por região são bastante próximos, alcançando o patamar máximo dos 5.000 créditos.

A enorme diferença entre média e mediana no nordeste é consequência fundamentalmente da presença avassaladora do Banco do Nordeste, através do Programa Crediamigo, com uma carteira ativa em 2006 de 235.729 créditos, correspondendo a 80,36 % do total da região.

Ao se observar a linha temporal 2004-2006 do gráfico, percebe-se que nas demais regiões ocorre uma grande proximidade entre média e mediana, mostrando que as carteiras são pulverizadas entre as instituições. A análise temporal só acentua a distância na região nordeste, em decorrência da presença do Banco do Nordeste.

Gráfico 7: Evolução da Carteira Ativa Média e Mediana, em Número de Empréstimos das Instituições de Microfinanças, por Grande Região (2004-2006)

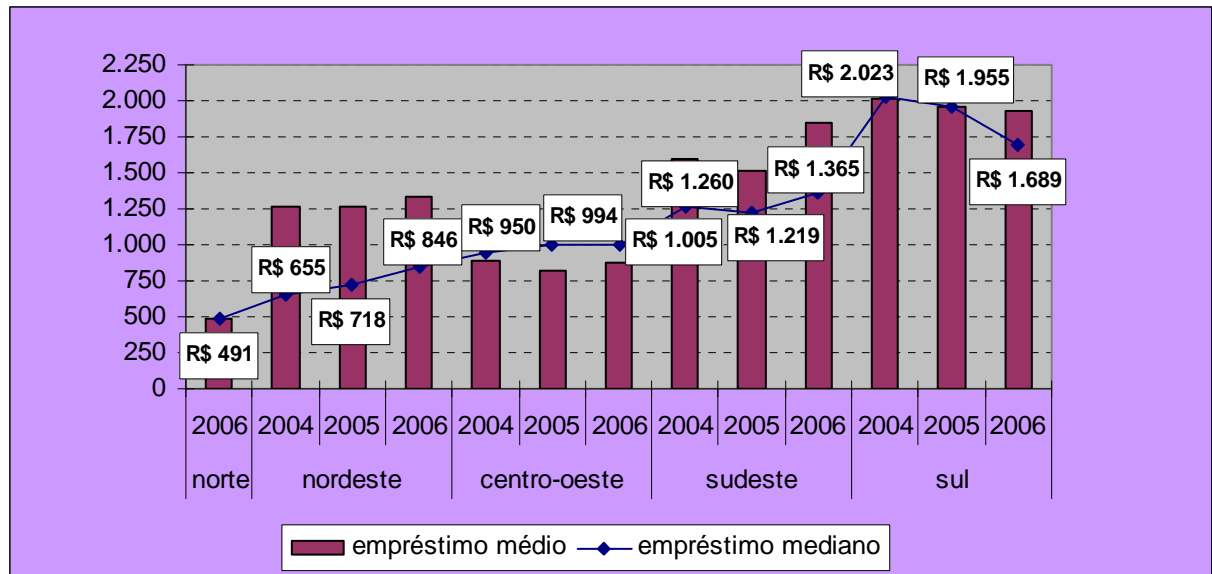


Fonte: Elaboração própria.

Em 2006, considerando-se o **empréstimo médio** (gráfico 8) das instituições de microfinanças, por região, o mais alto valor médio encontra-se no sul (R\$1.928,37) e o menor valor médio no centro-oeste (R\$ 879,50). No centro-oeste, o valor mediano é sistematicamente superior ao valor médio e no nordeste que encontramos a maior distância entre empréstimo médio e mediano, sendo uma diferença de cerca de R\$ 500,00 entre um e outro.

Analisando-se a evolução dos dados, enquanto o valor mediano do empréstimo cresce sistematicamente no nordeste e no centro-oeste, o mesmo decresce no sudeste. Esse fator possivelmente decorre de duas causas diferentes: i) a forte pulverização de instituições de microfinanças com pequenas carteiras e; ii) a maior oferta de outras fontes de crédito na região sudeste, permitindo que o microempreendedor contraia empréstimos menores em mais de uma instituição, ao invés de um único empréstimo em uma única instituição.

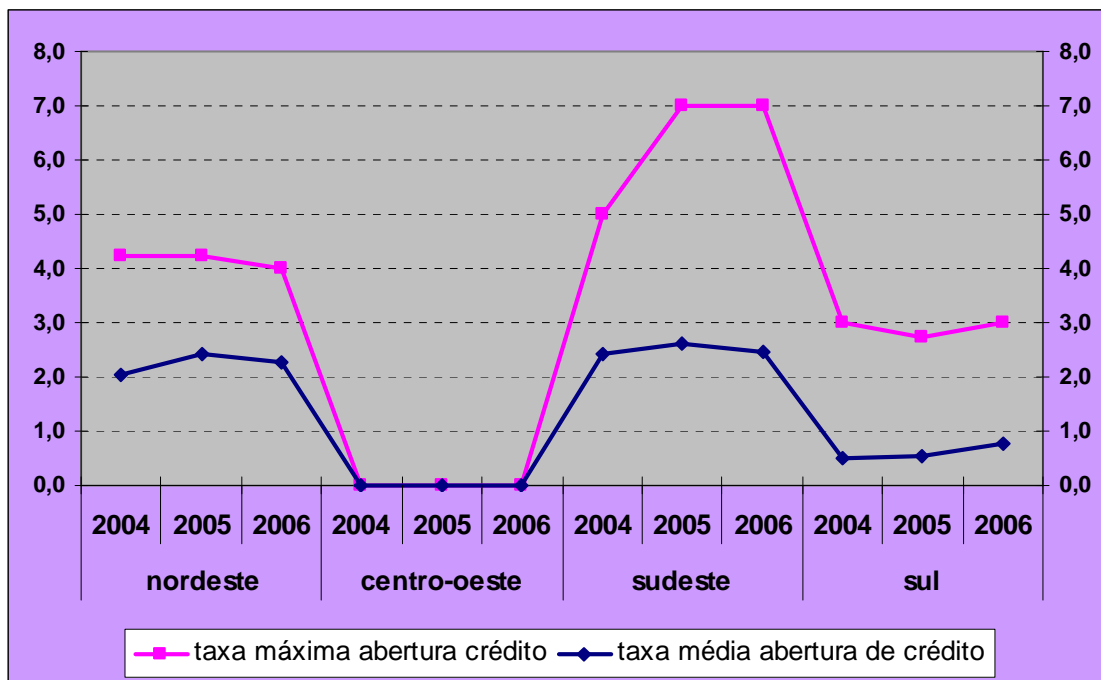
Gráfico 8: Evolução do Empréstimo Médio e Mediano, por Grande Região (2004-2006)



Fonte: Elaboração própria.

A **taxa de abertura de crédito** é uma outra variável analisada e que apresenta diferenças significativas de valor. O gráfico 9 mostrará os dados referentes às taxas percentuais sobre o valor do crédito concedido. Quando há mais de uma taxa percentual por instituição, é adotado o valor médio das taxas. As maiores taxas de abertura de crédito, tanto as taxas máximas quanto as taxas médias, encontram-se no sudeste. A ausência de valores para o centro-oeste é devida a não informação de dados por algumas instituições e a não cobrança de taxa de abertura de crédito por outras. São cinco as instituições no sul que não cobram taxa de abertura de crédito, colaborando para a queda significativa da taxa média de abertura de crédito na região. Analisando-se a evolução longitudinal das taxas por região, há uma tendência de crescimento na região sul e de queda dos valores na região nordeste.

Gráfico 9: Evolução da Taxa Percentual Máxima e Média de Abertura de Crédito, por Grande Região (2004-2006)



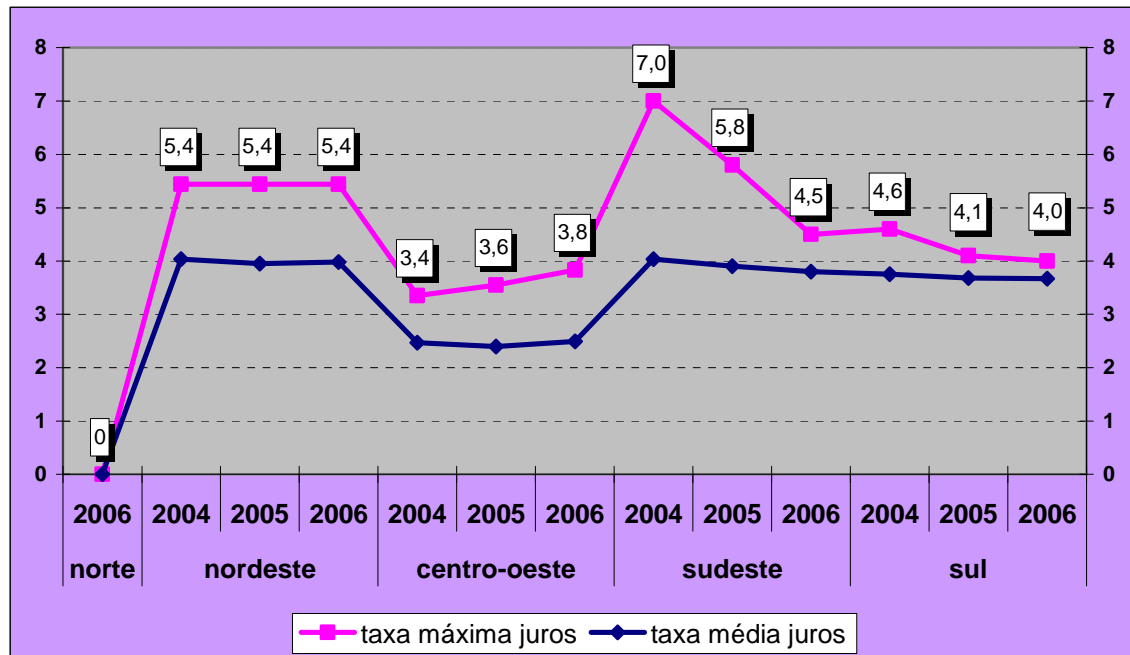
Fonte: Elaboração própria.

O gráfico 10 nos mostra as **taxas mensais nominais de juros**, tanto máxima quanto média, praticadas pelas instituições de microfinanças, por região, na concessão dos empréstimos. Estas taxas correspondem às praticadas em 31 de dezembro de cada ano. A região norte apresenta taxa de juros zero porque não há cobrança de juros nos créditos concedidos. A maior diferença entre taxa máxima e média encontra-se na região sudeste no ano de 2004, em que a taxa média era de 4,0% ao mês, enquanto a taxa máxima atingiu 7,0% ao mês, o maior valor já praticado ao longo do período 2004-2006. No sul, a taxa média e máxima são quase iguais.

Analisando-se a evolução do período, a tendência é de constância, com uma queda muito tímida nas taxas médias, por região. Apesar da queda do valor da TJLP⁴⁰ nos últimos anos, o determinante para o valor das taxas de juros praticadas pelas instituições de microfinanças é o seu custo operacional. Este, em geral, é alto por ser intensivo em capital humano. Nesse cenário, as taxas de juros praticadas tendem a permanecerem estáveis independentemente da queda da TJLP.

⁴⁰ Taxa de Juros de Longo Prazo, que norteia o custo financeiro de *funding* das instituições de microfinanças.

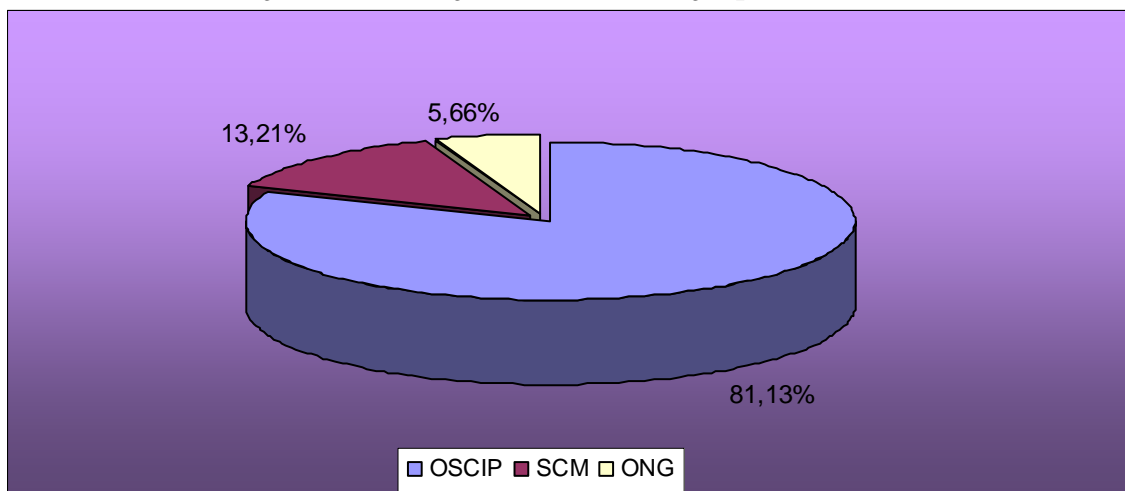
Gráfico 10: Evolução da Taxa Máxima e Média Mensal de Juros (%), por Grande Região (2004-2006)



Fonte: Elaboração própria.

6.3.2. Natureza Jurídica das Instituições

Entre as 51 instituições analisadas no período 2004-2006, mais de 80% delas são Organização das Sociedades Civis de Interesse Público (OSCIPs), com 43 instituições, seguida pelas Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs), com 7 instituições, sendo as três restantes Organizações Não-Governamentais (gráfico 11). O grande número de Organização das Sociedades Civis de Interesse Público (OSCIPs) decorre de uma mudança institucional-legal: a figura jurídica da OSCIP foi criada pela Lei 9.790/1999, com a finalidade de livrar as ONGs creditícias dos limites da Lei da Usura. Desta maneira, grande parte das instituições de microfinanças, até então ONGs, transformaram-se em OSCIPs, reduzindo significativamente o número de ONGs creditícias ao longo do tempo.

Gráfico 11: Distribuição das Instituições de Microfinanças por Natureza Jurídica (2006)

Fonte: Elaboração própria.

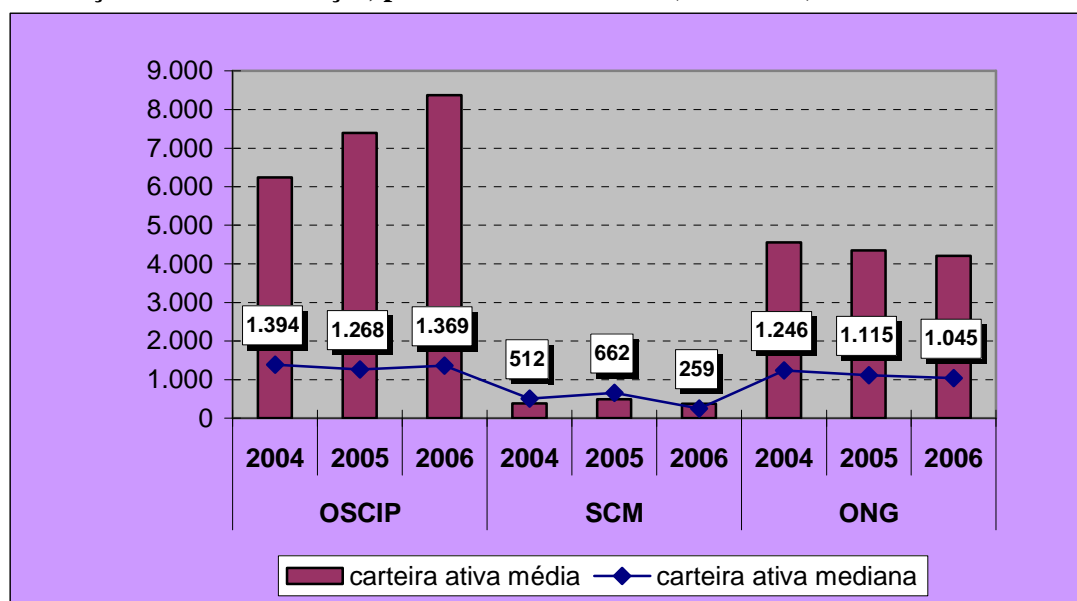
A seguir será mostrado, para o recorte das instituições jurídicas, duas variáveis anteriormente analisadas para as grandes regiões – carteira ativa em números de empréstimos e taxas de juros praticadas pelas instituições – a fim de se evidenciar comparativamente os resultados.

Para o ano de 2006 (gráfico 12), as OSCIPs apresentam as maiores diferenças entre **carteira ativa** média (8.329) e carteira ativa mediana (1.369). Esta carteira ativa média tão elevada para as OSCIPs, em relação as instituições de outras naturezas jurídicas se deve, em parte, à concentração de OSCIPs em relação aos demais tipos e, em outra parcela, ao caráter fortemente influente do Banco do Nordeste, com o Programa Crediamigo, seja qual for a categoria metodológica pela qual a sua carteira é analisada. Ao concentrar, em 2006, 66% da carteira ativa do país em números de créditos, o Crediamigo é um ponto influente em qualquer recorte metodológico definido para a análise estatística.

Observando-se a evolução no período, observam-se dois resultados distintos: i) a crescente diferença entre os valores médios e medianos do número de empréstimos para as OSCIPs; ii) há uma tendência constante de crescimento da carteira média das OSCIPs, enquanto as SCMs perdem espaço. O primeiro resultado é decorrente de um grande número de OSCIPs com pequenas carteiras e poucas com alto número de empréstimos, o que provoca a grande diferença entre média e mediana. A segunda informação resulta da concorrência enfrentada pelas SCMs em relação

às instituições financeiras na oferta de crédito, fazendo com que essas detenham carteiras pequenas e pulverizadas.

Gráfico 12: Evolução da Carteira Ativa Média e Mediana, em Número de Empréstimos das Instituições de Microfinanças, por Natureza Jurídica (2004-2006)

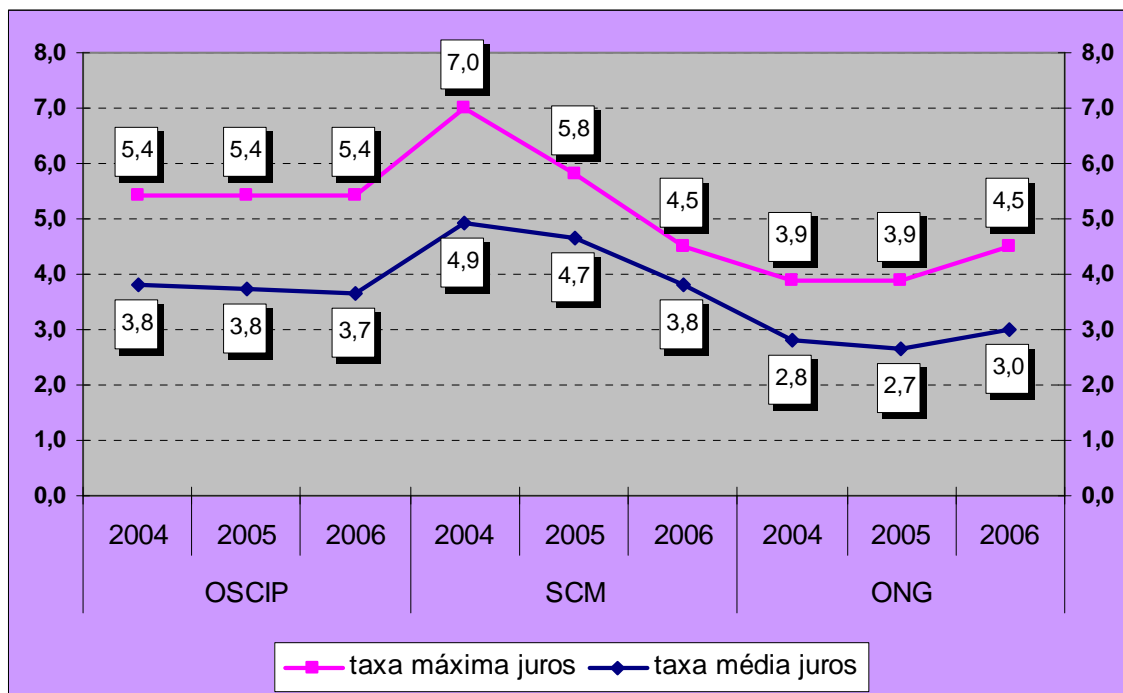


Fonte: Elaboração própria.

Na análise por natureza jurídica da instituição, o pico das **taxas de juros** percentuais mensais (média e mediana) foi alcançado em 2004 pelas SCMs. Em 2006, elas ainda apresentavam a taxa média no patamar mais alto. Chama a atenção o fato de que são justamente as SCMs que apresentam as menores carteiras ativas. Entretanto, na média para os anos 2004-2006, são as OSCIPs que apresentam a maior diferença entre as taxas máxima e média – 1,7%, a média para o período. As menores taxas nominais de juros, tanto máxima, quanto média, são das ONGs (gráfico 13).

As altas taxas de juros das SCMs podem ser decorrentes do fato de que estas instituições, diferentemente das OSCIPs e ONGs, podem ser lucrativas. Dessa maneira, elevam as taxas de juros para fins lucrativos. Por outro lado, as taxas mais altas associadas aos dados anteriores de pequenas carteiras são um indicativo que as SCMs sejam menos competitivas em relação às demais instituições.

Gráfico 13: Evolução da Taxa Máxima e Média Mensal de Juros (%), por Natureza Jurídica (2004-2006)



Fonte: Elaboração própria.

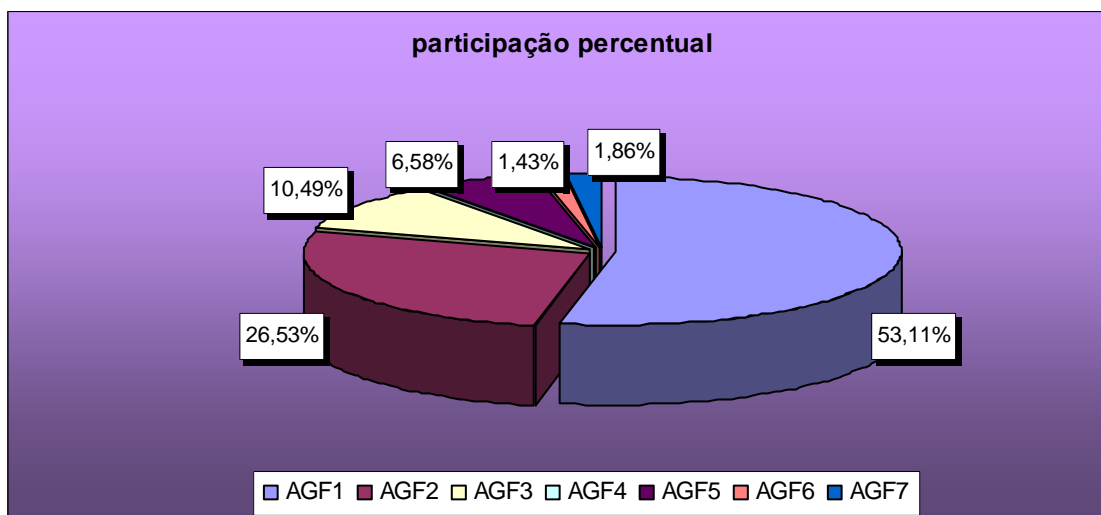
6.3.3. Agências de Fomento

As agências de fomento, em sua grande maioria, atuam como instituições de segundo piso em suas unidades federativas. Nesse sentido, sua análise será mais sucinta por alguns indicadores não se justificarem para instituições públicas de apoio a outras instituições de microfinanças, tais como os de risco e lucratividade. São sete as instituições analisadas⁴¹.

O primeiro indicador a ser apresentado é a **carteira ativa**. O gráfico 14 traz o percentual de seis das instituições. A agência de fomento número quatro não apresentou a informação.

⁴¹ A fim de preservar a identidade das agências de fomento, todas receberam aleatoriamente um número identificador.

Gráfico 14: Carteira Ativa Total em Número de Empréstimos das Instituições, por Agência de Fomento (2006)

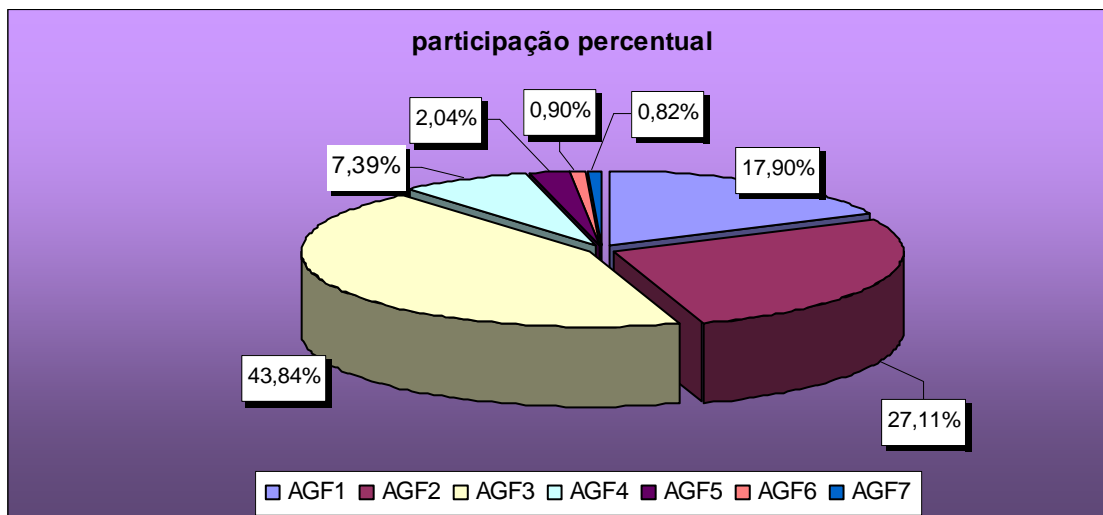


Fonte: Elaboração própria.

Nesse segmento ocorre também uma forte concentração. Observe-se que apenas duas agências detêm quase 80% da carteira ativa em número de créditos, sendo que a AGF1 domina mais de 50% do número de créditos colocados em 2006.

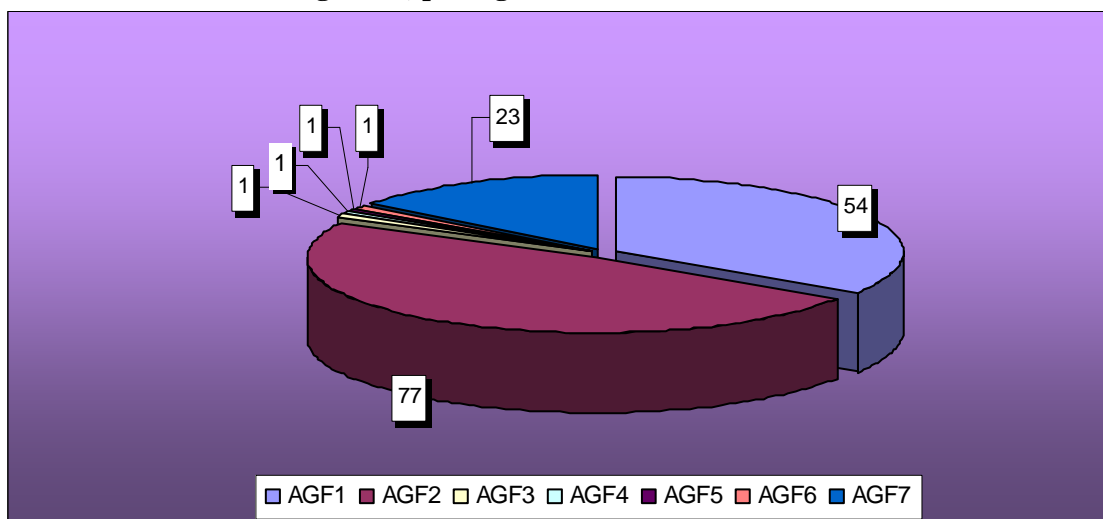
Observando-se a carteira ativa total em volume de crédito (gráfico 15), a concentração é ligeiramente menor, com mudança no *ranking*: a AGF3 passa a representar quase 45% do volume de crédito colocado, seguido pela AGF2, com 27% do crédito. Isto significa que há uma forte concentração de um grande número de créditos, por um lado, em poucas instituições e poucos créditos com mais alto valor, pelo outro lado, nas demais instituições. O gráfico 16 corrobora essa informação, ao apresentar o número de agências por Agência de Fomento. Dentre as sete agências de fomento, três delas atuam diretamente junto ao cliente de microcrédito (primeiro piso) e as demais atuam como entidades de segundo piso.

Gráfico 15: Carteira Ativa Total em Volume de Crédito das Instituições, por Agência de Fomento (2006)



Fonte: Elaboração própria.

Gráfico 16: Número de Agências, por Agência de Fomento (2006)

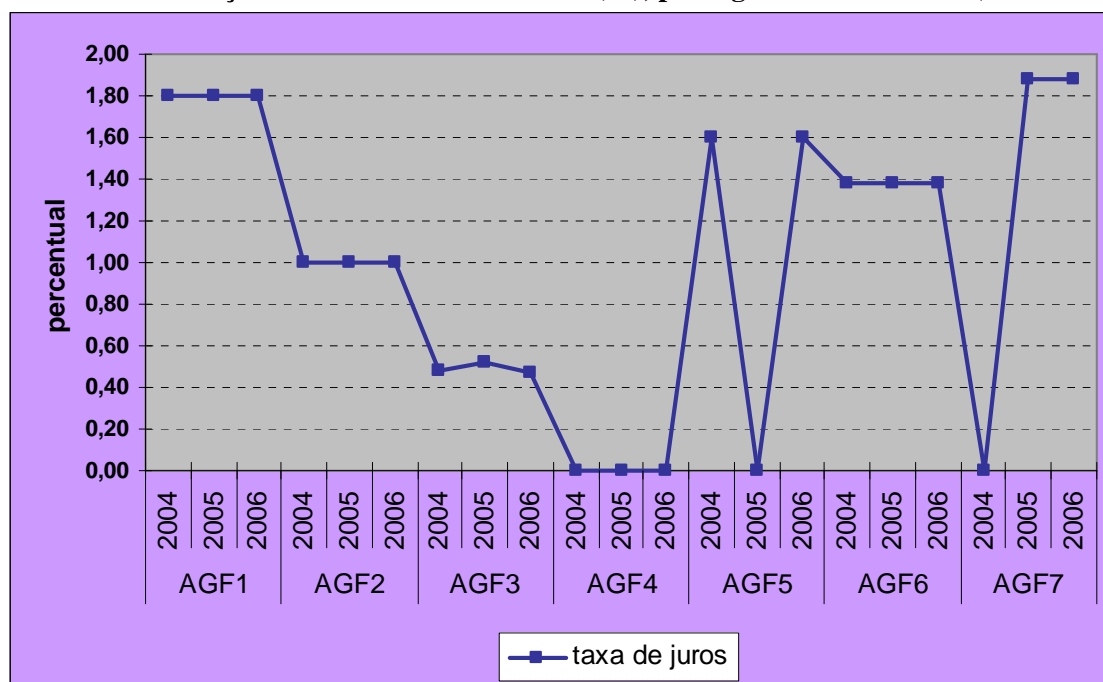


Fonte: Elaboração própria.

Em se tratando de instituições governamentais, em maioria de segundo piso, espera-se taxas de juros baixas. A **taxa mensal de juros** (gráfico 17), por agência de fomento, corrobora essa expectativa, com a taxa máxima abaixo de 1,9% ao mês, ainda que algumas das taxas sejam elevadas se adotadas para *funding*. A evolução dos dados mostra que as taxas são constantes ou em queda, no período 2004-2006. Não há informação de dados para a AGF4 e para a AGF5 no ano de 2005. A AGF 5, em 2005, esteve inativa.

As agências de fomento são mais sensíveis as taxas de juros básicas da economia, se comparado as OSCIPs, ONGs e SCMs. A razão disso reside no fato de que as agências são órgãos públicos e o seu investimento em capital humano já é contabilizado na folha pública do estado ou município, não pressionando os custos operacionais. Isso permite que, dada uma queda nos valores das taxas básicas de juros, estas possam repassar, no todo ou em parte, a redução para seus clientes.

Gráfico 17: Evolução da Taxa Mensal de Juros (%), por Agência de Fomento (2004-2006)



Fonte: Elaboração própria.

6.4. Indicadores Financeiros e Operacionais

Os indicadores financeiros e operacionais foram desenvolvidos de maneira a possibilitar a sua comparabilidade em relação a região geográfica e natureza jurídica das instituições de microfinanças e, na medida do possível, a comparabilidade internacional. Dessa forma, seguem a modelagem pela agência *MicroRate* e pela Divisão de Micro, Pequena e Média Empresa do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

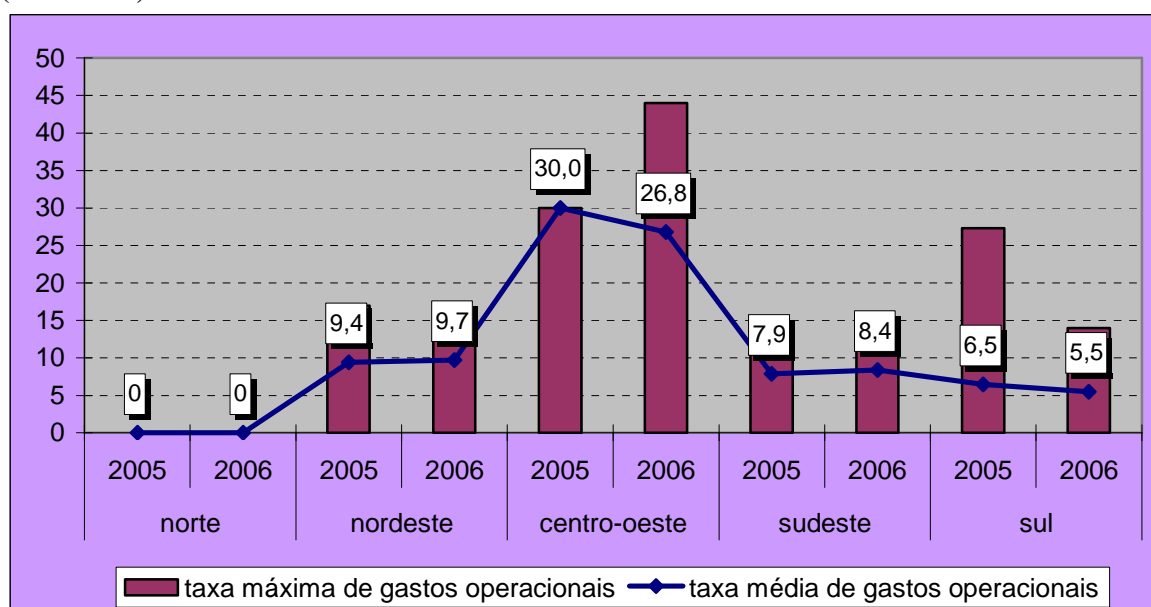
Os indicadores estão divididos em quatro grandes grupos de interesse para a análise institucional do setor: eficiência e produtividade (quatro indicadores), qualidade da carteira (quatro indicadores), gestão financeira (três indicadores) e lucratividade (três indicadores).

1) Eficiência e Produtividade

6.4.1. Taxa de Gastos Operacionais (TGO)

A taxa de gastos operacionais é altamente correlacionada com o custo salarial (gráfico 18). Enquanto a região centro-oeste apresenta uma produtividade média bastante ruim, com média de 28,4% entre os anos 2005-2006, a melhor produtividade média é dada pela região sul (5,5% em 2006). Se somente o salário fosse o determinante, era esperado que a melhor produtividade média fosse no nordeste, aonde a tendência é de salários mais baixos. O fator que parece ser mais influente, nesse caso, é o tamanho da carteira vis-à-vis os gastos operacionais, colocando o sul em melhor posição. A análise longitudinal indica que há uma tendência de ganhos de produtividade em todas as regiões.

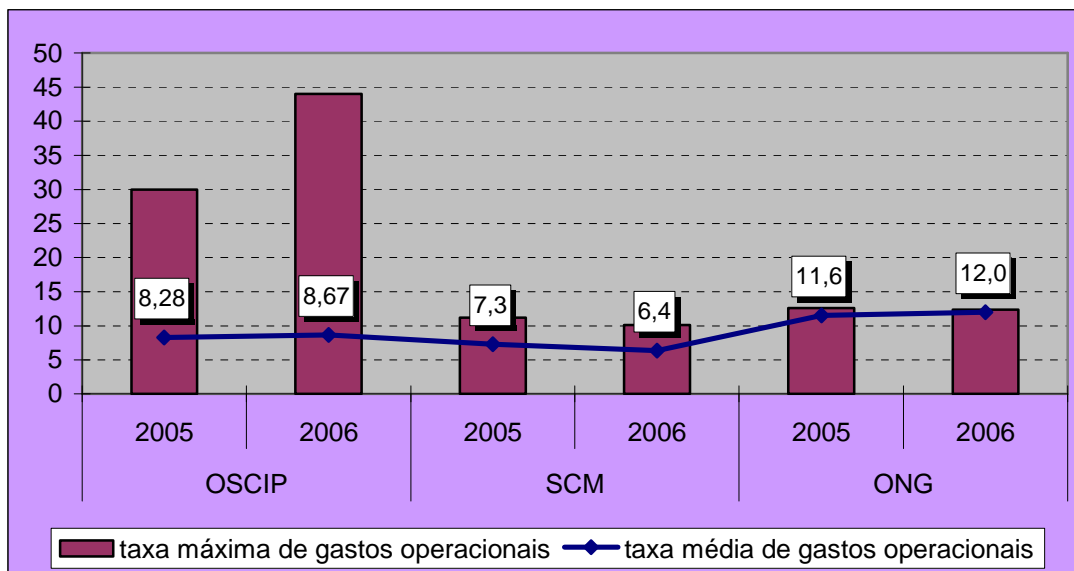
Gráfico 18: Evolução da Taxa Máxima e Média de Gastos Operacionais, por Grande Região (2005-2006)



Fonte: Elaboração própria.

Observando-se o corte analítico da natureza jurídica (gráfico 19), as SCMs são as mais eficientes, enquanto as ONGs apresentam a pior produtividade média. A diferença de produtividade entre OCIPs e ONGs é expressiva.

Gráfico 19: Evolução da Taxa Máxima e Média de Gastos Operacionais, por Tipo de Instituição (2005-2006)



Fonte: Elaboração própria.

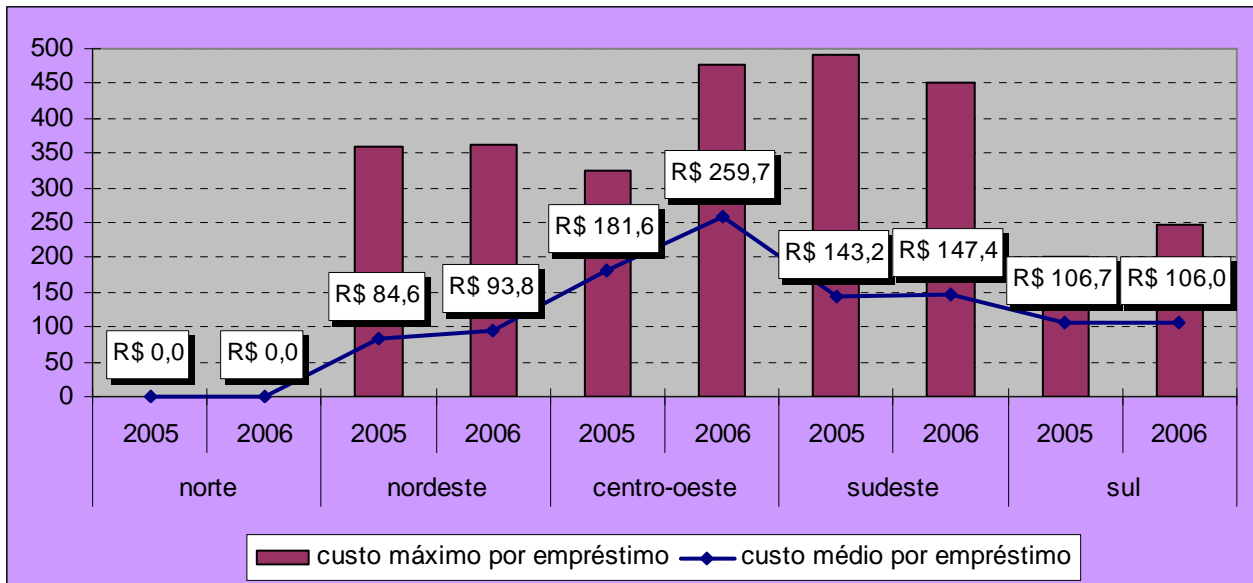
6.4.2. Custo por Empréstimo (CE)

O Custo por Empréstimo é um indicador mais preciso da produtividade que a taxa de gastos operacionais, por não ser influenciado pelo montante da carteira, mas especificamente, por valores mais altos por empréstimo. Este é influenciado pelo número de empréstimos ativos.

A análise desse indicador (gráfico 20) aparentemente contradiz a do anterior, ao apontar a melhor produtividade na região nordeste em detrimento da região sul. Todavia, o fator influente para a mudança dessa posição está no montante da carteira, em que os empréstimos na região sul apresentam valores médios mais elevados, o que influenciou o resultado anterior. Dessa maneira, observando-se os gastos em relação ao número de empréstimos concedidos, o nordeste realmente

apresenta a melhor eficiência, até pela sua tradição em grupos solidários. Nos anos analisados, observa-se uma ligeira tendência de crescimento dos custos.

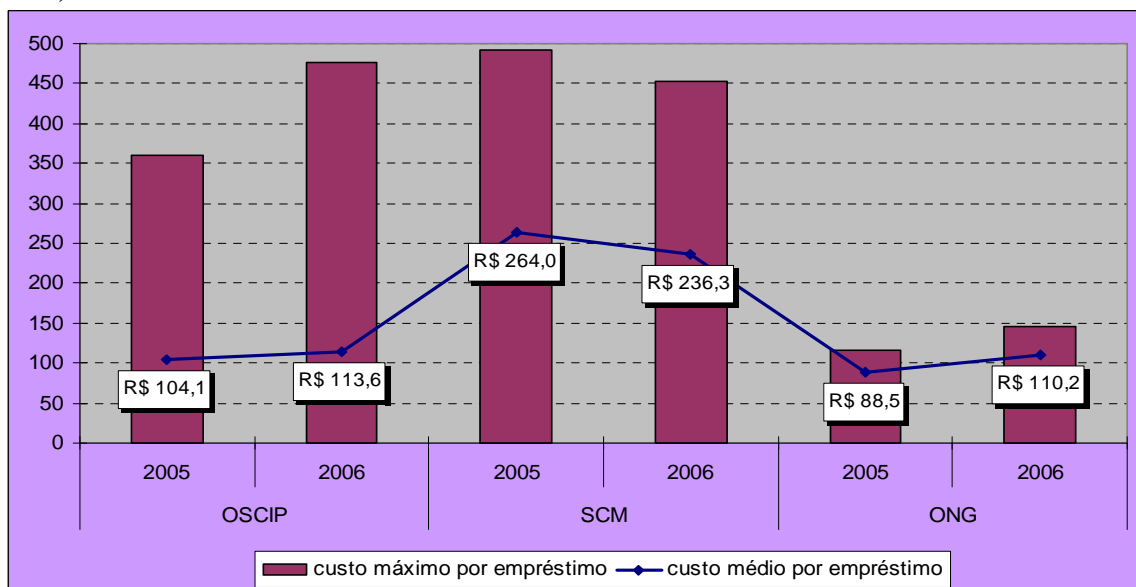
Gráfico 20: Evolução do Custo Máximo e Médio por Empréstimo, por Grande Região (2005-2006)



Fonte: Elaboração própria.

A análise por natureza jurídica (gráfico 21) repete o mesmo padrão. Enquanto no primeiro indicador o tipo de instituição mais eficiente eram as SCMs, fica evidente no segundo indicador que a eficiência dessas era fruto de valores médios de empréstimos mais altos. As ONGs passam a ter melhor eficiência.

Gráfico 21: Evolução do Custo Máximo e Médio por Empréstimo, por Tipo de Instituição (2005-2006)



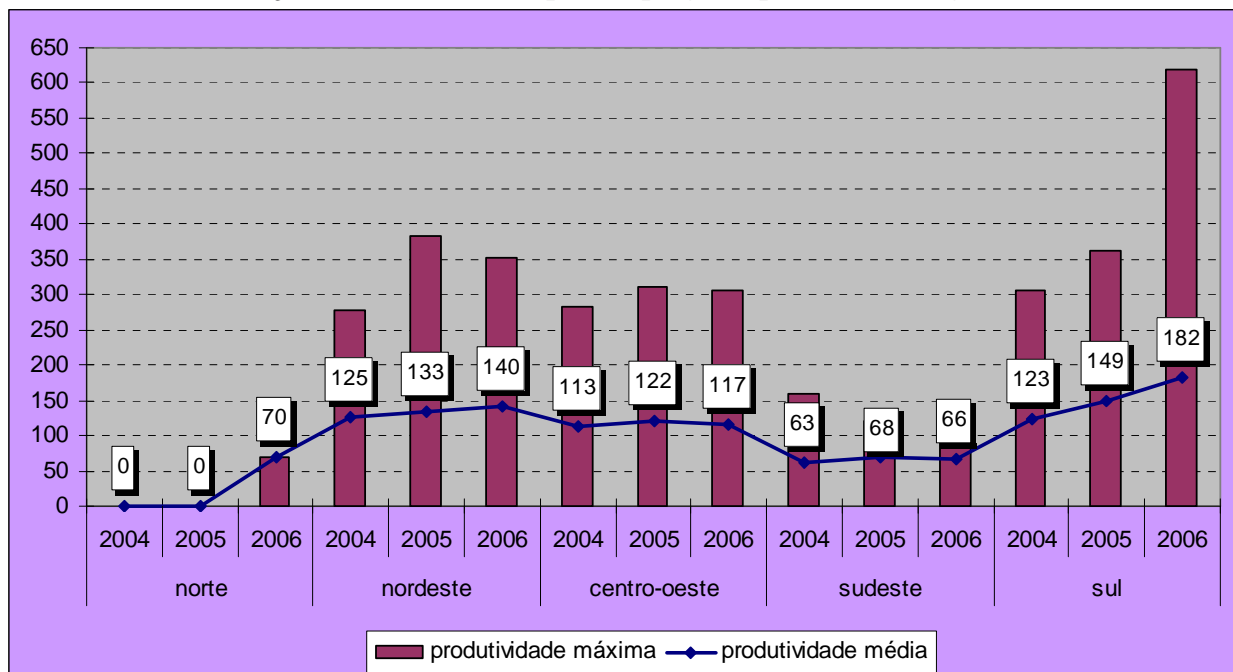
Fonte: Elaboração própria.

6.4.3. Produtividade por Empregado (PE)

Essa taxa representa a produtividade de todos os empregados da instituição, tanto os administrativos quanto os agentes de crédito. Ao mensurar a produtividade de todos os funcionários por crédito colocado, ela mede também a burocracia da instituição se comparada à produtividade por analista de crédito.

Chama a atenção a baixa produtividade da região sudeste (gráfico 22), possivelmente influenciada pela dispersão de carteiras de crédito, com baixo número de empréstimos entre várias instituições. A pulverização de pequenas carteiras em várias instituições leva a um aumento médio do número necessário de funcionários administrativos, dada a estrutura fixa mínima necessária. O sul e o nordeste apresentam a melhor produtividade de funcionário por número de créditos.

Gráfico 22: Evolução da Produtividade por Empregado, por Grande Região (2004-2006)

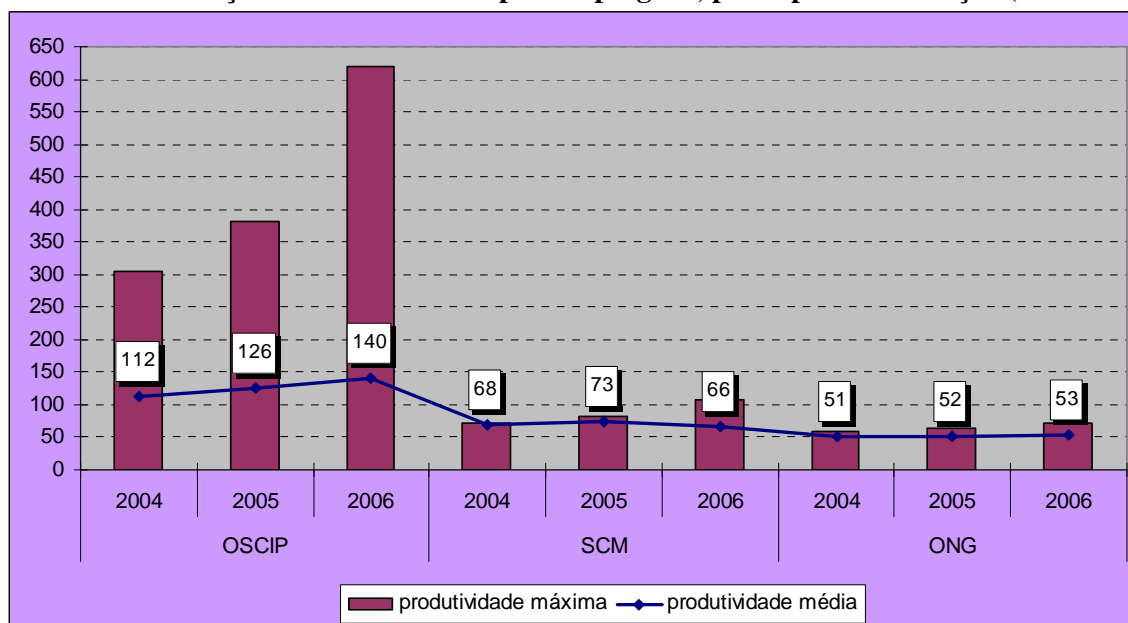


Fonte: Elaboração própria.

Na análise por tipo de instituição (gráfico 23), as OSCIPs apresentam a melhor produtividade média. Observe-se que esta é o dobro da produtividade das SCMs,

que são justamente as instituições com fins lucrativos e, a rigor, deveriam ser as mais produtivas.

Gráfico 23: Evolução da Produtividade por Empregado, por Tipo de Instituição (2004-2006)

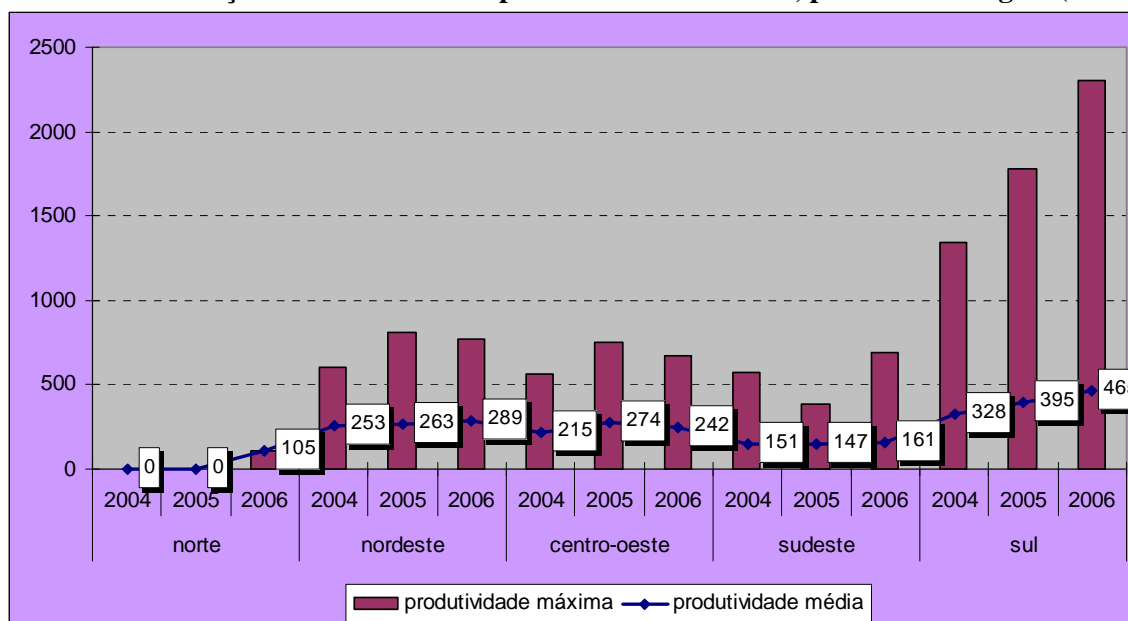


Fonte: Elaboração própria.

6.4.4. Produtividade por Analista de Crédito (PA)

Esse índice, ao representar a produtividade específica dos agentes de crédito, permite maior precisão analítica quanto a velocidade com que a instituição é capaz de colocar créditos no mercado. Em relação à produtividade por funcionário, esse índice elimina o fator burocracia administrativa.

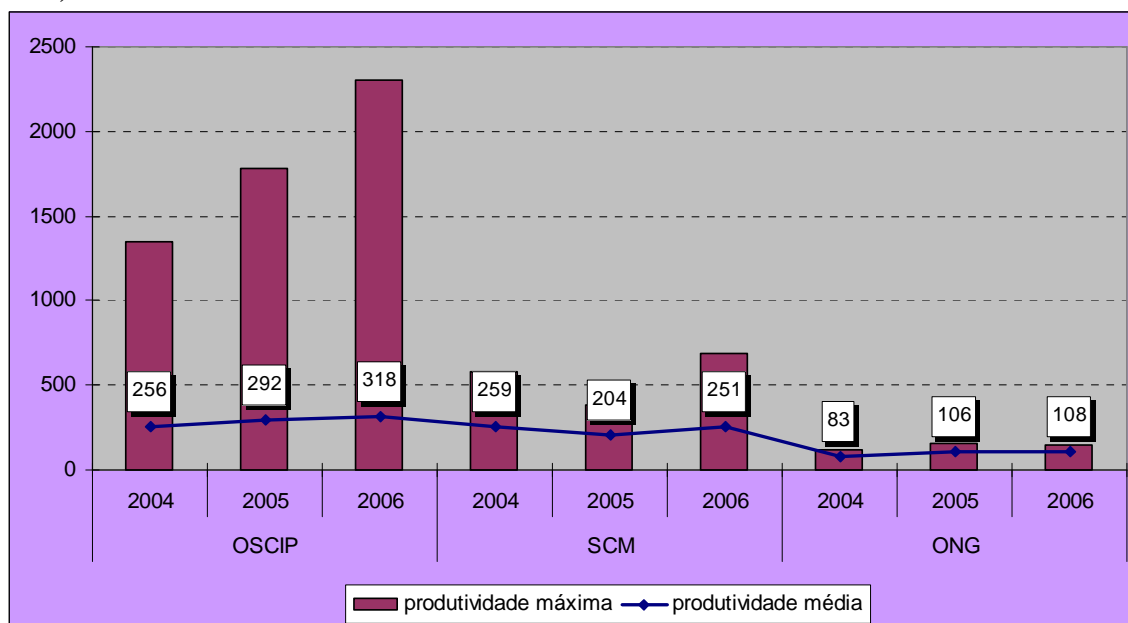
A região sudeste novamente apresenta baixas taxas de produtividade média (gráfico 24). Como a taxa por analista de crédito elimina o número de funcionários administrativos, fica evidente a maior dificuldade da região em colocar créditos com velocidade. O sul e nordeste novamente se sobressaem em termos de eficiência.

Gráfico 24: Evolução da Produtividade por Analista de Crédito, por Grande Região (2004-2006)

Fonte: Elaboração própria.

Observando-se o recorte institucional (gráfico 25), novamente as OSCIPs apresentam a melhor eficiência na colocação de créditos, com uma produtividade média que, em média, representa o triplo da produtividade das ONGs. A produtividade sobre a velocidade da colocação de créditos não representa ganhos apenas para a instituição de microfinanças, mas também para o cliente. O cliente de microcrédito, em geral, demanda crédito para capital de giro. Esse cliente, por freqüentemente apresentar ciclos operacionais curtos, necessita receber esse crédito em tempo, ou seja, com rapidez para atender às necessidades de seu ciclo operacional.

Gráfico 25: Evolução da Produtividade por Analista de Crédito, por Tipo de Instituição (2004-2006)



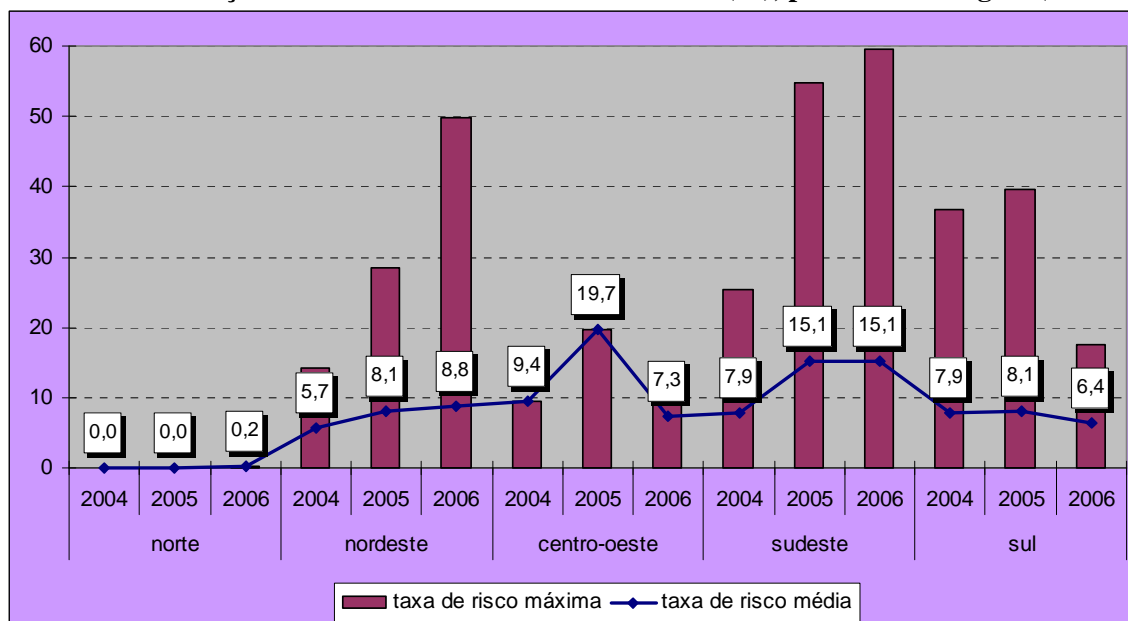
Fonte: Elaboração própria.

II) Qualidade da Carteira

6.4.5. Taxa de Risco da Carteira Ativa Total (TR_C)

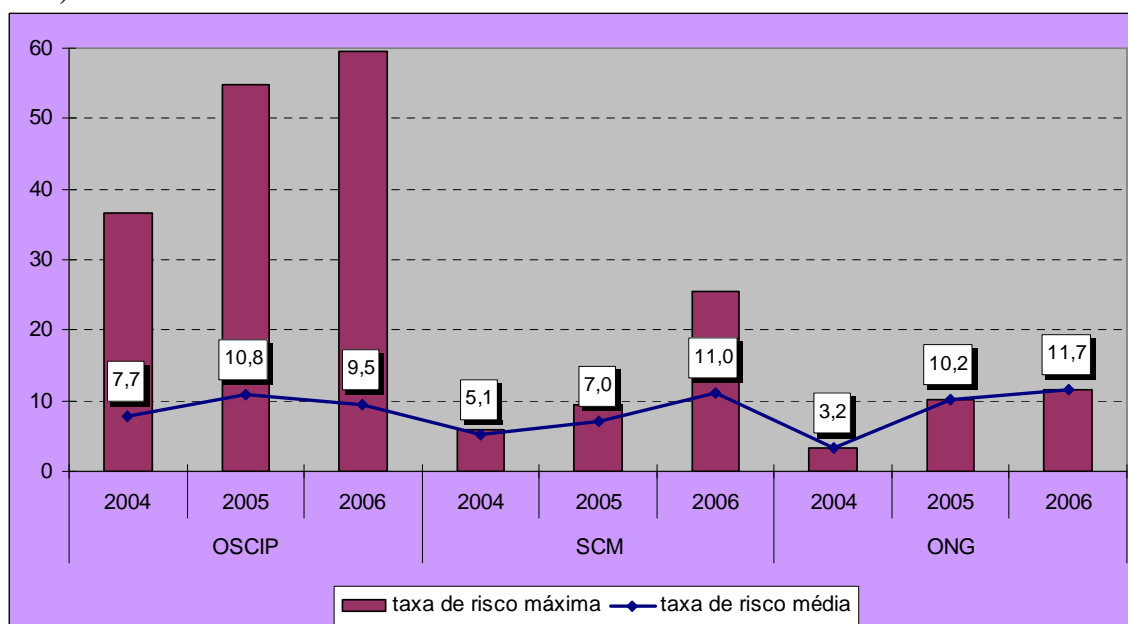
A função desse indicador é mostrar a parcela da carteira que se encontra sob risco em relação à carteira ativa total. Pelos padrões internacionais, quando a taxa ultrapassa 10%, a carteira da instituição inspira cuidados e uma atenção especial, em decorrência da difícil recuperação de créditos na ausência de colaterais. O cálculo foi efetuado a partir da carteira ativa em atraso acima de 30 dias.

Em geral, a taxa média de risco das instituições, por região, se mantém abaixo dos 10% (gráfico 26). Contudo, observa-se um pico na taxa de risco média para a região sudeste nos anos de 2005 e 2006, acima dos desejáveis 10%. O diminuto valor para a região norte, em 2006, é decorrente da informação de uma instituição que iniciou suas atividades nesse ano. Quanto as taxas média e máxima coincidentes para os anos de 2004 e 2005 na região centro-oeste, essas são também decorrentes da informação de uma única instituição nesse período.

Gráfico 26: Evolução da Taxa de Risco da Carteira Ativa (%), por Grande Região (2004-2006)

Fonte: Elaboração própria.

Diferentemente da análise por região, a taxa média de risco da carteira ativa, quando analisada por tipo de instituição (gráfico 27) fica em torno dos 10%, mesmo nos anos de taxa média mais elevada. Todavia, na análise temporal observa-se uma tendência de elevação crescente do risco da carteira ativa tanto para as SCMs quanto para as ONGs.

Gráfico 27: Evolução da Taxa de Risco da Carteira Ativa (%), por Tipo de Instituição (2004-2006)

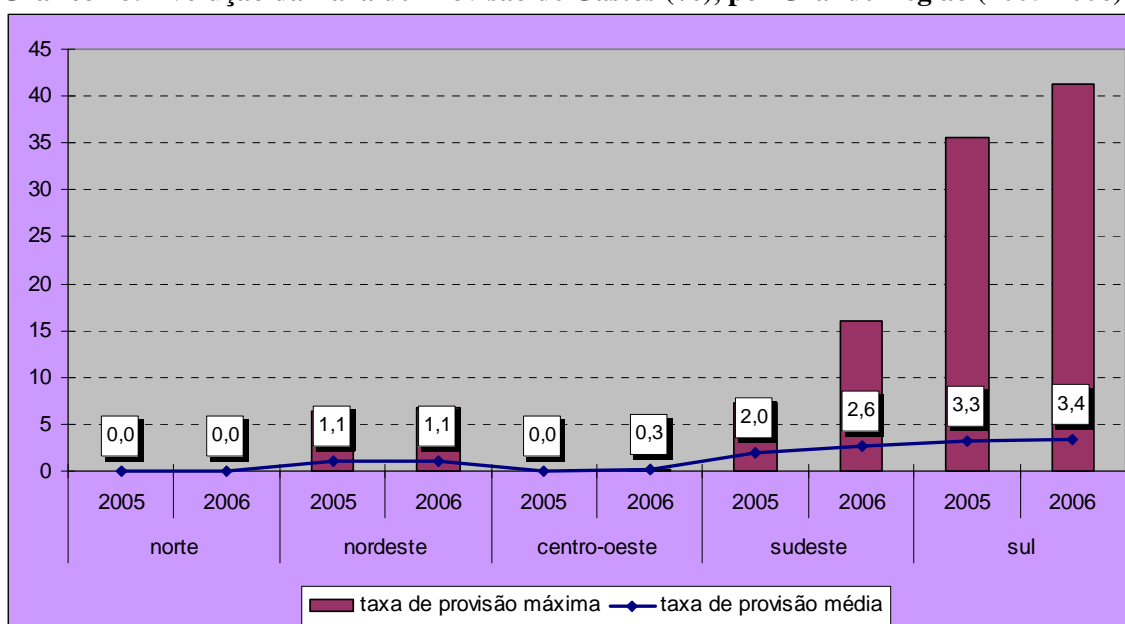
Fonte: Elaboração própria.

6.4.6. Taxa de Provisão de Gastos (TPG)

O indicador taxa de provisão futura de gastos com empréstimos castigados nem sempre é adotado pelas instituições. Entretanto, esse indicador merece ser analisado levando-se em conta também o indicador anterior, dado que o movimento (ascendente ou descendente) de ambos tende a ser similar. Especialmente para as ONGs seria desejável que, com um crescimento da carteira, a política de provisão fosse adotada, trazendo maior segurança para a instituição. As instituições reguladas pelo sistema financeiro, em geral, são obrigadas a observar essa provisão.

O movimento do indicador (gráfico 28), ao longo do tempo, é muito semelhante à taxa de carteira castigada, sobressaindo-se a tendência de crescimento da taxa de provisão de gastos nas regiões sudeste e sul, tal como na taxa anterior.

Gráfico 28: Evolução da Taxa de Provisão de Gastos (%), por Grande Região (2005-2006)



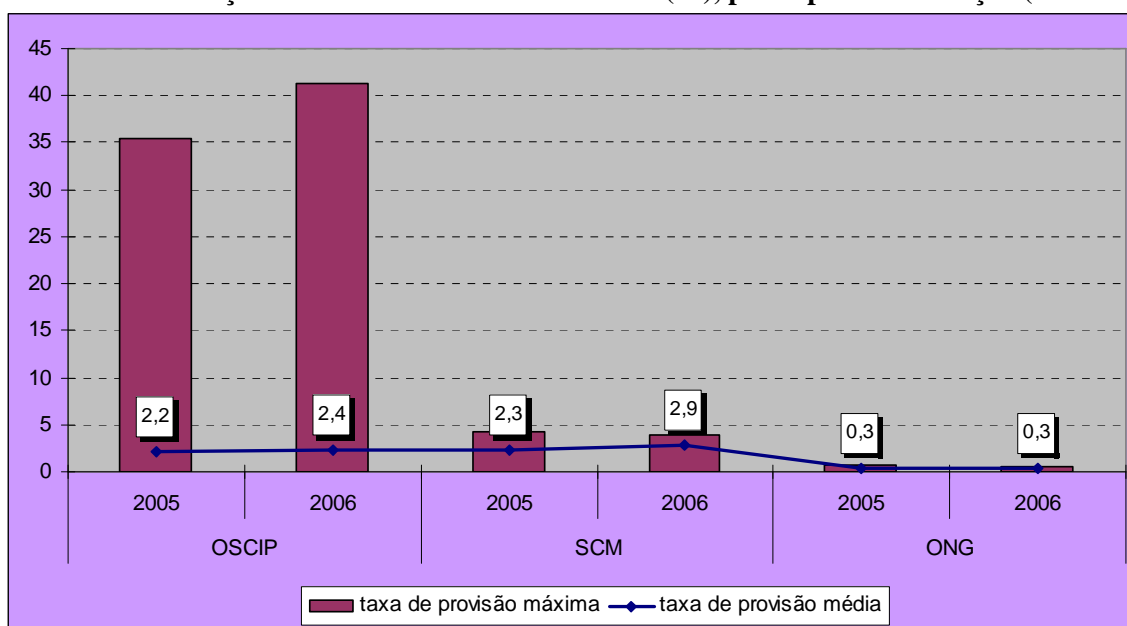
Fonte: Elaboração própria.

O cenário, por tipo de instituição (gráfico 29), denota uma baixa taxa de provisão de gastos para as ONGs, justamente as instituições que deveriam se voltar com mais atenção para uma possível cobertura para empréstimos castigados. Adicionalmente, observe-se que as SCMs apresentam os maiores valores médios para as taxas de

provisão de gastos, sendo uma decorrência natural da regulação do sistema financeiro.

De outro lado, são nas OSCIPs que se encontram as taxas máximas de provisão de gastos mais elevadas. É um movimento esperado, pois este acompanha no mesmo sentido as taxas máximas mais elevadas de risco da carteira ativa, que também se encontram entre as OSCIPs (gráfico 27).

Gráfico 29: Evolução da Taxa de Provisão de Gastos (%), por Tipo de Instituição (2005-2006)



Fonte: Elaboração própria.

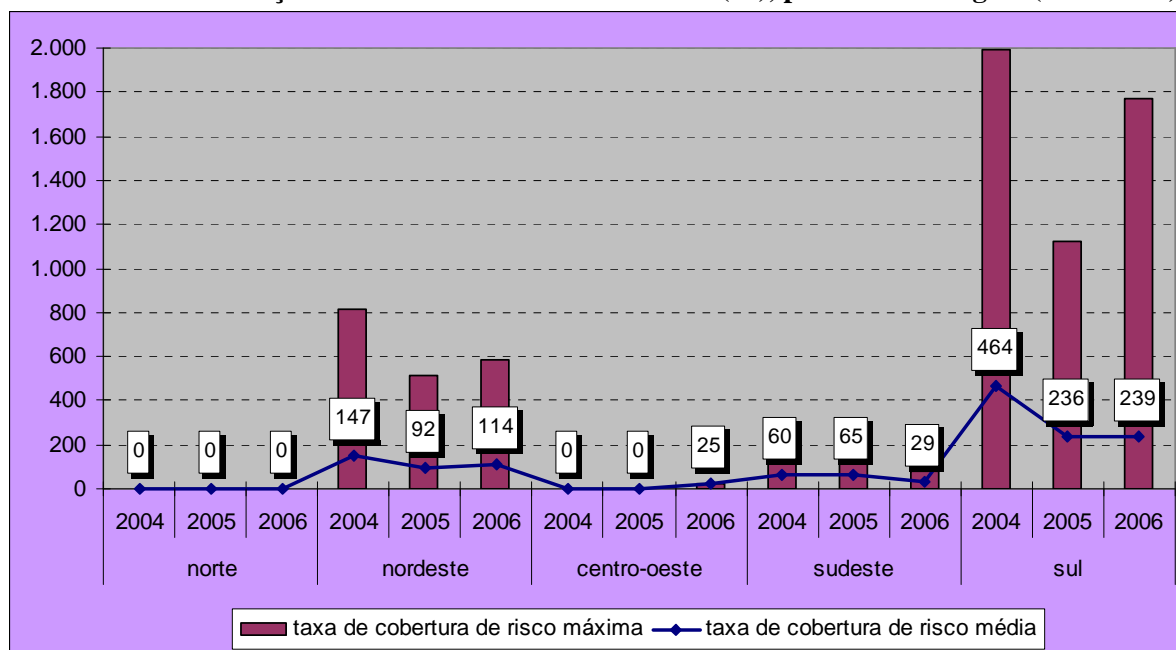
6.4.7. Taxa de Cobertura de Risco (TCR)

A taxa de cobertura de risco mostra o percentual da carteira ativa sob risco coberto pela reserva para empréstimos perdidos, indicando a precaução das instituições de microfinanças em relação a um cenário de piora da qualidade da carteira.

Os dados por região (gráfico 30) mostram que as instituições do nordeste e sudeste são as mais precavidas em relação a uma possível piora de cenário, com as mais elevadas taxas médias para a cobertura de risco. A taxa média, no sul, no ano de 2004 chega a ser bastante elevada, denotando forte proteção ao risco. Esta taxa

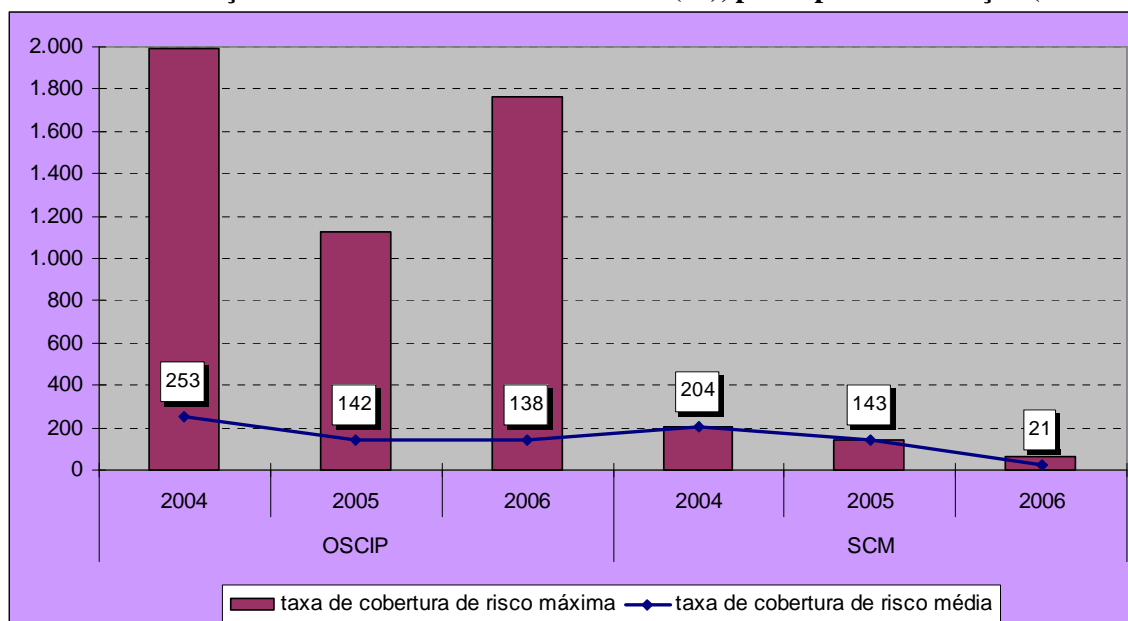
média elevada é decorrente de indicadores muito altos de duas instituições, que influenciaram o desempenho da taxa média.

Gráfico 30: Evolução da Taxa de Cobertura de Risco (%), por Grande Região (2004-2006)



Fonte: Elaboração própria.

A medida em que há uma maturação do setor, este se torna capaz de dimensionar melhor o seu risco, ampliando a sua exposição e, com isso, reduzindo a taxa de cobertura de risco. Na análise por tipo de instituição (gráfico 31) há uma queda sistemática das taxas de cobertura de risco médias. Essa tendência pode ser um indicador de uma certa maturidade do setor e melhor conhecimento de sua clientela potencial. A ausência de dados para ONGs decorre de ausência de informação das mesmas ou de valor zero para aquelas que informaram dados no período.

Gráfico 31: Evolução da Taxa de Cobertura de Risco (%), por Tipo de Instituição (2004-2006)

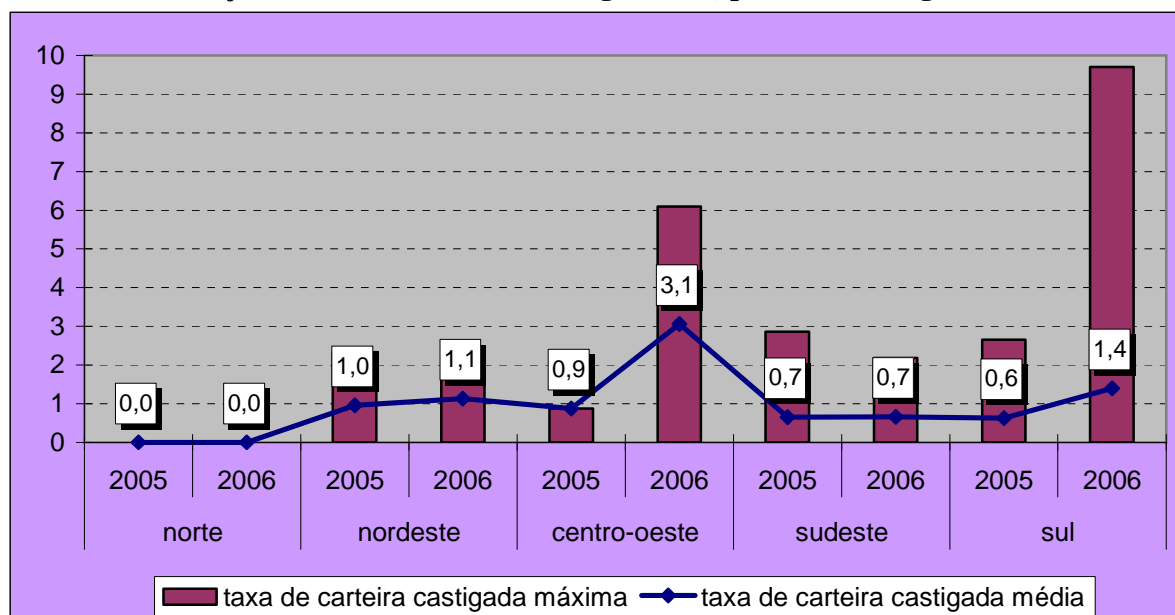
Fonte: Elaboração própria.

6.4.8. Taxa de Carteira Castigada (TCC)

A taxa de carteira castigada indica o peso dos empréstimos removidos da carteira por alta probabilidade de não serem pagos, desinflacionando a carteira em atraso. Foram considerados castigados aqueles empréstimos com mais de 180 dias em atraso. Tomando-se o padrão internacional, é usual as ONGs apresentarem taxas mais baixas por serem mais persistentes em considerar recebíveis empréstimos com longo período de atraso.

Considerando-se a análise por região (gráfico 32), o Brasil acompanha os padrões internacionais, no patamar de 1,5%. A exceção quanto a taxa média encontra-se no centro-oeste em 2006. A inexistência de valores para a região norte é devida a não informação de dados pertinentes ao indicador.

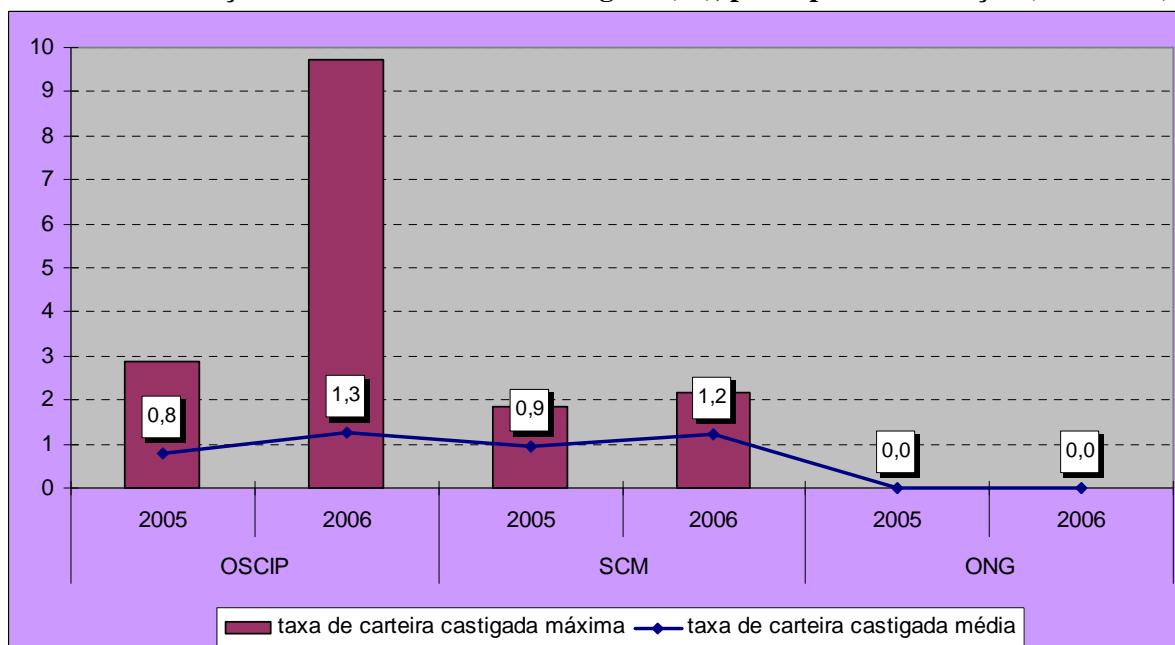
Gráfico 32: Evolução da Taxa de Carteira Castigada (%), por Grande Região (2005-2006)



Fonte: Elaboração própria.

As taxas médias de carteira castigada, por tipo de instituição (gráfico 33), também demonstram estar em acordo com o padrão internacional. Inclusive, no comportamento das ONGs, ao apresentarem valores nulos.

Gráfico 33: Evolução da Taxa de Carteira Castigada (%), por Tipo de Instituição (2005-2006)



Fonte: Elaboração própria.

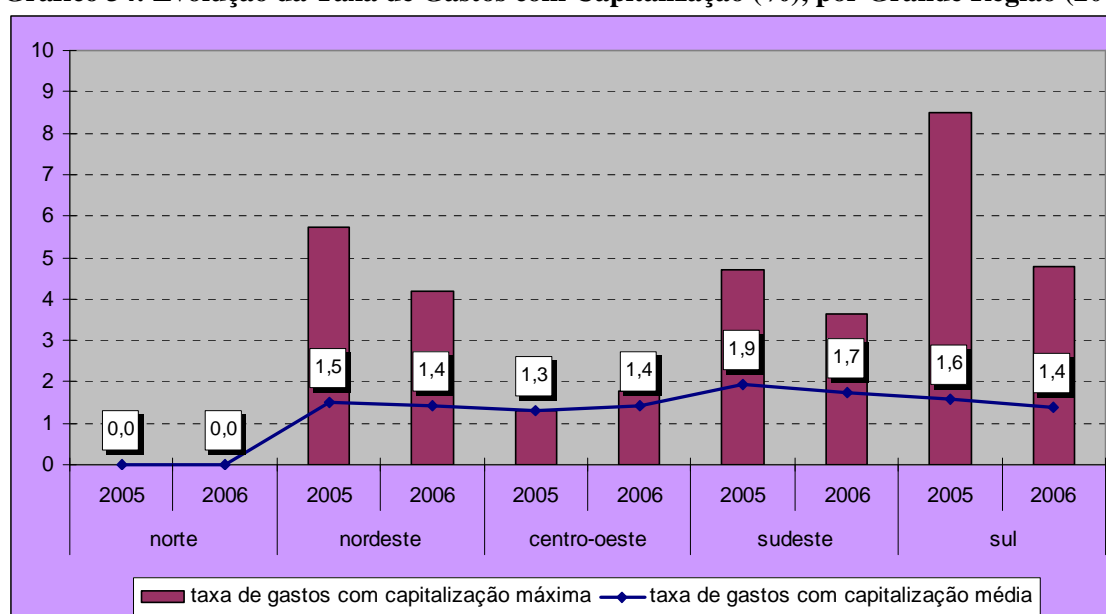
III) Gestão Financeira

6.4.9. Taxa de Gastos com Capitalização (TGC)

A taxa de gastos com capitalização é um indicador relevante na determinação da taxa mínima de juros que a instituição precisa adotar para cobrir seus custos, mantendo a sustentabilidade de suas operações. De acordo com a experiência internacional, as instituições reguladas pelo sistema financeiro tendem a apresentar taxas mais elevadas e as ONGs, as mais baixas.

As taxas médias por região (gráfico 34) não apresentam grandes diferenças. Apenas as taxas máximas sofrem dois picos em 2005, para o nordeste (5,8%) e para o sul (8,5%). Os valores nulos para a região norte são consequência da ausência de informações.

Gráfico 34: Evolução da Taxa de Gastos com Capitalização (%), por Grande Região (2005-2006)

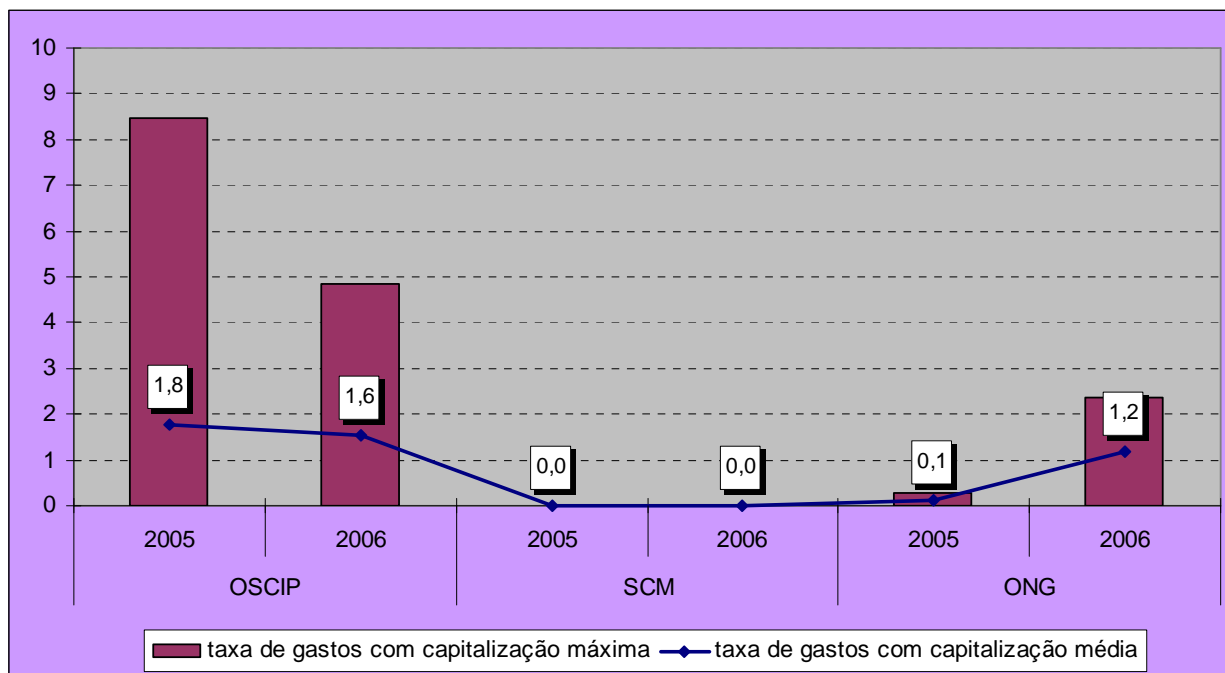


Fonte: Elaboração própria.

Observando-se os dados por tipo de instituição (gráfico 35), em um primeiro momento estes contrariam as expectativas ao apresentar valores nulos para as SCMs. Todavia, esses valores são consequência da não informação de valores de gastos com juros e tarifas. Entretanto, os valores mais altos das taxas médias esperados para as ONGs, de acordo com dados da literatura internacional, foram, na

realidade, encontrados nas OSCIPs. Torna-se relevante evidenciar que no cenário internacional a comparação é realizada entre SCMs e ONGs, não existindo a figura jurídica da OSCIP. Diante da ausência de dados para SCMs, a comparação foi possível apenas entre ONGs e OSCIPs, ou seja, intra terceiro setor.

Gráfico 35: Evolução da Taxa de Gastos com Capitalização (%), por Tipo de Instituição (2005-2006)



Fonte: Elaboração própria.

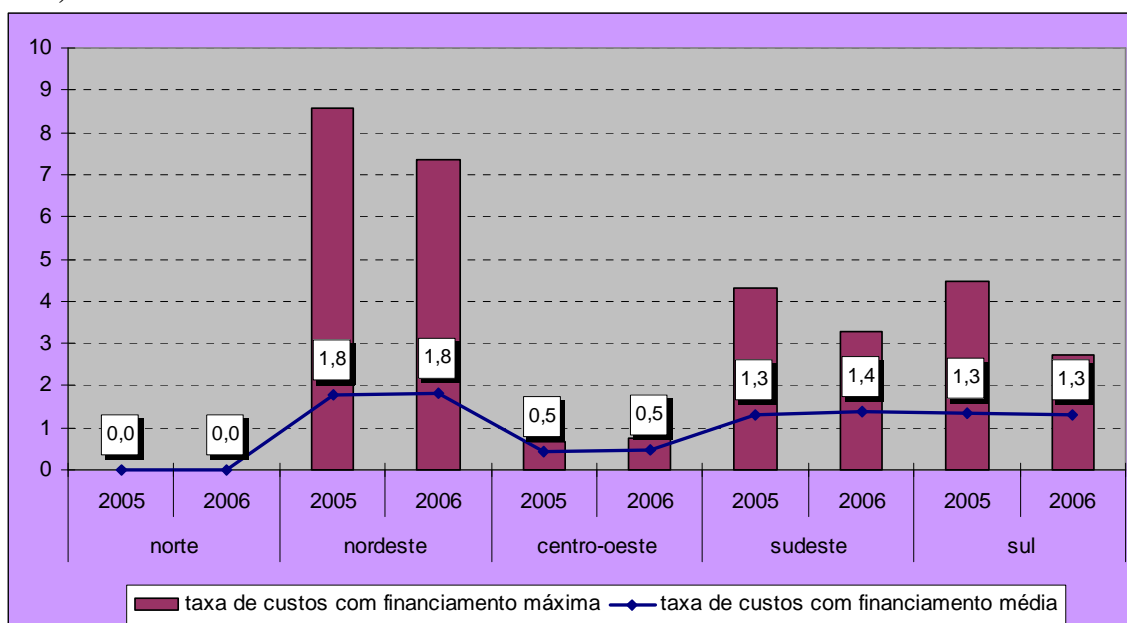
6.4.10. Taxa de Custos com Financiamento (TCF)

A Taxa de Custos com Financiamento mede o custo médio da instituição de se financiar. Esta pode ser influenciada por subsídios, reduzindo os valores médios. O padrão internacional para as taxas médias gira em torno de 8%.

Analisando-se os valores por região (gráfico 36), para o Brasil, percebe-se que as taxas médias são bastante baixas, com valores especialmente reduzidos para a região centro-oeste. Taxas médias com valores baixos significam baixo custo do dinheiro tomado para *funding* pela instituição. Esses valores reduzidos, para o setor em geral, em relação ao padrão internacional, podem ser consequência da presença do BNDES como a instituição de segundo piso de maior abrangência sob as

instituições de microfinanças, fornecedora de *funding*. Ao emprestar, baseado na TJLP (taxa de juros de longo-prazo), o BNDES torna esse o custo de crédito bem mais baixo que o custo de captação no mercado. Cabe ressaltar que a instituição de maior carteira do país – o Crediamigo – trabalha com *funding* próprio, oriundo do Banco do Nordeste. Todavia, observe-se que a taxa de custos de 0,5% para a região centro-oeste é fruto da influência do governo do estado subsidiando fortemente o *funding* do Banco do Povo de Goiás.

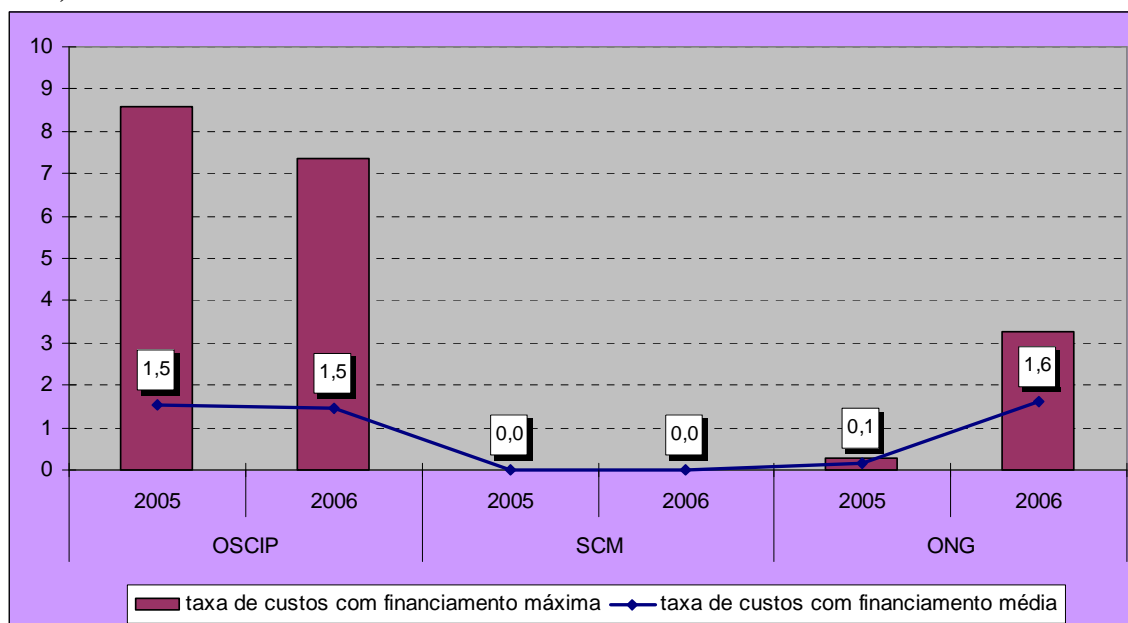
Gráfico 36: Evolução da Taxa de Custos com Financiamento (%), por Grande Região (2005-2006)



Fonte: Elaboração própria.

Os dados por tipo de instituição (gráfico 37) refletem o mesmo padrão regional, decorrente do peso das instituições de segundo piso que financiam o setor como um todo. A ausência de valores para as SCMs é devida a ausência de informações.

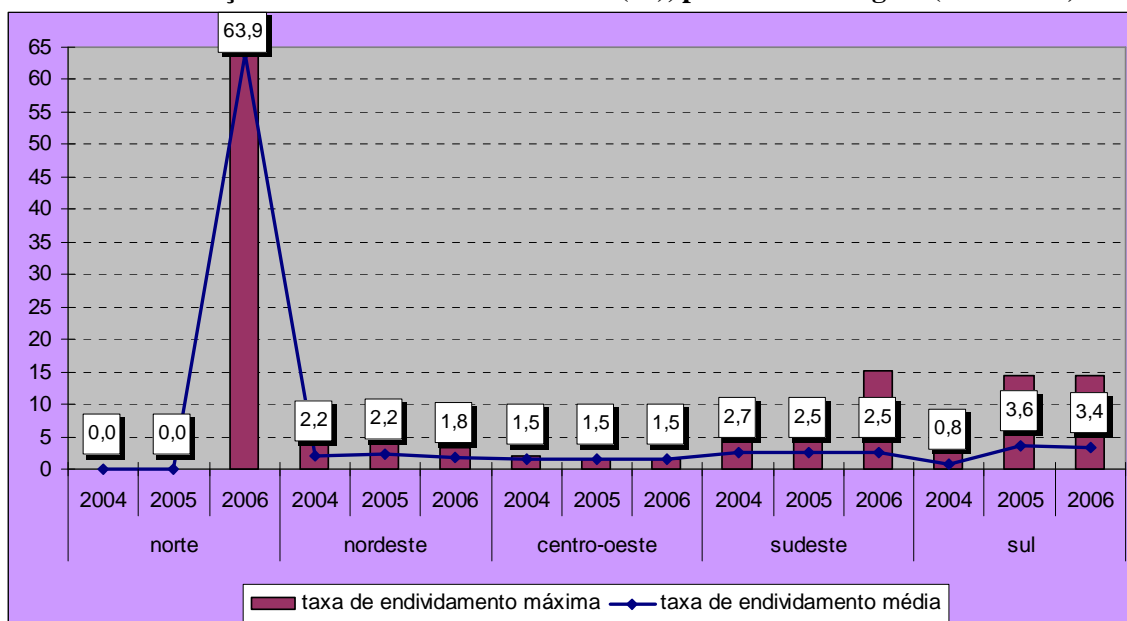
Gráfico 37: Evolução da Taxa de Custos com Financiamento (%), por Tipo de Instituição (2005-2006)



Fonte: Elaboração própria.

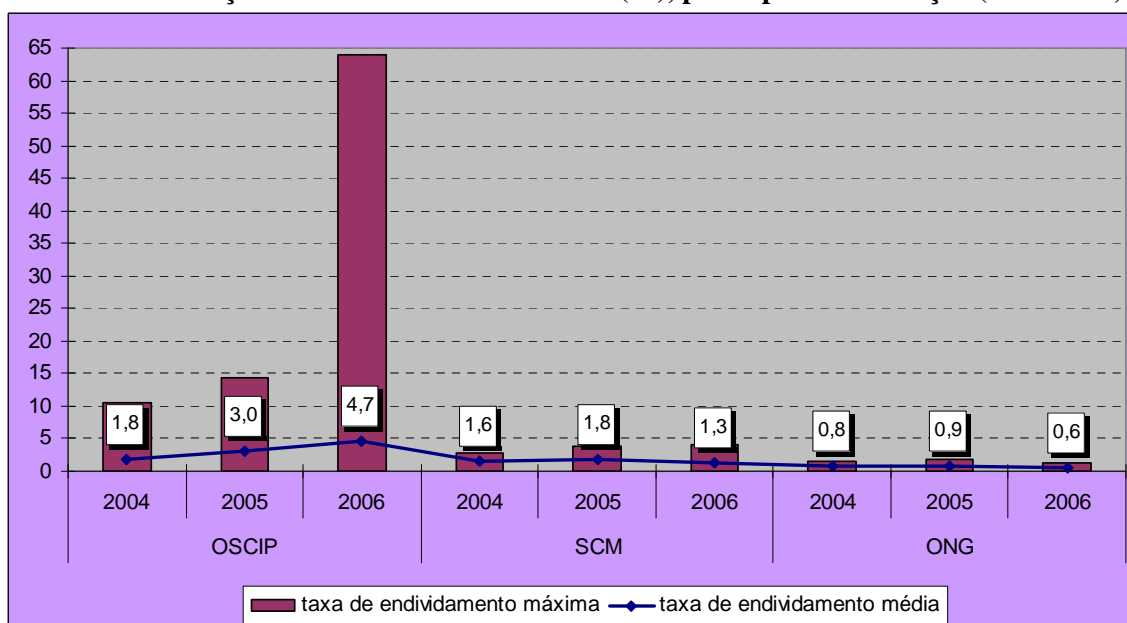
6.4.11. Taxa de Endividamento (TE)

A taxa de endividamento reflete a capacidade de alavancagem da instituição, ou seja, de se endividar. Observando-se o recorte regional (gráfico 38), a taxa de endividamento média denota uma capacidade de alavancagem das instituições, independentemente de região, baixíssima. A média internacional, que já é considerada baixa, gira em torno de 4%. A única instituição a apresentar uma capacidade elevada de alavancagem é a da região norte, que iniciou suas atividades em 2006.

Gráfico 38: Evolução da Taxa de Endividamento (%), por Grande Região (2004-2006)

Fonte: Elaboração própria.

Quando analisados os dados por natureza jurídica das instituições (gráfico 39), a taxa média, para as OCIPs, assume o padrão de alavancagem internacional. No que se refere a análise temporal, as OSCIPs vêm apresentando uma tendência crescente de capacidade de alavancagem, segundo as taxas médias, enquanto as ONGs e as SCMs, além de apresentarem taxas médias baixíssimas, mantêm estas constantes.

Gráfico 39: Evolução da Taxa de Endividamento (%), por Tipo de Instituição (2004-2006)

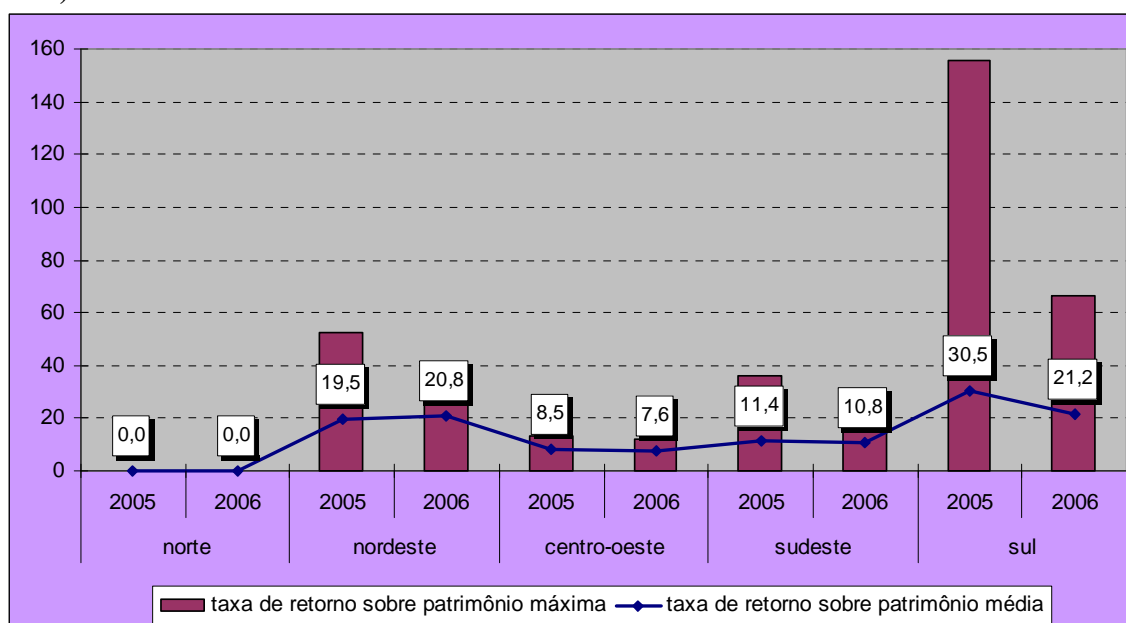
Fonte: Elaboração própria.

IV) Lucratividade

6.4.12. Taxa de Retorno sobre o Patrimônio (TRP)

A taxa de retorno sobre o patrimônio mede o retorno do investimento. A região nordeste e a região sul apresentam as taxas médias de retorno sobre o patrimônio mais elevadas (gráfico 40), sendo que essas são também as regiões que apresentam taxas médias de retorno sobre o patrimônio dentro dos padrões internacionais (18%, em média). A tendência de crescimento do retorno sobre o patrimônio é apresentada apenas na região nordeste. A região norte não apresenta valores para o indicador.

Gráfico 40: Evolução da Taxa de Retorno sobre o Patrimônio (%), por Grande Região (2005-2006)

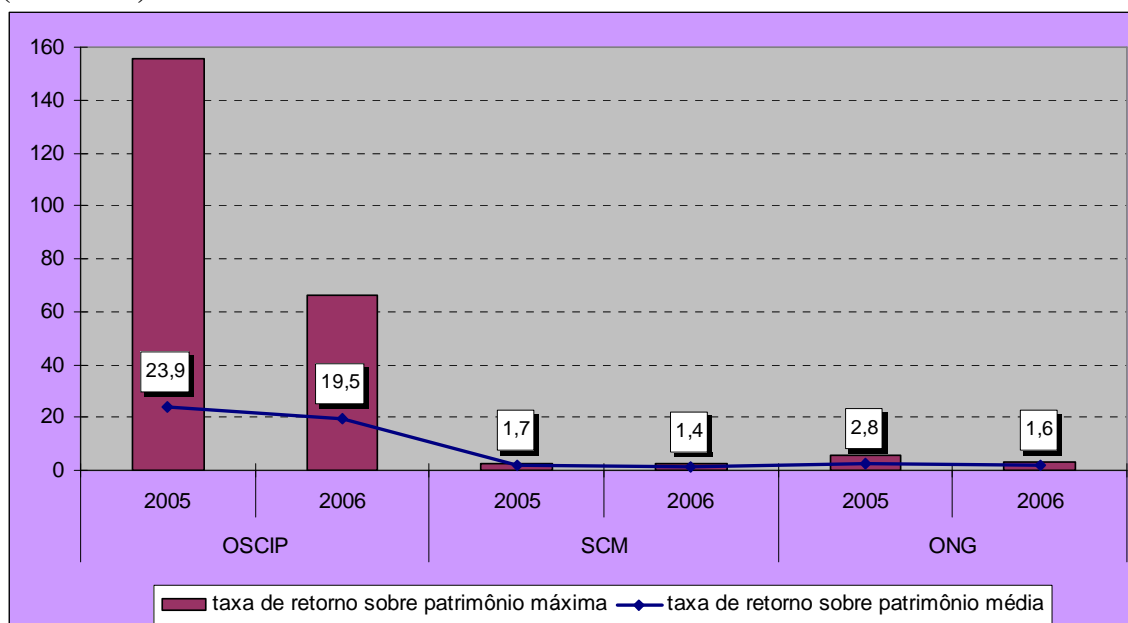


Fonte: Elaboração própria.

A análise sobre os dados referentes ao tipo de natureza jurídica (gráfico 41) nos mostra que as OSCIPs, não somente apresentam taxas médias significativamente mais elevadas de retorno que as SCMs e ONGs, mas também que é a única categoria dentro dos padrões internacionais.

Chama a atenção o baixíssimo retorno sobre o patrimônio das SCMs e ONGs, especialmente no caso das SCMs que dependem do retorno para a sua sustentabilidade. Todavia, é importante reportar que a análise das taxas médias de retorno sobre o patrimônio das SCMs fica prejudicada pela ausência de informação em algumas das instituições participantes da pesquisa, o que pode deprimir a taxa média.

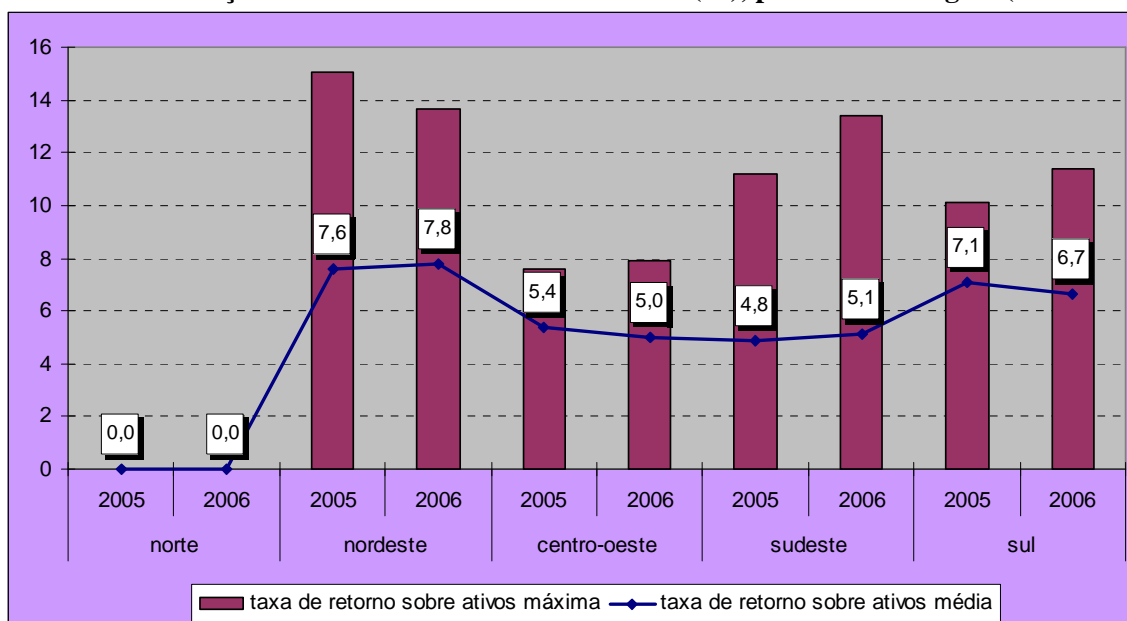
Gráfico 41: Evolução da Taxa de Retorno sobre o Patrimônio (%), por Tipo de Instituição (2005-2006)



Fonte: Elaboração própria.

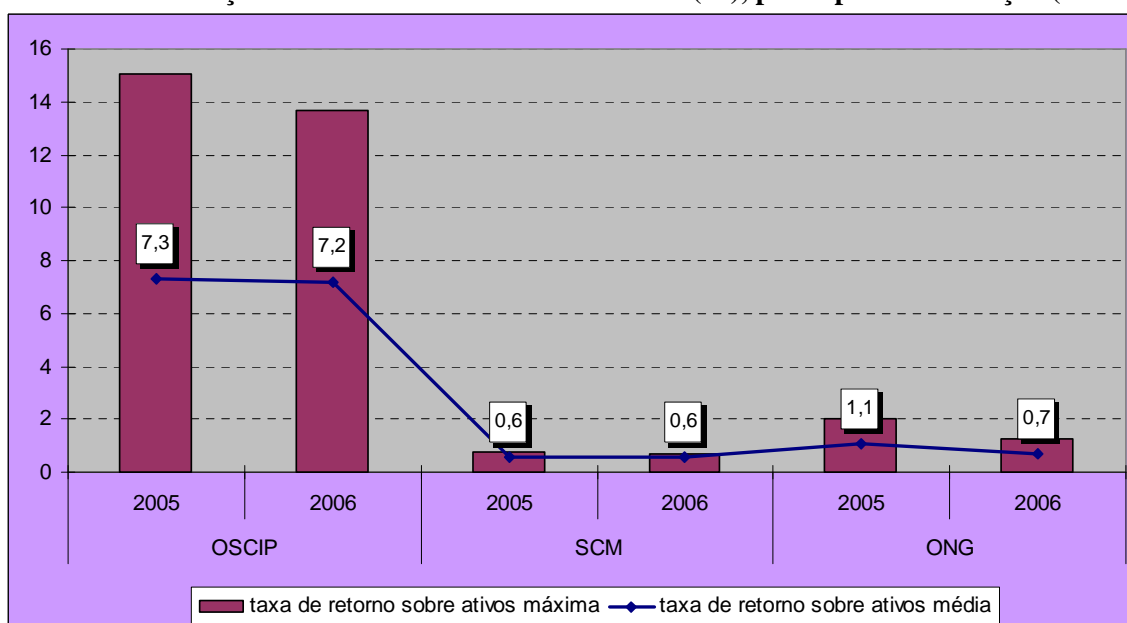
6.4.13. Taxa de Retorno sobre os Ativos (TRA)

A taxa de retorno sobre os ativos evidencia a lucratividade da instituição. Quanto maior a taxa, maior a lucratividade. As taxas médias mais elevadas de retorno sobre os ativos encontram-se na região nordeste e na região sul (gráfico 42). Analisando-se sob o corte temporal, nordeste e sudeste apresentam ligeira tendência de crescimento da lucratividade. A região norte não apresenta valores para o indicador. Cabe salientar que as taxas médias para todas as regiões encontram-se dentro do padrão internacional de 5% ou o superam.

Gráfico 42: Evolução da Taxa de Retorno sobre Ativos (%), por Grande Região (2005-2006)

Fonte: Elaboração própria.

Observando-se o recorte da natureza jurídica das instituições (gráfico 43), as ONGs deveriam apresentar as taxas mais elevadas em decorrência de apresentarem naturalmente menores níveis de endividamento. A análise consistente da taxa média das SCMs é novamente prejudicada pela não informação, por parcela das instituições, quanto as variáveis que compõem o indicador.

Gráfico 43: Evolução da Taxa de Retorno sobre Ativos (%), por Tipo de Instituição (2005-2006)

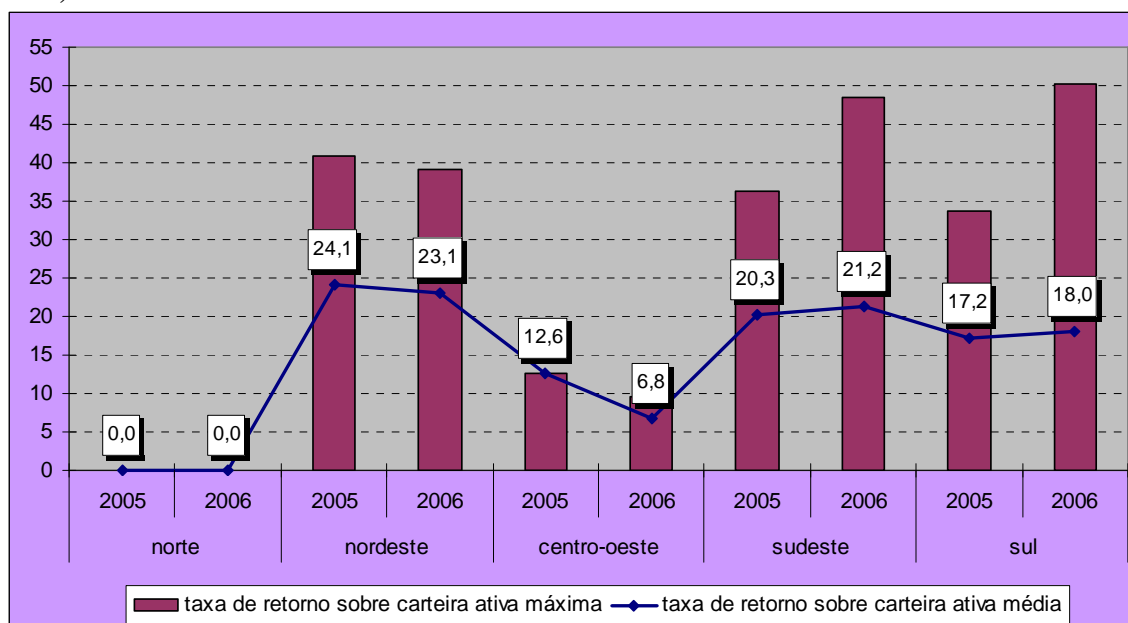
Fonte: Elaboração própria.

6.4.14. Taxa de Retorno sobre a Carteira Ativa (TR_{EC})

A taxa de retorno sobre a carteira ativa mede a capacidade das instituições de microfinanças de receberem os pagamentos de juros e tarifas referentes aos empréstimos concedidos aos seus clientes durante o período base. Todavia essa capacidade é influenciada tanto pela perda da carteira (carteira castigada) quanto pela taxa de juros efetiva, ou seja, a diferença entre o custo de financiamento da instituição e o que ela cobra em juros e tarifas de seus clientes.

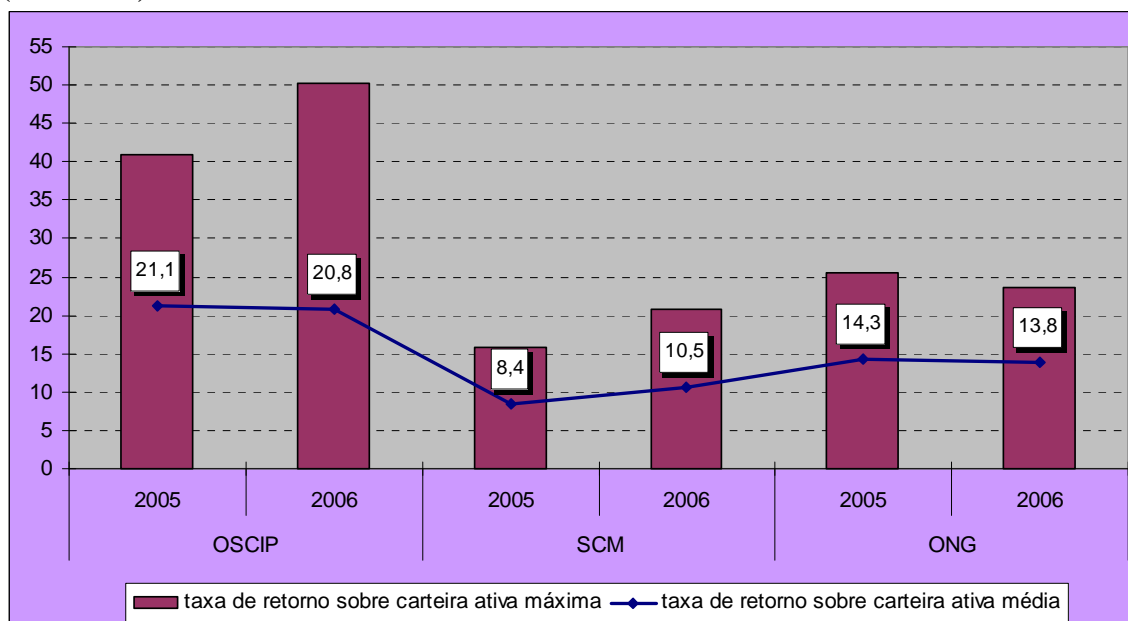
Os valores mais elevados para a taxa média de retorno sobre a carteira ativa encontram-se no nordeste e no sudeste (gráfico 44). Todavia a tendência de crescimento das taxas médias encontra-se no sudeste e sul. O norte não apresenta informações para o indicador.

Gráfico 44: Evolução da Taxa de Retorno sobre Carteira Ativa (%), por Grande Região (2005-2006)



Fonte: Elaboração própria.

Gráfico 45: Evolução da Taxa de Retorno sobre Carteira Ativa (%), por Tipo de Instituição (2005-2006)



Fonte: Elaboração própria.

Analisando-se os dados pelo recorte metodológico de natureza de instituição jurídica (gráfico 45), as OSCIPs possuem o maior retorno médio sobre a carteira ativa indicando que elas podem possuir a maior distância entre os custos de captação de *fundings* e o recebimento de juros e tarifas de seus clientes. A rigor, por serem lucrativas, as SCMs deveriam apresentar as taxas mais altas do setor e são justamente aquelas que apresentam as taxas médias mais baixas. Novamente, a análise das SCMs fica prejudicada pela ausência de informações para esse indicador, por algumas das respondentes.

7. Conclusão

Apesar do “incentivo” dado pela estabilização econômica, e de um conjunto de políticas públicas voltadas para o acesso ao crédito, tanto nos oito anos de governo de Fernando Henrique Cardoso (1995-1998 e 1999-2002) quanto nos seis anos do governo de Luiz Inácio Lula da Silva (a partir de 2003), muito ainda precisa ser feito em termos de crédito produtivo orientado, microcrédito, crédito para o consumo e bancarização no Brasil.

É assustador o número de pessoas que vivem abaixo da linha de pobreza no país (mais de $\frac{1}{4}$ da população) e o crescimento da informalidade nos grandes centros urbanos. Os pequenos negócios, urbanos e rurais, formais e informais, sofrem de aguda escassez de capital, o que gera baixa produtividade e baixo rendimento do capital, o que impede o efeito multiplicador da renda e, conseqüentemente, em termos macroeconômicos, o desenvolvimento econômico incluyente.

Esta tese é corroborada por uma pesquisa realizada pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), onde a demanda potencial por crédito no Brasil, é estimada em quase 14 milhões de pequenos empreendimentos. Este número foi obtido cruzando dados da Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar, de 1999 com os da Pesquisa sobre a Economia Informal Urbana, de 1997, ambas realizadas pelo IBGE.

Quando se verifica a oferta de microcrédito, o resultado é desanimador, mesmo com o crescimento expressivo do número de entidades operadoras pós-Real, que só atendem 1% da demanda estimada pela OIT, segundo Darcy e Soares (2004, pág. 07) e, mais da metade deste número é de responsabilidade do Programa CrediAmigo do Banco do Nordeste. Em parte, esta situação explica a opção pela bancarização e do aumento da oferta de crédito através das instituições financeiras tradicionais (2% do compulsório sobre depósitos à vista), como política pública do governo do Partido dos Trabalhadores.

Independente da estratégia adotada pelo governo federal: incentivo ao crédito produtivo orientado através da sociedade civil organizada, iniciativa privada e programas de governo (de primeiro e segundo piso, municipais, estaduais e federais); bancarização, por meio do aumento da oferta de produtos específicos destinados a população de baixa renda e o incremento da cobertura espacial, especialmente nos municípios não atendidos pelo Sistema Financeiro, via Banco Postal e correspondentes bancários e, o estímulo a expansão da oferta de crédito, produtivo orientado ou não (2% do compulsório sobre depósitos à vista), os *policy makers* e a sociedade têm compreendido, em particular, nos últimos quatorze anos, que a guerra contra a pobreza não será vencida com ações paternalistas, clientelistas e assistencialistas, tradicionais na sociedade brasileira do século XX e sim, com estratégias universais, quanto a finalidade, e focalizadas, no sentido de intervenção de um conjunto de agentes específicos, propiciando desenvolvimento local e inclusão, através do aumento sustentável da renda dos beneficiários.

As políticas públicas voltadas à inclusão social e combate à pobreza necessitam ter a compreensão do público-alvo a ser atingido: baixa-renda, informal, com baixa-escolaridade e que sobrevivem, em grande parte, por meio de atividades de auto-subsistência. Nesse sentido, é importante se retomar o conceito de economia familiar exposto no segundo capítulo. A economia familiar é uma noção que deve ser usualmente compreendida como a forma de produção cuja base é depreendida da mão-de-obra no próprio contexto familiar.

Adotando-se o contexto desse público-alvo e observando-se que esse empreendedor está fundado na economia familiar, a política pública voltada para a inclusão necessita de ações integradas de crédito e acesso a outros serviços financeiros, capacitação, educação e acesso a mercados a fim de promover a inclusão social e o desenvolvimento dos mais desfavorecidos. Para o desenvolvimento e inclusão social desse público não é suficiente expandir o crédito pessoal e para consumo, como vem sendo observado no Governo Luis Inácio Lula da Silva.

A expansão do crédito para consumo os incluirá na sociedade de consumo, mas não trará a eles desenvolvimento. Partindo-se do aspecto da demanda econômica, no

sentido Keynesiano: o acesso ao crédito para consumo incentiva a população a consumir, amplia a demanda por bens e serviços, e por conseqüência, exige maior produção e investimentos das firmas, gerando novos empregos. Todavia, esse tipo de crédito não gerará empregos para a baixa-renda pois, como supracitado, essa apresenta níveis muito baixos de escolarização e não se empregará nas firmas demandantes de mão-de-obra. Deste modo, se o público-alvo a ser incluído e a sofrer ações públicas de desenvolvimento for a baixa-renda, necessitam-se de políticas públicas integradas de crédito para produção, de maneira a desenvolver seus negócios, e de outras ações, tais como capacitação, assistência técnica e acesso a mercados.

O avanço do microcrédito produtivo orientado somente ocorrerá a partir de uma reorganização institucional do setor de microfinanças. É preciso que haja uma instituição, coordenadora das políticas aplicadas às diferentes entidades que atuam no setor (OSCIP, SCM, ONG, IFO, Cooperativas de Crédito, Bancos), e que seja capaz de integrar as ações de políticas públicas para essas entidades e dar um sentido comum de ação a todos os tipos de entidades. Essa instituição coordenadora pode ser única ou atuar de maneira compartilhada com outras do setor, desde que haja uma instituição coordenadora do sistema.

A mudança institucional passa por estabelecer regras mais claras no setor, apoio institucional para que haja uma modernização na metodologia de colocação de crédito, permitindo a massificação desse crédito produtivo e, por final, um banco de dados comum de todas as instituições do setor de microfinanças para permitir análises sobre a evolução do sistema e do acesso ao crédito produtivo. Na atualidade, o governo brasileiro não é sequer capaz de dizer com segurança qual o universo existente de instituições de microfinanças no país. Dessa maneira, diante da ausência de informações, torna-se quase impossível delinear uma política eficiente de crédito produtivo para a base da pirâmide.

Por fim, como sugestão para estudos futuros, a realização de pesquisas qualitativas com os beneficiários dos programas de microcrédito produtivo orientado e com os principais atores (operadores e formuladores) desta política pública de combate à pobreza e inclusão social, durante o governo FHC e Lula, contribuiria de maneira

significativa para a geração de informações e conhecimentos de uma vertente desta temática ainda pouco estudada.

Referências Bibliográficas:

ABSCM. **Base de Instituições da Associação Brasileira de Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (ABSCM)**. Disponível em: <<http://www.abscm.com.br>>. Acesso em: 06 de março de 2007.

ALVES, Sérgio Darcy da Silva & SOARES, Mardem Marques. **Microfinanças: democratização do crédito no Brasil e atuação do Banco Central**. Brasília: BACEN, 2006.

_____. **Microfinanças: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito**. Brasília: BACEN, 2007.

ANDREZO, Andréa Fernandes ; LIMA, Iran Siqueira. **Mercado financeiro: aspectos históricos e conceituais**. São Paulo: Pioneira, 1999.

ARAÚJO, Alexandre Guerra de *et al.* **Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas**. Brasília: Sebrae, 2004.

ARON, Raymond. Max Weber. In: _____. **As etapas do pensamento sociológico**. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

ARRUDA, Marcos; BOFF, Leonardo. **Globalização: desafios socioeconômicos, éticos e educativos**. Rio de Janeiro: Vozes, 2000.

ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado financeiro**. São Paulo: Atlas, 2006.

BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO. **Oportunidades para la mayoría**. Washington: BID, 2006.

BARONE, Francisco Marcelo; DANTAS, Valdi; LIMA, Paulo Fernando; REZENDE, Valéria. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BARRETTO, Antônio Sérgio; GOMES, Luiz; DZARS, Alexandre. Microfinanças. In: AZEREDO, Beatriz; DUNCAN, Pedro (Orgs). **A experiência da área de desenvolvimento social no período 1996-2002**. BNDES Social nº 7. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

BNDES. **Microcrédito: avaliação da eficiência de instituições micro-financeiras**. Informe número 43, Rio de Janeiro, julho de 2002.

BOUMAN, F.J.A. **Small, short and unsecured: informal rural finance in India**. New Delhi: Oxford University, 1989.

BRASIL. Presidência da República. Conselho da Comunidade Solidária. Quinta Rodada de Interlocação Política. **A expansão do microcrédito no Brasil**: documento final. Brasília, 2001.

CARDOSO, Ruth; FRANCO, Augusto de; OLIVEIRA, Miguel Darcy de; LOBO, Thereza. **Comunidade solidária**: fortalecendo a sociedade, promovendo o desenvolvimento. Rio de Janeiro: Comunitas, 2002.

CARVALHO, Fernando Cardin de et al. **Economia monetária e financeira**: teoria e prática. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

CARVALHO, Ricardo A.A.; PIRES, Sanyo Drummond. Para Além dos Aspectos Econômicos da Economia Solidária. In: GAIGER, L.I.G. (Org.) **Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil**. Porto Alegre: UFRGS, 2004.

CGAP (Consultative Group to Assist the Poor). **About microfinance**. Disponível em: <<http://www.cgap.org/portal/site/CGAP/menuitem>>. Acesso em: 13 out. 2007.

CONTI, Mario Sergio. **Notícias do Planalto**: a Imprensa e Fernando Collor. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

CORREA, Antônio. **O Brasil na contramão?** Reflexões sobre o plano real, política econômica e globalização. São Paulo: Saraiva, 2001.

DARCY, Sérgio; SOARES, Marden. **Democratização do crédito no Brasil**: atuação do Banco Central. Brasília: BCB, 2004.

DEDECCA, C. **O novo governo e o desenvolvimento social**. Campinas: Instituto de Economia da Unicamp, 2004. mimeo.

DILLARD, Dudley D. **A Teoria Econômica de John Maynard Keynes**: teoria de a economia monetária. São Paulo: Pioneira, 1989.

DORNBUSCH, Rudiger; FISCHER, Stanley. **Macroeconomia**. São Paulo: Makron, McGraw-Hill, 1991.

EID, Farid. **Trajetórias do cooperativismo**: debate teórico e experiências concretas. Ciclo de Debates sobre o Cooperativismo. II Curso de Extensão em Direitos Humanos – UFSCar/UNESCO. São Carlos, nov. 2000.

ESTRELLA, Juliana. **O efeito do microcrédito como uma política de redução de desigualdade de oportunidades e melhoria de bem-estar**. 2008. 215 f. Tese (Doutorado em Ciência Política) - Instituto de Pesquisas do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2008.

FERRAREZI, Elisabete; REZENDE, Valéria. **OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público**: a Lei 9.790/99 como alternativa para o terceiro setor. Brasília: Comunidade Solidária, 2000.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo Aurélio Século XXI: O Dicionário da Língua Portuguesa**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.

FISHER, Irving; BROWN, Harry G. **The Purchasing Power of Money: Its determination and relation to credit interest and crises**. New York: Augustus M. Kelley, 1922.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro: produtos e serviços**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2001.

FRANCO, Augusto de. **Pobreza & desenvolvimento local**. Brasília: ARCA Sociedade do Conhecimento, 2002.

GAIGER, L. I. et al. **A Economia Solidária no RS: viabilidade e perspectivas**. Cadernos CEDOPE. (Série Movimentos Sociais e Cultura), n. 15, 1999.

GAIGER, L. I. Significados e tendências da economia solidária. In: _____. **Sindicalismo e economia solidária**. Central Única dos Trabalhadores – CUT, 1999, p. 29-42.

_____. As emancipações no presente e no futuro. In: GAIGER L. I. (Ed.). **Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil**. Porto Alegre: Editora da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2004. (pp. 371-402).

GIAMBIAGI, Fabio; MOREIRA, Maurício Mesquita. **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

GIAMBIAGI, Fabio. **Restrições ao crescimento da economia brasileira: uma visão de longo prazo**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002 (Texto para Discussão, 94).

GIDDENS, Anthony. **Capitalismo e moderna teoria social Marx, Durkheim, Max Weber**. Lisboa: Ed. Presença, 1995.

HALL, Robert E. ; LIEBERMAN, Marc. **Microeconomia: princípios e aplicações**. São Paulo: Pioneira, 2003.

HARRIS, John Andrew. **Evolução e definição da moeda**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 1985.

HARVEY, David. **Espaços de esperança**. São Paulo: Edições Loyola, 2004a.

_____. **O novo imperialismo**. São Paulo, Edições Loyola, 2004b.

HERVIEU, Bertrand. **Los campos del futuro**. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1996.

HUNT, E. K. **História do pensamento econômico: uma perspectiva crítica**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

IADB. **Performance indicators for microfinance institutions**: technical guide. **Inter-American Development Bank & MicroRate**. Washington, USA, 3rd edition, 2003.

IBAM. **Base de dados de instituições de microfinanças do Instituto Brasileiro de Administração Municipal (IBAM)**. Disponível em: <<http://www.ibam.org.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm>>. Acesso em: 12 mar. 2007.

IBGE. **Economia informal urbana 2003**. Rio de Janeiro, 2005.

KEYNES, John Maynard. **A teoria geral do juro, do emprego e da moeda**. São Paulo, Atlas, 1982.

_____. **A treatise of money**. London: Macmillan, 1930.

KRAYCHETE, Gabriel; LARA, Francisco; COSTA, Beatriz. **Economia dos setores populares**: entre a utopia e a realidade. Rio de Janeiro: Vozes, 2000.

KWITKO, Evanda Burtet; BURDET, Douglas; WEIHERT, Uwe. **Manual para formação de agentes de crédito**: Programa de Crédito Produtivo Popular. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

LAMARCHE, Hughes (Coord.). **A agricultura familiar**: comparação internacional. Campinas: UNICAMP, 1993.

LAUTIER, B. **L'économie informelle dans le tiers monde**. Paris: Éditions La Découverte, 1994.

LOVISOLO, H.R. **Terra, trabalho e capital**: produção familiar e acumulação. Campinas: UNICAMP, 1989.

LUKÁCS, Györgi. **Ontologia do ser social**: os princípios ontológicos fundamentais de Marx. São Paulo: Ciências Humanas, 1979.

_____. **História e consciência de classe**. São Paulo: Martins Fontes. 2003.

MARTONE, Celso Luiz et al. **Mercado financeiro e ajustamento macroeconômico brasileiro**: 1978-1985. São Paulo: USP, 1986.

MARX, Karl. **Manuscritos econômicos e filosóficos e outros textos escolhidos**. São Paulo: Abril Cultural, 1974.

_____. **O capital**: crítica da economia política. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1976.

MEZZERA, Jaime; GUIMARÃES, Ivan. **Crédito para pequenos empreendimentos no Brasil**. Brasília: OIT, 2003.

MICROCREDIT SUMMIT. "So, what *is* 'microcredit'?". In: **Virtual Library on Microcredit**. Disponível em: <www.gdrc.org/icm/what-is-ms.html>. Acesso em: 13 out. 2007.

MIGLIOLI, Jorge. **Acumulação de capital e demanda efetiva**. São Paulo: T.A. Queiroz, 1981.

MIZIARA, F. **Trajetórias da produção familiar**. In: I Congresso Nacional de Administração Rural, Lavras (MG), 1995.

MODIGLIANI, Franco ; HEMMING, Richard. **The Determinants of National Saving and Wealth**: Proceedings of a Conference Held by International Economic Association at Bergamo, Italy. London: Macmillan, 1983.

MONTALI, Lilia. **Família e trabalho na reestruturação produtiva**: ausência de políticas de emprego e deterioração das condições de vida. RBCS, v. 15, n. 42, 2000.

MTE. **Base de dados de instituições de microfinanceiras do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)**. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br/pnmpo/>>. Acesso em: 18 mar. 2007.

NEVES, Delma P. Agricultura familiar: questões metodológicas. **Revista da Associação Brasileira da Reforma Agrária**. Campinas, v. 24, n. 2 e 3, p. 21-36, maio./dez. 1995.

NITSCH, M.; SANTOS, C. A. Da repressão financeira ao microcrédito. **Revista de Economia Política**, v. 21, n. 4, p. 172-183, out./dez. 2001.

PALLOIX, Christian; ZARIFIAN, Philippe. **La société post-économique**. Paris: L'Harmattan, 1988.

PARENTE, Silvana. **Microfinanças**: saiba o que é um Banco do Povo. Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2002.

PINHEIRO, Juliano Lima. **Mercado de capitais**: fundamentos e técnicas. São Paulo: Atlas, 2005.

PRAHALAD, C.K.; HART, Stuart L. **O pote de ouro na base da pirâmide**. HSM Management 32 (14-27), maio-junho, 2002.

PRAHALAD, C.K. **A riqueza na base da pirâmide**: como erradicar a pobreza com o lucro. Porto Alegre: Bookman, 2005.

RIFKIN, Jeremy. **A era do acesso**. São Paulo: Makron Books, 2001.

_____. **O fim dos empregos**: o declínio inevitável dos níveis dos empregos e a redução da força global de trabalho. São Paulo: Makron Books, 1995.

RIZZO, Giacomo. **Juros, Capitalização e Usura e seus Reflexos em Contratos de Empréstimos Bancários**: normas aplicáveis e jurisprudência. São Paulo: IOB, 2002.

ROCHA, Sonia. **Pobreza no Brasil**: afinal, do que se trata? Rio de Janeiro: Editora FGV, 2003.

RODRIGUES, Cynthia Vieira. **Estudo comparativo entre modelos de gestão de programas de microcrédito**: Sala do Empreendedor e Programa Providência. 2006. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) - Instituto de Ciência Política, Universidade de Brasília. Brasília, DF, 2006.

ROY, A. **Power politics**. Cambridge, Massachusetts: South End Press, 2001.

SACCO DOS ANJOS, Flávio. **Agricultura familiar, pluriatividades e desenvolvimento rural no sul do Brasil**. Pelotas: EGUFPeI, 2003.

SACHS, Jeffrey et al. **Macroeconomia em uma economia global**. São Paulo: Pearson, 2000.

SANTOS, Boaventura de Souza (Org.). **Produzir para viver**: os caminhos da produção não capitalista. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

SANTOS, C. A. Microcrédito: notas sobre as características da demanda. **Políticas Sociais**. *Ipea*, n. 4, p. 119-126, 2002.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SEBRAE NACIONAL. **Base de dados de instituições de microfinanças da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros (UASF/Sebrae Nacional)**. Disponível em: <<http://www.uasf.sebrae.com.br/capa>>. Acesso em: 18 mar. 2007.

SINGER, Paul. **Introdução à economia solidária**. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2002.

_____. **Por um sistema financeiro social**. Disponível em: <http://www.feteccn.com.br/index.php?option=com_content&task=view&id=2531&Itemid=80>. Acesso em: 10 jul. 2007.

SOARES, Beatriz. A organização da Unidade Econômica Camponesa: alguns aspectos do pensamento de Chayanov e de Marx. **Revista NERA**. Ano 8, n. 7, pp. 35-47, 2005.

SOMAVIA, Juan. **A geração do milênio procura trabalho para superar a pobreza**. [s.n.t.].

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de ; OLIVERA, Roberto Guena de. **Manual de Microeconomia**. São Paulo: Atlas, 2000.

WEBER, Max. **Economia e sociedade**: fundamentos da sociologia compreensiva. Brasília: UnB, 1991.

ZOUAIN, Deborah; BARONE, Francisco; ESTRELLA, Juliana. **Mercado dos cartões de crédito no Brasil e sua relação com as micro e pequenas empresas**. Brasília: Editora Sebrae, 2007.

Anexo I - Quadro Comparativo de Bases Cadastrais das Instituições de Microfinanças

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
AL	Associação de Microcrédito e Desenvolvimento Sócio-Econômico de Alagoas (AMICRED) Instituição para o Desenvolvimento de Empreendimentos Populares (Banco do Cidadão)	Associação de Microcrédito e Desenvolvimento Sócio-Econômico de Alagoas (AMICRED) Instituto de Inclusão Social pelo Crédito Instituição para o Desenvolvimento de Empreendimentos Populares (Banco do Cidadão)		-	3
AM	-	Associação de Crédito Popular do Amazonas - ACP/AM	Ag. Fomento do Amazonas Banco da Mulher Manaus	Credrio Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda. Crefin - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.	5
AP	-	Aliança Educativa Cultural Científica e Humanística	Ag. Fomento do Amapá	-	2

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
BA	Associação para o Desenvolvimento da Mulher do Estado da Bahia	Associação para o Desenvolvimento da Mulher do Estado da Bahia	Associação para o Desenvolvimento da Mulher do Estado da Bahia		
	Banmulher		Banmulher		
			Cáritas - BA		
	CEADE	CEADE	CEADE		
	CEAPE	CEAPE	CEAPE	-	10
	DESENBÁHIA - Agência de Fomento do Estado da Bahia S/A	DESENBÁHIA - Agência de Fomento do Estado da Bahia S/A			
			Fundo Rotativo - Apaeb/Valente		
	Instituição Comunitária de Crédito Conquista Solidária	Instituição Comunitária de Crédito Conquista Solidária	Instituição Comunitária de Crédito Conquista Solidária		
Instituição Comunitária de Crédito Itabuna Solidária	Instituição Comunitária de Crédito Itabuna Solidária				
Moradia e Cidadania					

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
CE	Agência de Desenvolvimento Local e Socioeconomia Solidária - FUNDESOL	Agência de Desenvolvimento Local e Socioeconomia Solidária - FUNDESOL			16
		Associação Crédito do Brasil CDB			
	Associação para Desenvolvimento Local Co-Produzido - ADELCO				
	Banco do Nordeste do Brasil S/A - Programa CrediAmigo		Banco do Nordeste do Brasil S/A - Programa CrediAmigo		
			Cáritas Brasileira Regional Ceará		
	Cooperativa de Crédito de Fortaleza – CREDZAT				
	FortBrasil Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda (SCM)			FortBrasil Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda (SCM)	
	Fundação Caixa do Povo		Fundação Caixa do Povo		
		Instituto Nordeste Cidadania	IDT - Instituto de Desenvolvimento do Trabalho (Prorenda - Microempresa)		
	Instituto Palmas de Desenvolvimento e Socioeconomia Solidária	Instituto Palmas de Desenvolvimento e Socioeconomia Solidária	Instituto Palmas de Desenvolvimento e Socioeconomia Solidária		
Instituto Sol de Desenvolvimento – Programa Credissol	Instituto Sol de Desenvolvimento – Programa Credissol				
	Núcleo de Administração Social, Geração de Emprego e Meio Ambiente				
		Orgape			
		SCALA - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda			

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
DF	CREDINDUSTRIA CREDITRABALHO Programa Providência de Elevação da Renda Familiar - PROGRAMA PROVIDENCIA	Programa Providência de Elevação da Renda Familiar - PROGRAMA PROVIDENCIA	BRB Trabalho - Governo do DF Cáritas - DF Ceape - DF Programa Providência de Elevação da Renda Familiar - PROGRAMA PROVIDÊNCIA	-	6
ES	BANCO BEM BANCO TERRA CEAPE CREDMAIS S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Grande Vitória Credisol Nosso Crédito - BANDES	Banco Popular e Ecoporanga CREDMAIS S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor	Banco do Povo de Cachoeiro de Itapemirim CEAPE Grande Vitória Credisol Propen - Apoio ao Setor Informal (SEIN)	CREDMAIS S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor	9

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
GO	Banco do Povo do Estado de Goiás		Banco do Povo do Estado de Goiás		3
	CEAPE	CEAPE	CEAPE	-	
	CREDIMAIS Instituição de Crédito Produtivo Popular	CREDIMAIS Instituição de Crédito Produtivo Popular	CREDIMAIS Instituição de Crédito Produtivo Popular		
MA			Banco do Empreendedor	-	2
	CEAPE	CEAPE	CEAPE		
MT	-	-	Intercred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.	-	1
MS	Banco do Povo MS - Instituição Comunitária de Crédito	Associação de Apoio Trabalho e de Economia Solidária de Mato Grosso do Sul	Banco do Povo / Governo do Estado do MS		5
	Credigente – Programa de Microcrédito Produtivo e Solidário	Banco do Povo MS - Instituição Comunitária de Crédito	Banco do Povo MS - Instituição Comunitária de Crédito	Corpal Sociedade de Crédito ao Microempreendedor S/A	
MG	ACREDITA Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	ACREDITA Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda		ACREDITA Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	4
	Assoc. Comunitária de Crédito Popular de João Pinheiro e Três Marias - BANCREP	Agência de Desenvolvimento Sustentável de Boa esperança ADESB			
	Associação Civil Comunitária de Microcrédito - Banpop	Assoc. Comunitária de Crédito Popular de João Pinheiro e Três Marias - BANCREP			

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
MG	Associação Comunitária de Crédito do Vale do Aço - Banco Popular	Associação Comunitária de Crédito do Vale do Aço - Banco Popular	Associação Comunitária de Crédito do Vale do Aço - Banco Popular		15
		Associação de Crédito ao Empreendimento Popular - ACEP			
	Associação de Crédito Popular - Banco do Povo de Itabira		Associação de Crédito Popular - Banco do Povo de Itabira		
	Associação para Desenvolvimento da Mulher de Uberlândia - Banco Mulher	Associação para Desenvolvimento da Mulher de Uberlândia - Banco Mulher	Associação para Desenvolvimento da Mulher de Uberlândia - Banco Mulher		
	Associação Promoção Humana Divina Providência			ATLANTA - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	
	BAMIC - Banco Mineiro de Microcrédito				
	Banco da Comunidade				
	Banco de Microcrédito de Uberlândia				
	Banco do Povo de Belo Horizonte				
	Banco do Povo de Ituiutaba				
Banco do Povo de Juiz de Fora - FAEP	Banco do Povo de Juiz de Fora - FAEP	Banco do Povo de Juiz de Fora - FAEP			
Banco do Povo de Lavras					
Banco do Povo de Uberaba Banco Popular do Pequeno Empreendedor de João Monlevade - Banpope	Banco Popular do Pequeno Empreendedor de João Monlevade - Banpope				

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
MG	Banco Social de Araguari				
	Banco Solidário de Varginha - Bansol				
		BNS Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda		BNS Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	
		CONTACRED Instituição Mineira de Microcrédito			
		FACIL Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	FACIL Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	FACIL Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	
		FLEX Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda		FLEX Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	
			Fiducia Sociedade de Crédito ao Microempreendedor	Fiducia Sociedade de Crédito ao Microempreendedor	
		HSCM - Heron Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda		HSCM - Heron Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	16
	Instituição Comunitária de Crédito do Município de Uberlândia - Banco do Povo				
	Instituição Comunitária Municipal de Patos de Minas - Banco da Gente	Instituição Comunitária Municipal de Patos de Minas - Banco da Gente			
Instituição de Crédito Popular Sudoeste Mineiro - Nosso Banco	Instituição de Crédito Popular Sudoeste Mineiro - Nosso Banco				
		Ipacred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	Ipacred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda		
		Realiza Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	Realiza Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda		
ROTULA S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor	ROTULA S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor	ROTULA S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor	ROTULA S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor		
Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda. – FIDUCIA			Welmag Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.		

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
PA	BANCO DO CIDADÃO – GOVERNO DO ESTADO DO PARÁ	Agência Popular de Desenvolvimento da Amazônia Associação de Apoio a Economia Popular da Amazônia			10
	BANCO DO ESTADO DO PARÁ				
	BANCO DO POVO DE BELÉM		Ver-o Sol - Banco do Povo de Belém		
	BANCO DO POVO DE MARABÁ			-	
	BANCO DO POVO DE NOVA IPIXUNA				
	BANCO DO POVO DE TUCURUÍ – AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO	BANCO DO POVO DE TUCURUÍ – AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO			
	CEAPE	CEAPE Rede Sócio-Econômica Popular e Solidária de Desenvolvimento Sustentável Novo Sol	CEAPE		
PB	CEAPE	CEAPE	CEAPE		4
		Instituto de Promoção e Desenvolvimento de Estados e Municípios	Cred Ação		
		FUTURA - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda		FUTURA - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
PR	Agência de Fomento do Paraná S/A - Banco Social	Agência de Desenvolvimento Educacional e Social Brasileira - ADESOBRAS	Agência de Fomento do Paraná S/A - Banco Social		15
		Associação para o Desenvolvimento da Mulher de Curitiba - BANCO DA MULHER	Associação para o Desenvolvimento da Mulher de Curitiba - BANCO DA MULHER		
	Casa do Empreendedor	Casa do Empreendedor	Casa do Empreendedor		
		CREDILON - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor da Região de Londrina Ltda	CCRIE - Casa de Crédito e Incentivo ao Empreendedor CREDILON - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor da Região de Londrina Ltda	CREDILON - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor da Região de Londrina Ltda	
		Instituto Brasileiro de Integração e Desenvolvimento Pro Cidadão - IBIDEC	Edimom Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda		
		Instituto Sodetec de Desenvolvimento Social			
	Facilicred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.	IPEF Instituto Pentalfa de Fomento, Promoção, Educação e Desenvolvimento Social	Facilicred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.	Facilicred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.	
Maringá Crédito Solidário	Maringá Crédito Solidário	Maringá Crédito Solidário	Fincred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda. Liberty - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.		
		Sistema de Apoio Institucional - SIAI			

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
PE	AGÊNCIA DO CRÉDITO	AGÊNCIA DO CRÉDITO			10
	ANDE / Visão Mundial	ANDE / Visão Mundial	ANDE / Visão Mundial		
		Associação de Desenvolvimento Social e Apoio Técnico ao Voluntariado - ADESATEV	Cáritas - PE		
	CEAPE/PE	CEAPE/PE	CEAPE/PE		
	CRED CIDADANIA				
	CRÉDITO SOCIAL	Fundo Rotativo da Ação Cidadania Grupo de Estudos e Ações de Estím. ao Créd. como Instr. p/ Desenv. Sóc. Econ. do NE Brasileiro	Fundo Rotativo da Ação Cidadania	Kana Fin Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.	
PI	Banco Popular de Teresina				3
	CEAPE	CEAPE	Cáritas Brasileira - Regional Piauí	-	
RJ	-	Aldrava Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	Aldrava Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	Aldrava Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda	2
			Associação Civil Ideal RioCred		

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
RJ	<p>Associação para o Desenvolvimento da Mulher do RJ - BANCO DA MULHER</p> <p>Bom Credito – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.</p> <p>BSCM Brasil Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.</p> <p>Credproduzir</p> <p>Instituição de Crédito Sindcred</p>	<p>Associação para o Desenvolvimento da Mulher do RJ - BANCO DA MULHER</p> <p>BSCM Brasil Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.</p> <p>Instituição de Crédito Sindcred</p> <p>Instituto Brasil Social</p>	<p>Associação para o Desenvolvimento da Mulher do RJ - BANCO DA MULHER</p> <p>Banco da Providência</p> <p>Banco do Povo / Prefeitura de Campos dos Goytacazes</p> <p>Banco do Povo Crédito Cidadão Gov. Est. RJ</p> <p>Capital de Giro Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.</p> <p>Credencial Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda</p> <p>Crédito à Esperança - CRES</p> <p>Credproduzir</p> <p>Foco - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda</p> <p>Idaco - Instituto de Desenvolvimento e Ação Comunitária</p> <p>Instituição de Crédito Sindcred</p>	<p>Bom Credito – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.</p> <p>BSCM Brasil Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.</p> <p>Capital de Giro Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.</p> <p>Crescer S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor</p>	15

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
RJ	SOCIALCRED – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor S/A VIVA CRED	MICROINVEST S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor SOCIALCRED – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor S/A VIVA CRED	Precisão & Crédito – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda SOCIALCRED – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor S/A Socinal – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda. VIVA CRED	MICROINVEST S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor SOCIALCRED – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor S/A Socinal – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.	5
RN	CEAPE	Agência de Fomento do Rio Grande do Norte S/A	Agência do Cidadão – SEMTAS Banco do Povo do Rio Grande do Norte CEAPE Cred Ceará-Mirim	-	5

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
RS	Assoc. para o Desenv. da Mulher da Região Sul do Rio Grande do Sul - Banco da Mulher	Assoc. para o Desenv. da Mulher da Região Sul do Rio Grande do Sul - Banco da Mulher	Assoc. para o Desenv. da Mulher da Região Sul do Rio Grande do Sul - Banco da Mulher		20
	BANCO DA MULHER – CAXIAS DO SUL		BANCO DA MULHER – CAXIAS DO SUL		
	Banco do Povo - REGIÃO CENTRAL		Banco da Mulher Porto Alegre		
	Banco do Povo da Serra		Banco do Povo / Uruguaiana		
	CEAPE - ANA TERRA	CAIXA ESTADUAL S.A. - Agência de Fomento/RS	Cáritas - RS		
	ICC - REGIÃO CAMPANHA		CEAPE - ANA TERRA		
	Instituição Comunitária de Crédito - PORTOSOL	Instituição Comunitária de Crédito - PORTOSOL	CAEPS - Centro de Apoio À Economia Popular Solidária		
	Instituição Comunitária de Crédito da Região Sul	Instituição Comunitária de Crédito Central - RS - ICC/RS	Instituição Comunitária de Crédito - PORTOSOL		
	Instituição Comunitária de Crédito do Médio Alto Uruguai e Região Celeiro	Instituição Comunitária de Crédito da Região Sul			
	MIKROSUL	Instituição Comunitária de Crédito da Serra			
Socicred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.	Instituição Comunitária de Crédito do Médio Alto Uruguai e Região Celeiro			Socicred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.	
RO	-	Organização de Crédito Popular e Solidário do Município de Porto Velho	-	-	1

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
SC	ACREDITE – Agência de Crédito Especial do Alto Vale do Itajaí	ACREDITE – Agência de Crédito Especial do Alto Vale do Itajaí	ACREDITE – Agência de Crédito Especial do Alto Vale do Itajaí		16
	ACREVI – Agência de Crédito Especial do Vale do Itapocú	ACREVI – Agência de Crédito Especial do Vale do Itapocú			
		Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S.A. - BADESC			
		Associação de Crédito Comunidade do Futuro	Associação para o Desenvolvimento da Mulher de Santa Catarina - Banco da Mulher		
	BANCO DA FAMÍLIA - Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Família	BANCO DA FAMÍLIA - Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Família			
	BANCO DO EMPREENDEDOR	BANCO DO EMPREENDEDOR	BANCO DO EMPREENDEDOR		
	BANCO DO POVO DE CHAPECÓ			-	
	Banco do Vale – Agência Metropolitana de Microcrédito				
	BANCRI - Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajaí-Açú BAPEM - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor da Região do Contestado	BANCRI - Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajaí-Açú BAPEM - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor da Região do Contestado	BANCRI - Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajaí-Açú BAPEM - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor da Região do Contestado		
	BLUSOL – Banco do Povo	BLUSOL – Banco do Povo	BLUSOL – Banco do Povo		
	Casa do Empreendedor - Assoc. de Créd. Solid. do Norte Nordeste de SC	Casa do Empreendedor - Assoc. de Créd. Solid. do Norte Nordeste de SC	Casa do Empreendedor - Assoc. de Créd. Solid. do Norte Nordeste de SC		
	CASA DO MICROCRÉDITO		CASA DO MICROCRÉDITO		
	CRECERTO – Agência de Microcrédito Solidário do Alto Uruguai Catarinense	CRECERTO – Agência de Microcrédito Solidário do Alto Uruguai Catarinense			
CREDIAMAI AGÊNCIA DE MICROCRÉDITO	CREDIAMAI AGÊNCIA DE MICROCRÉDITO				

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
SC	CREDICONFIANÇA - Associação de Microcrédito Solidário Crediconfiança	CREDICONFIANÇA - Associação de Microcrédito Solidário Crediconfiança	Credicerto CREDICONFIANÇA - Associação de Microcrédito Solidário Crediconfiança	Credishow Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.	12
	CREDIOESTE	CREDIOESTE	CREDIOESTE		
	CREDISOL – Instituição de Crédito Solidário	CREDISOL – Instituição de Crédito Solidário	CREDISOL – Instituição de Crédito Solidário		
	EXTRACREDI- Extremo Oeste Agência de Crédito	EXTRACREDI- Extremo Oeste Agência de Crédito	EXTRACREDI- Extremo Oeste Agência de Crédito		
	PLANORTE - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor do Planalto Norte	PLANORTE - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor do Planalto Norte	PLANORTE - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor do Planalto Norte		
	PROFOMENTO – Agência de Crédito Especial	PROFOMENTO – Agência de Crédito Especial	PROFOMENTO – Agência de Crédito Especial		
			Siframar Cred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.		

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
SP	Banco do Povo Governo do Estado de São Paulo Crédito Popular Solidário - São Paulo Confia	ABRADES Agência Brasileira de Desenvolvimento Econômico Social Associação de Crédito Popular Solidário de Campinas ASSOCIACAO PRO-ECO BANCO DO POVO - CREDITO SOLIDARIO CASA DO CREDITO S/A - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Crédito Popular Solidário - São Paulo Confia CRESCER - Crédito Solidário União e Solidariedade para o Desenvolvimento Financeiro da Economia Social - UNISOL/FIINANCAS	ACREDITA BANCO DO POVO - CREDITO SOLIDARIO Banco do Povo Governo do Estado de São Paulo Cáritas - SP CEAPE Crédito Popular Solidário - São Paulo Confia CRESCER - Crédito Solidário	American Cred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda. Audax Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda. CASA DO CREDITO S/A - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor CredBrasil Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda. Easycrédit Sociedade de Crédito ao Microempreendedor S.A.	16

(continuação)

UF	UASF/Sebrae	PNMPO	IBAM	ABSCM	TOTAL
SP	-	-	Unicash Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda WIDAR - Empreendimentos para o Fluir Saudável do Dinheiro	Suporte Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda. Transcred - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda. Unicash Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda Valor – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.	5
SE	AMIS - Ação para o Microcrédito em Sergipe CEAPE	AMIS - Ação para o Microcrédito em Sergipe CEAPE	AMIS - Ação para o Microcrédito em Sergipe CEAPE	-	2
TO	-	Agência de Fomento do Estado do Tocantins S.A.	-	-	1
	Total Geral				255

Fonte: Elaboração própria.

Anexo II - Relação das Instituições não Contatadas por Insuficiência de Informações Cadastrais

1. Banmulher – BA
2. Banco Bem - ES
3. Banco de Microcrédito de Uberlândia - MG
4. CEAPE – PA
5. Banco do Povo de Marabá – PA
6. Banco do Povo de Tucuruí – PA
7. CAM – Centro de Apoio aos Microempresários – PE
8. CMN – Casa da Mulher do Nordeste – PE
9. BSCM Brasil Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda – RJ
10. CEAPE Ana Terra – RS
11. ICC Região Campanha – RS

Anexo III - Relação das Instituições Contatadas que não se Interessaram em Aderir à Pesquisa

Relação das 18 instituições de microfinanças que se recusaram a responder o questionário:

1. Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos da Bahia (OSCIP) - BA
2. Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado do ES (OSCIP) - ES
3. Corpal Sociedade de Crédito ao Microempreendedor S/A (SCM) - MS
4. Contacred Instituição Mineira de Microcrédito (OSCIP) - MG
5. Atlanta S.C.M. Ltda (SCM) - MG
6. Ipacred - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda (SCM) - MG
7. Agência de Fomento do Paraná S/A (Agência de Fomento) - PR
8. Crescer S/A - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM) - RJ
9. Credishow Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda (SCM) - SC
10. Crédito Popular Solidário - São Paulo Confia (OSCIP) - SP
11. Crescer Crédito Solidário (OSCIP) - SP
12. Casa do Crédito S/A - SCM (SCM) - SP
13. Finacred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda (SCM) - SP
14. Associação Civil Comunitária de Microcrédito - Banpop (OSCIP) - MG
15. Fincred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda (SCM) - PR
16. Siframar Cred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda (SCM) - SC
17. Planner Sociedade de Crédito ao Microempreendedor S/A (SCM) – SP
18. Rótula S/A (SCM) – MG

Anexo IV - Carta de Apresentação da Pesquisa e Planilha de Coleta de Dados

A) Carta de Apresentação da Pesquisa

Rio de Janeiro, X de YYY de 2007.

Ilmo. Sr. XXXXX

O Programa de Estudos Avançados em Pequenos Negócios, Empreendedorismo, Acesso ao Crédito e Meios de Pagamento (Small Business), da Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas (EBAPE), da Fundação Getulio Vargas (FGV) está realizando a **segunda etapa** de uma pesquisa sobre as microfinanças no Brasil, com o apoio do Sebrae Nacional, através da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros - UASF.

Para a realização dessa pesquisa, cujo objetivo é mapear todas as iniciativas nacionais **em microcrédito produtivo** e criar um banco de dados público, que será disponibilizado no site da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros – UASF, do Sebrae Nacional (www.uasf.sebrae.com.br), contamos com sua colaboração ao responder o questionário (em anexo) que será apresentado por Cintia Tavares de Souza (cintia.souza@fgv.br) e Diana Santos Teixeira (diana.santos@fgv.br), assistentes de Pesquisa do Small Business/Ebape/FGV.

Desde já agradeço pela colaboração e pela ajuda a construir uma indústria das microfinanças mais transparente no Brasil.

Prof. Francisco Marcelo Barone

Coordenador

Programa de Estudos Avançados em Pequenos Negócios, Empreendedorismo,
Acesso ao Crédito e Meios de Pagamento – Small Business

Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas – EBAPE

Fundação Getulio Vargas – FGV

Telefone: 55-21-2559-5444

E-mail: francisco.barone@fgv.br

B) Planilha de Coleta de Dados**1. Dados Gerais:**

Tipo de Instituição (ONG, OSCIP,
SCM):

Nome da Instituição:

Sigla:

Data da fundação:

Data do início da operação:

Situação atual: (ativa/inativa)

Público-alvo:

Área de atuação:

Finalidade creditícia:

Breve histórico:

(continuação)

2. Contato:

Estado:

Cidade:

Bairro:

Endereço completo:

CEP:

Telefone:

Fax:

Home page:

E-mail:

(continuação)

3. Informações Financeiras						
	Indicador	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004	OBS	Descrição
1	Carteira ativa (número):				especificar cada linha de crédito quando houver mais de uma	número total de empréstimos em carteira concedido, para cada uma das linhas de crédito da instituição (individual, solidário) até 31/12 de cada ano.
2	Carteira ativa (valor):				especificar cada linha de crédito quando houver mais de uma	volume total do capital principal dos empréstimos em carteira concedido em R\$ (reais), para cada linha de crédito da instituição (individual, solidário) até 31/12 de cada ano, sem os juros.
3	Carteira ativa em atraso acima de 30 dias					a carteira ativa em atraso acima de 30 dias é o somatório do valor das parcelas vencidas não pagas e a vencer (líquido de juros) dos créditos em atraso de 31 dias ou mais.
4	Carteira total refinanciada (volume total)					carteira que estava em atraso e foi renegociada, em 31/12 de cada ano.
5	Número de agências:					o número total de agências, incluindo a matriz, que possuam agentes e funcionários da instituição
6	Número de empregados:					o número total de empregados contratados da instituição, incluindo os agentes de crédito.
7	Número de agentes de crédito:					o número total de agentes de crédito contratados da instituição.
8	Número de empréstimos concedidos no ano:					número total de empréstimos concedidos em cada ano até 31/12.

(continuação)

	Indicador	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004	OBS	Descrição
9	Créditos castigados:				especificar cada linha de crédito quando houver mais de uma	Valor dos créditos (R\$) eliminados do balanço da instituição para cada linha de crédito da instituição (individual, solidário) até 31/12 de cada ano.
10	Patrimônio líquido:					valor do patrimônio líquido da instituição em 31/12 de cada ano.
11	Ativo total					valor do ativo total da instituição em 31/12 de cada ano.
12	Passivo total					valor do passivo total da instituição em 31/12 de cada ano.
13	Taxa de juros:				especificar cada taxa de juros quando houver mais de uma	discriminar a taxa de juros nominal, para cada tipo de linha de crédito da instituição (individual, solidário) em 31/12 de cada ano. Obs. Taxa de juros nominal é aquela divulgada para o cliente.
14	Taxa de abertura de crédito:				especificar cada taxa de abertura de crédito quando houver mais de uma	discriminar as taxas cobradas dos clientes para efetuar cadastro e/ou contratação de crédito. Se houver mais de um tipo, indicar os valores separadamente. Indicar a periodicidade (se é cobrada uma única vez ou mais de uma vez ao longo do empréstimo).
15	Juros a receber					valor total da receita de juros a receber, referentes ao ano anterior, da carteira ativa em 31/12 de cada ano.
16	Gasto total com juros e tarifas.					volume total de juros e tarifas gastos com o financiamento do funding da instituição até 31/12.
17	Gastos operacionais					são os gastos anuais de pessoal + gastos administrativos + depreciação (se houver), em 31/12 de cada ano.

(continuação)

	Indicador	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004	OBS	Descrição
18	Receita total de juros e tarifas.					Volume total de juros e tarifas recebidos com os empréstimos da instituição até 31/12. receita líquida descontada de impostos e sem recebimento de doações. dívida de longo prazo com financiadores. dívida de curto prazo. dinheiro em caixa ou em bancos, mais bens, direitos e valores a receber no prazo máximo de um ano, ou seja realizável até o término do exercício seguinte, (duplicatas, estoques de mercadorias produzidas, etc.), em 31/12 de cada ano. provisão em 31/12 de cada ano. reserva em 31/12 de cada ano.
19	Receita líquida.					
20	Passivo exigível:					
21	Passivo circulante:					
22	Ativo circulante.					
23	Provisão de gastos com empréstimos perdidos.					
24	Reserva para empréstimos perdidos.					

Fonte: Elaboração própria.

Anexo V - Instituições que se repetem, porém contabilizadas somente em uma Unidade da Federação

As 10 instituições que se repetem em outras Unidades da Federação e constam no universo estimado apenas na Unidade da Federação em que se encontra a sede da instituição:

1. ANDE / Visão Mundial – BA
2. ANDE / Visão Mundial – CE
3. ANDE / Visão Mundial – RN
4. ANDE / Visão Mundial – MG
5. ANDE / Visão Mundial – AL
6. Associação de Crédito Popular de Araxá – MG (faz parte da FAEP em Juiz de Fora)
7. Programa Crediamigo (Banco do Nordeste) – PE
8. Programa Crediamigo (Banco do Nordeste) – DF
9. Programa Crediamigo (Banco do Nordeste) – ES
10. Programa Crediamigo (Banco do Nordeste) – PI

Anexo VI - Metodologia para o Cálculo dos Indicadores Financeiros e Operacionais

A seguir será apresentada a metodologia para o cálculo dos indicadores financeiros e operacionais utilizados na análise das instituições de microfinanças. Os indicadores estão divididos em quatro grandes grupos de interesse para a análise institucional do setor: eficiência e produtividade (quatro indicadores), qualidade da carteira (quatro indicadores), gestão financeira (três indicadores) e lucratividade (três indicadores).

I) Eficiência e Produtividade

Taxa de Gastos Operacionais (TGO)

$$TGO = \frac{\text{Gastos Operacionais}}{\text{Valor da Carteira Ativa Média}} \times 100$$

Função analítica

Essa taxa representa o melhor indicador de eficiência total dos empréstimos da instituição. Mede o custo institucional de se fazer empréstimos de microcrédito. Quanto menor a taxa de gastos operacionais, maior a eficiência institucional.

Cálculo da Taxa de Gastos Operacionais

A taxa é calculada dividindo-se todas as despesas operacionais relacionadas à operação da instituição (são os gastos de pessoal + gastos administrativos + depreciação, se houver) no ano base pela média do valor da carteira no período do ano base e do ano anterior.

Ex: se o indicador se referir ao ano base **n**, o período médio é representado pela média simples dos valores totais de empréstimos ativos em **n-1** (ano anterior ao ano base) e em **n** (ano base).

Receitas de juros e provisão de gastos, bem como gastos extraordinários não são incluídos no cálculo.

Custo por Empréstimo (CE)

$$CE = \frac{\text{Gastos Operacionais}}{\text{Número Médio de Empréstimos Ativos}}$$

Função analítica

Essa taxa representa uma medida de eficiência do custo médio de se manter um empréstimo ativo. Como o valor do empréstimo não é contabilizado no denominador, as instituições que emprestam valores médios mais altos não aparecem como as mais eficientes, como ocorre com a taxa de gastos operacionais. Dessa forma, esse segundo indicador é mais preciso em relação ao primeiro. Quanto menor o custo, maior a eficiência institucional.

Cálculo do Custo por Empréstimo

O Custo por Empréstimo é calculado dividindo-se todas as despesas operacionais relacionadas à operação da instituição (são os gastos de pessoal + gastos administrativos + depreciação, se houver) no ano base pelo número médio de empréstimos ativos no período do ano base e do ano anterior.

Ex: se o indicador se referir ao ano base **n**, o período médio é representado pela média simples dos números totais de empréstimos ativos em **n-1** (ano anterior ao ano base) e em **n** (ano base).

Receitas de juros e provisão de gastos, bem como gastos extraordinários não são incluídos no cálculo. Além destes, empréstimos de penhor ou para consumo são também excluídos do cálculo.

Produtividade por Empregado (PE)

$$PE = \frac{\text{Número de Empréstimos Ativos}}{\text{Número Total de Empregados}}$$

Função analítica

Essa taxa representa a produtividade de todos os empregados da instituição, tanto os administrativos quanto os agentes de crédito. Indiretamente, essa taxa mede a burocracia da instituição na concessão de crédito. Uma baixa produtividade não significa necessariamente que o pessoal trabalha pouco, mas pode indicar que existe muita burocracia na concessão do crédito, consumindo muito tempo de trabalho da equipe. Quanto maior a taxa, maior a produtividade.

Cálculo da Produtividade por Empregado

O cálculo da taxa de Produtividade por Empregado é dado pelo número de empréstimos ativos em 31 de dezembro de cada ano dividido pelo número total de empregados da instituição no mesmo período, que trabalham período integral. Os empréstimos de penhor ou para consumo são excluídos do cálculo.

Produtividade por Analista de Crédito (PA)

$$PA = \frac{\text{Número de Empréstimos Ativos}}{\text{Número Total de Agentes de Crédito}}$$

Função analítica

Essa taxa representa a produtividade específica dos agentes de crédito. É um dos principais indicadores do setor de microfinanças. É também um indicador da velocidade com que a instituição é capaz de colocar créditos no mercado. Quanto maior a taxa, maior a produtividade.

Cálculo da Produtividade por Analista de Crédito

O cálculo da taxa de Produtividade por Agente de Crédito é dado pelo número de empréstimos ativos em 31 de dezembro de cada ano dividido pelo número total de agentes de crédito da instituição no mesmo período, que trabalham período integral. Os agentes de crédito são funcionários diretamente envolvidos com o cliente para a concessão do crédito. Os empréstimos de penhor ou para consumo são excluídos do cálculo.

II) Qualidade da Carteira

Taxa de Risco da Carteira Ativa Total (TR_C)

$$TR_C = \frac{\text{Carteira Ativa em Atraso acima de 30 dias} + \text{Carteira Total Refinanciada}}{\text{Valor da Carteira Ativa Total}} \times 100$$

Função analítica

Trata-se do indicador mais conhecido de qualidade da carteira. Ele mostra a parcela da carteira que se encontra sob risco em relação à carteira ativa total. Tanto a MicroRate, quanto o BID consideram que, em geral, quando a taxa ultrapassa 10%, a carteira da instituição inspira cuidados e uma atenção especial. A razão disto é que o montante emprestado, quando não pago devidamente, é de difícil recuperação dada a baixíssima presença de colaterais⁴² no momento da concessão do crédito. Todavia, cumpre esclarecer que um risco alto não leva necessariamente a perdas para a instituição. Quanto maior a taxa, maior o risco.

Cálculo da Taxa de Risco da Carteira Ativa Total:

⁴² Os colaterais financeiros são ativos que constituem as garantias reais para a concessão do crédito, adotados usualmente pelas instituições bancárias tradicionais. O público-alvo do microcrédito, por ser informal e de baixa-renda usualmente não possui esses colaterais para dar em garantia de um eventual não pagamento do crédito. (ESTRELLA, 2008)

A Taxa de Risco da Carteira Ativa Total é calculada dividindo-se o somatório da carteira ativa em atraso acima de 30 dias e da carteira total refinanciada pela carteira ativa total. A taxa de risco pode também ser calculada a partir de carteiras ativas em atraso acima de 60, 90 ou 120. Em geral, carteiras em atraso acima de 180 dias são consideradas carteiras castigadas, ou seja, empréstimos, não pagos, dados por perdidos.

Taxa de Provisão de Gastos (TPG)

$$TPG = \frac{\text{Provisão de Gastos com Empréstimos Perdidos.}}{\text{Carteira Ativa Média}} \times 100$$

Função analítica

Esta taxa mede os gastos futuros da instituição com empréstimos castigados. Nem sempre as instituições adotam uma política de provisão para empréstimos perdidos. Todavia seria desejável que com um crescimento da carteira, a política de provisão fosse adotada, trazendo maior segurança para a instituição. Quanto maior a taxa, pior a qualidade da carteira.

Cálculo da Taxa de Provisão de Gastos

A taxa de Provisão de Gastos com empréstimos perdidos é calculada pela divisão entre a provisão de gastos com empréstimos perdidos no ano base e o número médio de empréstimos ativos no período do ano base e do ano anterior.

Ex: se o indicador se referir ao ano base **n**, o período médio é representado pela média simples dos valores totais de empréstimos ativos em **n-1** (ano anterior ao ano base) e em **n** (ano base).

Taxa de Cobertura de Risco (TCR)

$$TCR = \frac{\text{Reserva para Empréstimos Perdidos}}{\text{Carteira Ativa em Atraso acima de 30 dias + Carteira Total Refinanciada}} \times 100$$

Função analítica

Este indicador nos mostra o percentual da Carteira Ativa sob Risco que é coberto pela reserva para empréstimos perdidos. É um indicador importante para nos dizer o quanto uma instituição de microfinanças está preparada para um cenário de piora da qualidade da carteira.

Freqüentemente, as instituições de microfinanças tendem a ser conservadoras com altos níveis de taxa de cobertura, justamente por desconhecerem com maior precisão a natureza do risco dos empréstimos e devido a estes, em geral, não serem protegidos por colaterais. Quanto maior a taxa, maior a proteção do risco da carteira.

Cálculo da Taxa de Cobertura de Risco

A Taxa de Cobertura de Risco é calculada a partir da divisão entre a reserva para empréstimos perdidos e o somatório da carteira ativa em atraso acima de 30 dias com a carteira total refinanciada.

Taxa de Carteira Castigada (TCC)

$$TCC = \frac{\text{Valor da Carteira Castigada}}{\text{Valor da Carteira Ativa Média}} \times 100$$

Função analítica

Esta taxa representa o peso dos empréstimos removidos da carteira por alta probabilidade de não serem pagos. Não é uma regra estabelecida, mas geralmente as instituições consideram empréstimos castigados aqueles com mais de 180 dias em atraso. A retirada dos empréstimos considerados perdidos da carteira significa o não inflacionamento da carteira ativa com empréstimos de difícil recuperação. Quanto mais alta a taxa, pior a qualidade da carteira.

Cálculo da Taxa de Carteira Castigada

A taxa de Carteira Castigada é calculada pela divisão entre o valor da carteira castigada no ano base e o número médio de empréstimos ativos no período do ano base e do ano anterior.

Ex: se o indicador se referir ao ano base **n**, o período médio é representado pela média simples dos valores totais de empréstimos ativos em **n-1** (ano anterior ao ano base) e em **n** (ano base).

III) Gestão Financeira

Taxa de Gastos com Capitalização (TGC)

$$TGC = \frac{\text{Gasto Total com Juros e Tarifas}}{\text{Valor da Carteira Ativa Média}} \cdot 100$$

Função analítica

A Taxa de Gastos com Capitalização representa o percentual de gastos financeiros totais da instituição para o financiamento de sua carteira ativa. Esta taxa é importante para ajudar a determinar a taxa mínima de juros que a instituição pode adotar para cobrir seus custos, mantendo a sustentabilidade de suas operações. A diferença entre os recursos obtidos com juros e tarifas gerados pela carteira ativa e

os custos financeiros da instituição de se capitalizar representa a margem líquida de retorno da instituição. Quanto menor os custos de capitalização, menor o custo de sustentabilidade da carteira.

Cálculo da Taxa de Gastos com Capitalização

O cálculo da taxa é realizado a partir da divisão do gasto total com juros e tarifas no ano base pelo número médio de empréstimos ativos no período do ano base e do ano anterior.

Ex: se o indicador se referir ao ano base **n**, o período médio é representado pela média simples dos valores totais de empréstimos ativos em **n-1** (ano anterior ao ano base) e em **n** (ano base).

Taxa de Custos com Financiamento (TCF)

$$TCF = \frac{\text{Gasto Total com Juros e Tarifas}}{\text{Valor do Passivo Total Médio}} \times 100$$

Função analítica

A Taxa de Custos com Financiamento mede o custo médio da instituição de se financiar (tomar empréstimo). Quanto menor a taxa, menor o custo médio do dinheiro tomado emprestado.

Cálculo da Taxa de Custos com Financiamento

O cálculo da taxa é realizado a partir da divisão do gasto total com juros e tarifas no ano base pelo valor médio do passivo total no período do ano base e do ano anterior.

Ex: se o indicador se referir ao ano base **n**, o período médio é representado pela média simples dos valores passivos totais em **n-1** (ano anterior ao ano base) e em **n** (ano base).

Taxa de Endividamento (TE)

$$TE = \frac{\text{Passivo Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Função analítica

A Taxa de Endividamento mede a capacidade de alavancagem da instituição. Tradicionalmente a alavancagem das instituições de microfinanças é baixa. Mas quando elas passam a atuar como intermediárias de outras instituições a tendência é uma elevação na alavancagem. Quanto maior a taxa, menor o endividamento.

Cálculo da Taxa de Endividamento

O cálculo da Taxa de Endividamento é realizado a partir da divisão do passivo total pelo patrimônio líquido.

IV) Lucratividade

Taxa de Retorno sobre o Patrimônio (TRP)

$$TRP = \frac{\text{Receita Líquida}}{\text{Patrimônio Líquido Médio}} \times 100$$

Função analítica

Trata-se de uma medida de lucratividade da instituição, que mede o retorno do investimento. É particularmente relevante na análise das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs), por estas serem pessoas jurídicas com fins lucrativos. Quanto maior a taxa, maior o retorno sobre o investimento.

Cálculo da Taxa de Retorno sobre o Patrimônio

A Taxa de Retorno sobre o Patrimônio é calculada pela divisão do lucro líquido (receita descontada de impostos e sem recebimento de doações) no ano base pelo valor médio do patrimônio líquido no período do ano base e do ano anterior.

Ex: se o indicador se referir ao ano base **n**, o período médio é representado pela média simples dos valores de patrimônio líquido em **n-1** (ano anterior ao ano base) e em **n** (ano base).

Taxa de Retorno sobre os Ativos (TRA)

$$TRA = \frac{\text{Receita Líquida}}{\text{Ativo Total Médio}} \times 100$$

Função analítica

A Taxa de Retorno sobre os Ativos é uma medida geral de lucratividade da instituição, que mede tanto a margem de lucro quanto a eficiência da instituição no uso de seus ativos. Quanto maior a taxa, maior a lucratividade.

Cálculo da Taxa de Retorno sobre os Ativos

A Taxa de Retorno sobre os Ativos é calculada pela divisão do lucro líquido (receita descontada de impostos e sem recebimento de doações) no ano base pelo valor médio dos ativos totais no período do ano base e do ano anterior.

Ex: se o indicador se referir ao ano base **n**, o período médio é representado pela média simples dos valores dos ativos totais em **n-1** (ano anterior ao ano base) e em **n** (ano base).

Taxa de Retorno sobre a Carteira Ativa (TR_{EC})

$$TR_{EC} = \frac{\text{Receita Total com Juros e Tarifas}}{\text{Valor da Carteira Ativa Média}} \times 100$$

Função analítica

Esta taxa mede o quanto as instituições de microfinanças recebem em pagamentos de juros e tarifas referentes aos empréstimos concedidos aos seus clientes durante o período base. Quanto maior a taxa de retorno sobre a carteira, maior a eficiência da instituição.

Cálculo da Taxa de Retorno sobre a Carteira Ativa

A Taxa de Retorno sobre a Carteira Ativa é calculada dividindo a receita financeira total recebida com juros e tarifas dos empréstimos pelo número médio de empréstimos ativos no período do ano base e do ano anterior.

Ex: se o indicador se referir ao ano base **n**, o período médio é representado pela média simples dos valores totais de empréstimos ativos em **n-1** (ano anterior ao ano base) e em **n** (ano base).

Anexo VII - Glossário

A seguir, é apresentado um pequeno glossário com os conceitos dos principais termos técnicos que foram utilizados na pesquisa sobre microfinanças. Este glossário pretende facilitar a compreensão daqueles que têm pouca intimidade com o setor.

Variável	Conceito
Carteira ativa (número)	número total de empréstimos em carteira concedido, para cada uma das linhas de crédito da instituição (individual, solidário, etc.) até 31/12 de cada ano.
Carteira ativa (valor)	volume total do capital principal dos empréstimos em carteira concedido em R\$ (reais), para cada linha de crédito da instituição (individual, solidário, etc.) até 31/12 de cada ano, sem os juros.
Carteira ativa em atraso acima de 30 dias	a carteira ativa em atraso acima de 30 dias é o somatório do valor das parcelas vencidas não pagas e a vencer (líquido de juros) dos créditos em atraso de 31 dias ou mais.
Carteira total refinanciada (volume total)	carteira que estava em atraso e foi renegociada, em 31/12 de cada ano.
Número de agências	o número total de agências, incluindo a matriz, que possuam agentes e funcionários da instituição.
Número de empregados	o número total de empregados contratados da instituição, incluindo os agentes de crédito.
Número de agentes de crédito	o número total de agentes de crédito contratados da instituição.
Número de empréstimos concedidos no ano	número total de empréstimos concedidos em cada ano até 31/12.

(continuação)

Variável	Conceito
Carteira castigada	Valor dos créditos (R\$) eliminados do balanço da instituição para cada linha de crédito da instituição (individual, solidário, etc.) até 31/12 de cada ano.
Patrimônio líquido	valor do patrimônio líquido da instituição em 31/12 de cada ano.
Ativo total	valor do ativo total da instituição em 31/12 de cada ano.
Passivo total	valor do passivo total da instituição em 31/12 de cada ano.
Taxa de juros	discriminar a taxa de juros nominal, para cada tipo de linha de crédito da instituição (individual, solidário, etc.) em 31/12 de cada ano. Obs. Taxa de juros nominal é aquela divulgada para o cliente.
Taxa de abertura de crédito	discriminar as taxas cobradas dos clientes para efetuar cadastro e/ou contratação de crédito. Se houver mais de um tipo, indicar os valores separadamente. Indicar a periodicidade (se é cobrada uma única vez ou mais de uma vez ao longo do empréstimo).
Juros a receber	valor total da receita de juros a receber, referentes ao ano anterior, da carteira ativa em 31/12 de cada ano.
Gasto total com juros e tarifas	volume total de juros e tarifas gastos com o financiamento do <i>funding</i> da instituição até 31/12.
Gastos operacionais	são os gastos anuais de pessoal + gastos administrativos + depreciação (se houver), em 31/12 de cada ano.
Receita total de juros e tarifas	Volume total de juros e tarifas recebidos com os empréstimos da instituição até 31/12.

(continuação)

Variável	Conceito
Receita líquida	receita líquida descontada de impostos e sem recebimento de doações.
Passivo exigível	dívida de longo prazo com financiadores.
Passivo circulante	dívida de curto prazo.
Ativo circulante	dinheiro em caixa ou em bancos, mais bens, direitos e valores a receber no prazo máximo de um ano, ou seja realizável até o término do exercício seguinte, (duplicatas, estoques de mercadorias produzidas, etc.), em 31/12 de cada ano.
Provisão de gastos com empréstimos perdidos	provisão em 31/12 de cada ano.
Reserva para empréstimos perdidos	reserva em 31/12 de cada ano.

Fonte: Elaboração própria.