IBMEC SÃO PAULO
Faculdade de Economia e Administração

Fernando Ring

ASPECTOS ÉTICOS E ECONÔMICOS DAS MICROFINANÇAS

São Paulo
2009

Fernando Ring

Aspectos Éticos e Econômicos das Microfinanças

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel do Ibmec São Paulo.

Orientador:
Prof. Dr. Eduardo Giannetti da Fonseca – Ibmec SP

São Paulo
2009

Ring, Fernando
Aspectos Éticos e Econômicos das Microfinanças / Fernando Ring. – São Paulo: Ibmec, 2009.
41 f.

Monografia: Faculdade de Economia e Administração. Ibmec São Paulo.

Orientador: Prof. Dr. Eduardo Giannetti da Fonseca

1.Microcrédito 2. Políticas públicas 3. Empreendedorismo

Fernando Ring

Aspectos Éticos e Econômicos das Microfinanças

Monografia apresentada à Faculdade de Economia do Ibmec como parte dos requisitos para conclusão do curso de graduação em Economia.

Aprovado em Dezembro 2009

EXAMINADORES

_____

Prof. Dr. Eduardo Giannetti da Fonseca
Orientador

_____

Prof. Dr. Andrea Maria Accioly Fonseca Minardi
Examinadora

_____

Prof. Dr. Maria Cecília Leonel Gomes dos Reis
Examinadora

Agradecimentos

"A mente que se abre a uma nova idéia jamais voltará ao seu tamanho original."

Albert Einstein

"Deixei de ser um economista com uma visão panorâmica, que lecionava teorias numa sala de aula e me tornei um agente que observava as coisas de perto, para provocar uma mudança real e duradoura na vida do povo."

Muhammad Yunus

"A você que fica aí inútil, vivendo vida insossa, só digo: coragem! Mais vale errar se arrebentando do que poupar-se para nada."

Darcy Ribeiro

Dedicatória

Dedico este trabalho a meu maior incentivador, o Zeide.

Resumo

RING, Fernando. Aspectos Éticos e Econômicos das Microfinanças. São Paulo, 2009. 41 p. Monografia – Faculdade de Economia do Ibmec.

Esse trabalho analisa o microcrédito como uma ferramenta de inclusão social sob o prisma da ética nas relações creditícias. O objetivo é desenvolver esse debate estudando um caso real da Microinvest, SCM ligada ao Itaú Unibanco.

Palavras-chave: Microcrédito, Políticas Públicas, Empreendedorismo, Desenvolvimento Econômico

Abstract

RING, Fernando. Ethical and economic aspects of microfinance. São Paulo, 2009. 41 p. Monograph – Faculdade de Economia e Administração. Ibmec São Paulo.

This paper analyzes microcredit as a tool for social inclusion under the ethical perspective of credit relations. The goal is to develop the debate by studying a real case at Microinvest, SCM that belongs to Itau Unibanco.

Keywords: Microcredit, Public Policy, Entrepreneurship, Economic Development.

Sumário

Introdução 10
1 **O Fenômeno dos Juros** 12
1.1 A Natureza dos juros 12
1.2 Exploração e ética 15
2 **Microcrédito** 17
2.1 *Histórico*. 17
2.2 *Modus Operandi*. 18
2.3 Tendências no Mundo. 20
2.4 Tendências no Brasil 22
2.5 Obstáculos ao crescimento do setor no Brasil. 24
2.6 A informalidade e o MEI. 25
3 **Estudo de Caso** 27
3.1 Microinvest 27
3.2 Particularidades nas operações microcreditícias 28
3.3 – Sr. Jurandir 29
4 **Conclusão** 33

Referências 35
Anexos 37

Lista de tabelas

Tabela 1 – Recursos direcionados ao microempreendedor. 22
Tabela 2 – Despesas mensais fixas da família 29
Tabela 3 – Despesas mensais fixas do negócio 30
Tabela 4 – Despesas e receitas mensais variáveis 30
Tabela 5 – Receita diária 31
Tabela 6 – Histórico de vendas mensal 31
Tabela 7 – DRE 32

Introdução

De acordo com Constanzi (2002), desde a experiência do Grameen Bank[1], o microcrédito passou a se disseminar pelo mundo como um instrumento relevante para inserção social, funciona no combate à pobreza através de geração de trabalho e renda. O objetivo desta monografia é verificar as virtudes e os limites do microcrédito como agente de transformação social e erradicação da miséria. Para isso, será necessário avaliar a validade ética da cobrança de juros a populações da baixa renda. Podemos considerar ético emprestar aos pobres a qualquer taxa de juros? Como saber quando uma instituição está adotando práticas de mercado exploratórias?

Keynes (1930) acreditava que, no tempo de seus netos, o homem já teria se libertado do problema econômico de subsistência básica. Assim, pregava que o objetivo da industrialização era retirar esse problema da esfera humana. O homem se libertaria das necessidades básicas para viver uma vida plena. Keynes errou sua previsão, a época de seus netos chegou, mas a economia capitalista não se mostrou libertadora, os vencedores da corrida do consumo estão obcecados por novos dispêndios e em maiores quantidades enquanto os perdedores ainda não se libertaram do problema econômico. Vivemos num mundo de competição por bens posicionais.

Segundo Silva (2007), o termo *microfinanças* é utilizado para designar todos os serviços financeiros como crédito, poupança e seguros para populações de baixa renda. *Microcrédito* é parte das *microfinanças*, são as operações de empréstimos para os menos favorecidos (inclui crédito para consumo). Grandes bancos e financeiras atuam nesse segmento marcado por altas taxas de juros. *Microcrédito produtivo* é a concessão de serviços de crédito à micro e pequenas atividades produtivas. Quando a análise de viabilidade de uma instituição microfinanceira é feita através de metodologia com agentes de crédito, a operação enquadra-se em *microcrédito produtivo orientado*. Daqui para frente, ao ler *microcrédito* leia-se *microcrédito produtivo orientado*, foco de estudo deste trabalho.

Vale ressaltar que as operações de microcrédito não devem ser vistas como uma solução única para mitigar a pobreza, é necessário combiná-las com políticas públicas adequadas a diagnósticos específicos de cada realidade. Segundo Jeffrey Sachs (2005), a pobreza deve ser vista como uma doença da sociedade, sendo necessário prescrever remédios adequado ao seu combate. Numa sociedade onde há proliferação de enfermidades, por

[1] Em bengali, a palavra "grameen" significa aldeia. O público-alvo do banco são as mulheres da zona rural de Bangladesh.

exemplo, deve-se dar prioridade a medidas de saúde pública e não de crédito. A partir do momento que o mínimo está estabelecido, há garantias mínimas de sobrevivência, o microcrédito pode ser uma ferramenta poderosa para desenvolver empreendimentos locais combatendo a pobreza.

Paiva (2002) e Constanzi (2002) se complementam em definir os três pilares ideais do microcrédito:

- Os recursos devem ser emprestados para microempreendedores excluídos do sistema financeiro, ou seja, focalização na base da pirâmide.
- O cliente não oferece garantias reais à instituição microfinanceira (utiliza garantias alternativas) e recebe a entrega do crédito através de uma forma adequada e particular.
- O microcrédito deve ser um mecanismo auto-sustentável de combate a exclusão social.

Nieto (2006) conclui que mercados de crédito imperfeitos prejudicam empreendedores de todas as faixas de renda. O papel dos bancos é fazer a intermediação financeira para possibilitar que os clientes adotem posições credoras ou devedoras transformando, com segurança, renda presente em consumo futuro ou consumo presente em dívida futura. O homem racional, para maximizar seu bem-estar, deve suavizar o consumo: o sistema financeiro é uma ferramenta para tal processo de suavização. Assim sendo, a inclusão financeira torna as decisões de alocação intertemporal de recursos mais eficientes.

Os pobres, marginalizados do sistema financeiro, tem suas carências reforçadas pois, além da falta de recursos, a suavização do consumo se dá de maneira ineficiente se comparada as classes favorecidas. Devido à falta de acesso a serviços financeiros, encontram formas de suavizar o consumo com operações irregulares e inseguras como enterrar dinheiro, adquirir jóias, ouro ou animais.

O primeiro capítulo apresenta aspectos teóricos dos juros, servindo como base conceitual para os seguintes. O segundo aborda assuntos relevantes ao mundo microfinanceiro ao aprofundar o histórico do microcrédito, as tendências do mercado e a macro-estrutura do setor. No terceiro capítulo, o foco é em um caso específico, a Microinvest, operação microcreditícia vinculada ao grupo Itaú-Unibanco. Serão descritas características específicas da operação e será estudado o processo de concessão de crédito a um cliente. O quarto capítulo oferece uma conclusão que visa ligar todo o percurso desse trabalho gerando novos questionamentos para subsidiar próximos artigos.

1.0 O Fenômeno dos Juros

1.1 A Natureza dos juros

Antes de mergulharmos profundamente no mundo do microcrédito, caso específico de troca temporal envolvendo juros, é importante analisar o fenômeno dos juros em si. O debate sobre a natureza dos juros é denso e extenso, temos aqui um pequeno recorte. Para colaborar no incômodo debate da exploração nas relações de crédito precisamos dar um passo para trás estudando o que representam os juros e suas variações.

Para abordar a natureza dos juros serão utilizados alguns conceitos de Giannetti (2005), que trata o tema incorporando o pensamento de Fisher (1930). O **grau de impaciência** é a ansiedade de gastar no presente. Indivíduos com alto **grau de impaciência** apresentam baixa **disposição individual em investir**. Quanto menor a **disposição individual em investir,** mais o homem prefere o presente aqui-e-agora ao amanhã longínquo, talvez inexistente. É contra a natureza humana abdicar de prazer no presente sem receber justa recompensa na posteridade, dessa maneira a existência de taxas de juros positivas apenas reflete uma característica humana.

O **grau de impaciência** é diretamente proporcional a **taxa de desconto intertemporal**, pela qual o indivíduo desconta o futuro. A teoria dos juros de Fisher (1930) descreve o fenômeno dos juros através da interação entre o fator psicológio, que é o **grau de impaciência**, e o fator objetivo, que são as oportunidades de investimento.

Segundo Fisher (1930), ao longo da vida a **taxa de desconto intertemporal** do individuo pode variar muito. Tais variações são frutos de transformações na natureza do agente: nosso **grau de impaciência** por renda muda ao longo da vida. Por exemplo, o estabelecimento matrimonial reduz o **grau de impaciência** tornando os indivíduos mais previdentes visto que as contingências do futuro se tornam mais apelativas quando há perspectivas de novas bocas para alimentar. Quando os filhos se tornam independentes, aumenta o **grau de impaciência** dos pais novamente.

O conceito de juros não é pautado apenas por resultados financeiros, devemos tomar cuidado para não cair no economicismo, ao analisar as trocas temporais apenas no quesito econômico. Podemos ver aplicações do conceito ao tratar de cuidados com a saúde, exemplificados pela alimentação: indivíduos com **taxas de desconto intertemporal** muito altas tendem a comer mais frituras e chocolates mesmo sabendo dos malefícios desses alimentos.

Ao tomar uma decisão, o ser humano é movido por dois sistemas, valorativo e motivacional (Giannetti, 2002). Através do sistema valorativo escolhemos tendo como base nossos valores e crenças. Quando deliberamos conferindo maior peso ao sistema motivacional, temos como objetivo uma sensação momentânea. No caso do obeso que continua a se alimentar de forma inadequada, temos um conflito entre o sistema valorativo (que neste caso visa a saúde, o bem estar físico de longo prazo) e o sistema motivacional (o sentimento de gula). Se a queda de braço é vencida pelo sistema motivacional, mais uma bomba de chocolate vai para dentro. A atitude aparentemente míope pode, contudo, continuar sendo perfeitamente racional se a **taxa de desconto intertemporal** do indivíduo for alta.

Analisando as relações entre países, nações com cidadãos com visão de futuro tendem a emprestar e acumular capital. Nestes locais, as construções tem características permanentes, duráveis. Por outro lado, Irving Fisher (1930) nos conta sobre a descrição que John Rae[2] fez da fragilidade das construções chinesas. Segundo ele, na China havia uma tendência a contrair dívidas e a dissipar capital. Os chineses foram lembrados por instrumentos e edificações perecíveis e juros altos. Devemos buscar os fatores que determinam essa propensão a decadência.

Antes de entrar no aspecto ético, é preciso entender como se formam tais preferências temporais. Um argumento polêmico que merece ser defendido é o determinismo geográfico. A orientação de futuro de uma pessoa, seu grau de impaciência, é parcialmente induzida por condições ambientais. Um exemplo pode ser visto na ocorrência de privações básicas como alimentação. A escassez de comida[3] em uma sociedade africana, por exemplo, pode compelir os indivíduos a aceitarem consumir a qualquer preço em determinadas épocas, tendo que pagar uma recompensa elevada no futuro. Por outro lado, a abundância de alimentos pode tornar as pessoas insensíveis às contingências do porvir.

Podemos concluir que a **taxa de desconto intertemporal** de uma pessoal é dada pela combinação de características pessoais e oportunidades. O **grau de impaciência** é fruto de efeitos misturados de características pessoais como cultura (costume) e clima (ambiente), somadas a oportunidades e incentivos como o caráter do fluxo de renda, sua magnitude, composição e certeza. É importante ter em mente que condições específicas, como a escravidão, podem deformar tais características pessoais, tais preferências temporais.

---

[2] Rae baseou-se em relatos de missionários e viajantes.
[3] A fartura de alimentos aqui é vista como condição ambiental.

1.2 Exploração e ética

Está presente na sociedade uma noção moral que indica quais produtos e serviços podem ser comercializados. Essa percepção atravessa instituições religiosas, culturais e não é guiada pelos princípios da racionalidade. Somo seres biológicos, passionais, instintivos. Um exemplo: por que a sociedade aceita seja possível que, no caminho entre São Paulo e Barueri, os pagantes acessem a via pedagiada e furem o trânsito, mas não permite que se compre um lugar na fila do cinema ou na fila do toalete?

A idéia dessa sessão não é chegar a respostas finais, mas levantar boas questões. O objetivo é entender como se definem nossas normas sociais. Quais os limites éticos para discutir o que pode e o que não pode ser comprado? Após abordarmos na sessão anterior alguns conceitos relativos a natureza dos juros estamos prontos a voltar a um ponto central: a exploração nas relações de crédito. Para saber se há exploração devemos analisar as origens das preferências temporais das partes envolvidas na relação creditícia.

Se a concessão do crédito for uma transação voluntária e legal, podemos considerá-la conseqüentemente ética? Nesse trabalho será aplicada minha intuição sobre o que é justo como ferramenta para julgar a base ética das trocas temporais. A análise ética não será integralmente racional: incorporarei meus sentimentos morais ao diagnóstico, o julgamento ético utilizará motivos interagindo em congruência com a razão. Por definição, se houver exploração, a concessão de crédito não pode ser considerada uma pratica ética.

O problema da exploração começa a ser levantado quando duas populações com preferências intertemporais muito diferentes, isto é, com taxas de desconto intertemporal díspares, se encontram. Este ambiente pode se tornar hostil e perigoso para a população mais ingênua, o grupo poupador pode criar um mecanismo institucional para sugar o tomador. Assim, o contato de grupos com preferências temporais discrepantes pode gerar exploração.

Um claro exemplo de exploração no mercado de crédito aconteceu nos EUA (Fisher, 1930). No ano de 1863, a *Emancipation Law* entrou em vigor representando liberdade aos escravos americanos. Os escravos estavam acostumados a viver o presente não tendo necessidade de poupar para subsistir. A sociedade não permitia que um escravo fizesse escolhas temporais financeiras, não lhes era dada a possibilidade de guardar recursos ao longo do tempo. A escravidão, dessa maneira, deformou a psicologia temporal dos submetidos e, após a libertação, os ex-escravos foram um alvo lucrativo para instituições financeiras. Devido a tal deformação, aceitaram tomar empréstimos a juros semanais de 40%. Tal situação pode ser caracterizada como exploração, não parece correto lucrar livremente com o resultado

de uma situação de escravidão (que já era considerada éticamente inaceitável e por isso tinha sido banida). Dessa maneira, em 1916 foi instituído o Small Loan Act, que limitou os juros para esse tipo de operação em 3,5% ao mês.

No caso anterior, a exploração foi identificada porque a origem das preferências temporais dos escravos não era legítima, sendo fruto de imposição. A escolha nos parece razoável, a imposição é uma afronta a nossos sentimentos morais mesmo que o resultado seja o mesmo da escolha. A desigualdade deve resultar de um processo válido, legítimo. Classificamos uma relação como exploratória quando a origem do comportamento de uma das partes envolvidas na transação creditícia for resultado alguma deformação na psicologia temporal. Tais deformações não são um processo legitimo.

O resultado de qualquer processo envolvendo situações impositivas, como a escravidão, não pode ser considerado legítimo e, portanto, nem todo tipo de transação com essa população de ex-escravos poderá ser considerada ética. A alocação de recursos provocada pelo sistema de crédito de sociedades caracterizadas por grupos cujas preferências temporais estão deformadas não é legítima e a redistribuição de riquezas que este sistema impõe também pode ser eticamente questionada. Se as origens das disposições individuais a investir forem legítimas, não há condenação ética em cobrar quaisquer juros.

Para saber se há exploração também temos que nos debruçar sobre a questão da transparência da informação: o tomador entende corretamente as condições do empréstimo? Ele consegue mensurar em quanto aquele crédito irá comprometer ou potencializar a sua renda futura? Se a resposta de alguma dessas perguntas for não, temos que rever nossa avaliação ética.

Para tentar resolver o problema da informação, o país deve buscar uma regulação que proíba a venda de produtos pelo mesmo valor à vista e a prazo, informando que o artigo é sem juros quando estes estão embutidos. Essa prática pode ser considerada fraudatória porque sonega a informação sobre o preço dos juros. Fisher (1930) concordaria que quem toma crédito nessa condição não é autônomo, está sendo manipulado por quem concede. Essa situação é eticamente condenável.

2.0 Microcrédito

2.1 Histórico

A história do Grameen Bank e do Prof. Muhammad Yunus (1997) tem fundamental importância para o movimento microfinanceiro. Após estudar nos EUA, Yunus voltou em 1974 para Bangladesh tornando-se chefe do departamento de economia da Universidade de Chittagong.

Percorrendo com seus alunos comunidades no entorno da universidade, descobriu que poderia retirar 42 mulheres das mãos de agiotas emprestando a elas apenas 27 dólares americanos (856 takas). Foi o início do Banco Grameen que, através de avanços metodológicos, já conseguiu emprestar de forma sustentada a milhões de pessoas carentes (Yunus, 2008). Hoje, o Grameen Bank tem mais de 2500 agências e movimenta mais de 1 bilhão de dólares anualmente. A inadimplência é baixa, em torno de 2,5% e o banco já retirou mais de 15 milhões de bengalis da pobreza. Para isso, foi necessário quebrar alguns paradigmas dos bancos tradicionais emprestando via agentes de crédito, principalmente a mulheres e a pessoas sem documentação (muitas vezes analfabetas), através de grupos solidários.

Yunus (1997) vê o microcrédito não apenas do ponto de vista do capital monetário, mas do impacto que o processo de concessão e acompanhamento de crédito causa no capital humano dos financiados e de suas famílias. Prega que todo homem tem um dom natural para empreender e que crédito possibilita que o capital humano se desenvolva até o indivíduo atingir seu pleno potencial. Yunus relata que em Bangladesh, ao estimular a participação econômica da mulher, o Banco Grameen promove a igualdade de gêneros e a melhora do bem estar dos lares dando mais poder as mulheres. Há relatos de redução na violência contra a mulher em comunidades com acesso a programas de microcrédito.

2.2 *Modus Operandi*

A primeira pendência ao abordar a necessidade de uma metodologia diferenciada para lidar com a inclusão financeira da base da pirâmide tange a questão: por que os bancos simplesmente não expandem suas operações para abranger mais gente? Os bancos tradicionais foram desenhados para atender aos que já tem patrimônio, exigindo comprovação de bens no momento de abrir uma linha de crédito. Para Constanzi (2002), as garantias instituem um ciclo vicioso de exclusão social impossibilitando o acesso a crédito ao público-alvo das microfinanças.

As palavras "acreditar" e "crédito" têm a mesma raiz. Por muito tempo o sistema bancário não confiou na capacidade de pagamento dos mais pobres. O bengali Yunus (1997) ressalta que tal fenômeno pode ser verificado através das barreiras cadastrais, burocráticas, criadas pelos próprios bancos para evitar esse público. O dogma de que é preferível emprestar grandes somas a poucos clientes do que emprestar pequenos montantes a muitos clientes (devido a custos operacionais) ainda é difundido no setor bancário. Além disso, os menos abastados estão mais propensos a atrasar pagamentos devido a pequenos imprevistos: uma doença inesperada pode desestabilizar os fluxos de caixa de uma família por meses, aumentando o risco.

Yunus (1997) percebeu que através de uma metodologia solidária foi possível baixar os custos operacionais e obter bons resultados (econômicos e sociais). Dentre as inovações metodológicas que permitiram o sucesso financeiro das instituições de microcrédito estão:

1) No espaço da tradicional peregrinação do cliente ao banco, o **agente de crédito** visita os empreendimentos prevenindo a instituição contra fraudes e inadimplência através de um recurso fundamental: a relação pessoal entre o agente e seus financiados. O próprio agente é o responsável pela cobrança do empréstimo.

2) A idéia de emprestar a um **grupo solidário** e não diretamente para um empreendedor teve muito êxito em reduzir os riscos para as instituições de microcrédito. Com essa metodologia, as instituições ficam mais neutralizadas contra riscos específicos das atividades visto que, em muitos casos, os membros de um grupo solidário atuam em diversos setores. Assim, um contratempo em algum setor econômico não necessariamente implica em atraso no pagamento, já que os outros

empreendedores cobrem o inadimplente. Tal procedimento reduz custos permitindo a cobrança de juros menores devido a diversificação da carteira de crédito.

3) Outra característica das microfinanças refere-se à **progressividade** dos montantes emprestados. O montante do crédito vai aumentando com as renovações, o que representa um incentivo à adimplência. Tal pratica potencializa o interesse do cliente em pagar o empréstimo: em muitos casos, o empreendedor sabe que a única chance de escapar da miséria é saldando a dívida para receber outro crédito de maior valor.

4) Uma prática que ajuda a manter a baixa inadimplência é a **adequação do produto** a necessidade. O crédito deve ser dosado como um remédio: se um empreendedor precisa de uma quantia específica para fazer um banheiro para seu bar, o agente deve emprestar a exata quantia necessária: nem mais (para que esse montante extra não atrapalhe o pagamento futuro), nem menos crédito, visto que com menos não seria possível construir o banheiro nem usufruir dos lucros extras proporcionados por esse investimento.

O sucesso dos grupos solidários está relacionado à reputação e à pressão social. A formação dos grupos é espontânea, desse modo os clientes decidem se associar apenas com bons pagadores. Se algum membro do grupo não paga uma parcela do empréstimo, a responsabilidade é transferida para os outros financiados, que deverão cobrir esse calote para evitar que a instituição proteste contra seu nome.

Assim que um grupo é formado, cada negócio conta com novos interessados diretos no sucesso de sua empreitada, os co-financiados, que ajudam na divulgação e cobram resultados. Tal procedimento pode ser encarado como uma virtude do método de grupos solidários pois ajuda na promoção dos empreendimentos.

2.3 Tendências no Mundo

Para Paiva (2002), a principal tendência internacional com relação à regulação no mercado de microcrédito é que uma regulação adequada facilita o trabalho da autoridade monetária em supervisionar as instituições microfinanceiras. Dessa forma, uma baixa pulverização organizacional convém, pois menos entidades facilitam a supervisão governamental. Supervisão mais eficiente significa mais segurança ao setor e possibilita a expansão dos serviços microfinanceiros.

Atualmente, há duas principais vertentes ideológicas no movimento microcreditício, *minimalismo* (Escola de Ohio) e *desenvolvimentismo (*Banco Grameen*)*. Os *minimalistas* (Nieto, 2006) acreditam que as instituições devem prestar apenas serviços financeiros, com foco em eficiência e rentabilidade. Por isso, focam suas atenções na sustentabilidade financeira da instituição. Os *desenvolvimentistas* acreditam que, paralelamente aos serviços financeiros, a instituição de microcrédito deve prover serviços de outra natureza.

Os *desenvolvimentistas* tem Muhammad Yunus e o Banco Grameem como expoentes. Para Nieto (2006), o foco dessa corrente é no impacto social causado pelas operações, de nada serve a sustentabilidade financeira desacompanhada de impactos sociais. Em Bangladesh, o Grameen oferece serviços não-financeiros paralelamente a concessão de crédito, como exercícios físicos e programas de alfabetização. O Grameem incentiva a criação de abrigos contra desastres naturais e ajuda os financiados a se reerguer em tempos de crises climáticas ou econômicas. Yunus acredita na capacidade empreendedora do homem, o crédito serve para possibilitar que os desprovidos melhorem suas próprias histórias.

A instituição que melhor representa o *minimalismo* é o Banco Compartamos, do México. Após sua criação, a instituição obteve grande sucesso rapidamente, provendo serviços financeiros a população carente do México. Algum tempo depois, para expandir suas operações, abriu o capital na bolsa de valores através de uma oferta pública. Tal atitude gerou polêmica: será correto lucrar livremente em cima de empréstimos aos necessitados? Por outro lado, a captação permitiu levantar mais fundos, expandir operações e melhorar a condição de vida via crédito de muitas famílias de baixa renda (através de inclusão financeira e conseqüente aumento da eficiência da alocação intertemporal de recursos).

Nieto (2006) crê que a diferença está no mercado, os *minimalistas* pegam uma camada mais elevada da pobreza enquanto os *desenvolvimentistas* atingem a base da base da pirâmide. Dessa forma, é possível concluir que, apesar da tendência de crescimento do microcrédito lucrativo, haverá, todavia, espaço para operações desenvolvimentistas, que podem estar

focadas em mercados que continuarão ignorados pelo setor comercial devido a populações excessivamente pobres ou dispersas (que inviabilizam as operações focadas em lucro pois implicam em custos operacionais ainda maiores).

2.4 Tendências no Brasil

Nas décadas de 70 e 80, com o apoio de ONGs internacionais, algumas instituições se aventuraram a operar microcrédito no Brasil, a primeira delas foi o UNO -PE. Data dessa época o início do bem sucedido caso do CEAP – MA. O Brasil tem vivido grande período de expansão do setor de meados da década de 1990 até os dias de hoje. O controle da hiperinflação dado pela flexibilização cambial foi uma fator determinante no processo de ampliação dos programas de microcrédito visto que viabilizou muitos negócios que, com altas taxas de inflação, não tinham sentido econômico.

De acordo com o Global Entrepreneurship Monitor[4] (GEM), a motivação pela qual o negócio começou traz significativos impactos em sua probabilidade de sobrevivência, empreendimentos iniciados por oportunidades tem mais chances de prosperar. Segundo o GEM, o problema da informalidade é estrutural na economia brasileira: 47% dos empreendedores tem renda familiar inferior a três salários mínimos e apenas 13% tem mais de 11 anos de escolaridade. Podemos concluir que o empreendimento geralmente não ocorre aqui por uma percepção de oportunidade do empresário, mas sim por necessidade de sobrevivência.

A **tabela 1** contém o saldo da carteira dos bancos em operações de microcrédito produtivo orientado. Os maiores responsáveis por esses números são o Banco do Nordeste, o Banco Real e o Unibanco. O saldo foi de 4,5 para 585 milhões em pouco mais de 5 anos: a carteira cresceu mais de cem vezes.

Tabela 1 – Recursos direcionados ao microempreendedor

Recursos Direcionados - Microempreendedor				
Ano/Mês	Saldo da Carteira (R$ 1.000,00)	Quantidade Contratos do Mês	Valor Médio (R$)	Prazo Médio (meses)
jan/04	4.520,01	5.382	587,39	3,70
jan/05	132.889,65	31.796	631,65	3,14
jan/06	191.686,48	37.341	667,63	4,21
jan/07	227.399,64	64.665	817,47	5,12
Jan/08	338.384,84	72.059	1.097,52	5,41
Jan/09	509.353,91	80.480	1.299,84	5,60
Jun/09	585.536,06	119.898	1.298,09	6,07

Fonte: BANCO CENTRAL. Microfinanças e cooperativismo.

Esse expressivo resultado foi devido a importância que o governo federal deu ao tema através da medida provisória MP 226 e ao Decreto 5.288 de 29 de novembro de 2004, que

[4] Dados de 2005.

foram ratificados na Lei 11.110 de 25 de abril de 2005, na qual o presidente Luis Inácio Lula da Silva instituiu a criação do PNMPO – programa nacional de microcrédito produtivo orientado. O programa é gerido pelo Ministério do Trabalho, mas conta com o acompanhamento de representantes do Ministério da Fazenda – MF e do Desenvolvimento Social – MDS.

Segundo a lei, a finalidade específica do programa é disponibilizar recursos para o *microcrédito produtivo orientado*. A lei define: "...considera-se *microcrédito produtivo orientado* o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com o empreendedor no local onde é executada a atividade econômica."

O PNMPO abrange cooperativas de crédito, sociedades de crédito ao microempreendedor e OSCIPs (organização da sociedade civil de interesse público). Como é possível perceber na **tabela 1** acima, o crescimento no saldo da carteira foi conseqüência tanto do aumento na quantidade de contratos quanto do valor médio do empréstimo. O prazo médio também subiu, significando melhores condições para o tomador. A tendência de aumento acima da inflação no valor médio dos contratos é natural, as instituições estão conseguindo resultados mais sustentáveis ao emprestar para empreendedores com negócios mais consolidados (que demandam mais capital).

Pereira (2007) descreve duas medidas que regulamentaram o uso de recursos públicos pelo setor: a Resolução 449 do CODEFAT, 29 de agosto de 2005, que recolheu 200 milhões de reais do FAT (fundo de amparo ao trabalhador) e a resolução 3.310, de 31 de agosto de 2005, do CMN (conselho monetário nacional) que determinou a destinação de 2% dos depósitos à vista dos bancos comerciais para aplicação em microcrédito (e não apenas em microcrédito produtivo orientado).

2.5 Obstáculos ao crescimento do setor no Brasil

Penso que a melhor maneira de abordar os obstáculos ao crescimento do mercado das microfinanças no Brasil é ouvindo um especialista, alguém conectado com a prática. O trecho a seguir foi transcrito a partir de uma entrevista realizada em Julho de 2009 com Eduardo Carlos Ferreira, superintendente da Microinvest, pedia a ele que falasse sobre as principais dificuldades para o crescimento do setor[5].

"O primeiro desafio é a implantação do modelo de negócios, que implica em um modelo hibrído com convivência de análise de crédito de alto contato (convencional na Ásia), com aplicação de tecnologia da informação que promova capacidade de escala sem uso intensivo de mão-de-obra. Segundo, a gente tem que adaptar toda a legislação que existe pros bancos, essa legislação implica em custos muito altos para esse tipo de operação (microcrédito). Uma adaptação pode tornar a operação de microcrédito mais *light*, mais adaptada pro volume, pro tipo de transação que vai ser feita. O terceiro desafio é que o cliente final entenda a linha de microcrédito com a transparência que a gente gostaria. Infelizmente, ao longo dos anos, eles ficaram longe do sistema financeiro e hoje o produto microcrédito é muito sofisticado pro entendimento deles, não entendem que a taxa é baixa, que o limite é alto, que tem um processo diferenciado, isso faz com que eles não nos procurem. Realmente, se eles entendessem mais esse mercado, se entendessem melhor a oferta, a gente ia conseguir crescer mais facilmente, tanto que o crescimento, apesar de relativamente ser muito acelerado, nos últimos anos quando você pega em valor absoluto, é muito aquém do que poderia ser, quer dizer, vários números são atribuídos mas o número médio é na casa de 16 bilhões de reais em potencial e a soma das carteiras principalmente no microcrédito produtivo orientado não chega a 5 – 10% do potencial, então hoje diversos fatores acabam contribuindo para isso."

[5] A fala original sofreu algumas alterações de palavras devido à transposição de linguagem oral para escrita, a semântica foi preservada.

2.6 A informalidade e o MEI

O microcrédito empresta no Brasil cobrando taxas próximas de 60% ao ano. Para um projeto creditício ter sentido econômico, a taxa interna de retorno deve ser superior à taxa de atratividade de capital. Como é possível que os micronegócios obtenham retornos tão elevados consistentemente por períodos prolongados?

Um setor que apresenta lucros elevados deveria estimular a entrada de novos *players*, assim temos um interessante objeto de estudo, as causas da persistência na alta lucratividade dos nanonegócios. Por que não ocorre a entrada de competidores causando a redução na lucratividade dos negócios? A principal fonte de vantagem competitiva é a informalidade, que pode ser vista como uma barreira de entrada. As **vantagens tributárias** advindas da informalidade ajudam a induzir a persistência dos lucros.

Um empreendimento da economia informal compete de forma desleal contra a economia formal, não paga impostos e mantém uma **vantagem tributária** comparativa justamente por não recolher os encargos devidos. Assim sendo, o Brasil deve combater a existência de empreendimentos informais melhorando o clima de investimento através de ações como o MEI, que será descrito a seguir.

O diferencial de muitos microempreendimentos é a conveniência, o cliente compra devido à proximidade; ao invés de um grande deslocamento para chegar em um supermercado, o cliente prefere caminhar apenas uma quadra comprando na mercearia do bairro. A informalidade dos empreendimentos é uma barreira visto que nem todos estão dispostos a correr os riscos jurídicos de um empreendimento informal, sem CNPJ. Há fiscais, as mercadorias podem ser apreendidas, há riscos e complicações maiores, mas com o MEI esse cenário está começando a mudar.

Em 1 de julho de 2009, entrou em vigor a Lei Complementar n° 128/08 que estabeleceu a figura do Microempreendedor individual, o MEI. Tal lei representa um avanço legislativo que permite de forma simples e com custos baixos a regularização dos negócios informais. A figura do MEI tem o potencial de reduzir em larga escala o problema da informalidade.

Para todos negócios cobertos pela nova lei há uma taxa fixa de 51,15 reais mensais. Se o negócio for prestador de serviços, além desse valor fixo é necessário pagar cinco reais mensais de ISS[6], totalizando 56,15 reais mensais para regularizar-se. Se o negócio contar com

[6] Imposto sobre serviços.

circulação de mercadorias, deve ser pago um real por mês de ICMS[7], totalizando 52,15 reais mensais. Se houver circulação de mercadorias e serviços, como no caso de um motoboy, deve-se pagar o fixo somado ao ISS e ao ICMS, totalizando 57,15 reais mensais.

Se comparado a informalidade, o MEI tem como principais vantagens a aposentadoria por idade, por invalidez, salário maternidade, pensão por morte, auxílio doença e acidente. Dessa maneira, assim como um microseguro, a formalização do empreendedor representa a possibilidade de suavizar o consumo de forma mais eficiente. *Ceteris paribus*, quando a formalização for economicamente viável, o resultado final será idêntico a um aumento na renda em uma situação pré-legislação. Outras vantagens da formalização incluem a possibilidade de negócios com o poder público (que só trabalha com fornecedor formais) e uma maior facilidade para tomar empréstimos pois, ao financiar um carro, por exemplo, é exigida comprovação de renda (só é possível após a regularização). A formalização através do MEI pode ser adotada gratuitamente nos centros de apoio ao trabalho da prefeitura e em alguns escritórios de contabilidade cadastrados, que fazem o serviço gratuitamente.

Como a lei ainda é muito recente (menos de seis meses), ainda não é possível saber se resolverá em grande medida o problema da informalidade, isto é, se os incentivos oferecidos serão suficientes para regularizar uma grande parcela dos trabalhadores que hoje não tem CNPJ.

[7] Imposto sobre circulação de mercadorias e prestação de serviços.

3.0 Estudo de Caso

3.1 Microinvest

O Unibanco foi o primeiro banco privado a atuar no segmento de microcrédito produtivo orientado no Brasil. A penetração no setor não deveu-se apenas a oportunidade de negócio, mas também a percepção do potencial do microcrédito como agente de transformação social.

A Microinvest foi criada em 2003 através de uma parceria entre o IFC (International Finance Corporation), que detém 18% do capital, e o Unibanco, com 82%. O IFC é o braço do banco mundial que aporta recursos a investimentos capitaneados pela a iniciativa privada. A Microinvest assume a forma jurídica de SCM (sociedade de crédito ao microempreendedor), através da qual é possível distribuir os lucros obtidos com as operações.

Os profissionais da Microinvest acreditam que as pessoas são mais individualistas em grandes centros urbanos e, dado que as operações estão concentradas nas regiões Sul e Sudeste – principalmente nas regiões metropolitanas de São Paulo, Rio de Janeiro e Porto Alegre – foi selecionada uma modalidade de crédito adequada a características individualistas dessas populações. Dentre os serviços microfinanceiros, a modalidade escolhida foi a de crédito individual. Em comunidades do Norte e Nordeste, a presença de coletivismo é mais marcante e a metodologia de grupos solidários, nessas regiões, parece mais adequada[8].

A base operacional da Microinvest é a Fininvest, financeira do grupo Itaú Unibanco. Nas operações da Microinvest, são utilizados agentes de microcrédito para visitar os clientes em seus empreendimentos ofertando três produtos: crédito para capital de giro, para reforma ou para a compra de máquinas e equipamentos (ativo fixo). O cliente também tem a opção de captar crédito misto, para mais de uma dessas finalidades.

[8] O Banco do Nordeste tem operado através do programa Crediamigo. A metodologia de grupos solidários tem obtido resultados expressivos.

3.2 Particularidades nas operações microcreditícias

O objetivo desta sessão é explicar a diferença entre o fluxo de crédito tradicional e o fluxo do microcrédito através do exemplo do Itaú Unibanco. Ao desejar a liberação de crédito para consumo tradicional[9], o cliente inicia procurando uma agência da Fininvest. O operador da agência digita a proposta no sistema, que a envia para o *score,* um modelo matemático que nega ou aprova 95% das propostas. Nos 5% dos casos em que o modelo não consegue aprovar nem negar com precisão, o sistema envia a proposta para a mesa de crédito, que tem vinte minutos decidir pela negação ou concessão do crédito. Então, o crédito é liberado e a cobrança é feita por *call-centers* e, em alguns casos, é tercerizada.

No microcrédito há mais canais de entrada: tanto o cliente pode procurar uma agência da Fininvest, quanto pode ser abordado por um agente de crédito em seu próprio empreendimento. Se ele procurar uma agência, o próprio operador irá digitar a proposta no sistema. Caso ele tenha sido abordado em seu empreendimento, ele precisa ligar para o *call-center* que coletará os dados da proposta por telefone. O formulário de proposta para pré-análise preenchido pelo atendente do *call-center* é o mesmo do operador da agência da Fininvest. Todas as propostas vão então para a pré-análise, no *back-office* da Microinvest. Após a pré-análise, alguns clientes tem seus pedidos negados automaticamente (nesta etapa, a Microinvest nega o crédito para todos clientes com restrições cadastrais[10]) e aos outros é agendada a visita de um agente de microcrédito.

Na visita de um agente da Microinvest a um cliente, a análise de crédito é realizada através de uma FAEF (formulário de avaliação econômico financeira), que é um levantamento sócio-econômico. O agente envia a FAEF preenchida para o comitê de crédito, que decide pela liberação e pelo montante, se o pedido será integralmente ou parcialmente contemplado. A cobrança é realizada no empreendimento (e não por telefone) através de visitas semanais do agente, a freqüência das parcelas deve acompanhar o giro do negócio. Após a dívida ser quitada, o próprio agente de crédito sugere a renovação e o ciclo reinicia.

A Microinvest disponibilizou para este estudo a FAEF de do Sr. Jurandir[11], preenchida no dia 04 de setembro de 2008. As informações também incluem as percepções de minha visita ao empreendimento, em Julho de 2009.

---

[9] Tal modalidade de crédito é marcada por altos juros e alta inadimplência.

[10] A São Paulo Confia, OSCIP que opera em São Paulo, empresta a clientes com restrições cadastrais. Resolve as restrições cadastrais dos clientes através do aval solidário.

[11] Nome alterado para preservar a privacidade do cliente.

3.3 Sr. Jurandir

O Sr. Jurandir vive na Zona Norte de São Paulo, em uma comunidade próxima a Serra da Cantareira. Iniciou sua jornada empreendedora vendendo gelinho[12] como ambulante, hoje olha orgulhoso para sua lanchonete, onde vende para todo o bairro e fornece salgados para eventos. O microcrédito possibilitou a ele uma vida mais digna ao lado de sua mãe, com quem vive. O empreendimento do Sr. Jurandir não tem *CNPJ,* mas formalizar o negócio é um sonho presente. Por ora, Sr. Jurandir acredita que os custos de formalização inviabilizariam sua lanchonete.

Para uma instituição microfinanceira analisar um cliente, é necessário conhecer as receitas e despesas do empreendedor avaliado, para assim calcular a capacidade de pagamento. Vale lembrar que, nos empreendimentos em questão, não há separação entre o caixa familiar e o do negócio. Desta maneira, para calcular a capacidade de pagamento de um microempreendedor, é necessário considerar as despesas do negócio somadas às despesas familiares. Analogamente, a renda familiar deve ser somada à receita do negócio para chegar a renda total. A Microinvest usa duas metodologias para calcular a receita do negócio: a primeira é baseada na receita diária e a segunda na projeção do histórico de vendas.

A seguir, a FAEF do Sr. Jurandir será decomposta com a finalidade de entender melhor a economia de uma família de baixa renda e para avaliar como uma instituição microfinanceira calcula a capacidade de seus clientes contraírem dívidas.

O início do diagnóstico da capacidade de pagamento de um microempreendedor passa pela observação da despesa familiar mensal**,** conforme a **tabela 2** abaixo.

Tabela 2 – Despesas Mensais Fixas da Família (R$)

Alimentação / Higiene / Limpeza	280,00
Luz / Água / Gás / Fone	60,00
Saúde / Educação	30,00
Outros / Lazer / Vestuário	50,00
Gasto mensal	420,00
Margem para imprevistos	20%
Despesa Familiar Mensal - DFAM	504,00

Fonte: FAEF – Cliente Sr. Jurandir - Data 04/09/2008.

[12] Suco congelado embalado em plástico.

O gasto mensal é acrescido de uma margem de 20%, determinada pelo modelo de negócios da Microinvest, que considera tal magnitude adequada. Dessa forma, o modelo considera como 504,00 reais o gasto familiar mensal (DFAM).

Na **tabela 3**, serão calculadas as despesas mensais fixas do negócio, que incluem gastos com outros microfinanciamentos. Após as dívidas, os números entre parênteses representam o total de parcelas à vencer e o total de parcelas do empréstimo, respectivamente.

Tabela 3 – Despesas Mensais Fixas do Negócio (R$)

Veículo / Transporte	100,00
Luz / Água / Gás / Fone	50,00
Outros / Lazer / Vestuário	50,00
Empréstimo Banco do Povo (2/12)	76,00
Empréstimo Banco Real (2/9)	376,00
Gasto mensal real	652,00
Margem para imprevistos	5%
Despesa Negócio Mensal - DNEG	684,60

Fonte: FAEF – Cliente Sr. Jurandir - Data 04/09/2008.

Para as despesas do negócio, a Microinvest utiliza 5% como margem para imprevistos. Assim, chegou-se a 684,60 reais como o total das despesas fixas do negócio (DNEG). Dessa forma, o total de despesas do empreendedor é dado por:

$$\text{Gasto Total Fixo} = \text{DNEG} + \text{DFAM} = 1.188,60$$

Após o cálculo dos gastos fixos, falta projetar os gastos e as receitas variáveis para chegar a margem de contribuição. Assim será possível calcular a capacidade de pagamento do empreendedor.

Assim, o agente fez o cálculo de vendas:

Tabela 4 – Despesas e Receitas Mensais Variáveis (R$)

	Quantidade	**Valor de Compra**	**Total Compras**	**Valor de Venda**	**Total vendas**
Refrigerante	700	0,90	630	2,00	1400,00
Salgados	4000	0,20	800	0,50	2000,00
Bolinho de carne	1000	0,20	200	0,50	500,00
Diversos	1	300,00	300	1000,00	1000,00

Fonte: FAEF – Cliente Sr. Jurandir - Data 04/09/2008.

Dessa forma, foi possível concluir que o empreendimento vende 4900 reais por mês e compra 1930 reais. A margem de contribuição (MC) é dada por:

$$\text{Margem de contribuição} = \text{MC} = 100\frac{Vendas - Compras}{Vendas} = 61\%$$

Em seguida, o agente de crédito projeta com o cliente a receita total do empreendimento através de duas técnicas. Na primeira, são criados dois cenários para a renda diária e na segunda é analisada a sazonalidade através do histórico de vendas mensal.

Técnica 1 - a renda diária:

Tabela 5 – Receita Diária (R$)

	Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Total Semana	Valor Mensal
Bom	250,00	200,00	200,00	200,00	200,00	250,00	250,00	1.550,00	6.641,75
Ruim	120,00	100,00	100,00	100,00	100,00	150,00	150,00	820,00	3.513,70

Fonte: FAEF – Cliente Sr. Jurandir - Data 04/09/2008

Dessa forma, através da técnica 1, foi calculada a receita total mensal (RT^1) ponderando os dias bons e ruins como equiprováveis.

$$\text{Receita Total Técnica } 1 = RT^1 = \frac{1}{2}6.641,75 + \frac{1}{2}3.513,70 = 5.077,73$$

Através da técnica 2, abaixo, foi calculada a receita total ajustando o valor do cenário pela freqüência em que ele ocorreu. Os cenário regular é construído com uma aproximação da média da receita obtida pela técnica 1. Ganhos 10% acima da média representam bons meses e quando a receita está 10% abaixo da média temos meses ruins.

Técnica 2 – despesas mensais.

Tabela 6 – Histórico de Venda Mensal (R$)

	Valor Médio	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Fr	Total
Bom	5.500,00	X										X	X	3	16.500,00
Regular	5.000,00			X	X	X	X	X	X	X	X			8	40.000,00
Ruim	4.500,00		X											1	4.500,00

Fonte: FAEF – Cliente Sr. Jurandir - Data 04/09/2008

$$\text{Receita Total Técnica } 2 = RT^2 = \frac{4500 + 40000 + 16500}{12} = 5.083,33$$

Finalmente, com todas informações em mãos, é possível chegar a capacidade de pagamento do cliente na **tabela 7**, abaixo. Nesse caso, o valor obtido com as duas técnicas foi

similar, entretanto, a adoção pela Microinvest de dois cenários distintos limita possíveis imperfeições do modelo.

Tabela 7 – Demonstrativo de Resultado (R$)

	RT¹	**RT²**
Receita x MC	3.082,90	3.086,31
Gasto Total Fixo	-1.188,60	-1.188,60
Lucro Líquido	1.894,30	1.897,31
Capacidade de pagamento	1.515,44	1.518,17

Fonte: FAEF – Cliente Sr. Jurandir - Data 04/09/2008

A Microinvest considera a capacidade de pagamento como 80% do lucro líquido. O cliente solicitou 9.500 reais para capital de giro, a serem pagos em 9 parcelas de 1.308 reais. O agente de crédito mandou essa proposta para o comitê de crédito que, mesmo havendo capacidade de pagamento, decidiu conceder apenas 8.500,00 reais a serem pagos em 9 parcelas de 1.170,32 reais. A Microinvest cobrou nessa operação 3,3% de juros ao mês somados a 3% de TAC (taxa de abertura de crédito).

Entrevistando o Sr. Jurandir foi possível concluir que, assim como nos créditos anteriores, esse crédito contribuiu positivamente com o negócio permitindo a ele comprar estoque, vender as mercadorias adquiridas, pagar o crédito e sair com mais renda ao final da operação.

4.0 Conclusão

A inclusão financeira através de bancos que vêem o mercado microfinanceiro apenas pela ótica estritamente rentável deve ser incentivada contanto que respeitadas as legitimidades das preferências temporais. Não haverá condenação ética em operar maximizando lucro neste segmento desde que as preferências temporais dos grupos envolvidos na relação creditícia tenham origem legítima.

Outro argumento a favor da livre exploração do microcrédito com lucro prega que, para atender as demandas não cobertas pelo setor formal, surgem os agiotas, que cobram juros altíssimos utilizando métodos agressivos de cobrança. Aproveitam-se da ignorância e fragilidade das populações da base da pirâmide para obter retornos obscenos. Assim sendo, é possível concluir que mesmo que um banco cobre caro dos pobres, a possibilidade de obtenção no setor formal pode ser considerada benéfica porque os protege contra a violência dos agiotas e de taxas ainda mais maiores.

Constanzi (2002) prega que microcrédito é um movimento pela democratização do crédito, a sociedade deve buscar um setor financeiro inclusivo, o acesso a serviços financeiros é um direito fundamental e reduz a vulnerabilidade das populações menos favorecidas. Pereira (2007) vê uma responsabilidade do setor para com a população que está impedida pelo sistema bancário tradicional de investir em atividades próprias de pequeno porte.

Paiva (2002) afirma que as taxas de juros do microcrédito são altas devido aos elevados custos operacionais do setor. Ideologicamente, Yunus (1997) acredita que o microcrédito deve servir o mais pobre dentre os pobres, entretanto, as instituições perceberam que há um conflito entre essa prática e a sustentabilidade á mercado. Segundo Constanzi (2002), a dificuldade de atingir a camada mais baixa da pobreza reforça a idéia de que o instrumento financeiro deve estar ligado a outras armas como assistência social, qualificação profissional e saúde. Atualmente, por buscar sustentabilidade financeira, as operações brasileiras estão focadas em negócios já existentes: o público-alvo não pode ser classificado como miséria extrema mas ainda assim abarca populações carentes de dignidade.

A inclusão dos mais pobres no sistema financeiro não muda suas taxas de preferência intertemporal, entretanto, permite que estes guardem mais recursos do presente para o futuro e o efeito final é equivalente a um aumento na propensão a prosperidade. Além disso, o multiplicador social dos investimentos em instituições de microcrédito é considerado alto visto que um mesmo montante gira, transformando-se em mais capital para ser re-emprestado para diversos clientes necessitados. Nieto (2006) crê que os pobres, ao invés de beneficiar-se

passivamente das políticas assistencialistas governamentais, tem no microcrédito a possibilidade de alcançar a prosperidade através de seu próprio trabalho.

Para Constanzi (2002), as microfinanças representam um avanço no antigo paradigma assistencialista, que demanda recursos a fundo perdido para combater a pobreza, sem impactos persistentes sobre o público-alvo. Microcrédito é uma solução que funciona dentro da ótica de mercado com diretas conseqüências na melhora de vida da população carente. As instituições microcreditícias devem sobreviver à concorrência e, assim, a racionalidade da alocação de recursos mercadológica fica preservada.

Referências

BANCO CENTRAL. **Microfinanças e cooperativismo.** Disponível em http://www.bcb.gov.br/?DADOMICROFIN. Acesso em: 18/08/2009

CONSTANZI, Rogério N. **Microcrédito no âmbito das políticas de trabalho e renda.** In:Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise, n.º 19. IPEA/MTE, 2002.

FISHER, Irving. **The theory of interest.** Nova York, 1930.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Enpreendedorismo no Brasil.** Disponível em http://www.gemconsortium.org/document.aspx?id=526. Acesso em: 10/03/2009

GIANNETTI, Eduardo. **Felicidade**: diálogos sobre o bem-estar da civilização. São Paulo: Companhia das letras, 2002.

GIANNETTI, Eduardo. **O valor do Amanhã.** São Paulo: Companhia das letras, 2005.

Grameen Bank. Definition: What is Mircrocredit? Disponível em: <http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=32&Itemid=91> Acesso: 26/08/08

KEYNES, J. M. **As Possibilidades Econômicas dos Nossos Nétos** in T. Szmrecsanyi (org), p. 70. 1984. São Paulo. Ed. & Ática.

NETO, Mario Prestes Monzoni. **Impacto em Renda do Microcrédito: uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo.** Mario Prestes Monzoni Neto. - 2006. 195 f.

NIETO, Begoña Gutiérrez. **El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza.** CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 54, abril 2006.

SACHS, Jeffrey. **O fim da pobreza: como acabar com a miséria mundial nos próximos vinte anos.** São Paulo: Companhia das Letras, 2005.

SILVA, Roberto Vilela de Moura**. Disseminação de programas públicos de microcrédito: o caso dos municípios da Região Metropolitana de São Paulo**. São Paulo, 2007.

PAIVA, Luis H. GALIZA, Marcelo. **Microcrédito: alternativas em evidência no país.** In: Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise, n.º 19. IPEA/MTE, 2002.

PEREIRA, Almir da Costa. Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – (PNMPO): Descrição, Resultados e Perspectivas. Artigo. 21 p. Banco Central do Brasil; Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – Ministério do Trabalho e Emprego. Porto Alegre - RS, 2007.

YUNUS, Muhammad. **O Banqueiro dos Pobres.** São Paulo: Ed. Ática, 1997.

YUNUS, Muhammad. **Um Mundo Sem Pobreza.** São Paulo. Ed. Ática, 2008.

Ficha de Avaliação Econômico e Financeira, desenvolvida em janeiro/2008 pela Microinvest – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor.

<http://www.fazenda.gov.br/spe/publicacoes/reformasinstitucionais/sintesedalegislacao/leis/LEI%2011.110.05.doc> Acesso: 18/09/09

< http://www.unibanco.com.br/vste/_sus/por/oqf/pvo/mic/index.asp> Acesso: 18/09/09

<http://www.saopauloconfia.org.br/index.php?option=com_content&task=view&id=166&Itemid=156> Acesso: 02/10/09

Anexo

Em Julho de 2009, entrevistei Carlos Ximenes de Melo e Eduardo Carlos Ferreira, presidente do conselho e superintendente da Microinvest, respectivamente. Também conversei com Paulo Cruz, supervisor de microcrédito e ex-agente de crédito, com quem fui a campo. Transcrevi os trechos mais interessantes dessas entrevistas abaixo[13].

Carlos Ximenes

Meu nome é Carlos Ximenes de Melo, eu sou presidente do conselho da Microinvest, que é uma parceria entre o Unibanco, agora Itau-Unibanco, e o IFC, uma empresa do Banco Mundial. Quando a gente começa a estudar microcrédito, microfinanças, a gente tem que ir além das matérias que compõe o currículo tradicional das faculdades. A gente tem que ir para a sociologia e tem que mergulhar também na antropologia. Sem uma compreensão antropológica do homem fica difícil formular produtos e comportamentos para lidar com esse público.

Sem dúvida nenhuma que o microcrédito funciona no combate a pobreza, mas a gente tem que separar o que é a visão social do que é a visão econômica de tratar esse problema. A visão social é um pouco como o bolsa família, ela dá dinheiro promovendo uma capacidade de compra nessas pessoas, essa pessoas acabam tendo uma melhor compreensão da dinâmica do dinheiro mas, aqui no caso, eu não acredito que isso seja suficiente para ser combate a pobreza.

Quando você apanha a pirâmide de renda no Brasil, a pirâmide econômica, você pode segmentar isso por varias maneiras, do meio para cima é onde os bancos sempre estiveram. Do meio para baixo é onde os bancos nunca tiveram uma presença significativa, seja por que estavam muito ocupados fazendo uma penetração intensiva e extensiva nessa parte do meio para cima, seja porque essa parte de baixo tem o custo muito alto de penetração por que existe uma massa, um volume muito grande que você tem que atender.

O fato é que há uma tremenda desigualdade. Quando nós começamos a operar na Microinvest tínhamos problemas no departamento jurídico dizendo que não se pode operar com informais, nós conversamos com o governo, conversamos com várias áreas da

[13] A fala original sofreu algumas alterações devido à transposição da linguagem oral para escrita, a semântica foi preservada.

administração do país, executivo, legislativo e tudo, e hoje é comumente aceito que a gente opere com informais.

Estamos falando sobre aqueles indivíduos que eventualmente tem uma banca de frutas, o individuo que tem pipoca, cachorro quente, a moça que tem um pequeno salão de beleza, no seu bairro, o informal conhecido, examinado mais de perto, é um guerreiro, é o indivíduo que sai de casa, na sua grande maioria, com o dinheiro do ônibus pra ir, ele as vezes não tem o dinheiro do ônibus pra voltar. Na volta, quando ele se deu bem, ele passa num pequeno mercado e compra a comida da noite.

Você tem uma população que vive, vamos dizer, marginalmente na economia, essa população vive na periferia. Em algumas cidades grandes seriam favelas, em outras não. São agrupamento não planejados, ruas que só tem nome de letra, ruas que sequer tem nome mas, onde pelo tempo em que essas pessoas estão vivendo nessas áreas, elas acabam se conhecendo, então é um pouco como antigamente, você conhece o seu vizinho, você conhece as pessoas da sua rua, você sabe um pouco o que tá acontecendo no teu entorno, isso pressupõe que as pessoas tenham uma vivência de alguns anos naquela área e isso é o que faz a solidariedade, você se importa com seu vizinho, você se importa com o que tá acontecendo na sua rua.

Vocês deveriam pensar microcrédito como um componente da vida, você pode ser engenheiro, você pode ser administrador de empresa, você pode ser físico, você pode ser, eu não sei que atividade você tem, mas toda essa população enorme de microcrédito, ele tá do teu lado, então se esse indivíduo não estiver sendo pensado em sua atuação ele tá sendo excluído, e quem que vai incluir? Eu, que sou especialista em microcrédito e microfinanças? Eu sozinho? E eu vou ter que te convencer disso? Não, não, vamos combinar aqui: esta é uma empreitada para todos. Não se exclua, porque, ao se excluir, você estará dando uma informação de que talvez na sociedade que você tá pensando, você tá pensando só numa parte e isso não compõe o todo, você precisa fazer parte deste pensamento global.

O meu sonho não é individual, o meu sonho é um sonho coletivo, é um sonho de construção de uma sociedade mais igualitária, mais participativa, com mais oportunidades, se cada um de nós fizer uma pequena parte nessa direção, e esse é o momento de vocês, de poderem começar a construir porque este momento da faculdade é o momento dos grande sonhos, tem que começar agora.

Eduardo Ferreira

Meu nome é Eduardo Carlos Ferreira, sou superintendente, responsável pela operação da Microinvest, que é a operação de Microfinanças do Itaú-Unibanco. Nossa operação acaba oferecendo um retrato da pirâmide da base. Alguns clientes acabam sendo muito pouco assistidos, clientes da Rocinha, Maré, Paraisópolis, mas a gente também não fecha as portas para clientes que tem comércio de rua, pequenos comércios de bairro, então acho que é um retrato de quem nos procura.

A opção da Microinvest pelo modelo de SCM é para dar total transparência em relação a nossa operação. Então hoje nós temos como sócio o Banco Mundial, através do IFC e sempre foi uma preocupação fundamental dessa operação dar transparência.

Bom, eu entendo que, até a própria repercussão que foi dada ao Yunus, com o prêmio Nobel da paz deixou muito claro que o microcrédito é uma grande ferramenta para gerar renda, gerar consumo, na camada mais baixa da população e por conta disso se diminui a violência. Eu entendo que, além dessa questão mais obvia, é uma grande oportunidade para desenvolver a economia do país, hoje tem uma parcela significativa da população que acaba ficando a margem do consumo, a margem das melhores condições para obtenção de capital de giro, investimento no seu negócio, eu acho que se a gente conseguir desenvolver uma metodologia, uma oferta que seja totalmente adequada, a gente consegue inserir essa camada da população naquilo que a gente entende que seja a nossa economia.

Os juros de microcrédito cobrados no Brasil comparativamente com as ofertas que esse cliente teria em outras linhas de crédito, não são altos. Hoje a gente procura não oferecer uma linha assistencial, quer dizer, com uma taxa que não justifique a operação financeiramente.

A questão da informalidade é uma questão presente inclusive na legislação, eu diria que a visão da operação é uma visão legal, hoje há um esforço grande do governo para que a gente consiga formalizar essa camada informal, como se eles são informais não por opção mas por falta de opção, então nosso trabalho aqui é criar condições favoráveis para que essa população atinja a formalidade e que se tenha um sistema mais ético e mais justo para todos. Então eu entendo que a Microinvest cumpre esse papel social em contribuir para que eles ultrapassem essa linha da informalidade e que sigam seu caminho na formalidade.

Base da operação é cumprir o nosso papel social de promover a formalização dos clientes, ter uma operação sustentável financeiramente e sempre trabalhar com o máximo de transparência junto ao cliente.

Pessoalmente, eu gostaria de criar meu filho num mundo justo. Eu gostaria muito que a gente conseguisse ter uma condição social para a maior parte da população brasileira de tal forma que problemas como a violência pudessem ser amenizados. Esse é meu maior sonho.

Paulo Cruz

Os pobres estão às margens. Essa que é a verdade. Ninguém quer lidar com quem está às margens, eles não significam retorno. Mas são retorno, porque são um mercado consumidor. Porque a maioria das pessoas tem televisão, a maioria quer consumir o que a televisão oferece. E uma coisa que é legal ressaltar é a taxa de inadimplência do microcrédito que é muito baixa, essa informação interessa pros bancos formais. Endendeu? Talvez a taxa de inadimplência do microcrédito seja muito mais baixa do pessoal dito classe média-alta, que tem mais condição.

Na minha concepção o pobre é o melhor pagador. É até uma expressão que eles mesmo usam, eles honram, porque eles dizem que só tem o nome. E como a gente tá vendo a geografia da região, só tem o nome mesmo. Não tem mais nada. Então eles honram os compromissos que ele assumem. E essa concepção, os bancos formais não tem, a forma de lidar com essas pessoas.

Essa região que a gente tava, é uma região de criminalidade pesada, a gente foi observado o tempo todo quando tava ali, não sei se vocês perceberam. Visto o crescimento do Seu Manuel, ele deu emprego pra quatro pessoas que poderiam estar marginalizadas, a mercê de traficante, a mercê de tudo que tem aqui.

O Estado aqui não chega. O Estado só chega pra reprimir. Só isso. É uma área de manincial, uma região de invasão. As pessoas moram aqui há 30 – 40 anos e agora o governo vem com uma política de que essas pessoas tem que sair da região. Que jeito? Como? Ir pra onde? Quando a gente oferece microcrédito, a gente tá minimizando um sofrimento que o próprio Estado criou. É isso que acontece. Quando um cara desse, que vive abaixo da linha da pobreza, dá emprego pra outro que tá numa situação pior que ele. Acho que esse é o mérito do trabalho que a gente faz.

É tentar diminuir o abismo social, que o próprio Estado criou. Complicado, né? O trabalho que ele faz é um trabalho nobre, de entrar dentro da comunidade. Ele faz o que ninguém faz, os bancos formais não tem essa estratégia de mandar um funcionário, dentro de uma comunidade carente. Tudo fruto do preconceito. Nessas comunidades estão pessoas que

precisam de uma oportunidade, uma mão amiga, essa mão que o Estado nunca deu. A verdade é essa. É isso que essas pessoas precisam.

Vi muitas pessoas saindo da pobreza através do microcrédito. Como a Dona Socorro contou agora com o Seu Manuel. É história de vida, poxa, uma faxineira, vamos falar no popular, um pedreiro. Sem nenhuma expectativa de vida. Pessoas que pelas regras normais não chegariam a lugar nenhum. A situação que eles estão hoje, isso me deixa gratificado.

O agente de crédito tem que ter um compromisso com a comunidade que ele trabalha, porque é ali que ele precisa transformar, entendeu. Ele tem que ter uma proposta. A primeira coisa que o agente de crédito tem que ter é o compromisso com conhecer a sociedade dele. Saber que a gente vive um tremendo processo de desigualdade no país. Saber que existem pessoas que precisam de oportunidade, né? E é isso, ele tiver essa concepção, ele entra em qualquer comunidade, porque antes de ser agente de microcrédito ele é agente de transformação social. Porque a partir do momento que ele entra com o credito, ele tem a oportunidade de conversar com uma família, de orientar o empreendedor, eu ate costumo dizer, assim como os grandes empresários tem grandes consultores que dão palestras e tudo mais, os pequenos empresários tem o agente de microcrédito, que é um consultor do pobre, aquele que vai, entra, senta, toma uma café, explica. Muitas vezes é mudar a geografia de uma lojinha, a forma de expor os produtos, significa ganho para o cliente.

Porque a proposta do microcrédito é levar uma oportunidade melhor pro pequeno empreendedor, o empreendedor das comunidades carentes. Como que é nossa sociedade? Quando uma pessoa faz quarenta, 35 anos, ele n serve mais pro mercado de trabalho. E muitas vezes dentro dessas comunidades, uma pessoa de 35-40 anos já tem uma família de 5-6 pessoas. E qual é a oportunidade dela se não é útil pro mercado formal de trabalho? Ela monta um pequeno negocio, mas se ela não tiver acesso a crédito, aquele pequeno negocio vai falir. Então, ele não tem oportunidade de crescer, e assim, qual é o impacto? O empreendedor vai começar a comer melhor, a se vestir melhor, a auto-estima dele muda, ele vai ter oportunidade de ter uma conta num banco, com os pequenos valores que ele começa a multiplicar, assim ele vai se sentindo inserido socialmente. Agente percebeu na fala do seu Manoel, da dona Socorro, que hoje são pessoas diferentes. Ela não se vê mais como ela se via no tempo em que era diarista, ele não se mais como ele se via no tempo em que era pedreiro, o maior orgulho deles foi dizer que abriram a firma, ter CNPJ, então quer dizer, em outras palavras, eles não estão mais as margens. Eles são legais.