

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

FELIPE SCHÜTZ

O MICROCRÉDITO NO BRASIL: A ATUAÇÃO DO CREDIAMIGO

PORTO ALEGRE
2011

FELIPE SCHÜTZ

O MICROCRÉDITO NO BRASIL: A ATUAÇÃO DO CREDIAMIGO

Monografia apresentada à banca examinadora do curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como exigência parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, sob a orientação do Professor Doutor Eduardo Ernesto Filippi.

PORTO ALEGRE
2011

FELIPE SCHUTZ

O MICROCRÉDITO NO BRASIL: A ATUAÇÃO DO CREDIAMIGO

Monografia apresentada à banca examinadora do curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como exigência parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, sob a orientação do Professor Doutor Eduardo Ernesto Filippi.

Aprovada em: Porto Alegre, _____ de _____ de 2011.

Prof. Dr. Eduardo Ernesto Filippi - Orientador
Universidade Federal do Rio Grande do sul

Prof. Dr. Carlos Schmidt
Universidade Federal do Rio Grande do sul

Prof. Dr. Marcelo Antônio Conterato
Universidade Federal do Rio Grande do sul

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a minha família. Pai e Mãe, obrigado por desde sempre priorizarem a minha educação. Desde o tempo do Mauá, até o apartamento em Porto Alegre, fora cursos e outras atividades extracurriculares. Isto que vocês fizeram não tem preço, como vocês dizem isto ninguém tira de mim. Obrigado ao meu Irmão por ter durante esse tempo todo dividido de forma incrivelmente harmoniosa o mesmo teto e também por, com o seu entusiasmo com os estudos, ter me contagiado. Obrigado as minhas tias Doria e Zilda por me darem todo o suporte logístico em questões da casa nesse período. Eu nunca vou esquecer o carinho de vocês. Obrigado também a tia Elenita por ter me acolhido na sua casa nos três primeiros meses do curso. Um obrigado especial para a Bruna, por ter sido a namorada que tu foste esse tempo todo. Começamos a namorar no início do 4º semestre e tu foste fundamental para minha formatura, seja me incentivando para ir à aula, seja me fazendo companhia nos momentos em que eu estudava. Eu sei o quão difícil deve ser namorar um aluno que trabalha a semana inteira. Obrigado pelo apoio incondicional. O agradecimento à Bruna se estende a toda família dela que, hoje posso dizer, é minha família também.

Num segundo momento gostaria de agradecer ao corpo docente com quem tive aulas. Não tenho dúvidas de que passei por professores que se encontram entre os melhores do Estado, quiçá do Brasil em suas áreas. Obrigado pela paciência e motivação em ensinar. Um obrigado especial ao Prof. Dr. Eduardo Ernesto Filippi, com quem tive aula apenas no meu penúltimo semestre, por ter me ajudado com dedicação na elaboração desta monografia, seja com indicação de textos seja na correção do que foi escrito.

Por último gostaria de agradecer a todos os colegas que passaram comigo por essa jornada, sem vocês esse caminho seria muito mais difícil de ser trilhado. Um obrigado especial ao colega/veterano Diego Vidal que sempre me auxiliou durante a faculdade e agora, ele já formado, me ajudou na revisão desta monografia.

RESUMO

O microcrédito tem sido apontado nos últimos anos como uma alternativa de saída da pobreza. Ele apresenta alguns aspectos que podem ser vistos como grandes trunfos nessa luta e outros que podem ser apontados como falhas. O objetivo desse trabalho é discutir o microcrédito sob a ótica da principal experiência do tipo no Brasil, o CrediAmigo do Banco do Nordeste. Com este objetivo, num primeiro momento se abordará a história do programa e sua forma de atuação, para num segundo momento analisar o seu funcionamento, através do CrediAmigo, no país, e num terceiro ponto mensurar alguns resultados alcançados, como por exemplo, a melhora na condição de vida das pessoas pobres. Por fim seguirão algumas considerações finais.

Palavras-chave: Microcrédito; Microcrédito no Brasil; CrediAmigo

ABSTRACT

Microcredit has been appointed in recent years as an alternative exit from poverty. It has some aspects that can be seen as major assets in this fight and others that can be pointed to as faults. The aim of this paper is to discuss the perspective of microcredit on the main experiment of its kind in Brazil, CrediAmigo, with the goal, at first to address the history of the program and its way of operating for a second time to analyze its operation through the CrediAmigo, at the country and a third point to measure some outcomes, such as the improvement in the life condition of poor people. Finally some concluding remarks follow.

Keywords: Microcredit; Microcredit in Brazil; CrediAmigo

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Escolaridade dos Clientes do CrediAmigo	28
Tabela 2 – Faixa Etária dos Clientes do CrediAmigo	28
Tabela 3 – Renda Familiar (em R\$) dos Clientes do CrediAmigo	29
Tabela 4 – Setor de Atividades dos Clientes do CrediAmigo	29
Tabela 5 - Gênero dos Clientes do CrediAmigo	30
Tabela 6 – Operações Contratadas pelos Clientes do CrediAmigo	30
Tabela 7 – Carteira Ativa do CrediAmigo.....	30
Tabela 8 – Produtos do CrediAmigo.....	31
Tabela 9 – Empréstimos Concedidos pelo CrediAmigo	32
Tabela 10 – Empréstimo – Carteira Ativa (R\$ Milhões) do CrediAmigo.....	32
Tabela 11 – Crescimento da base de clientes do CrediAmigo	33
Tabela 12 – Crescimento dos Empréstimos do CrediAmigo	33
Tabela 13 – Clientes Ativos e Carteira Ativa do CrediAmigo.....	34
Tabela 14 – Clientes Acumulados do CrediAmigo.....	35
Tabela 15 – Empréstimos Desembolsados pelo CrediAmigo	35
Tabela 16 – Produtividade do CrediAmigo	36
Tabela 17 – Sustentabilidade do CrediAmigo	37
Tabela 18 – Linhas de Pobreza	45
Tabela 19 - Matriz de Transição da Situação de Pobreza – Clientes do CrediAmigo	45
Tabela 20 – Evolução do Lucro dos Clientes do CrediAmigo	48
Tabela 21 – Evolução do Ativo Total dos Clientes do CrediAmigo	48
Tabela 22 – Evolução do Ativo Circulante dos Clientes do CrediAmigo.....	49
Tabela 23 – Evolução do Ativo da Família do CrediAmigo	49
Tabela 24 - Probabilidade de Ascensão de Classes.....	51
Tabela 25 - Probabilidade de Descenso de Classes	51
Tabela 26 - Matriz Mudança de Classes – CrediAmigo	52
Tabela 27 - Matriz Mudança de Classes – População Total.....	52

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
2 CONCEITUANDO O MICROCRÉDITO	10
2.2 YUNUS E O BANCO GRAMEEN	16
2.3 METODOLOGIA ESPECÍFICA DO MICROCRÉDITO.....	19
2.3.1 CONCESSÃO ASSISTIDA DE CRÉDITO	19
2.3.2 SISTEMA DE GARANTIAS	19
2.3.3 AVAL SOLIDÁRIO	20
2.3.4 ORIENTAÇÃO AO CRÉDITO PRODUTIVO	20
2.3.5 ADEQUAÇÃO AO CICLO DE NEGÓCIOS.....	21
2.3.6 BAIXO CUSTO DE TRANSAÇÃO.....	21
2.3.7 FOCO NAS MULHERES	21
3 O MICROCRÉDITO NO BRASIL, O CREDIAMIGO	23
3.1 NA AMÉRICA LATINA	23
3.2 NO BRASIL.....	24
3.2.1 HISTÓRIA DO MICROCRÉDITO NO BRASIL	24
3.3 O CREDIAMIGO	26
3.3.1 EDUCAÇÃO.....	27
3.3.2 FAIXA ETÁRIA.....	28
3.3.3 RENDA FAMILIAR.....	29
3.3.4 SETORES DE ATIVIDADE.....	29
3.3.5 GÊNEROS	29
3.3.6 PRODUTOS.....	30
3.3.7 EMPRÉSTIMOS CONCEDIDOS, CLIENTES E CARTEIRA ATIVA	31
3.3.8 PRODUTIVIDADE E SUSTENTABILIDADE.....	35
4 RESULTADOS ALCANÇADOS PELO MICROCRÉDITO	38
4.1 CONCEITO DE POBREZA.....	38
4.1.1 POBREZA COMO CARÊNCIA NO ATENDIMENTO DE NECESSIDADES ESSENCIAIS	39
4.1.2 POBREZA COMO CARÊNCIA DE CAPITAL SOCIAL	39
4.1.3 POBREZA COMO CARÊNCIA DE EMPODERAMENTO	41
4.2 O COMBATE A POBREZA NO GOVERNO LULA.....	41
4.3 O CREDIAMIGO COMO MECANISMO DE FUGA DA POBREZA	43
4.3.1 CONDICIONANTES PARA O SUCESSO.....	46
4.3.2 EVOLUÇÃO DO LUCRO E ATIVOS.....	47
4.3.3 MULHERES	50
4.3.4 MOBILIDADE SOCIAL.....	50
4.3.5 RECONHECIMENTOS DO PROGRAMA.....	52
4.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	52
5 CONCLUSÃO	55
REFERÊNCIAS	57

1 INTRODUÇÃO

A motivação para realizar esse trabalho vem de tempos anteriores ao meu ingresso na Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande Sul. No ano de 2006 chegou as minhas mãos o livro “O banqueiro dos pobres”, escrito por Muhammad Yunus em parceria com Alan Jolis. Esse livro, na sua forma não-técnica, faz nascer, em quem se dispuser a lê-lo, o sentimento de que é possível fazer alguma coisa para melhorar a vida de pessoas muito pobres. Para um aspirante a estudante de economia, como eu era na época, pois não havia nem prestado vestibular, havia outra informação ainda mais animadora, essa ajuda poderia vir de um pensamento econômico.

A idéia de se usar a confiança mútua entre pessoas de uma mesma comunidade como colateral para lhes conceder empréstimo é uma idéia ao mesmo tempo simples e com potencial revolucionário. É quase impossível ser apresentada a ela e não ficar contagiado.

Diante disso, depois de quatro anos de estudos econômicos, no momento da escolha do tema do trabalho de conclusão, o microcrédito ressurgiu como o assunto mais atraente para o trabalho. A amplitude do microcrédito obrigou a delimitação do tema. Em pesquisas encontrei informações sobre o CrediAmigo, do Banco do Nordeste do Brasil (BNB). Diante do tamanho do projeto e do crescimento de renda dos mais pobres no Nordeste do País, me pareceu um bom enfoque. Além do mais, o CrediAmigo dispõe de muitos dados que podem ser trabalhados e auxiliam na construção do trabalho.

O trabalho estruturou-se em três partes. Na primeira será abordada a história do microcrédito e os seus principais conceitos. A história do microcrédito será contada pelo ponto de vista do fundador do Banco Grameen, Muhammad Yunus. E os principais conceitos metodológicos serão baseados na introdução ao microcrédito, Barone et al (2002).

Num segundo momento, se aprofundará a análise do Microcrédito no Brasil, com grande destaque ao CrediAmigo. Esta análise será feita de acordo com os dados apresentados pelo BNB, referente ao ano de 2009.

Na terceira parte serão analisados os resultados alcançados pelo microcrédito. Novamente, e pelos mesmos motivos citados anteriormente, será de

grande valia os dados disponibilizados pelo CrediAmigo. Neste capítulo ainda será realizada uma breve discussão sobre conceitos de pobreza.

Por último, considerações finais fecharão o trabalho, sem o intuito de encerrar o assunto, mas apenas sintetizar os aspectos discutidos e analisados.

Para finalizar a introdução e passarmos para o desenvolvimento do trabalho de fato, reescrevo uma passagem de Neri (2008, p.9) que exemplifica bem o sentimento que me fez escolher esse assunto para o trabalho de conclusão:

O grande momento de um investigador empírico é quando ele descobre algo que não esperava. Instante comparável à emoção de um garoto que acha uma moeda rara jogada na calçada. Similarmente, o apogeu de um avaliador engajado na proposição de políticas econômicas ou sociais é quando ele descobre uma experiência que vale a pena replicar, reproduzir. O CrediAmigo constitui tal experiência, com a vantagem de combinar os dois lados da moeda: a cifra com a efígie humana, uma política econômica com características sociais e vice-versa.

2 CONCEITUANDO O MICROCRÉDITO

2.1 INTRODUÇÃO

O microcrédito surgiu na década de 70 em países asiáticos. Mais que uma forma de interação econômica, ele despontou como um modelo social e humanitário. Como cita Yunus e Jolis (2006, p.1):

Baseado em princípios humanistas, sua ação e suas idéias não encaram os pobres como sobra da sociedade, mas sim como seres humanos que merecem alcançar a cidadania – e, nessa direção, o primeiro passo está no acesso ao crédito.

O microcrédito se lança como uma forma de atuação econômica que traz humanidade as equações ao encarar os agentes econômicos como seres humanos de fato e, portanto, merecedores de cidadania. O professor Yunus deixa implícito que o microcrédito identifica a falta de acesso ao crédito como um dos motivos fundamentais que impedem o alcance a cidadania. Essa marginalização creditícia, segundo ele, é uma das grandes responsáveis nos dias de hoje pela pobreza e crescente desigualdade de renda. Observe a passagem do trabalho de Greve (2002, p. 2):

Em 1974, Mohamed Yunus observou através de trabalho de campo de seus alunos que a maioria dos habitantes da pequena aldeia de Jobra vivia de maneira sub-humana, ou seja, recebia da atividade que exercia menos de US\$1 por dia. Muitas famílias da aldeia trabalhavam por conta própria, eram artesões, marceneiros, artífices, que para trabalharem precisavam de dinheiro para comprar matéria-prima. Como não dispunham, o buscavam junto aos agiotas locais, pagando taxas de 20 a 25% ao dia.

Nessa passagem podemos verificar que Yunus, junto com seus alunos, constata que para se financiar, muitos dos habitantes da aldeia de Jobra, visto que não tinham acesso ao crédito bancário tradicional, se viam obrigados a buscar o capital para comprar matéria-prima junto a agiotas locais que cobravam taxas exorbitantes de 20 a 25% ao dia.

Apesar de essa situação ser um relato da realidade de Blangadesh, ela não se diferencia muito da situação dos pobres brasileiros como podemos verificar em artigo de Mezerra (2002, p. 22):

[...] as is common, many unprotected workers create work opportunities that are characterized mainly by their lack of capital. As a consequence, they exhibit low productivity, earn low wages and have no Access to banking-sector loans.

Assim como os pobres de Jobra, os pobres do Brasil também carecem de crédito e, como conseqüência, apresentam uma produtividade e salários menores.

Não é difícil encontrarmos dados empíricos que sustentem a teoria de que pobres não tem acesso ao crédito, como podemos verificar no trabalho de Goldmark et al (2000, p. 6):

Quase 70% da população brasileira estão completamente excluídas do sistema bancário, o que significa que não possui qualquer tipo de conta bancária. Se incluirmos nesse grupo também os clientes que têm apenas caderneta de poupança, sem qualquer privilégio de cheques ou saque a descoberto, a proporção de brasileiros às margens do sistema bancário chega a 85% da população.

Essa passagem nos traz o impressionante dado de que apenas 3 em cada 20 brasileiros não estão à margem do sistema bancário no ano de 1999. Em virtude dessa dificuldade de acesso ao sistema bancário chegamos aos dados apresentados abaixo, que foram retirados do trabalho de Neri (2000, p.2):

Quanto à origem dos principais recursos utilizados pelos microempresários para começar seus negócios, a poupança própria destaca-se como a principal forma de financiamento (47,25%) e que os recursos do FGTS e da rescisão de contratos também são importantes para o surgimento das microempresas correspondendo a 12,78% dos tipos de recursos iniciais utilizados. Notamos ainda os empréstimos de parentes e outras pessoas auxiliarem a abertura dos negócios (7,1%), os bancos representam somente 0,2% do capital inicial utilizado pelas microempresas pobres da Rocinha.

Agora temos um dado ainda mais eloqüente, apenas 2 em cada 1000 empresários da Rocinha utilizaram algum banco como provedor de capital inicial nos seus negócios. Essa clara demonstração de que a grande maioria da população pobre, seja da Rocinha seja da aldeia de Jobra, não tem acesso a crédito (e muitas vezes a nenhum outro tipo de serviço bancário) é considerado pelos defensores do microcrédito como uma das principais causas da pobreza.

Essa realidade prática onde os mercados não funcionam de forma perfeita (como na teoria econômica clássica) levou Yunus a repensar alguns conceitos que por muito tempo seguiu como verdade absoluta. Numa crítica a teoria econômica tradicional, Yunus, que lecionou economia na Universidade de Chittagong, conta a seguinte passagem (Yunus e Jolis, 2006, p.14):

Lembro-me do meu entusiasmo ao ensinar as teorias econômicas, mostrando que elas apresentavam respostas para os problemas de todos os tipos. Eu era muito sensível à sua beleza e elegância. Mas de repente comecei a tomar consciência da inutilidade desse ensinamento. Para que poderia ela servir, quando as pessoas estavam morrendo de fome nas calçadas e diante dos pórticos?

Este tipo de questionamento foi se desenvolvendo como um embrião da nova forma de pensar crédito que estava por vir. Como Yunus, a grande maioria dos defensores do microcrédito não recrimina a teoria econômica tradicional, ou qualquer outra, pelo contrário, muitos deles, como Yunus, têm nas escolas econômicas tradicionais o berço do seu desenvolvimento científico. O que eles procuram são alternativas para as “falhas” das teorias econômicas tradicionais em resolver problemas, como, por exemplo, a “falha” dos “mortos de fome nas calçadas e diante dos pórticos” citados por Yunus.

Em outra passagem de Yunus e Jolis (2006, p. 36), ele faz uma dessas críticas à visão estreita muitas vezes apresentada por seguidores incondicionais da escola neoclássica:

O capitalismo adota uma visão estreita da natureza humana, presumindo que as pessoas são seres unidimensionais, interessadas apenas na busca do lucro máximo. De maneira geral, o conceito de mercado livre baseia-se em um ser humano unidimensional...eles costumam descartar suas dúvidas e colocar a culpa de todos os males do mundo nas “falhas de mercado”. Os defensores do mercado livre treinaram sua mente para acreditar que os mercados que funcionam bem simplesmente não podem produzir resultados desagradáveis.

Aliado a esta atitude de questionar (e criticar), temos também alguns fatos constatados na realidade empírica como o que Valente (2002, p. 1) cita a respeito do que CrediAmigo:

A proposta baseou-se na constatação de que a atividade produtiva informal de pequeno porte, centrada no núcleo familiar e notadamente nas pequenas propriedades, não estava sendo plenamente atendida pela ação de financiamento do banco, em função principalmente das restrições da regulamentação do sistema bancário para operações dessa natureza.

Nessa passagem, Valente constata que a principal causa da falta de crédito para as atividades informais de pequeno porte centradas no núcleo familiar é, principalmente, a regulamentação do sistema bancário, que acaba deixando as pessoas mais pobres à margem do sistema.

Como resposta ou pelo menos conclusão parcial dos questionamentos e constatações surgidas, Neri (2008a, p.11) nos apresenta a seguinte passagem:

Os pobres não devem ser protegidos dos mercados. A política deve ser justamente a oposta: dar a eles acesso sustentável aos mecanismos de mercado. O bom microcrédito faz isso, não caindo nas taxas escorchantes dos agiotas, nem sendo incensado por subsídios distorcidos.

Ao afirmar que os pobres não devem ser protegidos do mercado e pelo contrário, devem ter acesso sustentável a todas as ferramentas do mesmo, Neri concorda com o que escreve Mezerra (2002, p. 22) a respeito de pessoas pobres com acesso a capital:

But they exhibit correspondingly high marginal productivity of investment when small amounts of capital are injected into productive concerns where capital is scarce relative to labor. This means that, aside from their well-known distributive effects, microloans are among the most productive uses of capital. Such is the basis for providing a massive number of micro-loans to Brazilian microenterprises.

Nessa passagem, Mezerra não só defende que os pobres devam ter acesso ao crédito, como afirma que os microempréstimos estão entre os usos mais produtivos para o capital, devido à alta produtividade marginal do investimento quando pequenas quantias de capital são injetadas na produção com a relação capital/trabalho muito baixas.

Neri (2008) nos traz um ponto novo, em que já tratamos a necessidade de crédito aos pobres como um ponto pacífico (visto tudo que até aqui já fora discutido). O acréscimo dele é que esse crédito não deve ser nem a “taxas dos agiotas”, que evidentemente também prejudicariam os tomadores de crédito pela quase impossibilidade de honrar os compromissos (como constatado pelos alunos de Yunus na aldeia de Jobra), nem a taxas conseguidas com “subsídios distorcidos”, que tornariam a operação deficitária e conseqüentemente, inviável ou eternamente dependente.

Essa preocupação com a questão da sustentabilidade do programa também é demonstrada no trecho de Foschiatto e Stumpo (2006 p.75):

[...] queda en evidencia que el diseño y la implementación de estos programas municipales plantean algunos interrogantes. Estos están relacionados con la tensión que existe entre la autosostenibilidad financiera de los programas y la necesidad de proveer servicios de asistencia técnica y capacitación a las empresas que, junto con

el crédito, les permitan incrementar la productividad en medida necesaria para competir en el mercado.

Nessa passagem o autor já vai adiante, e introduz no debate a questão da auto-sustentabilidade, incumbindo aos programas de microcrédito mais uma tarefa ao afirmar que o programa deve preocupar-se também com a necessidade de, através de serviços de capacitação, ajudar as empresas a incrementar sua produtividade. Em outra passagem do mesmo livro, o autor menciona também essa necessidade (Foschiatto e Stumpo, 2006 p.80):

Un fenómeno importante que vale la pena destacar es la necesidad de coordinar medidas en distintas áreas de fomento de las mypes, puesto que estas empresas, además del acceso al crédito, también necesitan en general recibir ayuda en materia de capacitación, asistencia técnica, comercialización y tecnología, entre otras.

Estas passagens agregam ao afirmar que além do microcrédito em si, muitas vezes são necessárias outras ações coordenadas de ajuda, capacitação, comercialização e tecnologia, para que o usuário do microcrédito consiga alcançar a plenitude de sua capacidade. Isso acontece, pois muitas vezes o microempresário tomador do microcrédito ou tem um negócio informal ou sem a escala suficiente para ter ajuda de outros órgãos e entidades de classe.

Outra passagem que merece ser analisada é de Neri (2008a, p.11):

Todos concordan que a melhor política de combate a pobreza é um posto de trabalho que proveja não apenas o sustento, mas a dignidade aos homens, para que estes realizem suas aspirações. O microcrédito pode fornecer asas, em especial à pequena empresária, para que ela alce vôo em busca de outra realidade. O trajeto rumo à superação da pobreza passa pelo estreitamento de relações, pela soma de esforços, pelo compartilhamento de informações e caminhos com os programas sociais existentes – como o Bolsa-Família – que almejam o mesmo destino. Os serviços levados aos pobres devem ser cada vez mais adaptados às necessidades e às possibilidades do público mais carente, serviços que, pelo tamanho requerido, denomino aqui nanocréditos, acompanhados de um leque cada vez maior de outros serviços, do ramo que se pode chamar nanofinanças.

Nessa passagem, Marcelo Neri destaca que esses serviços de ajuda aos pobres devem ser adaptados as suas necessidades. Em virtude das diversas condições em que essa ajuda deva ser aplicada, é importante que ela seja também flexível.

A bibliografia sobre o tema apresenta alguns argumentos de defesa ao microcrédito que merecem ser ressaltados, como a seguinte frase escrita por Yunus

e Jolis (2006, p. 41): “Dizer que os pobres não podem tomar empréstimos porque não tem colateral é o mesmo que dizer que o homem não pode voar porque não tem asas.” Esta interessante analogia do professor Yunus nos permite tirar algumas conclusões interessantes do pensamento por trás da ferramenta de microcrédito. Ao comparar o colateral com asas, o que Yunus parece querer dizer é que a falta de colateral, assim como a falta de asas são problemas a serem enfrentados e não motivos para aceitarmos passivamente uma realidade momentânea. A falta de colateral é o problema a ser contornado e o mesmo só será de fato solucionado quando os pobres tiverem possibilidade (e crédito) para alcançar esse fim, assim como na falta de asas o homem utilizou a inteligência para conseguir voar.

Escolhemos a América Latina, e mais especificamente o Brasil, como objeto de estudo, pois além de ser o continente e o país em que estamos localizados, juntamente com o sudeste asiático, são regiões em que o microcrédito mais se expandiu, conforme podemos verificar no texto de Navajas e Tejerina (2006, p. 2):

[...] Latin American microfinance institutions have had an unprecedented and much-heralded success in expanding financial services to underserved populations. Since the late 1980s, the number of microfinance clients has steadily grown to make Latin America one of the regions –along with South East Asia – where microfinance has expanded the most. Access to financial services is no longer the privilege of a few. Our estimates indicate that, through microfinance institutions (MFIs), financial services are now available to close to six million low-income household in Latin America and the Caribbean (LAC).

A seguir, será apresentado um pouco da história de como foi criado o microcrédito e se trabalhará alguns conceitos e características do mesmo. Essa base histórico-conceitual é importante para que nas fases seguintes do trabalho possamos, num primeiro momento conhecer mais a fundo o microcrédito no Brasil, através da análise do CrediAmigo (que como veremos mais adiante é a maior instituição com esse objetivo atuando no País, segundo dados do BNB) e num segundo momento tentar de alguma forma mensurar os resultados atingidos pelo microcrédito no país (novamente com um maior foco no CrediAmigo, em virtude do volume de dados colocados à disposição pelo programa).

Como não poderia deixar de ser, o “protagonista” desse capítulo, na parte histórica do microcrédito é Muhammad Yunus, fundador do Banco *Grameen*, instituição, como veremos adiante, que até hoje é símbolo do programa. Começaremos explicitando o surgimento do Banco *Grameen* pela ótica do seu

fundador.

2.2 YUNUS E O BANCO GRAMEEN

Yunus, enquanto estudante de teoria econômica passou por um processo comum a diversos estudantes de economia, no qual se inclui o autor dessa monografia. Escreveu Yunus e Jolis (2006, p.14):

Lembro-me do meu entusiasmo ao ensinar as teorias econômicas, mostrando que elas apresentavam resposta para problemas de todos os tipos. Eu era muito sensível à sua beleza e elegância. Mas de repente comecei a tomar consciência da inutilidade desse ensinamento. Para que poderia ele servir, quando as pessoas estavam morrendo de fome nas calçadas diante dos pórticos?

O mundo real não se explica por modelos de poucas variáveis. A ciência econômica quando não utilizada como uma mera simplificação da realidade pode ser bastante danosa e ignorar aspectos relevantes como “as pessoas morrendo de fome nas calçadas” citadas por Yunus.

Apesar dessa descrença em relação à teoria econômica clássica, que, como se sabe, propõe o livre mercado e a participação mínima do Estado na economia, Yunus não acredita que um Estado forte seria a solução para todos os males. Como podemos ver no fragmento abaixo retirado de Yunus e Jolis (2006, p.262), o autor acredita, assim como os adeptos da teoria econômica clássica, que o estado deveria se ocupar basicamente da fiscalização para o cumprimento da lei e da ordem, da defesa nacional e da política externa:

Obviamente, a economia de mercado tal como esta organizada agora não oferece solução para os males da sociedade. Tomo como ilustração todas as áreas sociais cruelmente relegadas: oportunidades econômicas e sistemas de saúde para os pobres, educação para os deserdados, bem-estar dos velhos e dos deficientes. Entretanto, acho que, mesmo para essas dificuldades específicas, o Estado em sua forma atual, deveria se desobrigar quase integralmente (com exceção da fiscalização para o cumprimento da lei e da ordem, da defesa nacional e da política externa) de sua função, para deixar o setor privado – um setor privado organizado de acordo com o modelo Grameen, quer dizer, animado por uma preocupação de bem-estar social – desempenhar seu papel.

A idéia de Yunus parece ir um pouco mais longe. Nesse fragmento ele deixa a idéia de que a solução fosse, talvez, um setor privado organizado de acordo com o modelo *Grameen*, em que apesar de o lucro ser importante como meio de manter sua subsistência, o objetivo é um objetivo social, no caso, o bem-estar dos seus

clientes (beneficiários). Este modelo seria um híbrido, da empresa capitalista como a conhecemos (com objetivo no lucro) e da organização com um objetivo social (sem preocupação com o lucro e com objetivo de maximizar o bem-social dos seus beneficiários). Como ele viria a escrever mais adiante, para Yunus (2008), a instituição de microcrédito seria uma empresa social, que teria como objetivo o bem-estar dos seus beneficiários, mas utilizaria o lucro como meio de atingir esses objetivos. Dessa forma, agregaria a uma idéia social conceitos do capitalismo que fazem dele até hoje o meio de produção hegemônico, como eficiência do capital, e custo mínimo. O desafio é fazer tudo isso sem perder de vista o objetivo social do programa.

Através desse método, se tentaria resolver um problema que de acordo com Yunus e Jolis (2006, p. 24), como transcrito abaixo, não é um problema individual, mas sim um problema estrutural:

Essas pessoas não eram pobres por estupidez ou por preguiça. Elas trabalhavam o dia inteiro, realizando tarefas físicas muito complexas. Eram pobres porque as estruturas financeiras de nosso país não tinham a disposição de ajudá-las a melhorar sua sorte. Era um problema estrutural, e não um problema individual.

Essas estruturas financeiras de nosso país (Bangladesh) citadas por Yunus, não são exclusividade do país asiático. O sistema capitalista no mundo inteiro se organizou dessa forma, e na sua relação de maximização de ganhos, de forma matemática, os muito pobres ficam alijados do sistema. A resposta a esse desafio, como veremos mais adiante, não chega a ser um contraponto ao capitalismo e de nenhuma forma é incompatível com o mesmo. A alternativa apenas introduz novos conceitos no *modus operandi* capitalista.

O Banco *Grameen* teve sua origem numa experiência de campo do então professor Yunus na Aldeia de Jobra, no distrito de Chittagong em Bangladesh. Na época, no ano de 1974, Yunus, que lecionava na Universidade de Chittagong, descobriu, juntamente com seus alunos, que havia pessoas, predominantemente mulheres, que para sustentar suas famílias, pegavam dinheiro emprestado com agiotas locais para comprar bambu; trabalhavam o bambu; faziam tamboretas de bambu e os vendiam no final do dia. O mais impressionante eram os números desse negócio. No início do dia, essas pessoas pegavam emprestados com o agiota 5 takas (o equivalente a US\$0,22 na época), com esse dinheiro compravam bambu e no final do dia eram obrigadas a vender os tamboretas de bambu, para os mesmos

agiotas, por 5 takas e 50 paisas. Ou seja, o “lucro” do trabalho do dia era de 50 paisas (o equivalente a US\$0,02 na época).

Como citado na passagem anterior de Yunus, esse dado deixava claro se tratar de um problema estrutural. Na mesma pesquisa, Yunus identificou na aldeia 42 pessoas que haviam tomado empréstimos com a mesma finalidade. As 42 pessoas haviam tomado juntas US\$27,00 de empréstimo. O dado era inquietante, 42 pessoas na miséria por US\$27,00. A questão era o que fazer para resolver esse problema. A tentação era tirar esse dinheiro do bolso e dar a essas 42 famílias, mas isto resolveria o problema?

Dar dinheiro dispensa-nos tranquilamente de encararmos o verdadeiro problema. Oferecendo uma quantia que para nós é irrisória ficamos com a consciência tranqüila. Porém, analisando do ponto de vista do beneficiário, a caridade pode ter efeitos danosos. Ela desmotiva o mendigo a sair da sua situação e cria mendigos profissionais. Quanto ao doente, ela cria um incentivo ao não tratamento, pois a saída dessa condição pode dificultar a “arrecadação”. De todas as formas a mendicância priva o homem da sua dignidade.

Esse exemplo, em escala individual, acontece com países em escala mundial com a ajuda externa. Segundo Yunus e Jolis (2006, p.39):

Essa é uma das razões pela qual Bangladesh e outros países do Terceiro Mundo têm tido uma cuidadosa política de ressaltar seus desastres naturais... Assim, longe de encorajar soluções locais, a ajuda deteriora o clima econômico e político, o que beneficia, sobretudo, aqueles que a pedem, os políticos que sabem se relacionar com os doadores, os empresários e os funcionários corruptos.

Talvez, esse último fragmento mereça se melhor explicado. Não queremos aqui, de maneira nenhuma, insinuar que tragédias como o terremoto no Haiti, ou o tsunami no sudeste asiático são acontecimentos que não mereçam ajuda internacional. A idéia é justamente que essa ajuda seja de forma sustentável e não como forma de esmola internacional.

Essas questões todas levaram Yunus a conseguir financiamentos e doações junto a bancos privados internacionais para criar o Banco *Grameen*. Seu objetivo era provar que os pobres são merecedores de crédito, no sentido de confiança e recursos financeiros, e que pagam seus pequenos empréstimos destinados a atividades produtivas. Através do crescimento do *Grameen*, Yunus conseguiu difundir a idéia e os principais conceitos do microcrédito. Segundo Barone et al

(2002, p. 11):

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

2.3 METODOLOGIA ESPECÍFICA DO MICROCRÉDITO

Sobre esta metodologia específica, é importante destacar alguns aspectos retirados da cartilha do microcrédito do Conselho da Comunidade Solidária (2002).

2.3.1 CONCESSÃO ASSISTIDA DE CRÉDITO

O primeiro aspecto a ser destacado é a concessão assistida de crédito. Diferentemente do sistema tradicional onde as instituições financeiras agem com uma postura reativa - esperam o cliente ir até o banco-, no microcrédito os Agentes de Crédito vão até o local de trabalho do candidato ao crédito para avaliar suas necessidades, condições de trabalho e possibilidades de pagamento. Mesmo após a liberação do crédito pelo banco, esse profissional segue acompanhando o trabalho. Esse Agente de Crédito é o elo entre a instituição financeira e o tomador do empréstimo, e cabe a ele também ganhar a confiança de forma que tenha sempre o caminho livre para levar informações e servir de consultor desse cliente.

2.3.2 SISTEMA DE GARANTIAS

Um segundo aspecto metodológico que diferencia o microcrédito dos empréstimos tradicionais é o sistema de garantias. Ao contrário do crédito tradicional que exige garantias reais, o microcrédito, diante da ausência de um bem para oferecer em garantia para a maioria de seus clientes, adota a garantia via capital social da comunidade, baseando-se em relações de confiança, reciprocidade e participação. O cliente pode optar por oferecer garantia individualmente, através de um avalista/fiador, ou coletivamente, por meio do aval solidário, que consiste na formação de grupos pequenos (de três a cinco pessoas), em que cada um é ao mesmo tempo tomador e avalistas dos demais.

Sobre o aspecto do colateral como garantia, de Soto apud Neri e Barboza

(2006, p.38), traz um argumento interessante:

Hernan de Soto defende a idéia de que a falta de capital coletável por parte dos pobres faz com que eles não tenham acesso ao crédito formal e que seus ativos tenham baixo valor de mercado. Segundo o autor, o valor total dos imóveis de posse extralegal dos pobres no Terceiro Mundo e nas nações do extinto bloco comunista é de pelo menos US\$ 9,3 trilhões, o que é 93 vezes mais do que todo o auxílio para o progresso concedido por todos os países desenvolvidos ao Terceiro Mundo no mesmo período (1977). Esses ativos se fossem legalizados e transformados em capitais passíveis de serem usados como colaterais ou contrapartidas teriam um grande efeito sobre a economia e a pobreza de seus países.

Essa alternativa trazida por de Soto traria um enorme auxílio às pessoas que ainda vivem a margem da tomada de qualquer forma de empréstimo, no entanto, é difícil imaginar um esforço conjunto de todos os países do globo na direção da legalização dos imóveis dos muito pobres. Essa legalização muitas vezes não acontece por questões judiciais que são de difícil e demorada solução. Diante desse quadro, é fundamental a existência de instituições que dêem valor ao “colateral social”. O microcrédito preenche bem essa lacuna.

2.3.3 AVAL SOLIDÁRIO

O aval solidário, terceiro aspecto, fornece a baixo custo, para a instituição financeira, informações e seguranças que nenhum outro sistema seria capaz de conseguir. Quem melhor para emitir uma opinião sobre a capacidade de pagamento de um indivíduo do que seus vizinhos que se colocam solidariamente responsáveis empréstimos? Quem melhor para cobrar parcelas não pagas do que esses mesmos vizinhos que teriam de honrar o compromisso do cliente devedor? Agindo dessa forma o microcrédito dá “valor econômico” à reconhecida solidariedade entre pessoas de menor poder aquisitivo.

2.3.4 ORIENTAÇÃO AO CRÉDITO PRODUTIVO

A orientação ao crédito produtivo é a quarta característica que pode ser apontada como um dos pilares do programa. Diferentemente do crédito ao consumo, o crédito produtivo tem o poder de, quando bem utilizado, multiplicar a renda do seu beneficiário. Além desse benefício claro a quem toma o empréstimo, essa característica ainda ajuda o programa a ser auto-sustentável, uma vez que aumentando a sua renda, diminui bastante o risco de o cliente ficar inadimplente.

2.3.5 ADEQUAÇÃO AO CICLO DE NEGÓCIOS

Adequação ao ciclo de negócio do cliente pode ser apontada como o quinto aspecto e um ponto comum a todas as instituições de microcrédito. Empréstimos a valores pequenos (a média das instituições brasileiras encontra-se em R\$1.000,00, segundo cartilha do microcrédito, 2002), prazos de pagamentos curtos, caracterização como linha de crédito (possibilidade de renovação de empréstimos) e empréstimos com valores crescentes (aumentando de acordo com a capacidade de pagamento do cliente) são algumas características do microcrédito.

Esse conjunto cria uma espécie de “círculo virtuoso”, já que o tomador tem incentivo de pagar em dia, uma vez que esse é um indicativo importante para o recebimento de novo de crédito, que pode ser ainda maior. Além do mais, vencer as prestações curtas agrega confiança ao nanoempresário em relação à possibilidade de crescimento do seu negócio.

2.3.6 BAIXO CUSTO DE TRANSAÇÃO

Um sexto ponto que pesa a favor do sistema de microcrédito, do ponto de vista da clientela, é o baixo custo de transação. A decisão de fazer um empréstimo, do ponto de vista do pequeno empreendedor, encontra dificuldades na ausência de tempo (deixar o local de trabalho) e recursos (garantia) para negociá-lo. Por este motivo, o empreendedor de baixa renda busca a redução máxima dos custos de transação que, para ele, pode pesar mais do que o custo financeiro. Esse baixo custo de transação se materializa na proximidade do cliente (a localização da instituição de microcrédito é próxima da residência e/ou local de trabalho dos clientes), mínimo de burocracia (adoção de poucos procedimentos burocráticos, como documentos e assinaturas) e agilidade na entrega do crédito (o prazo entre a solicitação e a entrega do crédito deve ser o mais curto possível).

2.3.7 FOCO NAS MULHERES

O sétimo aspecto que pode ser citado é o foco nas mulheres, desde o *Grameen* em Bangladesh, a maioria dos clientes do programa são mulheres. A

prática destaca, de um modo geral, que as mulheres são melhores pagadoras do que os homens e são mais interessadas no desenvolvimento da família, o que as leva a investir os excedentes monetários do empreendimento na melhoria de condições de vida dos seus filhos, principalmente no que diz respeito à alimentação, saúde e educação.

Uma vez conhecida a história e os principais conceitos do microcrédito, podemos passar a análise do microcrédito no Brasil.

3 O MICROCRÉDITO NO BRASIL, O CREDIAMIGO

Neste capítulo será feito um estudo mais aprofundado do maior programa de microcrédito no Brasil, o CrediAmigo do Banco do Nordeste do Brasil. Antes disso será realizada uma breve explanação sobre o microcrédito na América Latina e experiências anteriores ao CrediAmigo no Brasil

3.1 NA AMÉRICA LATINA

Como vimos anteriormente, o microcrédito teve sua origem em países do sudeste asiático. Hoje, porém, a América Latina tem destaque mundial em operações de microcrédito. O relatório *2008 Microscope on the Microfinance Business Environment in Latin America and Caribbean*, elaborado pela *Economist Intelligence Unit* (EIU), com apoio técnico e financeiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e da *Corporación Andina de Fomento* (CAF), que apresenta análise das características das microfinanças na América Latina e Caribe, aponta a Bolívia e o Peru como os mercados mais desenvolvidos na região.

Uma das experiências mais relevantes na América Latina é a do Banco da Solidariedade S.A/ BancoSol, da Bolívia. Nessa iniciativa, o microcrédito surgiu em 1986, com uma abordagem estritamente social e com o passar do tempo passou a ter também um caráter empresarial. No início era uma organização não governamental, sem fins lucrativos, denominada Fundação para a Promoção e o Desenvolvimento da Microempresa/PRODEM. O capital inicial dessas operações veio de doações feitas por organizações internacionais, governos e empresários locais. O sucesso fez com que em 1992, o Banco Sol se torne o primeiro banco comercial em bases lucrativas focado exclusivamente em microcrédito. O BancoSol em 2002 atendia cerca de 70.000 clientes- sendo aproximadamente 70% mulheres-, atingindo 40% dos usuários do setor bancário boliviano. Entretanto, em relação ao total de ativos dos bancos comerciais do sistema financeiro da Bolívia, sua participação é de aproximadamente 1%, evidenciando o pequeno valor dos empréstimos, característicos do tipo de clientela e da metodologia do microcrédito. Uma diferença do BancoSol para a média das empresas de microcrédito é que o Banco concede créditos também para o consumo.

3.2 NO BRASIL

No mesmo relatório citado anteriormente (*Microscope on the Microfinance Business Environment in Latin America and Caribbean*), o Brasil ocupa a 14^o posição no ranking geral. Treze indicadores, divididos em três categorias compõem a nota geral. Estrutura regulatória, (representa 40% da nota), e é composta de regulação de operações de microcrédito; formação e operações de IMFs (Instituições de MicroFinanças) especializadas reguladas e supervisionadas; formação de operações de IMFs não reguladas; e capacidade regulatória de supervisão.

Ambiente de investimento (representa 20% da nota) é composta de estabilidade política; estabilidade do mercado de capitais; sistema judicial; padrões de compatibilidade; padrões de governança; transparência das IMFs.

Desenvolvimento institucional (representa 40% da nota) é composto de tipos de serviços de microfinanças; *bureaus* de crédito; e nível de competição.

3.2.1 HISTÓRIA DO MICROCRÉDITO NO BRASIL

Talvez a primeira experiência de microcrédito no Brasil, com alguma escala e relativamente bem sucedida, foi a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO), em 1973, que formada pela atualmente denominada *Accion International* e por empresários locais conduziu a experiência pioneira no Recife, que teve como objetivo alavancar as condições econômicas e sociais dos cidadãos de baixa renda, primeiro no contexto urbano, e após no interior do nordeste através do microcrédito. Segundo Teixeira et al (2008), dos 192 contratos submetidos a análise pelos bancos parceiros em 1974, foram aprovados 91%. O contato inicial era conduzido em campo por técnicos da UNO, sob uma abordagem informal. Na seqüência, com as fases de estruturação e validação pelo cliente, a proposta era encaminhada a um dos bancos parceiros na iniciativa. Ao longo de 18 anos, em Pernambuco e na Bahia, milhares de nanoempresários se beneficiaram do crédito da UNO. Evidenciando sua competência na área técnica, os especialistas em crédito para negócios informais da UNO foram referências para outras iniciativas de microcrédito latino-americanas. No entanto, por não incluir a autossustentabilidade como uma de suas premissas, a UNO teve dificuldades de *funding* e teve que encerrar suas atividades em 1991.

Os anos 1970 e o início dos anos 1980 foram bastante frutíferos para

iniciativas que se estruturavam de forma independente do Estado, a Uno foi apenas uma das ONGs com esse propósito na América Latina. Contudo, a crise da dívida e a recessão econômica de 1980 geraram a necessidade de busca por opções de sustentabilidade das ONGs latino-americanas. O cenário caracterizou-se por restrição de crédito de fontes públicas para ações de fomento, crise da dívida externa, baixo crescimento e instabilidade social com concentração de renda, inflação e desemprego. Tudo isso resultou na redução das opções de *funding*, o que acabou comprometendo algumas iniciativas, como citado anteriormente, a própria UNO.

Em Porto Alegre, em 1987, foi instituído o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS), sob a forma de organização não governamental. O CEAPE/RS utilizava a metodologia dos Grupos Solidários e contou com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e da Inter-American Foundation (IAF) para a composição de *funding*. Atualmente (2002), segundo Barone et al, há doze Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos. Em 1990, foi criada a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE), hoje CEAPE Nacional. A Rede CEAPE, ao longo desses anos, vem concedendo créditos individuais, com garantia de avalista e em grupos solidários. Até 31/12/2011 a Rede CEAPE realizou 343 mil operações de crédito, no valor de R\$305,7milhões.

O Banco da Mulher, com apoio da UNICEF e do BID, inaugurou, em 1989, seu programa de microcrédito utilizando a metodologia de grupos solidários. Inicialmente o banco atendia apenas ao público feminino, porém com o tempo abriu atendimento também ao público masculino. O Banco da mulher tem representação nos estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amazonas, Minas Gerais e Rio de Janeiro, além da Bahia. O Banco é filiado ao *Women's World Banking*. Até Setembro de 2001, o Banco da Mulher concedeu cerca de 9 mil créditos no valor de R\$6,7 milhões.

Em Porto Alegre, no ano de 1995, foi criado pela Prefeitura de Porto Alegre, em parceria com entidades da sociedade civil, a organização Portosol – Instituição Comunitária de Crédito. Os recursos iniciais da Portosol vieram de doações da Prefeitura de Porto Alegre e do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, da Sociedade Alemã de Cooperação Técnica/GTZ, da Inter-American Foundation/IAF e de financiamentos do BNDES e do SEBRAE/RS. A Portosol concede créditos tanto

para capital de giro, quanto para capital fixo e as garantias das operações baseiam-se tanto no aval simples como no aval solidário, cheques e alienação de bens. Até 31/12/2001, a Portosol realizou cerca de 28,5 mil operações de crédito, que somaram R\$38,7 milhões.

3.3 O CREDIAMIGO

Em 1997, liderado por um novo presidente, com grande experiência no setor privado, o Banco do Nordeste, procurando um meio mais eficiente de cumprir o seu objetivo de desenvolvimento, decidiu por iniciar um projeto. Seguindo o modelo da Unidade Desas do Bank Rakyat da Indonésia (BRI), o CrediAmigo foi criado como unidade autônoma dentro do Banco do Nordeste.

O Banco do Nordeste procurou orientação na mesma Accion Internacional que anos antes havia participado da UNO. Com essa ajuda, o Banco pesquisou microempresas e desenvolveu um projeto piloto. Também foi preparado um material de treinamento para os futuros oficiais de empréstimos de microcrédito.

Após o projeto piloto, que teve duração de 4 meses, a gerência optou por apoiar um programa ampliado que cresceu rápido de 5 para 52 unidades de atendimento. Essa experiência, devido à deterioração da qualidade da carteira, acabou sendo bastante custosa, mas valeu como aprendizado de não se menosprezar a complexidade das operações de microcrédito.

Aprendida a lição, com o compromisso renovado de focalizar em qualidade e produtividade da carteira, em maio de 2000 o programa conseguiu um empréstimo de US\$50 milhões para fortalecer a capacidade de crescer de forma sustentável.

Atualmente com o CrediAmigo, o Banco do Nordeste atua no programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), política do Governo Federal para incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores como ensina Feltrin et al (2009, p.20):

[...] em 2005 foi instituído o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), por meio da Lei n^o 11.110, de 25 de abril de 2005. Os recursos direcionados ao PNMPO provêm do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e de parcela dos depósitos a vista das instituições financeiras. De acordo com a lei n^o 11.110, de 2005, o PNMPO foi instituído “[...] com o objetivo de incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares.

A lei considera 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 os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica.

A lei 11.110 regulamenta também a atuação de instituições financeiras por meio da parceria com Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs). Desde 2003 a OSCIP Instituto Nordeste Cidadania, operacionaliza o CrediAmigo na Região Nordeste, no norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo, e Distrito Federal.

Em 2009, o Banco passou a operacionalizar o Programa CrediAmigo no Rio de Janeiro, em parceria com o VivaCred. Os termos de parceria determinam que as duas OSCIPs são responsáveis pela realização das operações de crédito, desde o contato inicial com o cliente até o acompanhamento pós-venda. Em 2009, as OSCIPs contavam com 2074 colaboradores entre Assessores Coordenadores, Créditos e Administrativos.

Ainda no quesito legislação, Feltrin et al (2009, p.19) ensina que:

Com o objetivo de estimular as microfinanças no Brasil, a Lei n^o 10.735, de 11 de setembro de 2003, com regulamentação dada pela Resolução n^o 3.422, de 30 de novembro de 2006, alterada pela Resolução n^o 3.706, de 27 de março de 2009, instituiu a destinação obrigatória de parcela dos depósitos a vista dos bancos para operações de microcrédito. Os valores não aplicados na atividade ficam depositados no Banco Central, sem remuneração.

Ou seja, diferentemente da década de 1990 quando a UNO teve que encerrar suas atividades por não ser autossustentável e não ter *funding* disponível, hoje há um instrumento de destinação obrigatória para financiamento de operações de microcrédito.

3.3.1 EDUCAÇÃO

O CrediAmigo tem foco também em orientação educativa sobre o planejamento dos negócios e realiza atualmente dois projetos: o curso Aprender a Empreender e a Orientação Empresarial e Ambiental. Em 2009, foram realizados 2550 eventos de capacitação em sala de aula e distribuídas 850.000 cartilhas com temas como: "A qualidade pode dar mais resultado" e "É possível vender mais".

A Grande maioria dos clientes do CrediAmigo tem escolaridade maior do que o analfabetismo, mas inferior ao ensino superior. Podemos constatar isso na Tabela 1 - Escolaridade. Esse grupo corresponde por 96% dos empréstimos concedidos. Isto pode ser logicamente deduzido pela proposta do programa e tamanho dos empréstimos, mas não deixa de nos permitir arriscar outras conclusões.

O CrediAmigo não tem conseguido atingir os analfabetos, os mesmos representam apenas 2% dos clientes do programa. Para fins de comparação, os analfabetos (segundo dado da pesquisa PNAD, do IBGE, em 2006) representam 10,5% da população brasileira, e 14,27% da população nordestina, com mais de 15 anos. Os motivos para isso podem ser variados, desde a complexidade dos projetos que o programa se propõe a financiar, até a dificuldade em fazer os possíveis clientes analfabetos conhecerem o programa. A baixa incidência de clientes com escolaridade superior nos parece algo natural. Quem consegue atingir escolaridade superior a 11 anos tem acesso a outros meios e não parece ser uma prioridade do programa.

Tabela 1- Escolaridade dos Clientes do CrediAmigo

Analfabeto	Até 4 anos	De 5 a 8 anos	De 9 a 11 anos	Superior
2%	32%	28%	34%	2%

Fonte: site BNB, 2009

3.3.2 FAIXA ETÁRIA

Analisando as faixas etárias dos clientes do CrediAmigo não temos nenhuma surpresa. O programa não tem uma incidência grande em jovens menores de 24 anos, que respondem por apenas 9% da clientela, e se concentra em clientes dessa idade até os 50 anos, faixa na qual se situam 73% dos clientes.

Tabela 2 – Faixa Etária dos Clientes do CrediAmigo

De 18 a 24 anos	De 24 a 35 anos	De 35 a 50 anos	Acima de 50 anos
9%	32%	41%	18%

Fonte: site BNB, 2009

3.3.3 RENDA FAMILIAR

Sobre a renda familiar, constatamos que 81% dos clientes do programa tem renda familiar de R\$1.500,00 ou menos, o que os coloca majoritariamente nas classes D e E, visto que se enquadram na classe C brasileiros cuja renda familiar se situa entre R\$1.115,00 e R\$4.807,00 por mês (Pesquisa Mensal do Emprego, 2009). Isso realça o aspecto social do programa, que tem como objetivo atender as classes mais baixas e conseqüentemente as com menor acesso a empréstimos e serviços financeiros.

Tabela 3 – Renda Familiar (em R\$) dos Clientes do CrediAmigo

Até 600	De 600 a 1000	De 1000 a 1500	De 1500 a 5000	Acima de 5000
34%	26%	21%	16%	3%

Fonte: site BNB, 2009

3.3.4 SETORES DE ATIVIDADE

O setor de atividade mais comum entre os clientes do CrediAmigo é o setor de Comércio, com parcela de 93% dos empréstimos. As explicações dos porquês desse resultado provavelmente encontram embasamento na maior simplicidade da atividade comercial em relação às atividades classificadas pelo programa como de serviços e industrial.

Tabela 4 – Setor de Atividades dos Clientes do CrediAmigo

Indústria	Serviço	Comércio
1%	6%	93%

Fonte: site BNB, 2009

3.3.5 GÊNEROS

Como já citado no capítulo I sobre o conceito do microcrédito, poderíamos imaginar que um programa nesses moldes tivesse entre seus clientes um número maior de mulheres do que de homens. Na comparação com a realidade brasileira temos que 54% dos empreendedores no país são homens contra 46% de mulheres (dados da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor de 2010). Já no CrediAmigo essa estatística é amplamente favorável às mulheres, as quais representam 65% dos clientes.

Tabela 5 - Gênero dos Clientes do CrediAmigo

Homens	Mulheres
35%	65%

Fonte: site BNB, 2009

3.3.6 PRODUTOS

Como podemos observar na Tabela 8 - Produtos, os valores de empréstimos são reduzidos. A maioria vai de R\$100,00 a R\$1.000,00, sendo que as maiores linhas de crédito não liberam mais do que R\$15.000,00. Os prazos também são pequenos, variando de 2 a 12 meses, em média, e chegando a um máximo de 36 meses na linha de crédito com maior prazo para pagamento.

Sobre a taxa de juros, ela varia de 0,99% a 3% ao mês, e de acordo com a quantidade de empréstimos, os clientes têm sua taxa reduzida em 0,25% de forma progressiva, podendo diminuir em até 1,00%.

Analisando a carteira de operações contratadas e a carteira ativa, podemos observar a força do aval solidário: 93% das operações são compostas por produtos que têm como garantia o aval solidário. Esse dado está de acordo a idéia central do microcrédito de conceder empréstimos de forma que os usuários fiquem responsáveis uns pelos outros. Essa estratégia tem ajudado nos níveis de adimplência do programa, tornando cada cliente também um fiscal que conhece a realidade de outro cliente como nenhum fiscal do banco seria capaz de conhecer. Como veremos adiante, em 2009, a soma das taxas de inadimplência e de perdas foi de 2,16%. Essa taxa torna-se ainda mais significativa quando lembramos que na sua grande maioria, os clientes do CrediAmigo procuram o programa pois não tem acesso a empréstimos em nenhuma outra instituição financeiras pela falta do colateral.

Tabela 6 – Operações Contratadas pelos Clientes do CrediAmigo

Giro Popular Solidário	Giro Solidário	Comunidade	Giro Individual	Investimento fixo
55%	27%	11%	4%	3%

Fonte: site BNB

Tabela 7 – Carteira Ativa do CrediAmigo

Giro Solidário	Giro popular Solidário	Investimento fixo	Giro Individual	Comunidade
48%	26%	12%	8%	6%

Fonte: site BNB, 2009

Tabela 8 – Produtos do CrediAmigo

Finalidade/ Garantia	Valores	Encargos	Prazo
Capital de Giro Popular de 3 a 10 integrantes	R\$ 100,00 até R\$1.000,00	Taxa efetiva de 1,19% ao mês + TAC de 3%	Entre 2 e 12 meses
CrediAmigo Comunidade de 15 a 20 integrantes	R\$ 100,00 até R\$1.000,00	Taxa efetiva de 0,99% ao mês + TAC de 3%	Entre 3 e 12 meses
Capital de Giro de 3 a 10 integrantes	R\$1000,01 até R\$10.000,00	Taxa efetiva entre 2% e 3% ao mês + TAC de 3%	Entre 2 e 12 meses
Capital de Giro Individual/ Coobrigado	R\$300,00 até R\$15.000,00	Taxa efetiva entre 2% e 3% ao mês + TAC de 3%	Entre 2 e 12 meses
Investimento fixo Individual/ Coobrigado	R\$100,00 até R\$8.000,00	Taxa efetiva de 2,95% ao mês + TAC de 3%	Até 36 meses

Fonte: site BNB, 2009

3.3.7 EMPRÉSTIMOS CONCEDIDOS, CLIENTES E CARTEIRA ATIVA

Quando analisamos o tamanho dos empréstimos concedidos, a expressão microcrédito fica evidente. Se olharmos pela ótica do volume desembolsado (vide Tabela 9 – Empréstimos Concedidos) em reais, temos o dado de que 37,6% dos empréstimos concedidos estão com um ticket abaixo de R\$1.000,00. Se subirmos esse ticket para R\$3.000,00 conseguiremos abrigar 72,2% dos empréstimos concedidos, um número realmente majoritário.

Podemos analisar os empréstimos concedidos também pela ótica da quantidade. Como não poderia deixar de ser, analisando dessa forma é ainda maior o percentual dos menores empréstimos. Mais de dois terços (67,1%) dos empréstimos concedidos são de ticket inferior a R\$1.000,00. Se subirmos até os R\$3.000,00, conseguimos abrigar 92,7% dos empréstimos.

Até aqui nosso foco foi observar o CrediAmigo da forma como ele funciona hoje. Analisamos o cliente do programa, através da escolaridade, da faixa etária, da renda familiar e do gênero; o setor de atividade mais presente no programa; os produtos oferecidos pelo programa; as operações contratadas, a carteira ativa e os empréstimos concedidos. A partir desse momento, analisaremos brevemente o crescimento do programa ao longo dos últimos anos.

Tabela 9 – Empréstimos Concedidos pelo CrediAmigo

POR FAIXA DE VALOR	EMPRÉSTIMOS DESEMBOLSADOS (R\$)	%	EMPRÉSTIMOS DESEMBOLSADOS (QUANTIDADE)	%
R\$100,00 a R\$1.000,00	563.401.122	37,6	845.507	67,1
R\$1000,01 a R\$3000,00	519.027.797	34,6	322.346	25,6
R\$3000,01 a R\$6000,00	295.809.281	19,7	76.138	6
R\$6000,01 a R\$8000,00	58.530.372	3,9	8.738	0,7
R\$8001,01 a R\$15000,00	62.442.148	4,2	6.865	0,6
Total	1.499.210.720	100	1.259.594	100

Fonte: site BNB, 2009

Até aqui nosso foco foi observar o CrediAmigo da forma como ele funciona hoje. Analisamos o cliente do programa, através da escolaridade, da faixa etária, da renda familiar e do gênero; o setor de atividade mais presente no programa; os produtos oferecidos pelo programa; as operações contratadas, a carteira ativa e os empréstimos concedidos. A partir desse momento, analisaremos brevemente o crescimento do programa ao longo dos últimos anos.

Se observarmos o crescimento da Carteira Ativa, o salto de 2002 até 2009 foi de 597%, 2 anos após o empréstimo do Banco Mundial. O crescimento médio anual foi de 27%. De 2008 para 2009 o salto foi de 38%.

Ao analisarmos a evolução de clientes pela ótica dos novos clientes atendidos chegamos à conclusão de que entre 2002 e 2005 o programa atendeu de 81 mil a 91 mil novos clientes por ano. De 2005 pra cá, o programa cresceu de forma continua, evoluindo de 90.197 novos clientes atendidos em 2005 para 249.626 novos clientes atendidos em 2009, um crescimento de 176% na capacidade de novos clientes.

Tabela 10 – Empréstimo – Carteira Ativa do CrediAmigo

ANO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CARTEIRA ATIVA (R\$ milhões)	72,0	85,5	106,7	136,3	170,6	234,6	362,2	501,6

Fonte: site BNB, 2009

Podemos também verificar que boa parte desses clientes atendidos durante

cada ano continuou como cliente ativo. Se analisarmos o número de clientes ativos no dia 31/dezembro de cada ano, podemos constatar que ele evoluiu de 118.955 em 2002 para 528.792 em 2009. Um Crescimento de 344% no período, o que corresponde a uma taxa de crescimento anual na casa de 24%. Ressalte-se que se consideram ativos clientes com operações sem atraso ou que estão inseridas na faixa de 1 a 90 dias de atraso.

Quando utilizamos como metodologia de avaliação de crescimento os empréstimos concedidos, podemos observar que o crescimento é de 250%, passando de 359.216 para 1.259.594, o que resulta, no período analisado, em uma taxa anual de crescimento de 20%.

Tabela 11 – Crescimento da base de clientes do CrediAmigo

ANO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Clientes Ativos (31/12)	118.955	138.497	162.868	195.378	235.729	299.975	400.413	528.792
Clientes novos atendidos	81.305	81.180	81.564	90.197	107.592	142.795	194.700	249.626
Clientes Atendidos (acumulados)	263.154	344.334	425.898	516.095	623.787	766.582	961.563	1.211.722

Fonte: site BNB, 2009

Nesse mesmo período o valor médio dos empréstimos cresceu de R\$800,30 para R\$1.190,23 (crescimento anualizado de 5,83%). Esse percentual não cobre a inflação do período. A inflação, medida pelo IPCA, cresceu durante esse tempo a taxa anualizada de 7,3%. Isso atesta que, utilizando-se o IPCA (medida de inflação oficial do governo), os empréstimos tiveram um crescimento real levemente negativo de 2002 até 2009.

Tabela 12 – Crescimento dos Empréstimos do CrediAmigo

ANO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Empréstimos desembolsados (quantidade)	359.216	434.810	507.807	595.742	690.415	824.782	1.009.236	1.259.594
Empréstimos desembolsados (R\$ milhões)	287.3	368.2	440.9	548.2	639.6	794.3	1087.5	1499.2
Valor médio dos empréstimos (R\$)	800.3	846.81	868.28	920.26	926.41	962.99	1077.59	1190.23

Fonte: site BNB, 2009

Podemos analisar o programa pelas regiões que ele atinge. Analisando-se

sob esta ótica, chama a atenção que quase um terço dos atuais clientes ativos do programa esteja no Ceará. É saliente também o percentual de apenas 8,38% do Estado de Pernambuco, quando levamos em conta que as primeiras experiências da UNO foram no Recife. Entre Pernambuco e o Ceará, encontramos os Estados do Maranhão, Piauí e da Bahia, todos com participação entre 9,5% e 12,3%.

Os nove Estados com maior participação no programa são justamente os nove Estados da região nordeste do Brasil. Localizavam-se lá mais de 95% dos clientes ativos do programa em 2009. Como dito anteriormente, o CrediAmigo iniciou suas operações no Rio de Janeiro em 2009, o percentual de clientes desse Estado em relação ao total alcançou apenas 0,36% neste primeiro ano de operações.

Como poderíamos esperar, não encontramos grandes diferenças entre os percentuais de clientes ativos e carteira ativa em cada estado analisado.

Observando os números de clientes ativos acumulados, observamos que o percentual do Ceará diminuiu de mais de 30% para 24,54%, o que mostra que o Estado tem uma representação maior hoje do que sua representação histórica do programa. Quando analisamos a distribuição estadual pela ótica dos empréstimos desembolsados, percebemos que tanto por quantidade, como por valor financeiro (R\$), os dados quando analisados pelo percentual não se diferenciam muito do já verificado no quesito clientes ativos. Isso demonstra que o ticket médio de empréstimos do programa é relativamente uniforme em todos os Estados.

Tabela 13 – Clientes Ativos e Carteira Ativa do CrediAmigo

ESTADO	CLIENTES ATIVOS	CLIENTES ATIVOS (%)	CARTEIRA ATIVA (Milhões)	CARTEIRA ATIVA (%)
CE	159.203	30,11%	148,5	29,61%
BA	64.945	12,28%	59,7	11,90%
PI	59.118	11,18%	57	11,36%
MA	50.441	9,54%	54	10,77%
PE	44.324	8,38%	39,7	7,91%
PB	40.852	7,73%	36,2	7,22%
AL	30.697	5,81%	27,4	5,46%
RN	30.386	5,75%	32	6,38%
SE	24.533	4,64%	23,8	4,74%
MG	20.406	3,86%	18	3,59%
RJ	1.905	0,36%	2,7	0,54%
DF	1.012	0,19%	1,6	0,32%
ES	970	0,18%	1	0,20%
TOTAL	528.792	100,00%	501,6	100,00%

Fonte: site BNB, 2009

Tabela 14 – Clientes Acumulados do CrediAmigo

ESTADO	CLIENTES ATENDIDOS (ACUMULADO)	CLIENTES ATENDIDOS (ACUMULADO EM %)
CE	297.329	24,54%
BA	174.268	14,38%
PE	132.435	10,93%
MA	125.765	10,38%
PI	111.109	9,17%
PB	98.222	8,11%
AL	75.384	6,22%
RN	74.969	6,19%
SE	65.322	5,39%
MG	49.671	4,10%
DF	2.577	0,21%
ES	2.571	0,21%
RJ	2.100	0,17%
TOTAL	1.211.722	100,00%

Fonte: site BNB, 2009

Tabela 15 – Empréstimos Desembolsados pelo CrediAmigo

ESTADO	EMPRÉSTIMOS DESEMBOLSADOS (QUANTIDADE)	QUANTIDADE (%)	EMPRÉSTIMOS DESEMBOLSADOS (R\$)	R\$ (%)
CE	388.597	30,85%	434.087.964,0	28,95%
BA	145.256	11,53%	177.885.812,0	11,87%
PI	140.557	11,16%	167.385.341,0	11,16%
MA	128.062	10,17%	187.104.401,0	12,48%
PE	102.002	8,10%	119.847.739,0	7,99%
PB	97.765	7,76%	100.641.020,0	6,71%
AL	79.189	6,29%	86.412.686,0	5,76%
RN	71.092	5,64%	89.218.425,0	5,95%
SE	59.017	4,69%	71.678.425,0	4,78%
MG	42.245	3,35%	52.681.078,0	3,51%
RJ	2.692	0,21%	4.941.009,0	0,33%
ES	2.161	0,17%	2.921.013,0	0,19%
DF	1.959	0,16%	4.405.666,0	0,29%
TOTAL	1.259.594	100,00%	1.499.210.723,0	100,00%

Fonte: site BNB, 2009

3.3.8 PRODUTIVIDADE E SUSTENTABILIDADE

Verificando o programa pela ótica da produtividade podemos constatar que o número de clientes ativos atendidos por cada assessor vem crescendo em todos os

anos. Esse número era de 238 em 2002, e chegou a 507 em 2009, crescimento de 113%. Isso demonstra o *know-how* adquirido no período. O tamanho da carteira ativa de cada assessor também cresceu e em 2009 cada assessor era responsável por 480,5 mil reais emprestados na média.

Da mesma forma, o número de clientes atendidos por cada unidade cresceu 328%, e a média de clientes atendidos por dia cresceu 270% e atingiu, em 2009, 5.038 clientes.

Se optarmos analisar pela ótica da sustentabilidade, observamos que de 2002 a 2009, o programa apresentou lucro em todos os anos. Vale ressaltar que do lucro apresentado na tabela abaixo já está deduzido o IR (imposto de renda) e CSLL (contribuição social sobre lucro líquido).

Sobre os índices de adimplência, primeiro devemos observar a definição. Inadimplência são os valores em atraso de 1 a 90 dias em relação à carteira ativa do me na posição de 31 de dezembro de cada ano e perdas são os valores com atraso superior a 90 dias, apresentados no ano corrente, em relação à Carteira de Empréstimos e Financiamentos na posição de 31 de dezembro de cada ano. Dito isso, podemos observar que os dois índices são bastante baixos, ainda mais quando levamos em conta que os clientes do CrediAmigo de forma majoritária encontram no programa sua única forma de financiamento, pois não tem colateral e por este motivo não tem crédito nas instituições financeiras tradicionais. A soma dos dois não ultrapassou em nenhum dos anos o percentual de 5,2%, tendo sido menor que 2,5% em todos os anos posteriores a 2003.

Tabela 16 – Produtividade do CrediAmigo

ANO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CLIENTES ATIVOS/ ASSESSOR DE NEGÓCIO	238	264	324	357	402	408	430	507
CARTEIRA ATIVA/ ASSESSOR DE NEGÓCIO (R\$ mil)	144	163	213	249	291	319	389	481
CLIENTES/ UNIDADE	721	834	964	1.149	1.387	1.765	2.355	3.092
MÉDIA DE CLIENTES ATENDIDOS POR DIA	1.361	1.647	1.924	2.257	2.773	3.312	3.942	5.038

Fonte: site BNB, 2009

Tabela 17 – Sustentabilidade do CrediAmigo

ANO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CARTEIRA DE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS (R\$ mil)	86.812	98.461	120.471	153.516	189.579	260.606	403.602	562.181
LUCRO (R\$ mil)	365	2.019	5.006	9.730	17.406	18.824	22.646	35.387
INADIMPLÊNCIA (%)	2,09	1,81	0,84	0,84	0,73	0,81	1,13	1,16
ÍNDICE DE PERDAS (%)	2,70	3,30	1,30	0,85	0,89	0,73	0,73	1,00

Fonte: site BNB, 2009

Segundo Soares (2008), temos no Brasil cerca de 70 milhões de pessoas que perfazem a faixa de renda relacionada com as microfinanças, gerando um potencial de 35 milhões de clientes, dos quais metade teriam interesse em obter crédito. O IBGE, através da pesquisa *Economia Informal Urbana – Ecinf 2003* realizada em parceria com o SEBRAE, aponta uma demanda de mais de 10 milhões de empreendedores urbanos informais, considerados como “unidades econômicas pertencentes a trabalhadores por conta própria e a empregadores com até cinco empregados” as quais não traduzem existência ou inexistência de constituição jurídica, mas evidenciam características comuns de “baixa escala de produção, baixo nível de organização e quase nenhuma separação entre o capital e trabalho”. Esses números nos mostram um mercado realmente grande que não tem no Brasil nenhum outro *player de relevância* que não seja o CrediAmigo.

4 RESULTADOS ALCANÇADOS PELO MICROCRÉDITO

O microcrédito tem sido apontado como uma porta de saída da pobreza para os mais necessitados. Porém há uma questão importante, como mensurar o impacto desses programas na vida de seus beneficiários? O acesso ao microcrédito é realmente relevante nessa luta contra a pobreza?

4.1 CONCEITO DE POBREZA

Num primeiro passo se faz necessária a definição do conceito de pobreza. No que tange as diferentes noções sobre o conceito de pobreza, Salgado apud dos Santos et al (2009, p. 55) define da seguinte maneira:

[...] a questão da carência social e econômica, bem como da abundância, teria sido tratada fundamentalmente nas ciências sociais por meio de duas vertentes intelectuais: a liberal e a marxista. Conforme a tradição liberal, a realização do homem se daria na esfera do mercado e o problema da carência seria resolvido por meio de maior oferta de oportunidades. Já a vertente marxista (que tem por base a realização do homem na esfera da produção pela via do trabalho não-alienado) postula que o problema da carência (alienação-exploração do trabalho) seria resolvido por meio da ação violenta da classe operária.

Salgado (2005) ainda defende que essas visões não são viáveis hoje em dia, e para justificar a afirmação, ele apresenta dois argumentos. O primeiro é de que a noção de pobreza, cunhada no século XIX, já teria perdido boa parte de seu significado no mundo moderno e não seria adequada para dar conta do problema da carência social e econômica da forma como ela se apresenta no mundo contemporâneo. No segundo argumento, ele aponta a descaracterização pela qual o fenômeno da pobreza tem passado, ao ser manipulado por visões apoiadas no paradigma positivista, o qual postula a neutralidade de técnica e a objetividade das ciências.

Salgado (2005) aponta que tais abordagens falham tanto no plano teórico como metodológico e os indicadores macro e microsociais que utilizam são inapropriados para alcançar a complexidade do problema que se propõe a explicar. Os macrosociais seriam abrangentes demais e os microsociais não conseguiriam dar conta do conjunto de carências que fazem parte da vida cotidiana dos pobres. Se a pobreza tem caráter multidimensional, como já está bastante difundido, tanto no ambiente acadêmico como em publicações de organismos internacionais que

lidam com o tema, a consciência desse fato não esta sendo acompanhada pelas metodologias de mensuração da mesma.

Não há dúvida de que índices de pobreza dão sua contribuição na orientação de políticas públicas, na medida em que ajudam a comparar regiões em dado momento do tempo, e a orientar prioridades. O que é questionado é sua confiabilidade como ferramenta para responder a questões relevantes como, por exemplo, por que determinada carência se manifesta em uma sociedade e não em outra.

Dos Santos et al (2009) aponta três abordagens utilizadas para tratar da problemática da pobreza: Pobreza como Carência no Atendimento de Necessidades Essenciais, Pobreza como Carência de Capital Social e Pobreza como Carência de Empoderamento. Vamos analisar cada um deles.

4.1.1 POBREZA COMO CARÊNCIA NO ATENDIMENTO DE NECESSIDADES ESSENCIAIS

Para definir pobreza como carência no atendimento de necessidades é necessário primeiro a definição do que são necessidades essenciais. De acordo com Salcido apud dos Santos et al (2009, p. 56), as necessidades essenciais:

[...] são conceitualizadas como aquelas que surgem de nossa necessidade de abrigo, de alimentação e de convivência social, tais como a saúde e a educação. A isso se une a aspiração de viver uma vida longa e saudável, bem como com dignidade, que se associa com a vontade de viver e se realizar como ser humano.

Adam Smith (2009) discorre acerca da possibilidade de os indivíduos aparecerem em público sem sentir constrangimento como uma necessidade essencial. Neste caso temos uma situação curiosa, enquanto na Inglaterra se usavam sapatos de couro e camisa de linho como símbolo de um mínimo de dignidade, o costume, na Escócia, era de andar descalço. Desta maneira Smith (2009) chegou à conclusão de que as necessidades essenciais estão diretamente vinculadas ao meio aonde vive o indivíduo sendo de difícil comparação.

4.1.2 POBREZA COMO CARÊNCIA DE CAPITAL SOCIAL

Outra forma de enxergar a pobreza é como carência de capital social, sob esta ótica, pobreza pode ser vista, segundo Toledo (2005), em termos de laços

sociais, de redes complexas de reciprocidade e de confiança. De acordo com dos Santos et al (2009), é possível se julgar, que a construção e a manutenção de relações sociais traz benefícios a quem os constrói e, ainda, que quem se encontra aliado de um ou mais grupos que lhe possam proporcionar vantagens pessoais e grupais, apresenta um gênero de pobreza específico.

Dos Santos et al (2009, p.58) cita experiência do sociólogo italiano Roberto Putnam para ilustrar o conceito. Putnam realizou estudos empíricos em busca de elementos que pudessem explicar as diferenças socioeconômicas entre o sul e o norte da Itália.

Chegou à conclusão de que havia sistemas e normas que contribuíam para aumentar a eficiência de uma comunidade e que facilitavam ações mais coordenadas, confiança e características próprias de organização social que estavam estreitamente ligadas aos níveis de desenvolvimento econômico destas regiões. Isto é, para o autor a presença de capital social numa comunidade propicia a tomada de decisão e também a prática de ações que envolvem colaboração e benefícios para toda comunidade.

Dessa forma, Putnam coloca o capital social quase como um marco institucional de determinada região. Toledo (2005, p.175) ao fazer referência às redes sociais argumenta que:

As redes sociais podem ser utilizadas para descrever as mobilidades das relações ou o lugar em que reside o capital social de uma pessoa. Neste sentido, as redes operam como um dos recursos básicos de sobrevivência de famílias em condições de pobreza, constituindo, ao mesmo tempo, um dos mecanismos mais importantes para promover a mobilidade social ascendente e o aproveitamento de oportunidades;

Da forma como coloca Toledo podemos deduzir, como bem coloca dos Santos et al (2009, p.58) que:

A falta de pontos de contato entre os pobres e as pessoas de condições abastadas se mostra evidente, quando os grupos não freqüentam as mesmas escolas, os mesmos locais de lazer, entre outros. Dessa maneira surge uma das premissas que alicerçam a concepção da pobreza como carência de capital social: “a pobreza que se relaciona em parte com a falta de capital social de uma pessoa dentro de redes ricas em recursos” (Toledo, 2005, p. 178). Partindo dessa premissa, compreende-se que o capital social proporciona impulso para a saída de uma condição de pobreza.

Dessa forma, capital social pode ser visto como a simples convivência com classes mais altas que poderiam gerar, seja por afinidade, seja por falta de outras

opções, oportunidades de saída da pobreza.

4.1.3 POBREZA COMO CARÊNCIA DE EMPODERAMENTO

Uma terceira ótica para a questão da pobreza é a carência de empoderamento. De acordo com Toledo (2005, p.176), a questão do empoderamento dos pobres pode ser explicada pela seguinte frase: "...uma das formas de os pobres poderem adquirir capital social é dando-lhes a oportunidade de serem ouvidos e fazer valer suas opiniões". Dito de outra forma, os pobres encontram-se numa situação tão desfavorável que não conseguem fazer valer suas opiniões nem mesmo sobre temas que seriam do seu interesse. A expansão dos ativos dos pobres para a participação, negociação, influência e controle também deve manter uma relação estreita com instituições responsáveis que possam gerar influência positiva em suas vidas.

4.2 O COMBATE A POBREZA NO GOVERNO LULA

No final do ano de 2001, Luiz Inácio Lula da Silva foi eleito Presidente do Brasil. O primeiro presidente vindo da classe operária do País quis fazer como carro chefe do seu governo o "compromisso com o social". Talvez sua maior bandeira na nessa área durante a campanha eleitoral tenha sido o programa Fome Zero. Entretanto esse programa não apresentou o sucesso projetado inicialmente. Nas palavras de Giambiagi e Além (2008 p. 212) sobre o programa Fome Zero:

[...] administrativamente foi um completo fracasso, envolvendo desde erros de concepção até uma implementação fracassada. A idéia de que, em última instância, o Governo deveria levar um prato de comida a todas as famílias pobres do país revelou-se rapidamente inviável, entre outras coisas em termos logísticos. Foi só com a nomeação do Ministro Patrus Ananias [...] combinada com a revisão da idéia de que um programa com essas características deveria começar do zero, que o objetivo meritório do combate à fome ganhou contornos mais concretos com a unificação das verbas. Assim, uma série de programas como o Bolsa-Escola – que garantia benefícios às famílias com crianças na escola -, o Auxílio-Gás – que subsidiava o custo do botijão – e o Programa da Erradicação do Trabalho Infantil (PETI) foram agregados e surgiu o nome – politicamente inteligente – de "Bolsa Família".

Portanto podemos concluir que o programa Bolsa Família foi se desenvolvendo ao longo do governo, quase pelo método de tentativa e erro, até que,

via agrupamento de outros programas já existentes chegou-se a um formato que vêm funcionando. De acordo com Marques e Mendes (2008, p. 99):

[...] o Bolsa família foi criado para atender duas finalidades básicas: enfrentar o maior desafio da sociedade brasileira, que é o de combater a miséria e a exclusão social, e também promover a emancipação das famílias mais pobres.

Segundo Marques e Mendes (2008) em outubro de 2006, o Bolsa-Família alcançava 11.009.341 famílias, em termos de indivíduos, isso equivale a uma cobertura de 48.441.100 pessoas, ou 25,9% da população de acordo com estimativa do IBGE para 2006. O valor médio mensal repassado a família beneficiária em outubro de 2006, para o Brasil como um todo, foi de R\$61,77. O custo em Outubro de 2006 foi R\$680,08 milhões. No período de janeiro a outubro de 2006, os repasses do Bolsa Família equivaleram 15% das transferências constitucionais federais efetuadas aos municípios. Na Região Nordeste, esse percentual foi ainda maior, atingindo os 23,5%.

Esses indicadores mostram o quão importante foi e é o programa na promoção da distribuição da renda e da atividade econômica nos recantos mais pobres do país.

A desigualdade tem diminuído no País. Se em 1995, os 10% com maiores rendimentos detinham 47,1% do total das remunerações de trabalho e os 10% com os menores rendimentos detinham 1%, em 2005 esses números passaram para 44,7% e 1,1%, respectivamente segundo dados do IBGE. Esse resultado pode ser verificado no Índice de Gini, que mede a desigualdade numa sociedade, sendo que 0 equivale a igualdade total, ou seja, todos têm a mesma renda, e 1 equivale a desigualdade total, ou seja, um indivíduo concentra toda renda. Esse indicador veio de 0,580 em 1996 para 0,541 em 2006 não tendo apresentado aumento na comparação com o ano anterior em nenhum dos anos verificados.

Há entre os opositores do programa Bolsa Família o argumento, não de todo infundado, que o programa assistencialista é a “compra de votos institucionalizada”. A esse respeito Marques e Mendes (2008, p.107) têm um argumento interessante:

Existe uma relação estreita entre pobreza e concentração de poder. É dessa compreensão que decorre o entendimento que, no caso do Brasil, onde milhões de pessoas vivem abaixo da linha da pobreza, os beneficiários atualmente assistências, que promovam redistribuição de renda, devem superar o assistencialismo e; constituírem parte dos direitos básicos ou fundamentais de qualquer brasileiro. Essa

mudança de *status*, além e garantir a continuidade dos programas, retira do assistencialismo seu caráter de moeda política, o que faz aumentar a força dos poderosos entre os seguimentos mais carentes da população.

Por essa sugestão, ao ser constitucionalizado como direito básico do cidadão o Bolsa Família deixaria inclusive de ter a aparência de “compra de votos institucionalizada”.

Não há dúvida de que o governo Lula, com a implantação em praticamente todos os municípios do Bolsa Família, provocou melhoras nas condições de vida de milhões de brasileiros. No entanto, as condições mínimas de acesso ao Bolsa Família exigem uma renda *per capita* inferior a R\$60,00, o que é um valor muito baixo. Se tomarmos como padrão o salário mínimo (vigente em 2007) de R\$380,00, e pegarmos como base uma família de 4 membros (média de 4,34 na região nordeste e 4,01 na região norte), a renda *per capita* ficaria em R\$95,00, ainda R\$35,00 superior a renda *per capita* máxima para ter acesso ao programa. Disso podemos concluir que, mesmo sendo o Bolsa Família importante, ele não está nem considerando sequer o parâmetro do salário mínimo. Sobre este aspecto Maques e Mendes (2008, p.106) destaca:

O combate a pobreza não pode se resumir à transferência de renda, e ainda mais nas condições de acesso em que está fundamentada. Evidentemente que a transferência de renda para as famílias mais pobres deve ser vista como uma tarefa emergencial, que nenhum governo poderia se furtar de fazer. Mas combater a pobreza somente com o Bolsa Família sem que esse programa esteja associado a outras políticas, pode resultar, inclusive no aumento dos seus “demandantes”.

Dentro deste contexto que o microcrédito pode ser utilizado como mais uma ferramenta a conferir dignidade e renda aos mais pobres.

4.3 O CREDIAMIGO COMO MECANISMO DE FUGA DA POBREZA

Uma vez entendido os conceitos de pobreza, se faz necessário explicitar o conceito adotado para fins desse trabalho. Mesmo cientes do atual conceito de pobreza multidimensional, pela dificuldade de aplicação do conceito ideal, será utilizado o conceito de pobreza como carência no atendimento de necessidades essenciais. E em virtude da disponibilidade de dados, o conceito será o simples conceito de renda. Para mensurar essa renda e definir o que é e o que não é pobreza, uma “linha de pobreza” se faz necessária, e mais adiante será explicitado

as linhas de pobreza adotadas.

Em grande medida, como ensina Teixeira et al (2008), a eficácia do microcrédito depende de sua capacidade de transformar prospecção em retornos, ou seja, de transformar pobres em nanocapitalistas.

O programa CrediAmigo do Banco do Nordeste nos será de grande valia para investigar os fatores que podem auxiliar na fuga da pobreza, por dispor de um grande número de informações confiáveis a respeito do cliente, do crédito, do tipo de negócio e de sua localização. Além do mais, o CrediAmigo, como vimos no capítulo anterior, é hoje um programa que não depende de *funding* externo, ou seja, é um programa superavitário, e é inclusive tratado dentro do Banco como uma unidade de negócios independente.

A base de dados utilizada por Teixeira et al (2008) consiste em informações históricas sobre os clientes ativos em 31 de dezembro de 2006 que tinham pelo menos dois fluxos de informações: o primeiro gerado na entrada no programa (condição inicial) e o segundo referente à sua posição final (no último registro). Através desses critérios foram contabilizados inicialmente 196.692 clientes que após uma filtragem por falta de informações relevantes, foram reduzidos para 170.495.

Como citado anteriormente, é necessária a definição de uma “linha de pobreza”. As discussões a respeito das possíveis linhas são intensas, os autores decidiram por 3 linhas utilizadas no Brasil. A primeira, a de meio salário mínimo, é utilizada como padrão internacional e serve de referência para alguns programas governamentais. A segunda utiliza a referência do salário mínimo ajustado aos padrões de vida diferenciados entre os Estados. Já a terceira linha, elaborada pela FGV, também faz diferenciação de padrões de vida entre regiões, mas é condicionada pelas necessidades nutricionais. A tabela abaixo mostra o valor dessas linhas de pobreza em outubro de 2006.

Na dificuldade de se obter informações diretas sobre a renda familiar, usou-se no lugar uma variável determinada pela soma de duas contas do cliente: lucro operacional e outras receitas familiares. O Lucro operacional refere-se exatamente ao valor de retirada do negócio, e somado as outras receitas familiares resulta na renda familiar. Como essas informações são coletadas por assessores de créditos treinados pelo Banco do Nordeste do Brasil (BNB) com um viés conservador (em virtude de a disponibilidade da renda familiar ser um fator determinante do montante

Tabela 18 – Linhas de Pobreza

ESTADO	LINHA DA POBREZA (R\$)		
	½ SM	IPEA	FGV
ALAGOAS	175,00	165,60	115,88
BAHIA	175,00	169,72	115,88
CEARÁ	175,00	159,43	115,88
DISTRITO FEDERAL	175,00	165,60	117,38
ESPÍRITO SANTO	175,00	131,66	122,13
MARANHÃO	175,00	165,60	115,88
MINAS GERAIS	175,00	149,15	122,13
PARAÍBA	175,00	167,66	115,88
PERNAMBUCO	175,00	178,97	115,88
PIAUI	175,00	164,57	115,88
RIO GRANDE DO NORTE	175,00	166,63	115,88
SERGIPE	175,00	168,69	115,88

Fonte: FGV e IPEA, outubro de 2006

de crédito concedido pelo banco), tudo indica que essas variáveis sejam aproximações bastante razoáveis da realidade.

De posse dessas informações os pesquisadores dividiram o dado da renda familiar pelo número de pessoas na família para obterem a renda *per capita* familiar.

A tabela abaixo mostra a matriz de transição dos clientes entre os dois fluxos de registros: entrada no programa e condição atual.

Tabela 19 - Matriz de Transição da Situação de Pobreza – Clientes do CrediAmigo

Condição de entrada	CONDIÇÃO ATUAL (NÚMERO E PERCENTUAL)					
	FGV		IPEA		½ SM	
	Não-pobre	Pobre	Não-pobre	Pobre	Não-pobre	Pobre
Não-pobre	143.469	2.520	115.816	4.726	110.082	5.082
	98,27%	1,73%	96,08%	3,92%	95,59%	4,41%
Pobre	14.905	9.691	24.983	24.970	26.610	28.721
	60,60%	39,40%	50,01%	49,99%	48,09%	51,91%

Número de observações: 170.495

Fonte: FGV e IPEA, 2008

Como podemos observar, os dados apresentados na tabela são bastante eloqüentes. A metodologia que apresentou o pior desempenho, como não poderia deixar de ser, foi aquela que apresentou uma linha de pobreza mais alta, ou seja, a do ½ salário mínimo. Analisando o resultado por essa metodologia podemos constatar que dentre os que se situavam entre os pobres na entrada, 48,09% superaram a linha de pobreza. Esse número atesta a eficiência do programa, quase

uma entre duas pessoas que participaram, conseguiram cruzar a linha de pobreza, e isso sob a ótica menos favorável.

Podemos constatar também, que dentre os que iniciaram o programa já como não-pobres, apenas 4,41% cruzaram para baixo a linha de pobreza, o que mostra ampla vantagem percentual dos que cruzaram a linha para cima.

4.3.1 CONDICIONANTES PARA O SUCESSO

Outra preocupação dos pesquisadores foi pesquisar as condicionantes desse sucesso. Com esse propósito, foi estimado nesta pesquisa um modelo multivariado de probabilidade linear de sucesso para um conjunto de variáveis como: o tempo de programa; características individuais e familiares, como, idade nível educacional, gênero, tipo de domicílio; características do negócio, como, estrutura, tempo de atividade, setor, tipo de controle administrativo e prazo de venda; características do empréstimo, como, valor, prazo e participação no empréstimo do grupo solidário; e aspectos regionais, como, efeito fixo dos Estados e renda *per capita* municipal.

Algumas observações chamaram a atenção dentre os resultados atingidos. Primeiro ponto destacado pelos pesquisadores é que são poucas as diferenças qualitativas de retorno das variáveis quando se consideram as diferentes linhas de pobreza apresentadas. Isso demonstra a robustez dos resultados.

Outro resultado importante verificado é que a velocidade de saída da situação de pobreza entre os clientes do CrediAmigo é bastante elevada. Quando o cliente mantém-se como cliente ativo. A probabilidade de ele ultrapassar a linha de pobreza aumenta consideravelmente a cada 6 meses. Os indivíduos com mais de cinco anos no programa tem uma probabilidade maior (de 35,72% a 40,69% dependendo a linha de pobreza utilizada) de deixar essa condição.

Outra característica interessante é que podemos constatar que o capital entre os mais pobres também é remunerado pela educação, assim como acontece entre os mais ricos. Retornos diferenciados em relação a colaterais e habilidades organizacionais também foram encontrados. Como se pode imaginar, indivíduo com domicílio próprio e estrutura de negócio fixo tem uma probabilidade maior de sair da condição de pobreza do que indivíduos com domicílio alugado e ambulantes.

Corroborando com o que vimos anteriormente no Capítulo 2, Conceituando o Microcrédito, o prazo para o pagamento foi negativamente relacionado com o

sucesso no programa. O montante de empréstimo inicial tem um efeito inverso (no caso, positivamente correlacionado).

A renda média municipal parece ter uma relação quadrática, côncava com a probabilidade de saída da pobreza. Isso significa que encontramos uma probabilidade maior de saída em municípios com maior igualdade de renda.

Essa pesquisa teve o mérito de mostrar que encontramos o espírito empreendedor entre os mais pobres e que dada pequenas condições eles funcionam como nanoempresários com remunerações de capital de acordo com qualificações, como, por exemplo, a educação, e outras condicionantes, como moradia própria, assim como acontece nos extratos mais altos da pirâmide.

4.3.2 EVOLUÇÃO DO LUCRO E ATIVOS

De outro artigo, de Neri et al (2009), podemos tirar algumas conclusões relevantes. Primeira delas, o programa apresenta uma tendência crescente de atender clientes com renda inicial cada vez mais baixa. O lucro bruto inicial de alguém que entrou em 2003 no programa era de R\$1.261,00 caindo 13,1%, para R\$1.097,00 até 2008.

O mesmo estudo mostra que quanto maior o tempo de permanência da clientela no programa maior o ganho de lucro. Por exemplo, aqueles que entraram em 2003 tiveram um ganho de 82% até 2008, enquanto os que entraram em 2007 apresentaram ganho de 26,77% até a mesma data. Esse resultado corrobora com as conclusões da pesquisa de Teixeira et al (2008), de que a probabilidade de saída da pobreza aumentaria com o tempo de permanência no programa.

Quando utilizamos indicadores de estoque, também observamos uma evolução com a permanência no programa. Tanto o ativo total, o ativo circulante quanto o ativo da família apresentam essa tendência.

Estes indicadores de fluxo (lucro) e estoques (ativos) corroboram com a idéia de que o microcrédito é uma alternativa consistente de saída da pobreza. Todos os dados analisados apontam na direção de que a permanência no programa ajuda o indivíduo a atingir lucros e ativos maiores.

Nesse mesmo trabalho, Neri et al (2009) faz uma análise dos movimentos relativos as seguintes variáveis de desempenho: I) o lucro do negócio baseado na renda individual do microempresário no negócio; II) a probabilidade de o negócio crescer de conta-própria para empregador através da contratação de novos

funcionários (medida de desempenho empresarial privado como geração de externalidades sociais); III) mudança de classe econômica familiar do empresário.

Tabela 20 – Evolução do Lucro dos Clientes do CrediAmigo

OPERAÇÃO INICIAL			
ANO	LUCRO (R\$)	EM 2008 (R\$)	VAR (%)
ANTES 2003	1.500,00	2.635,00	75,67%
2003	1.261,00	2.296,00	82,08%
2004	1.292,00	2.110,00	63,31%
2005	1.240,00	1.874,00	51,13%
2006	1.188,00	1.667,00	40,32%
2007	1.143,00	1.449,00	26,77%
2008	1.097,00	1.249,00	13,86%
TOTAL	1.212,00	1.727,00	42,49%

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do CrediAmigo, 2009

Tabela 21 – Evolução do Ativo Total dos Clientes do CrediAmigo

OPERAÇÃO INICIAL			
ANO	ATIVO TOTAL INICIAL (R\$)	EM 2008 (R\$)	VAR (%)
ANTES 2003	27.753,00	44.257,00	59,47%
2003	22.860,00	35.347,00	54,62%
2004	22.860,00	35.347,00	54,62%
2005	22.616,00	30.724,00	35,85%
2006	22.257,00	27.574,00	23,89%
2007	22.712,00	25.389,00	11,79%
2008	22.745,00	23.619,00	3,84%
TOTAL	23.299,00	29.682,00	27,40%

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do CrediAmigo, 2009

Diante da dificuldade de se encontrar uma referência externa, e tendo-se consciência de que a economia brasileira, e a nordestina em particular, durante o período analisado apresentaram crescimento acima da média, optou-se pela utilização da Pesquisa Mensal do Emprego (PME) do IBGE. A PME e o CrediAmigo permitem o acompanhamento dos mesmos indivíduos, empresas e famílias ao longo do tempo. A análise ficou restrita a Grande Salvador e a Grande Recife (a PME cobre apenas as sete maiores metrópoles brasileiras, e apenas essas duas regiões metropolitanas no Nordeste), entre os anos de 2005 e 2006. A PME utiliza dois conceitos de desempenho empresarial. O primeiro deles o lucro efetivo, mais no

sentido do caixa, referente ao mês anterior à realização da pesquisa, e o lucro habitual que tira variações extraordinárias.

Tabela 22 – Evolução do Ativo Circulante dos Clientes do CrediAmigo

OPERAÇÃO INICIAL			
ANO	ATIVO CIRCULANTE INICIAL (R\$)	EM 2008 (R\$)	VAR (%)
ANTES 2003	5.849,00	10.658,00	82,22%
2003	4.273,00	7.951,00	86,08%
2004	4.273,00	7.951,00	86,08%
2005	4.079,00	6.683,00	63,84%
2006	3.858,00	5.715,00	48,13%
2007	3.650,00	4.710,00	29,04%
2008	3.404,00	3.887,00	14,19%
TOTAL	4.036,00	6.096,00	51,04%

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do CrediAmigo, 2009

Tabela 23 – Evolução do Ativo da Família do CrediAmigo

OPERAÇÃO INICIAL			
ANO	ATIVO DA FAMÍLIA (R\$)	EM 2008 (R\$)	VAR (%)
ANTES 2003	13.125,00	23.651,00	80,20%
2003	13.165,00	20.509,00	55,78%
2004	13.586,00	19.826,00	45,93%
2005	13.829,00	17.694,00	27,95%
2006	13.794,00	16.284,00	18,05%
2007	14.568,00	15.732,00	7,99%
2008	14.940,00	15.327,00	2,59%
TOTAL	14.129,00	17.519,00	23,99%

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do CrediAmigo, 2009

Para testar a robustez dos resultados encontrados os pesquisadores resolveram testar o lucro dos clientes do CrediAmigo com ambos os conceitos. Vale ressaltar que na PME assim como na PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio), não há rendas do trabalho negativas, que corresponderiam a um prejuízo econômico (na prática ocorrem em pelo menos 5% dos resultados analisados da ECINF (Pesquisas da Economia Informal Urbana)). Segundo Neri et al (2008b, p.35):

De toda forma, a análise aqui acaba sendo conservadora em relação ao desempenho das unidades nanoempresariais clientes do CrediAmigo, pelo menos no

que tange ao nível dos resultados. Apesar disso, o lucro do CrediAmigo é aproximadamente duas vezes superior aos reportados na PME, R\$1711 contra R\$850. Em termos de variação no período analisado, o lucro dos clientes do CrediAmigo passa de R\$1683 para R\$1737, contra decréscimo de R\$860 para R\$847 do lucro habitual (e de R\$861 para R\$840 do lucro efetivo) das unidades cobertas pela PME, o que revela um diferencial de desempenho.

O pesquisador ainda relembra que esses resultados se referem às unidades produtivas situadas nem regiões metropolitanas nordestina, e ressalta que mais para o interior, onde o crédito é ainda mais escasso, a melhora absoluta dos clientes do CrediAmigo foi 600% superior.

Sobre o tópico da expansão do negócio, no que se refere a probabilidade do pequeno empresário que era inicialmente conta-própria tornar-se empregador, os resultados são, qualitativamente, similares aos anteriores. Segundo Neri et al (2009), aqueles que estavam conta-próprias e eram clientes do CrediAmigo tiveram chances de transição para a posição de empregador 12,5 maiores do que a população de microempresários em geral, com as mesmas características observáveis.

4.3.3 MULHERES

Em relação às mulheres Neri et al (2008b, p.36) destaca outro ponto relevante:

O diferencial de desempenho de lucro bruto crescente das clientes em relação aos clientes do CrediAmigo cai 3,9% a favor delas, já no caso da PME o diferencial de gênero aumentou 7,8%. Em suma, enquanto o diferencial de lucros entre mulheres e homens aumenta no caso da amostra da PME, cai no caso dos clientes do CrediAmigo, reforçando a interpretação das microfinanças como um instrumento para a diminuição das desigualdades trabalhistas associadas a gênero.

O microcrédito tem funcionado como financiador da revolução feminina ora em curso. Apesar de serem apenas 1/3 dos microempresários nordestinos, as mulheres são 2/3 dos clientes do CrediAmigo. Porém, o fato de o CrediAmigo fazer com que o crédito chegue mais as mulheres, isso não significa que elas façam um melhor proveito das oportunidades oferecidas pelo programa. Segundo Neri et al (2009), as mulheres em geral, apresentam um lucro operacional 21,17% inferior ao dos homens.

4.3.4 MOBILIDADE SOCIAL

Sobre o auxílio do microcrédito na mobilidade social, Neri et al (2008b, p.38)

acrescenta dados:

A mobilidade entre classes econômicas comparando diretamente as famílias do CrediAmigo com as famílias da PME mediante um modelo logístico multinomial ordenado é usada para responder à pergunta-chave é: com mais acesso a crédito seria maior a possibilidade de ascensão econômica familiar? Neste exercício, mantendo-se constante a mesma educação, gênero, idade, setor de atividade, tamanho de empresa e metrópole de atuação, não rejeitamos a hipótese de que, para os microempresários nordestinos que estavam inicialmente em 2005 nas classes E, D ou C, o acesso ao CrediAmigo proporcionou maiores probabilidades de progressão na escala de classes econômicas. Para aqueles que estavam inicialmente nas classes A/B o efeito é oposto.

Através dos dados apresentados na tabela abaixo, podemos verificar que o CrediAmigo aumenta sensivelmente as probabilidades de ascensão de classe principalmente entre clientes originariamente das classes E e D. Na classe E essa probabilidade é maior do que 50% entre os clientes do programa.

Tabela 24 - Probabilidade de Ascensão de Classes

CLASSES	CREDIAMIGO	MICROEMPRESÁRIOS
E	54,72%	38,82%
D	36,92%	34,03%
C	9,95%	7,55%

Fonte: CrediAmigo e IBGE, 2009

Entre os clientes do programa que eram originariamente das classes A e B vemos o inverso. O CrediAmigo aumenta a probabilidade de descenso. Diante desses resultados, podemos concluir que o foco do programa esta nas classes E e D e que os ganhos dos clientes do programa são tão maiores quanto menor for a renda inicial do cliente, verificamos um retorno pró-pobre.

Tabela 25 - Probabilidade de Descenso de Classes

PROBABILIDADE DE DESCENSO DE CLASSES		
	CREDIAMIGO	MICROEMPRESÁRIOS
A e B	46,84%	38,76%

Fonte: CrediAmigo e IBGE, 2009

Além do já exposto anteriormente, nessas tabelas podemos observar que o cliente do CrediAmigo originalmente pertencente a classe C involui 18,45% e evolui 9,95% das vezes. Resultado semelhante ao encontrado na população total em que os originalmente na classe involuem em 16,41% das vezes e evoluem em 7,55%

das vezes. Como já afirmado anteriormente, os melhores resultados do programa são mesmo encontrados nas classes D e E.

Tabela 26 - Matriz Mudança de Classes – CrediAmigo

CLIENTES DO CRÉDIAMIGO (EM %)				
PERÍODO INICIAL	PERÍODO FINAL			
	CLASSE E	CLASSE D	CLASSE C	CLASSE AB
CLASSE E	45,28	49,06	5,66	0,00
CLASSE D	8,60	54,48	36,56	0,36
CLASSE C	0,97	17,48	71,60	9,95
CLASSE AB	0,00	0,00	46,84	53,16

Fonte: CrediAmigo, 2009

Tabela 27 - Matriz Mudança de Classes – População Total

POPULAÇÃO TOTAL (EM %)				
PERÍODO INICIAL	PERÍODO FINAL			
	CLASSE E	CLASSE D	CLASSE C	CLASSE AB
CLASSE E	61,18	23,06	14,14	1,62
CLASSE D	24,72	41,24	33,47	0,56
CLASSE C	5,45	10,96	76,05	7,55
CLASSE AB	1,80	0,45	26,52	71,24

Fonte: IBGE, 2009

4.3.5 RECONHECIMENTOS DO PROGRAMA

Além de todo resultado apresentado até aqui podemos destacar ainda a premiação do CrediAmigo como melhor experiência de microcrédito regulado da América Latina em 2008 pelo BID. E ainda vale nota, o fato de o mercado onde originalmente atua o CrediAmigo (região nordeste do Brasil) ter recebido novos concorrentes nacionais (Banco Real) e estrangeiras (Finsol e Azteca), o que não deixa de ser um reflexo dos resultados atingidos pelo programa.

4.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo principal de uma iniciativa de microcrédito é o retorno propiciado aos agentes envolvidos. Se os ganhos na transação penderem muito para os intermediários financeiros, o negócio não é bom para os clientes e pode, no fim das contas, como ensina o exemplo da seleção adversa, ser ruim para os emprestadores em virtude de maus pagadores. Por outro lado, se o programa necessita de eternos

subsídios, ele acaba não sendo sustentável, e assim como a experiência da UNO ele não consegue perdurar. Como chegou a conclusão Neri et al (2009a, p. 49):

Constatamos na nossa avaliação das pequenas unidades produtivas servidas pelo programa, taxas de crescimento de faturamento e de lucro entre o primeiro e o último empréstimo da ordem de 35%, de taxas de aumento de consumo familiar da ordem de 15% com redução da dependência de outras fontes de rendas, sem que haja subsídio implícito ou explícito na operação.

O programa apresenta também externalidades positivas no local onde é aplicado como atesta Neri et al (2009a, p. 50):

Há um retorno também para a comunidade mediante o fortalecimento da economia local – conforme as evidências da visita de campo – com o aumento da renda e no consumo das famílias, em decorrência do CrediAmigo, os vários testemunhos dos clientes mostram que tanto o capital de giro para seus negócios, quanto os seus lucros, são investidos nos empreendimentos locais.

Além disso, há ganho para a comunidade através do fortalecimento do seu capital social. Através do mecanismo de crédito solidário com co-responsabilidade as relações entre os participantes de uma mesma comunidade se intensificam.

Como vimos anteriormente, ainda que o lucro das mulheres seja inferior ao dos homens, resultados da pesquisa qualitativa de Neri et al (2009), demonstram que, como seria de se imaginar, as mulheres valorizam a oportunidade de reforçar sua renda, sem comprometer, por exemplo, a criação dos filhos, revelando uma métrica de atuação que extrapola os indicadores financeiros.

Sobre a fuga da pobreza, verificamos nas páginas anteriores a força do programa principalmente nas classes mais baixas. Vale destacar que esta força ajudou não só aumento do consumo e indicadores financeiros, como também diminuiu a vulnerabilidade dos clientes, que mediante o acesso a ativos diminuem a sua suscetibilidade a choques externos. Como ensina Neri et al (2009), o pagamento do empréstimo, não comprometeu o nível de renda disponível para o consumo básico da família, pelo contrário, o crédito possibilitou a realização de ganhos nos empreendimentos visitados. Segundo Zaman (1999, p.23):

In a scenario where the credit-financed investment does not generate a significant net profit then an asset is created which can reduce vulnerability but will not reduce poverty as loan installment repayment takes place through a reduction in consumption and not from the returns to the investment.

Conforme constatamos nas páginas anteriores, a experiência do CrediAmigo revelou o microcrédito como uma alternativa interessante para a saída da pobreza extrema. Entretanto a mesma eficiência não pode ser verificada quando o indivíduo já partisse da classe C, por exemplo. Diante disso, chegamos à conclusão que programas de microcrédito não são única, mas podem ser visto como uma ferramenta a mais no portfólio governamental de auxílio aos mais necessitados.

5 CONCLUSÃO

O objetivo desse trabalho, como foi explicitado na introdução, era o de apresentar o microcrédito como uma alternativa. Para atingir esse fim, iniciou-se com um histórico da criação do Banco Grameen de Muhammad Yunus, que em 2006 foi ganhador do Prêmio Nobel da Paz por ter se tornado, através do microcrédito, “o banqueiro dos pobres”, como o próprio se definiu em livro escrito em 1998 com o mesmo nome.

Após essa introdução histórica, o trabalho passou a apresentar os conceitos e metodologias utilizadas pelo microcrédito. Essa parte pode ser apresentada como o cerne da monografia. A concessão assistida de crédito, o sistema de garantias, o aval solidário, a orientação ao crédito produtivo, a adequação ao ciclo de negócios, o baixo custo de transação e o foco nas mulheres são pilares nos quais se sustentam instituições de microcrédito espalhadas pelo mundo. Esses pequenos conceitos, em conjunto, tem o poder de criar uma alternativa ao sistema de crédito tradicional e conceder crédito aos muito pobres.

Fechando o primeiro capítulo de história e conceitos, no capítulo seguinte tratamos do microcrédito na América Latina e mais especificamente do microcrédito no Brasil, com destaque ao CrediAmigo do Banco do Nordeste do Brasil. Situar o microcrédito na América Latina foi importante, pois essa região, em virtude de algumas semelhanças com o sudeste asiático, foi bastante propícia ao desenvolvimento do microcrédito. A idéia inicial desse trabalho era de abordar as instituições da América Latina como um todo. Porém, há muitas instituições que mereceriam destaque, como o BancoSol, o Finsol e o Azteca, de forma que foi necessário delimitar o tema. Optou-se por centrar as atenções no microcrédito brasileiro.

No Brasil, tivemos também um bom número de iniciativas que foram apresentadas ao longo do capítulo. Nesse momento de conclusão é importante destacar um ponto que foi brevemente abordado ao longo do trabalho. O insucesso de iniciativas de microcrédito. No trabalho foi citado que a UNO não conseguiu sobreviver em virtude de necessitar de eternos subsídios para sua manutenção. O objetivo não é criticar as instituições de microcréditos subsidiadas, mas apontar que a autossustentabilidade é uma demonstração de força dos programas, pois não os deixa a mercê de governos ou outras instituições. Evidente que há a contrapartida

do lado do tomador que paga um juro mais caro para instituições não subsidiadas, porém no trade-off entre juros mais elevados e falência do programa, a primeira opção parece mais prudente.

Outro ponto que numa conclusão deve ser salientado é que boa parte do trabalho abordou a teoria do microcrédito. Na prática o funcionamento pode ser um pouco mais complicado, como no início do próprio CrediAmigo que teve um aprendizado bastante custoso. Devido ao seu *modus operandi* diferente do sistema bancário tradicional como estamos acostumados, iniciativas de microcrédito aprendem com os próprios erros e o *know-how* é fundamental para o sucesso.

No último capítulo de conteúdo abordou-se alguns resultados atingidos pelo CrediAmigo. Num primeiro momento do capítulo foi necessária a definição de conceitos de pobreza. Essa parte serviu para demonstrar a amplitude das concepções de pobreza. Porém, o trabalho, em virtude dos dados disponibilizados teve que optar pelo conceito unidimensional da pobreza, ou seja, a renda.

Entre os resultados alcançados pelo CrediAmigo talvez o que mereça ser repetido nessa conclusão é a eficácia do programa na ascensão entre as classes mais baixas e sua, ineficácia ou até mesmo sua inapropriação entre as classes mais altas. O CrediAmigo, e o microcrédito de uma forma geral são programas para auxiliar a fuga da pobreza extrema. A partir daí, ascensão da classe C para A/B outras políticas se fazem necessárias.

REFERÊNCIAS

AGUION, B.; MURDOCH, J. **The economics of microfinance**. Cambridge, Ma: MIT Press, 2005.

ARAUJO, E. A. **Risco de crédito: desenvolvimento de modelo credit scoring para a gestão da inadimplência de uma instituição de microcrédito**. Brasília: IPEA, 2006. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br>>. Acesso em: 25 mar.2011.

BARONE, F. M. *et al.* **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em: <<http://www.comunidadesolidaria.org.br>>. Acesso em: 05 abr. 2011.

BERGER, Marguerite *et al.* (Eds.). **An inside view of Latin American microfinance**. Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2006.

BESLEY, T.; GUINNANE, T. The neighbor's keeper: the design of a credit cooperative with a theory and a test. **Quarterly Journal of Economics**, London, v. 109, n.2, p. 451-515, 1994.

CHOWDHURY, M. J. A.; FHOSH, D.; WHIGHT, R. E. The impact of microcredit on poverty: evidence from Bangladesh. **Progress in Development Studies**, Bangladesh, v. 5, n. 4, p. 115-125, 2005.

FELTRIN, L.E. *et al.* Inclusão financeira no Brasil – projeto estratégico do banco central. In: **Projeto Inclusão Financeira**. FELTRIN, L.E. (coord). Brasília: Editora Banco Central do Brasil, 2009

FOSCHIATTO, P.; STUMPO, G. **Políticas municipais de microcrédito, un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina**. Santiago de Chile: CEPAL, 2006.

GIAMBIAGI, F.; ALÉM, A. C. **Finanças públicas: teoria e prática no Brasil**. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2008.

GOLDMARK, L. *et al.* **A situação das microfinanças no Brasil**. Rio de Janeiro: Projeto BNDES-BID de Micorfinanças, 2000. Disponível em: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Consulta_Expressa/Tipo/Estudos/200005_9.html Acesso em: 25 mar.2011

GREVE, C. M. F. **CREDIBAHIA: O programa de microcrédito do Estado da Bahia**. UNPAN, 2002. Disponível em: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/ICIEPA/UNPAN005469.pdf> Acesso em: 25 mar.2011.

MARQUES, R.M.; MENDES. A. Sobre a política de combate à pobreza no governo Lula. **Revista de Economia**, Curitiba, v. 34, n.3 (ano 32), p. 91-112. set/dez. 2008.

MARULANDA, B. Downscaling: moving Latin America banks into microfinance. In: **An inside view of Latin American Microfinance**. Washington: Inter-American Development Bank, 2006.

MEDRADO, A. L. **Experimentando microcrédito: uma análise do impacto do CrediAmigo sobre o acesso a crédito**. Ensaios Econômicos da EPGE 608, Rio de Janeiro, EPGE/FGV, dez. 2005.

MEZERRA, J. Microcredit in Brazil: the gap between supply and demand. **MicroBanking Bulletin**, Washington, DC, n.8, p.22-24, 2002. Disponível em: http://www.themix.org/sites/default/files/MIX_2002_11_MBB8.pdf. Acesso em: 18 mar. 2011.

NAVAJAS, S.; TEJERINA, L. **Micro finance in Latin America and the Caribbean: how large is the market?** Washington, DC: Inter-American Development Bank/ Sustainable Development Department, 2006

NERI, M. **Os empresário da Rocinha**, Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000.

NERI, M. e BARBOZA, A. L. Experimentando o microcrédito. **Conjuntura Econômica**, Rio de Janeiro, ed. Janeiro, p. 38-40, 2006. Disponível em: <http://cps.fgv.br/sites/cps.fgv.br/files/artigo/Experimentando%20o%20microcrédito.pdf>. Acesso em: 20 mar. 2011.

NERI, M. **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grammen Brasileiro**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008 (a).

NERI, M. et al **Microcrédito, dinâmica empresarial e mudança de classe: O impacto do Crediamigo**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008 (b). Disponível em: www.fgv.br/cps/crediamigo2. Acesso em: 25 mar.2011

NERI, M. et al. **Pagando a promessa do microcrédito: institucionalidade e impactos quantitativos e qualitativos do CrediAmigo e do Comunidade**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2009. Disponível em: www.fgv.br/cps/crediamigo3. Acesso em: 25 mar.2011

SALCIDO, G. Necessidades essenciais e pobreza: conceitos e alternativas para as políticas de desenvolvimento. In: A. Cattani, & L. Diaz (Orgs.) **Desigualdades na América Latina: novas perspectivas analíticas**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2005.

SANTOS, C. G. D.; CARRION R. S. M. Microcrédito e pobreza: um diálogo Possível?. **Revista de Administração Contemporânea**, Rio de Janeiro, v.13, Edição especial, art. 4, p. 53-67, Junho, 2009. Disponível em:<<http://www.anpad.org.br/rac>>. Acesso em: 20 mai. 2011.

SMITH, A. **Uma investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações**. São Paulo: Editora Madras, 2009.

TEIXEIRA, M.A. *et al.* Condicionantes adicionais para a saída da situação de pobreza: o caso dos clientes do CrediAmgio. In: NERI, M. (org.) **Microcrédito o mistério nordestino e o Grameen Brasileiro**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

TOLEDO, F. Capital Social, desenvolvimento e redução da pobreza: elementos para um debate multidisciplinar. In: A. Cattani, & L. Diaz (Orgs.) **Desigualdades na América Latina: novas perspectivas analíticas**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2005.

VALENTE, R. **Microcrédito como instrumento de desenvolvimento econômico e social**. Brasília: Ministério do Trabalho e Emprego, 2002.

YUNUS, M; JOLIS, A. **O banqueiro dos pobres**. São Paulo: Editora ática, 2006.

YUNUS, M. **Um mundo sem pobreza, a empresa social e o futuro do capitalismo**. São Paulo: Editora ática, 2008.