

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA (PPGE)
DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

**PERSPECTIVAS DO MICROCRÉDITO PARA A
REDUÇÃO DA POBREZA NO BRASIL.**

LUANA MAÍRA RUFINO ALVES ZUBELLI

ORIENTADOR: Prof. René Louis de Carvalho

RIO DE JANEIRO
SETEMBRO 2012

LUANA MAÍRA RUFINO ALVES ZUBELLI

**PERSPECTIVAS DO MICROCRÉDITO PARA A
REDUÇÃO DA POBREZA NO BRASIL.**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de Mestre em Economia.

ORIENTADOR: Prof. Dr. René Louis de Carvalho

RIO DE JANEIRO
SETEMBRO 2012

FICHA CATALOGRÁFICA

Z93 Zubelli, Luana Maíra Rufino Alves.
Perspectivas do microcrédito para a redução da pobreza no
Brasil / Luana Maíra Rufino Alves Zubelli. Rio de Janeiro, 2012.
111 f. : 30 cm.

Orientador: René Louis de Carvalho.
Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Rio de
Janeiro, Instituto de Economia, Programa de Pós-Graduação em
Economia, 2012.
Bibliografia: f. 104-111

1. Microcrédito. 2. Microemprendimentos. 3. Desenvolvimento
local. 4. Pobreza – Brasil. I. Carvalho, René Louis de. II. Universi-
dade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Economia. III. Título.

PERSPECTIVAS DO MICROCRÉDITO PARA A REDUÇÃO DA POBREZA NO BRASIL.

LUANA MAÍRA RUFINO ALVES ZUBELLI
DRE: 110002843

Dissertação de Mestrado apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de Mestre em Economia.

BANCA EXAMINADORA:

Presidente da Banca Prof. Dr. René Louis de Carvalho – Universidade Federal do Rio de Janeiro

Prof. Dr. José Eduardo Cassiolato – Universidade Federal do Rio de Janeiro

Prof. Dr. Marco Aurélio Fagundes Albernaz – Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro

RIO DE JANEIRO
SETEMBRO 2012

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade da autora, assim como os erros remanescentes. Todos os textos originalmente em inglês foram livremente traduzidos pela autora.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus que se fez presente no rosto de todos aqueles que tornaram possível essa realização. Particularmente, agradeço aos meus professores do IE/UFRJ que demonstraram tanta paixão nas salas de aula a ponto de que eu me apaixonasse pelo estudo da Economia também.

Agradeço ao meu orientador René que me ajudou imensamente nesse trabalho. Toda dedicação, disponibilidade e cuidado cedidos a mim foram responsáveis pela conclusão dessa jornada.

Ao meu amado noivo Daniel, sou muito grata por todo o seu amor e ternura nesse período que exigiu tanto de mim. Sua paciência e companheirismo foram fundamentais para que eu desse esse passo.

Para minha nobríssima irmã Paula, reconheço toda a ajuda prestada nesse caminho. Agradeço a você pela afeição e por sempre ter se doado com tamanha intensidade a mim.

Ao meu tio Rogério, de quem veio o meu maior estímulo, obrigada por todo incentivo e preocupação que, em todo momento e sem hesitar, dedicou à minha formação pessoal e profissional. Ao meu tio Paulinho, meu exemplo de genialidade e persistência, agradeço por todos os cuidados que foram oferecidos a mim ao longo de minha vida. Vocês dois portam a figura de pai que eu carrego.

Agradeço a minha grande mãe Rosana, de quem sempre imitei a dedicação apaixonada ao trabalho e força para alcançar seus objetivos. Agradeço também a minha fofíssima avó Maria do Rosário, minha mãe em dobro, que por toda a minha vida se sacrificou para que eu fosse feliz.

Reconheço todo apoio que recebi dos meus amigos do mestrado, em particular, a minha brilhante amiga Nathália, cujo otimismo e amizade marcaram profundamente este período. Certamente esse é um dos grandes tesouros que levarei desta jornada.

Por fim, agradeço a minha grande amiga Maurine que me acompanhou nessa trajetória inteira, além de me apoiar mesmo diante de todas as dificuldades que enfrentei. Agradeço também ao notável amigo Bracco e aos amigos do movimento católico Comunhão e Libertação, lugar em que surgiu o interesse pelo tema.

RESUMO

Nos últimos anos, o microcrédito tem sido considerado como um novo instrumento de política no combate à pobreza. O aumento da exclusão social, das disparidades de renda e das grandes divergências regionais reforça a percepção de que as políticas macroeconômicas não são suficientes para atingir a ponta da população mais carente. Nesse sentido, o presente trabalho tem como objetivo avaliar a eficácia do microcrédito como instrumento de redução da pobreza. Para isso, será feita uma análise do potencial dos micro e pequenos empreendimentos como geradores de emprego e renda e, então, será verificado como o microcrédito pode fortalecer estes tipos de estabelecimento a fim de reduzir as situações de pobreza no Brasil.

Palavras Chaves: microcrédito, microempreendimentos, desenvolvimento local, pobreza.

ABSTRACT

Over the last years, microcredit has been considered as a new policy instrument to reduce poverty. The increase of the social exclusion, income inequality and regional disparities reinforces the perception that macroeconomic policies are not enough to reach the needy population. Therefore, this study aims to evaluate the microfinance effectiveness as an instrument to poverty reduction. To achieve this purpose, will be done an analysis of the micro and small enterprises potential as generators of employment and income, and then will be checked how can microcredit strengthen these kinds of establishments in order to reduce poverty in Brazil.

Keywords: microcredit, micro and small enterprises (MSE), local development, poverty.

SUMÁRIO

Índice de Gráficos e Tabelas

GRÁFICOS:

Gráfico 1 – Posição na Ocupação do Trabalho Principal.....	18
Gráfico 2 – Evolução da Taxa de Inadimplência (%) do CrediAmigo.....	57
Gráfico 3 – Evolução Taxa de Crescimento do PIB e Número de Trabalhadores Autônomos.....	70
Gráfico 4 – Evolução da Taxa de Crescimento Real dos Trabalhadores por Conta Própria.....	71
Gráfico 5 – Número de MPE Formais por Região.	79
Gráfico 6 – Evolução da Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial.....	79
Gráfico 7 – Número de Empreendimentos Informais Brasileiros	80
Gráfico 8 – Aplicações Totais de Microcrédito no Brasil - Recursos Livres.....	82
Gráfico 9 – Juros Médios e Prazo Médio das Aplicações de Microcrédito no Brasil - Recursos Livres.....	82
Gráfico 10 – Evolução do Crédito de Baixo Valor destinado ao Consumo e ao Microempreendedor no Brasil - Recursos Direcionados.....	83
Gráfico 11 – Evolução dos Contratos no Mês de Baixo Valor ao Consumo e ao Microempreendedor no Brasil - Recursos Direcionados.....	86
Gráfico 12 – Evolução do DIM.....	88

TABELAS:

Tabela 1 – Peso das Empresas na Geração de Postos de Trabalho	17
Tabela 2 – Diferença na Oferta de Crédito entre Microempreendedores Cooperados e Não-Cooperados.....	61
Tabela 3 – Evolução do Rendimento Real dos Conta-Própria e Taxa de Crescimento do PIB.....	71

Tabela 4 – Quantidade de Empreendedores Individuais formalizados junto à Receita Federal do Brasil e Previdência Social	82
Tabela 5 – Distribuição dos Empreendimentos por Ramo de Atividade.....	83
Tabela 6 – Evolução da Razão Oportunidade / Necessidade.....	83
Tabela 7 – Fatores Limitantes ao Desenvolvimento dos Microempreendimentos.....	84
Tabela 8 – Matriz de Transição da Situação de Pobreza - Clientes do CrediAmigo.....	87
Tabela 9 – Sucesso em Ultrapassar a linha de Pobreza – Meses.....	88
Tabela 10 – Sucesso em Ultrapassar a linha de Pobreza – Escolaridade.....	88
Tabela 11 – Carteira Ativa por Constituição Jurídica em 2012.....	93
Tabela 12 – Clientes do MPO por Ramo de Atividade – 2012.....	93
Tabela 13 – Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Finalidade para o Crédito em 2012*	94
Tabela 14 - Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Situação Jurídica em 2012.....	94
Tabela 15 - Dados Consolidados do PNMPO.....	95

INTRODUÇÃO

O microcrédito tem sido apontado, nos debates acadêmicos e pelos formuladores de política econômica, nos últimos anos, como um novo instrumento de combate à pobreza. De fato, experiências bem sucedidas de microcrédito por todo o mundo, em particular a experiência do Banco Grameen em Bangladesh, têm demonstrado o potencial de alcance do crédito produtivo popular nas camadas menos favorecidas da população. A discussão sobre o papel do microcrédito como parte de uma nova política social se fortalece em um contexto econômico marcado pela grande heterogeneidade na estrutura social.

O crescimento da exclusão social, das disparidades de renda e das grandes divergências regionais, presentes nos mais diversos contextos nacionais, aumenta a percepção de que as políticas macroeconômicas não são suficientes para atingir a ponta da população mais carente. Realmente, em um mundo cada vez globalizado, em que as fronteiras parecem cada vez mais fáceis de serem ultrapassadas, observa-se, paradoxalmente, a importância da dimensão local na formulação de políticas para o desenvolvimento econômico e social.

Nesse sentido, o presente trabalho tem como objetivo principal verificar em que medida o microcrédito pode ser utilizado como um bom instrumento de política para a redução da pobreza no Brasil. O objetivo geral é analisar tanto a evolução do microcrédito no Brasil como a viabilidade de suas organizações operadoras, isto é, as Instituições de Microfinanças. O objetivo específico é verificar como o microcrédito pode ser um instrumento eficaz de redução da pobreza em um contexto de grandes transformações econômicas e sociais ocorridas nas duas últimas décadas, com grandes mudanças na dinâmica do mercado de trabalho.

Para isso, na primeira seção do capítulo inicial do trabalho será feita uma análise, a partir do estudo da Economia Solidária de Paul Singer, da necessidade de soluções alternativas em um contexto econômico mundial contemporâneo marcado

pelo desemprego tecnológico e estrutural e pelo aumento do subemprego. Na segunda seção serão abordadas as possibilidades destas novas medidas para o Brasil, a partir da geração de empregos autônomos com aumento dos micro e pequenos empreendimentos. Na terceira seção será feita uma análise da origem do microcrédito, instrumento de fortalecimento destes pequenos negócios, a partir da experiência de Muhammad Yunus com a criação do Banco Grameen. Por fim, a última seção do capítulo irá mostrar a experiência brasileira na indústria de microfinanças a partir do estudo de Nichter et al.

No segundo capítulo será abordado o marco legal do microcrédito no Brasil, assim como as formas institucionais das organizações de microfinanças. Na primeira seção, será feita uma análise dos programas e políticas pioneiros. Nas três seções seguintes será feita uma análise da criação dos novos tipos de instituições que ofertam microcrédito (OSCIP, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e Cooperativas de Crédito) a partir das leis a que elas estão sujeitas. Na quinta seção, será feita uma análise do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), maior programa de âmbito nacional de microcrédito criado no Brasil. Na última seção, a Lei do Microempreendedor Informal (MEI), lei recente com a finalidade de formalização dos empreendedores individuais, será abordada.

A viabilidade de longo prazo das instituições de microcrédito é alvo de muitos questionamentos no debate acadêmico. Com isso, através do terceiro capítulo, será feita uma análise da sustentabilidade das organizações que oferecem microcrédito a partir de uma visão sistêmica. Na primeira seção, serão mostradas as características das formas organizacionais das microfinanças. Na seção seguinte, constam duas análises de formas organizacionais diferentes: uma OSCIP e um Banco, dois casos de sucesso, apesar de serem formas organizacionais bem distintas. Na terceira seção, será mostrado se realmente o alcance da IMF (Instituição de Microfinanças) pode ser considerado como contraditório à sustentabilidade. Em seguida será feita uma análise do modelo de negócios diverso que a tecnologia microfinanceira carrega. Por último, o microcrédito será abordado em um contexto de arranjos e sistemas produtivos locais.

No quarto capítulo, inicialmente, na primeira seção, será feita uma análise, a partir da bibliografia selecionada, do papel do microcrédito na redução da pobreza a partir do seu potencial como gerador de emprego e renda e de sua utilização como uma nova política social de combate às situações de empobrecimento. Na segunda seção, os resultados serão mostrados, através de uma análise quantitativa descritiva dos dados relativos aos microempreendimentos e microcrédito no Brasil e de estudos econométricos que abordam o tema. Por último, serão levantados os desafios que a utilização do crédito produtivo popular como política de redução da pobreza ainda enfrenta, assim como será feito um desenho das perspectivas, para os próximos anos, do desempenho do microcrédito para o Brasil.

CAPÍTULO I: SURGIMENTO DO MICROCRÉDITO COMO UMA INOVAÇÃO FINANCEIRA E SOCIAL.

“A simples disposição de oferecer crédito aos pobres já era um passo revolucionário para o pensamento econômico tradicional.” (Muhammad Yunus¹)

I.1 – A Necessidade de Soluções Alternativas

O contexto econômico mundial das duas últimas décadas foi caracterizado pelo desenvolvimento socioeconômico desigual entre diferentes países e em cada um deles. Pólos de prosperidade econômica ao lado de bolsões de pobreza ressaltam a intensificação da heterogeneidade na estrutura social. Em consequência, verificou-se um aumento da exclusão social, das disparidades de renda e das divergências regionais:

Presencia-se uma visível revolução nas relações entre o mercado e a sociedade. Enquanto o mercado busca formas de explorar novos nichos, manter-se à frente de concorrentes e se tornar mais competitivo, a sociedade, por sua vez parece iniciar um novo movimento, saindo de um estado de acomodação perante as mudanças ocorridas que trouxeram à tona e intensificaram diversos problemas, tais como: o aumento da desigualdade social, do desemprego e a exclusão social. A década de 90 revelou as consequências excludentes da globalização, como o aumento exponencial da polarização entre ricos e pobres – não apenas entre países ricos e pobres, mas entre pobres e ricos de cada país (p. 14; 2007; FARFUS & ROCHA).

Neste período, também, intensificou-se o “crescimento sem emprego”, isto é, um crescimento da atividade econômica maior do que o aumento da demanda por trabalho. Ademais, o aumento do desemprego e do subemprego², associado tanto a períodos de crescimento quanto a momentos de crise econômica, está fortemente relacionado com algumas transformações ocorridas nas últimas décadas, a saber: abertura econômica, intensificação tecnológica e globalização.

¹ YUNUS, 2007, p.66.

² Subemprego é entendido, nesse trabalho, não como as outras ocupações excluindo-se os empregados, tais como: empregadores, trabalhadores autônomos e trabalhadores domésticos, mas como toda a ocupação em que sua atividade não proporciona sustento a quem a exerce (Singer, 2008).

A abertura econômica, na década de 90, reforçou a concorrência entre as empresas nacionais e estrangeiras, dessa forma, em virtude dos menores custos das primeiras associados a menores taxas de proteção, diversas empresas nacionais quebraram.³ Como exemplo, o setor têxtil brasileiro⁴ “*diminuiu o número de unidades industriais em 25% e o número de empregos teve um declínio acumulado de 67%, apesar de o número de confecções ter aumentado em 13%*”⁵.

Neste caso, o setor passou a gerar menos emprego, não somente por causa da falência das empresas, mas porque a maior competição e, como resultado, a produtividade superior exigia menos trabalhadores por tarefa realizada. Isso mostra a elevada concentração produtiva da indústria, a qual ficou mais intensiva em capital. Também houve grande pulverização das confecções com aumento da informalidade (Camargo e Guilhoto, 2002).

De fato, a abertura do mercado interno certamente proporcionou um aumento do desemprego, principalmente nos países em que esta mudança ocorreu de forma mais brusca como na Argentina e no Brasil. Entretanto, não se pode atribuir a grande elevação do desemprego e do subemprego nestes países totalmente às diretrizes tomadas pelos governos que optaram por medidas neoliberais.

De acordo com Singer (2008), o surgimento do desemprego em escala crescente na maioria dos países capitalistas não se deve apenas, no âmbito ideológico, ao liberalismo e ao conseqüente abandono das tentativas de preservar o pleno emprego mediante políticas keynesianas; mas também principalmente às transformações econômicas ocasionadas pela Terceira Revolução Industrial e pela crescente globalização das atividades econômicas.

A princípio, todas as revoluções industriais promovem um acentuado aumento da produtividade do trabalho causando, com isso, desemprego tecnológico. Isto é, são necessários menos trabalhadores para a realização da mesma atividade, seja pela introdução de uma nova tecnologia, seja pela reorganização das tarefas executadas ou pela substituição do trabalho humano por máquinas.

³ Segundo Dornelles (2007), também aumentou o número de falências e concordatas.

⁴ Incluindo fiação, tecelagem, malharia e acabamento.

⁵ CAMARGO & GUILHOTO, 2002, p. 2.

Dessa forma, esses aumentos de produtividade barateiam produtos, podendo inclusive levar à expansão do seu consumo, mas dificilmente isto ocorre na mesma proporção em que cai o emprego de trabalho utilizado para sua execução. Portanto, o volume total de ocupação inevitavelmente tende a cair (SINGER, 2008).

Por conseguinte, o avanço da globalização reduz o emprego pela maior integração dos mercados nacionais a nível mundial, o que acirra ainda mais a competição entre as empresas. Além disso, a globalização, ao gerar novas formas de organização do trabalho e da produção, provoca mudanças na estrutura da economia, causando desemprego estrutural. De acordo com Singer:

O desemprego estrutural, causado pela globalização, é semelhante em seus efeitos ao desemprego tecnológico: ele não aumenta necessariamente o número total de pessoas sem trabalho, mas contribui para deteriorar o mercado de trabalho para quem precisa vender sua capacidade de produzir. Neste sentido, a Terceira Revolução Industrial e a globalização se somam (p.23, 2008).

Nesse contexto, para a atual crise do desemprego, soluções apontadas no passado referente à problemática da mão-de-obra excedente como imigração ou reforma agrária poderiam proporcionar o reassentamento de milhares de famílias. Porém, estas medidas não são suficientes para resolver o problema de milhões de pessoas que não conseguem se inserir na divisão social do trabalho (SINGER, 2008).

O problema do desemprego torna-se ainda mais relevante já que ele estimula a exclusão social e o empobrecimento; sobretudo, ao se considerar o desperdício da força de trabalho como um componente importante da pobreza. Contudo, como explica Bento (2010), o desemprego não leva necessariamente à pobreza, já que este pode ser apenas temporário. Assim, quanto maior o tempo em que o indivíduo estiver submetido ao desemprego mais suscetível ele estará a situações de pobreza.

Por outro lado, uma pessoa que tenha uma ocupação também não está necessariamente salva da exclusão social ou da pobreza, visto que ela pode possuir um subemprego, isto é, uma ocupação que não proporciona o sustento a quem a exerce. Todavia, é evidente que situações prolongadas de desemprego podem

proporcionar a intensificação da pobreza. Como ressalta Caleiras (2004, p.11) “o desemprego é potenciador de situações de pobreza”.

Além disso, de acordo com a Comissão Europeia da UE (2008), o desemprego dos pais é a principal causa da pobreza infantil. Com efeito, a noção Beveridiana de que é mais eficaz prevenir que o indivíduo entre na pobreza do que retirá-lo de uma situação de pobreza, reforça a ideia de que a geração de empregos é fundamental para a diminuição da pobreza:

É certo que as experiências de desemprego não se traduzem automaticamente em situações de exclusão ou de pobreza, mas isso não significa que a vivência da condição de desempregado não gere situações de elevado risco, sobretudo junto de segmentos sociais particularmente vulneráveis, que acumulam desvantagens, muitas vezes iniciadas na família, continuadas na escola e reforçadas depois no mercado de trabalho. (CALEIRAS, 2004, p.2)

Torna-se claro, com isso, que uma das formas de combate à pobreza e da exclusão social se dá através de medidas que promovam o aumento do emprego. Porém, no contexto econômico mundial contemporâneo que é marcado pelo desemprego tecnológico e estrutural e pelo aumento do subemprego, isso dificilmente ocorrerá de modo natural.

Portanto, vem à tona a urgência de medidas alternativas que estimulem a geração de empregos autônomos. Segundo Singer (2008), “*é necessário oferecer a massa dos socialmente excluídos uma oportunidade real de se inserir na economia por sua própria iniciativa. Esta pode ser criada a partir de um novo setor econômico, formado por pequenas empresas e trabalhadores por conta-própria*” (p.122).

I.2 – Possibilidades para o Brasil

No Brasil, essas transformações socioeconômicas, de aumento da desigualdade social e do desemprego, são mais perceptíveis a partir da década de 1990. As mudanças no mercado de trabalho neste período revelam um aumento da participação das micro e pequenas empresas (MPE) na geração de postos de trabalho, que ainda hoje permanece alta. Como se observa na tabela 1, no ano de 2010, o peso das MPE na geração de emprego ficou em torno de 45%.

Tabela 1 – Peso das Empresas na Geração de Postos de Trabalho

	2006	2007	2008	2009	2010
Micro e Pequena (0 a 99)	45.55%	44.90%	45.38%	45.35%	45.54%
Média (100 a 499)	19.48%	19.33%	19.16%	18.97%	19.27%
Grande (500 ou mais)	34.97%	35.77%	35.46%	35.67%	35.19%
TOTAL	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fonte: RAIS/MTE.

Porém, isso ocorre às custas de uma elevada taxa de mortalidade e, ao mesmo tempo, uma baixa durabilidade destas empresas. De fato, como destaca Pochmann (2012), o modelo de desenvolvimento do século XXI absorveu o excedente produzido na década anterior de jovens e desempregados, mas através de um aumento da taxa global de rotatividade do trabalho (36,9%).

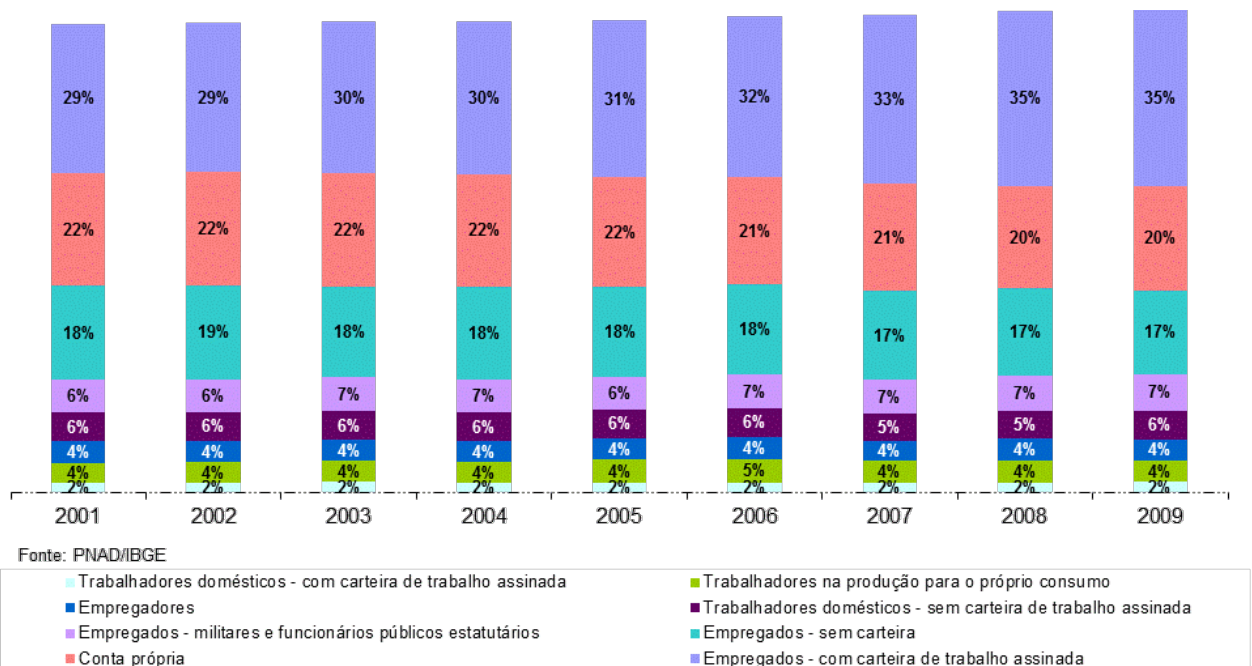
Assim, ao lado de uma maior instabilidade das MPE, verifica-se também uma diminuição da qualidade e uma flexibilização das relações trabalhistas, com aumento dos empregados por conta-própria e sem carteira. Dessa forma, apesar da formalização recente, ainda há grande proporção de trabalhadores na informalidade e de pessoas à margem do sistema econômico tradicional⁶.

Entretanto, Singer (2008) percebe esta tendência como uma oportunidade para a absorção da mão de obra excedente. Isto ocorre porque o setor autônomo é no momento atual *“a grande esperança para absorver produtivamente o contingente humano que o aumento de produtividade e a globalização vêm expulsando das empresas capitalistas”*⁷.

⁶ Gráfico 1.

⁷ P.129.

Gráfico 1 - Posição na Ocupação do Trabalho Principal



De acordo com Singer, a acumulação autônoma é a única que se rege pela oferta da força de trabalho. Além disso, essa opção é viabilizada “*pelo valor relativamente pequeno do capital necessário para gerar um posto de trabalho por conta própria*” (p.129).⁸ Assim, um dos caminhos possíveis como solução à problemática da exclusão social e da pobreza é criar oportunidades para que os socialmente excluídos, trabalhadores por conta-própria e pequenas empresas (empregadores), possam se reinserir na economia através de sua própria iniciativa (SINGER, 2008).

Em geral, a atividade autônoma não é vista como uma boa fonte de geração de empregos, pois freqüentemente é associada a subempregos. Isto é, percebe-se as formas alternativas de ocupação, que não sejam o trabalho assalariado, como ocupações que não remuneram adequadamente o trabalhador.

⁸ “E o grande capital, hoje em dia, interessa-se também pelo crescimento da produção autônoma, como comprador de seus serviços. Grandes empresas têm terceirizado parte de suas atividades, despedindo os empregados que as executam e passando a comprar os produtos ou serviços de produtores autônomos ou cooperativas, pequenas empresas etc.” (SINGER, 2008, p.129)

Porém isso não é necessariamente correto, não só porque o ganho com trabalho autônomo pode superar o de um assalariado, mas também porque, com a flexibilização das relações trabalhistas, o assalariado pode possuir um trabalho de meio período que não promova todo o sustento que necessita. Neste caso, o trabalho assalariado é caracterizado como um subemprego.

De acordo com Fontes (2003), o trabalho autônomo não deve ser considerado apenas como uma forma de complementação de renda ou de saída indesejada ao desemprego. Para a maioria dos entrevistados, os microempreendimentos são uma estratégia de vida. Além disso, no que concerne à remuneração:

Em relação ao rendimento-hora, os trabalhadores por conta-própria ficam em vantagem, tendo em vista que trabalham, em média, menos que os empregados com carteira assinada. Esse diferencial de renda-hora em favor dos trabalhadores por conta-própria ocorre independentemente do sexo, cor, educação e idade – a exceção são os trabalhadores com mais de 40 anos, quando a opção de ser empregado com carteira de trabalho assinada se torna mais rentável também em termos de salário-hora (p.86).

Para Singer (2008), como a falta de ocupação é chamada de ‘desemprego’, *“pressupõe-se implicitamente que a única maneira de alguém ganhar a vida é vender sua capacidade de produção ao capital”*⁹. Com isso:

Deixam-se de lado as múltiplas formas de atividade autônoma que, na realidade, estão crescendo no mundo inteiro e no Brasil, na medida mesma em que o capital contém seu ritmo de acumulação e tendencialmente reduz o volume de força de trabalho que emprega. (SINGER, 2008, p.14)

Assim, os trabalhadores por conta-própria e empregadores de micro e pequenos (isto é, trabalhadores autônomos) negócios não precisam recorrer apenas às grandes empresas para obter seu sustento; pelo contrário, eles podem gerir seus próprios empreendimentos sem ter que se submeter a subempregos com baixas remunerações.

Contudo, segundo Fontes (2003), apesar dos microempreendimentos serem os grandes geradores de trabalho e renda no Brasil, eles ainda não são alvos importantes das políticas de desenvolvimento. Desse modo, *“escassez de capital, baixa escolaridade, tecnologia defasada, baixa qualificação técnica e de gestão,*

⁹ P. 14.

falta de acesso a crédito são algumas das dificuldades que grande parte dos empreendimentos vivenciam” (p. 88).

Portanto, é necessário, para Fontes (2003), um conjunto de condições que estimulem o desenvolvimento desses empreendimentos e que aumente a qualidade de trabalho para àqueles que neles estão envolvidos, tais como: i) Formação básica, capacitação profissional e em gestão; ii) Crédito; iii) Apoio à comercialização; iv) Serviços de desenvolvimento empresarial; v) Formalização:

Pelas dimensões e o peso que eles (microempreendimentos) têm na economia merecem ser parte fundamental de uma estratégia de desenvolvimento. O apoio aos microempreendimentos, entretanto, não deve ser feito através de meras políticas compensatórias, mas com políticas que mudem o ambiente em que atuam para a consolidação de um modelo onde o microempreendimento é estratégico (p.88).

De acordo com a pesquisa GEM do Sebrae (2010), uma das maiores dificuldades que os microempreendedores enfrentam é a carência de apoio financeiro (56% das citações). Também para Neri (2008), um dos grandes entraves enfrentados pelos microempreendedores é sua dificuldade de acesso ao crédito produtivo popular, isto é, o microcrédito. O financiamento produtivo popular brasileiro, para os pequenos gestores, é pouco vigoroso. A maioria do crédito popular baseia-se em tecnologias advindas do crédito direto ao consumidor.

Além do volume relativo de crédito ser inferior ao de países com nível de renda similar ao Brasil, a qualidade é mais baixa, uma vez que se privilegia mais o consumidor do que o produtor. Os empréstimos são de curto prazo e atingem os níveis mais altos de renda para a produção (NERI, 2008).

As práticas do sistema financeiro tradicional de crédito raramente se adéquam à realidade do crédito produtivo, pois muitos desses pequenos empreendedores não possuem ativos ou um sistema contábil suficientemente organizado para apresentar ao setor formal. O microcrédito, assim, é apresentado como uma solução para esta dificuldade (AZEVEDO, 2002).

Ademais, o microcrédito possui vantagens significativas para seus beneficiários. A primeira é que os empréstimos são pequenos, o que permite que cada crédito se adéque à necessidade do tomador, já que, muitas vezes, o limite

mínimo de um empréstimo em um banco é muito superior ao valor mínimo requerido para ser mais rentável ao financiador.

Uma segunda vantagem é que o microcrédito não possui exigência de constituição jurídica, acomodando-se justamente para o caso destes empreendimentos, pois garante uma reação rápida às necessidades dos tomadores. Desse modo, com o uso de colaterais substitutos, como o aval solidário ou o fiador, por um lado, uma garantia factível à realidade destes empreendedores é alcançada e, por outro lado, o financiador é segurado quanto a possíveis riscos de inadimplência.

Outro benefício é que ele permite as chamadas 'capacitações dinâmicas', isto é, o acesso a novos empréstimos ocorre com maiores limites, não endividando o tomador com um empréstimo inicial alto, mas permitindo que a cada financiamento ele tenha um maior volume de recursos aos seus novos projetos. Por último, sendo uma das principais vantagens, estão as menores taxas de juros e os prazos maiores que o microcrédito possui. Em suma:

O microcrédito democratiza o acesso ao crédito, fundamental para a vida moderna, do qual grande parte dos brasileiros está excluída. A disponibilidade de crédito para empreendedores de baixa renda, capazes de transformá-lo em riquezas para eles próprios e para o País, faz do microcrédito parte importante das políticas de desenvolvimento (BARONE et. al, 2001, p.11).

Em outros países, essas dificuldades foram resolvidas, nos últimos vinte anos, com o surgimento e o desenvolvimento de novas metodologias para oferecer serviços e produtos financeiros através do microcrédito. Portanto, o crédito produtivo popular pode ser utilizado como um mecanismo de criação de empregos para novos micro-empresendedores:

O 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. (BACEN, 2001, p.11)

Assim, o microcrédito surge como uma inovação financeira e social, não só porque possibilita o capital necessário para o micro-empresendimento, mas também

porque, com ele, podem-se oferecer outras garantias além das tradicionais, com taxas de juros menores e prazos diferenciados. Além disso, ele induz à cooperação de diferentes agentes dentro de um sistema local, aumentando a força competitiva do conjunto. Deste modo, viabiliza-se a inclusão social.

I.3 – A Origem do Microcrédito

Foi Muhammad Yunus¹⁰, prêmio Nobel da paz em 2006 e doutor em economia, o precursor do microcrédito através da fundação do Grameen Bank: o primeiro Banco de Microcrédito do mundo.

Yunus, convivendo com a pobreza crescente que assolava Bangladesh, percebeu que em todos os lugares da aldeia de Jobra – local em que iniciou sua pesquisa – havia pessoas trabalhando arduamente para sobreviver¹¹, entretanto, isso não era suficiente para tirá-los da pobreza (YUNUS, 2007).

A partir do encontro com uma mulher da aldeia, Sufiya Begum, Yunus começou a entender a natureza do problema. O marido de Sufiya trabalhava como operário diarista, ganhando uma remuneração muito baixa pelo seu trabalho. Dessa forma, para complementar a renda familiar, Sufiya produzia banquinhos artesanais de vime. Contudo, ainda assim, sua família permanecia na pobreza (YUNUS, 2007).

Yunus observou que, como muitas outras pessoas da aldeia, Sufiya dependia do agiota local para obter o capital necessário para comprar o vime e confeccionar os banquinhos. O valor pago de volta ao agiota corria grande parte do lucro obtido por Sufiya:

Por conta desse acordo injusto e com a alta taxa de juros do empréstimo contraído, a aldeã ficava somente com dois centavos de dólar por dia como renda. Se uma pessoa como Sufiya pedisse qualquer quantia emprestada nessas condições – não importa quão pequena fosse a quantia – era praticamente

¹⁰ Yunus foi professor assistente na Universidade Estadual do Tennessee, nos Estados Unidos. Ele voltou para Bangladesh em 1974, estimulado pela Batalha da independência. Tornou-se professor e chefe do Departamento de Economia da Universidade de Chittagong. Estudou e conviveu com a população de Jobra para entender o motivo pelo qual as pessoas, apesar dos inúmeros planos governamentais de combate à pobreza, permaneciam pobres. Foi nesse momento que teve a idéia do microcrédito (YUNUS, 2007).

¹¹ “Fosse tentando cultivar alimentos em seus minúsculos terrenos, fazendo cestas, banquinhos e outros artigos de artesanato para vender, fosse oferecendo seus préstimos para praticamente qualquer tipo de trabalho” (YUNUS, 2007, p.59).

impossível que conseguisse sair da pobreza (YUNUS, 2007, p.60).

Muhammad fez uma pesquisa, com seus alunos da universidade, para saber quantos trabalhadores estavam na mesma situação de Sufiya e chegou ao total de 42 pessoas, que necessitavam o equivalente de apenas 27 dólares. Vendo que uma quantia tão pequena poderia tirar tantas pessoas da influência dos agiotas, o primeiro passo de Yunus foi tentar persuadir o banco que ficava no campus da universidade a emprestar pequenas quantias de dinheiro aos pobres.

Entretanto, a resposta do banco foi negativa, pois, para ele, os pobres não eram merecedores de crédito. Isso porque eles não possuíam histórico de crédito nem podiam oferecer garantia de pagamento. Ademais, como eram analfabetos, sequer podiam preencher a papelada necessária. Com isso, *“a idéia de emprestar-lhes dinheiro contrariava fortemente todas as regras e princípios dos banqueiros”* (YUNUS, 2007, p. 60).

Portanto, nesses padrões, os bancos somente emprestariam às pessoas que já possuíam dinheiro. Assim, Yunus, percebendo que o banco não emprestaria aos aldeões a quantia que eles necessitavam para se livrar da influência dos agiotas, ofereceu-se como fiador dos pequenos valores concedidos a eles. O banco aceitou emprestar dessa forma e os aldeões pagaram pontualmente os empréstimos contraídos de volta (YUNUS, 2007).

Entretanto, apesar do desempenho positivo, os banqueiros ainda usavam a metodologia de conceder empréstimos da forma tradicional. O fato era que os banqueiros não queriam fazer pequenos empréstimos aos pobres: *“para eles, era mais fácil e lucrativo conceder menos empréstimos, embora de quantias maiores, para pessoas que oferecessem garantias de pagamento, mesmo que não liquidassem os empréstimos”* (YUNUS, 2007, p.62).

Enfim, por não conseguir vislumbrar nenhuma perspectiva de mudança nas regras dos banqueiros, Yunus decidiu criar um banco exclusivo para os pobres, uma instituição que concedesse pequenos empréstimos sem exigir garantia de pagamento ou comprovação de crédito ou nenhum outro instrumento legal. E, com o apelo ao governo para que o permitisse converter seu projeto em um banco

especial, regido por uma lei separada, em 1983, o Grameen Bank – o banco dos pobres – foi criado. Atualmente, ele é o maior banco de microcrédito do mundo.

O problema que descobri em Bangladesh – a exclusão dos pobres dos benefícios do sistema financeiro – não se restringe somente aos países mais pobres do mundo. Ele existe em escala mundial. Mesmo no país mais rico, muitas pessoas não são consideradas merecedoras de crédito e ficam, portanto, impossibilitadas de participar completamente do sistema econômico (YUNUS, 2007, p.63).

De acordo com Yunus (2007), as dificuldades iniciais que ele encontrou para promover o microcrédito em parte refletem o problema de uma visão baseada na Teoria Econômica convencional. Esta afirma que a solução para a pobreza está na criação de empregos assalariados para todos: *“Os economistas dedicam-se a essa abordagem de diminuição da pobreza porque o único tipo de emprego que a maioria dos livros de economia reconhece é o assalariado”*.¹² Nesse sentido:

O capital privado é investido em grandes empreendimentos que supostamente impulsionam as economias locais e regionais enquanto empregam milhares de pessoas e transformam pobres em contribuintes abastados. É uma boa teoria, mas a experiência mostra que isso não funciona porque não existem as condições de apoio necessárias (YUNUS, 2007, p.66)

Assim, segundo Yunus (2007), o mundo dos livros acadêmicos é somente composto por “firmas” e “fazendas”, sendo que estas contratam quantidades diferentes de mão-de-obra para vários níveis salariais. Dessa forma, *“não há nenhum espaço na literatura econômica para as pessoas que ganham a vida por meio do trabalho autônomo, encontrando meios de desenvolver bens ou serviços que podem ser vendidos diretamente àqueles que precisam deles. Porém, no mundo real, é isso que os pobres fazem em todos os lugares”* (p.67).

No Grameen Bank, Yunus (2007) procura demonstrar que o microcrédito pode gerar trabalho autônomo e renda para as pessoas que se encontram em situações de pobreza. Nesse sentido, a literatura econômica, ao não reconhecer a casa dessas pessoas como uma unidade de produção e a atividade autônoma como uma forma mais natural de elas proverem seu sustento, deixou escapar uma característica importante da realidade. Segundo ele, *“não podemos supor que as pessoas devam esperar pelos empregos formais e que considerem o autônomo como apenas um substituto temporário”* (p.68).

¹² P.66.

Além disso, outro erro cometido pela teoria econômica está em supor que o empreendedorismo é uma qualidade rara, quando, na verdade, *“todos têm talento para reconhecer as oportunidades que surgem ao seu redor. E quando essas pessoas recebem as ferramentas necessárias para transformar essas oportunidades em realidade, elas ficam ávidas por fazê-lo”*¹³. Em suma:

O ponto fundamental do desenvolvimento econômico é mudar a qualidade de vida da camada mais baixa da população. E essa qualidade não deve ser definida apenas pelo tamanho da cesta de consumo. Ela também deve incluir um ambiente que permita aos indivíduos explorar seu potencial criativo. Isso é mais importante do que qualquer medida de renda ou consumo. O microcrédito liga os motores econômicos da parcela da população rejeitada pela sociedade. Assim que grande número desses pequenos motores entrar em funcionamento, estará pronto o cenário para as grandes realizações (YUNUS, 2007, p.70).

I.4 – Experiência Brasileira

Apesar da experiência do microcrédito somente ter ganho destaque a partir da experiência do Banco Grameen de Yunus, o primeiro modelo de microcrédito ocorreu na Alemanha, 1846, com a Associação do pão. Esta organização, criada por um pastor, cedia farinha de trigo para que os fazendeiros da região, endividados, pudessem vender o pão para obter capital de giro. Posteriormente, a associação transformou-se em uma Cooperativa de Crédito para a população pobre (CATALISA, 2012).

Em Quebec, no Canadá, a primeira organização de microcrédito ‘Caisses Populaires’ foi criada em 1900, através de um jornalista e um grupo de 12 amigos que, de forma similar à experiência de Yunus, emprestaram apenas 26 dólares canadenses aos pobres da região em que trabalhavam. No Brasil, o primeiro programa de microcrédito urbano, UNO – União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações – foi implementado em 1973 em Salvador e Recife, entretanto, o modelo não obteve sucesso.

Atualmente, o Brasil é conhecido por ter um sistema financeiro extremamente desenvolvido tecnologicamente, que oferece uma ampla gama de serviços, mas o mercado de crédito tradicional obteve um desenvolvimento lento graças aos anos de

¹³ P.68.

hiperinflação, que desviaram a atenção das atividades de crédito, na medida em que os bancos e outros atores financeiros podiam realizar lucros mediante numerosas atividades relacionadas à inflação (NICTER et al, 2002).

O setor bancário vê cada vez mais os mercados de renda mais baixa como oportunidade de crescimento e vários bancos de prestígio estabeleceram, explicitamente, o avanço neste mercado como estratégia comercial central. Entretanto, a iniciativa brasileira no microcrédito ainda é tímida, a capacidade de penetração das Instituições de Microfinanças também é pequena e há grande heterogeneidade na oferta desses serviços financeiros. Todas estas características, portanto, afetam negativamente a expansão da indústria microfinanceira no Brasil (NICTER et al, 2002).

Segundo, Nichter et al (2002), um ponto interessante a considerar é que a maioria das IMFs (instituições microfinanceiras) brasileiras utiliza os bancos tradicionais como um canal para desembolso do crédito e para pagamento do mesmo. Além do setor bancário, existem vários outros tipos de crédito - alguns dos quais são acessíveis aos microempreendedores, quais sejam:

- i. **O crédito ao consumidor** oferecido pelas financeiras é uma alternativa de alto custo.
- ii. **As empresas de cartão de crédito** têm visado os clientes de baixa renda, porém este segmento contém as maiores taxa de juros.
- iii. **O crédito das lojas** é um importante substituto indireto dos produtos microfinanceiros no Brasil. A compra de produtos em lojas usando pagamentos parcelados é prática universal no Brasil entre os consumidores de todos os níveis de renda.
- iv. **O crédito do fornecedor** é usado amplamente em negócios de todos os portes.
- v. **Os agiotas** representam uma fonte de crédito disponível para todos os níveis de renda, com poucas exigências formais. Contudo, as altas taxas dos agiotas em geral os transformam em fonte a que se recorre em último caso.

- vi. **As relações pessoais**, como a família e os amigos, também oferecem alternativas aos produtos microfinanceiros, mas cumpre assinalar que esta é freqüentemente uma fonte limitada de capital.

Em 2002, Nitcher et al. constataram que haviam fortes diferenças regionais em relação às atividades de microcrédito no Brasil, especialmente o maior número de clientes atendidos na região nordeste e o baixo valor médio dos empréstimos na mesma região, se comparados com as regiões sul e sudeste.

Embora muitas novas IMFs tenham sido criadas no Brasil, poucas alcançaram uma escala significativa. A maioria das IMFs no Brasil é substancialmente mais limitada que as instituições de maior porte. A coexistência de poucos grandes participantes e muitas IMFs de pequeno porte se reflete na natureza altamente concentrada do segmento de microfinanças no Brasil (NICTER et al, 2002).

1.4.1 – Evolução Institucional Brasileira: Movimento em Ondas

Nitcher et al (2002) consideram que, da evolução histórica e da liderança das IMFs no Brasil, surgem quatro ondas de tipo de instituição, como se segue:

1.4.1.1 – Instituições afiliadas a redes internacionais

Na primeira onda, os líderes da sociedade civil iniciaram os esforços e colaboraram com os membros da comunidade internacional de microfinanças. Diversas IMFs no Brasil são afiliadas a redes internacionais de microfinanças, incluindo o Sistema CEAPE (à ACCION), o Banco da Mulher (ao Women's World Banking) e a Visão Mundial (à World Vision).

1.4.1.2 – Organizações da sociedade civil

Na segunda onda, os líderes locais desenvolveram organizações que empregaram metodologias de microfinanças para ajudar os membros de menor renda em suas comunidades. Muitas IMFs empregam tecnologias de microfinanças para estimular o desenvolvimento econômico de comunidades de baixa renda em suas regiões.

Essa categoria também inclui IMFs que obtiveram recursos do setor e pequenas ONGs que experimentaram diferentes abordagens para microfinanças. Essas IMFs geralmente sofrem de dificuldades estruturais e de marketing para expandir-se além desse nível e assim não conseguem alcançar uma escala significativa, mas geralmente apresentam baixos níveis de inadimplência.

1.4.1.3 – Iniciativas governamentais

Na terceira onda, os líderes políticos começaram a ver as microfinanças como uma maneira possível de atender à população. Em vários estados, os líderes políticos lançaram iniciativas de microfinanças para atender a população. Essas iniciativas incluem programas diretamente operados por agências governamentais e também ONGs, que recebem orientação de representantes governamentais participantes de sua diretoria. Muitas iniciativas governamentais oferecem taxas de juros de mercado incapazes de cobrir os custos operacionais, levando-os a depender do apoio do governo para continuar as operações.

1.4.1.4 – Instituições financeiras

Na quarta onda, investidores e gerentes do setor privado, atraídos para microfinanças como um nicho do mercado, estão trabalhando por intermédio de regulamentadoras. Essas instituições estão comprometidas em desenvolver modelos que têm uma abordagem comercial, e lutam para fazer suas operações crescerem até uma escala significativa. Os lucros não são necessariamente um enfoque exclusivo, mas as considerações comerciais guiam as decisões estratégicas e operacionais.

I.4.2 – Demanda Potencial

Nitcher et all (2002) estimaram a demanda potencial por microcrédito no Brasil seguindo a metodologia aplicada por Robert Peck Christen em um estudo sobre o setor microfinanceiro na América Latina do CGAP – Consultative Group to Assist the Poorest (um consórcio internacional de cooperantes para microfinanças administrado pelo Banco Mundial).

Apesar da metodologia frágil para a aplicação no caso brasileiro, esta é uma boa forma de realizar uma comparação entre os países latino-americanos. Utilizando essa metodologia, foi encontrada uma demanda potencial de 8,2 milhões de empréstimos em 2002. A partir desse número foi calculada a taxa de penetração das microfinanças no Brasil (dividindo-se o número de clientes ativos desse setor pelo número total de microempreendimentos que teriam demanda por esses produtos e estariam aptos a adquiri-los).

A taxa de penetração da indústria de microfinanças no Brasil era de 2,0% da demanda potencial em 2002. Esta variava de acordo com a região: o Nordeste com 4,6%, e as regiões Sudeste e Norte com 0,6% e 0,1%, respectivamente. Ela também foi extremamente baixa frente aos seguintes países da América Latina: Chile, Peru, Paraguai, El Salvador, Nicarágua e Bolívia. Dentre os que também obtiveram uma baixa taxa de penetração encontram-se a Argentina, o México, o Uruguai e a Venezuela.

Quando consideradas as baixas taxas de penetração, pode-se sugerir que existe uma enorme oportunidade de crescimento para o segmento microfinanceiro, isto é, a demanda potencial é elevada. Os estudos de demanda em áreas urbanas de Nitcher et all (2002) revelaram algumas preferências e necessidades claras que se mostraram comuns aos microempreendedores ao redor do mundo:

- i. acesso rápido a recursos**
- ii. exigências mínimas de garantia**
- iii. simplificação da solicitação de documentação**
- iv. localização conveniente**

No entanto, algumas preferências identificadas nos estudos são mais peculiares à realidade brasileira, tais como:

- i. **comprar tempo e não dinheiro** : Vários estudos descobriram que os microempreendedores tendem a preferir créditos do fornecedor ou em parcelas em lugar dos empréstimos de pagamento único ou fixo, oferecidos geralmente pelas IMFs. Uma pesquisa com microempreendedores nas favelas do Rio de Janeiro descobriu que os participantes do grupo pesquisado distinguem entre comprar a crédito, que é considerado uma negociação sobre o tempo; e aceitar um empréstimo, que é considerado uma transação financeira. Um estudo do PDI observou também resultados similares com grupos alvo de microempreendedores e trabalhadores assalariados de São Paulo e Recife: os participantes explicaram que comprar a crédito é parte normal das suas vidas, mas tomar um empréstimo seria uma conduta “anormal”.

- ii. **parcelas menores com prazo maior**: Entre os participantes do grupo focal, esta necessidade refletia em parte um alto nível de endividamento (os períodos de pagamento mais longos faziam com que as parcelas fossem menores e assim mais fáceis de pagar). Por outro lado, o fato de pagar em pequenas parcelas mensais coincide com o comportamento normal das economias familiares dos microempreendedores, pois permite que o pagamento das parcelas sejam acrescentados ao programa existente de pagamentos parcelados por artigos que variam desde calçados até a geladeira.

Os autores seguem descrevendo que as perspectivas tanto dos produtores rurais como dos comerciantes rurais e semi-urbanos demonstraram aceitação do mecanismo de concessão de crédito integral, em parte devido à baixa penetração do crédito parcelado nessas comunidades. A velocidade no desembolso do crédito era apreciada, mas não vista como elemento essencial para os fazendeiros que, em geral, podiam planejar com antecipação os ciclos de plantação e colheita.

Além disso, ao contrário da preferência urbana por pequenos pagamentos distribuídos ao longo do tempo, os microempreendedores rurais priorizam cronogramas de pagamentos customizados aos seus fluxos de caixa. Eles se mostraram mais abertos à utilização de mecanismos de capital social (como trabalhar através de associações comunitárias) ou metodologias de grupo (NICHTER et al, 2002).

É interessante ressaltar que a maioria dos produtores rurais tinha experiência com tecnologias bancárias avançadas: os desembolsos mensais dos benefícios de assistência governamental de desemprego, a distribuição de cestas básicas, o auxílio escola e as pensões são obtidos através de máquinas automáticas em agências locais de bancos, utilizando um cartão de débito¹⁴.

Cumprir observar também que os microempresários brasileiros possuem um nível diferente de experiência com produtos financeiros do que seus correspondentes em países como Bangladesh, a Bolívia ou a Indonésia, depositários de conhecidas histórias de sucesso nas microfinanças. (NICHTER et al, 2002).

Dessa forma, as características do cliente conhecedor de um mercado desenvolvido de produtos microfinanceiros descrevem melhor a realidade brasileira — clientes sofisticados que podem ser muito exigentes com relação aos atributos do produto e que já estão familiarizados com tecnologias avançadas e técnicas de marketing. Estas características podem até aumentar as exigências de qualidade de crédito para as Instituições de Microfinanças, porém a demanda potencial permanece alta.

Entretanto, de acordo com NICHTER et al. (2002), o mercado brasileiro em geral demonstra características de um setor de microfinanças emergente, com cobertura e alcance limitados das Instituições de Microfinanças. De fato, a baixa taxa de penetração da indústria de microfinanças no Brasil (2,0%) demonstra que ainda há uma enorme oportunidade de expansão para o segmento microfinanceiro.

¹⁴ Ver NICHTER et al (2002).

Portanto, resta saber se nos últimos dez anos, de 2002 até o ano de 2012, houve de fato uma expansão desta indústria como alta demanda potencial presente em 2002 sugeria. Esses resultados serão verificados no capítulo IV.

CAPÍTULO II – MARCO LEGAL DO MICROCRÉDITO E SUAS FORMAS INSTITUCIONAIS NO BRASIL.¹⁵

“Nós não podemos entender onde estamos indo sem um entendimento de onde estivemos.” (Douglas North¹⁶)

II.1. Programas e Políticas Pioneiros

A despeito do reconhecimento do microcrédito a nível mundial ter se dado a partir da experiência de Muhammad Yunus com o Banco Grameen, as primeiras iniciativas no Brasil podem ser verificadas já na década de 70. De fato, o Brasil foi um dos primeiros países do mundo concedê-lo no setor informal urbano, através da criação da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como programa UNO, em 1973¹⁷.

A UNO promovia a capacitação dos trabalhadores de baixa renda e a concessão de microcrédito através de um lastro das operações dado pelo “aval moral”. Contudo, após 18 anos de atuação, o programa UNO desapareceu por, basicamente, desconsiderar a sua sustentabilidade como parte necessária da sua política de atuação (BIJOS, 2004).

Consta que a primeira experiência de Microcrédito no Brasil tenha sido da década de 70, por via de uma entidade não governamental, do estilo associação, chamada UNO. Contudo seriam necessários quase 30 anos e uma extensa vulnerabilidade institucional dessas iniciativas para que a lei viesse finalmente a abordar o tema 'Microfinanças' (MARTINS, p.15, 2008).

Na década de 80, apesar da instabilidade econômica, iniciativas na área continuaram a aparecer de forma pontual, com a rede CEAPE/RS (Centro de Apoio

¹⁵ A conceituação de marco legal está diretamente relacionada ao momento de sua constituição como um direito. Ver Martins (2008).

¹⁶ Douglas North é um economista conhecido pela análise da teoria econômica através das instituições. Ganhou o prêmio Nobel em 1993.

¹⁷ Com a duração de 18 anos, o programa UNO atuou nos municípios de Recife e Salvador incentivado pela Organização Não Governamental 'Accion International' em conjunto com bancos e locais e entidades empresariais da época. Basicamente, o seu objetivo era fornecer crédito e capacitação para o setor informal e de baixa renda. Seus recursos provinham de doações internacionais e por não considerar a sua auto sustentabilidade este programa se encerrou (BARONE et al. 2002).

aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra) e o Banco da Mulher, que utilizaram as experiências internacionais. A rede CEAPE utilizou a metodologia usada por ONGs colombianas, enquanto o Banco da Mulher contou com o apoio da UNICEF e do BID. Ambas foram iniciativas concretas que irromperam em um quadro de necessidade de crédito (BIJOS, 2004).

Diante de uma real necessidade dos empreendedores de baixa renda, foi a partir de 1994, em um cenário de maior estabilidade econômica, o momento em que o Poder Público local e regional começou a se alinhar com a sociedade civil - mais especificamente com as ONGs - a fim de incentivar o setor de microfinanças.¹⁸

A seguir alguns programas como: Portosol (1995); o Programa de Crédito Produtivo Popular (1996) e o Vivacred - ambos apoiados pelo BNDES - e o Programa CrediAmigo (1998), que serão destacados, a título de exemplo (Barone et al., 2002):

A ONG Portosol, com intuito de fornecer crédito tanto para capital de giro quanto para capital fixo ao microempreendedor, foi originada por meio de funding provido inicialmente do Governo do Rio Grande do Sul, da Prefeitura de Porto Alegre, da Sociedade Alemã de Cooperação Técnica - GTZ, da Inter-American Foundation/IFN, do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE/RS);

O Programa Crédito Produtivo Popular desenvolvido pelo BNDES tem um trabalho educacional na divulgação do Microcrédito, além de angariar fundos para instituições que trabalham com as microfinanças. Tanto as Organizações Não Governamentais quanto as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM), são atendidas por ele. Ademais, o Banco atuou no auxílio a uma melhor estruturação para o fornecimento de crédito: *“Com esse objetivo, o BNDES criou o Programa de Desenvolvimento Institucional/PDI e vem investindo no desenvolvimento de sistemas integrados de informações gerenciais e auditorias (operacional, financeira, contábil e de sistemas) específicos para instituições de*

¹⁸ “No âmbito dos governos estaduais e municipais, várias experiências de microcrédito estão sendo implementadas, tanto por instituições de fomento quanto por instituições de ‘primeira linha’, que concedem o crédito diretamente ao tomador. As formas institucionais são bastante diversificadas, assim como as fontes de financiamento e as políticas de sustentabilidade. (...) Hoje são muitas as iniciativas e citamos apenas alguns exemplos: Banco do Povo Paulista, do Governo do Estado de São Paulo; Banco do Povo de Goiás, do Governo do Estado de Goiás; Banco do Povo de Juiz de Fora, da Prefeitura de Juiz de Fora; e o Creditrabalho, do Governo do Distrito Federal” (Barone et al., p.18, 2002).

microcrédito, bem como no desenvolvimento de novas tecnologias, como sistema de pontuação de crédito (credit-scoring) e serviços de classificação institucional (rating)" (BARONE et al., p.17, 2002);

O VivaCred atua nas comunidades do Rio de Janeiro e fornece crédito, tanto para capital de giro quanto para capital fixo, a empreendimentos de micronegócios. Seus recursos iniciais vieram do BID, do BNDES e da Fininvest;

O Crediamigo possui a peculiaridade de ter sido implementado, em 1998, por um Banco Estatal, o Banco do Nordeste (BNB). Atualmente, ele é o maior programa de microcrédito existente no Brasil.

Em geral, o Microcrédito é visto como a parte mais importante da nascente indústria microfinanceira, que se define por um conjunto de serviços financeiros postos à disposição da população de baixa renda. Além do crédito, são ofertados aos clientes: poupança, depósitos a prazo, seguros, cartões de crédito, entre outros serviços (BARONE et al., 2002).

Diferentemente do empréstimo concedido na forma tradicional, o método adotado, quando se trata do microcrédito, contém uma atenção especial ao microempreendedor de baixa renda. Esse tratamento diferenciado ocorre através do posicionamento dos agentes de crédito no local de trabalho dos tomadores, com o objetivo de perceber suas reais necessidades, perspectivas quanto ao crescimento do negócio e acompanhamento depois da concessão do crédito, além das formas de quitar o mesmo.

Ademais, em sintonia com a realidade social em que o microempreendedor está inserido, o crédito produtivo popular apresenta garantias diferenciadas. Assim, torna-se possível a oferta de crédito, cuja garantia pode ser tomada de forma individual, com a indicação de um avalista ou fiador, ou coletiva, por meio do aval solidário. Esta última modalidade de garantia permite que em um grupo, o pequeno empreendedor possa ser ao mesmo tempo cliente do crédito e avalista dos outros membros do grupo (BARONE et al., 2002).

Na prática, as instituições que trabalham com o microcrédito são divididas em dois blocos: aqueles conhecidos como de "**primeira linha**", cuja função é a

concessão do crédito direto ao empreendedor (ONGs, OSCIPs, SCM); e os de "**segunda linha**" que fornecem o aporte para as instituições da ponta, podendo este ser de recursos para o funding ou técnico para as instituições de "primeira linha" (Bancos e Instituições Financeiras).

No entanto, de acordo com o Conselho da Comunidade Solidária, o considerado marco legal do microcrédito ocorreu com a vigência da Lei 9.790/99 e com a criação da forma organizacional sob o modo de Sociedade de Crédito Microempreendedor (SCM).

Com isso, no intuito de entender a abordagem em termos legais sobre o microcrédito no Brasil, serão estudadas três entidades: a primeira, sem fins lucrativos, é das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs), a segunda, com fins lucrativos, são as Sociedades de Crédito para o Microempresário (SCMs) e a terceira são as cooperativas de crédito.

Nesse contexto, o terceiro setor será analisado, a fim de entender a conjuntura das OSCIPs, já que estas são uma organização não governamental que trabalham com a concessão de crédito, além disso, elas possuem como uma de suas finalidades o fim da pobreza. Quanto às SCMs, a abordagem será relativa, mais especificamente, sobre Resolução do Banco Central do Brasil nº 3567/08, que estabelece os critérios de funcionamento destas instituições, bem como a Resolução 4000/11, que dispõe sobre a realização das operações destas sociedades.

II.2. As Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs)

O Estado Gerencial Brasileiro teve como fundamentação jurídica o artigo 170 (e seguintes até art. 181) da Constituição Brasileira de 1988. Esta nomenclatura foi mais popularmente conhecida no primeiro mandato do governo do presidente Fernando Henrique (1995-1998). Sua estrutura pode ser dividida em três setores: o primeiro, contendo a administração pública; o segundo, a iniciativa privada com fins lucrativos; e o terceiro, a sociedade civil sem fins lucrativos. Este último caracteriza-se também como parcerias do Estado com organizações não governamentais, de forma que o contexto do seu surgimento se deu com a maior presença da sociedade civil em algumas funções do Estado Brasileiro (JUNGSTEDT, 2009).

O terceiro setor no Brasil apareceu como vetor de um movimento político, no qual se buscou uma democracia participativa. Nota-se, entretanto, que já há longa data existiram convênios do governo com a sociedade civil, na década de 40, por exemplo, com o denominado sistema S¹⁹. Porém, esse era do tipo tradicional, cuja criação de entidades foi criada em conjunto com o governo tendo em vista à assistência social e ao aperfeiçoamento dos trabalhadores.

Dentre as pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos, as organizações não governamentais que trabalham com microcrédito não fazem parte do Sistema Financeiro Nacional (SFN). Isto é, apesar de serem Instituições de Microfinanças (IMFs), elas não são constituídas como Instituições Financeiras. Assim, quanto ao crédito ao microempreendedor (microcrédito), pode-se caracterizar como seu marco legal, dentro das principais normas, a Lei nº 9790/99, conhecida como Lei das OSCIPs (ROSALES, 2000).

Nas Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, entre as finalidades que as qualificam como pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos, está a promoção do desenvolvimento econômico e social e o combate à pobreza; além da experimentação não lucrativa de sistema alternativos créditos (art. 3, inc. VIII e IX da Lei nº 9790/99).

Ademais, nesta norma foi instituído o Termo de Parceria, que seria o instrumento formado entre o Poder Público e este tipo de organização para serem alcançados os objetivos previstos no art. 3. Entretanto, entende-se que, para a pessoa jurídica estar qualificada como uma OSCIP, o órgão ou entidade pública não ficam obrigados a realizar o Termo de Parceria (JUNGSTEDT, 2009, p.134).

Um incentivo que atinge as OSCIPs ocorre pelas doações feitas a esse tipo de organização, já que estas podem ser deduzidas do imposto de renda, até o limite de 2% sobre o lucro operacional da respectiva pessoa jurídica doadora. Isso só foi possível, com o advento da Medida Provisória nº 2.158/01, que também dispõe, no seu art. 59, parágrafo 2º, não ser necessário que a Organização seja de comprovada de utilidade pública por ato formal provido da União, como estabelece a Lei nº 9.249/95.

¹⁹ Como um exemplo do Sistema S pode-se citar o SEBRAE- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Lei n. 8029/90 e 8154/90 (JUNGSTEDT, 2009).

A vantagem configurada para essas organizações de interesse público é que a elas não se aplica a Medida Provisória nº 2172-32/01, que dispõe sobre as estipulações usurárias (art. 4, inc. III), possibilitando, com isso, que as OSCIPs pratiquem taxas de juros que consideram adequadas. Contudo, nota-se que existe atuação de pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos que trabalham com microcrédito e não estão enquadradas na ressalva da mencionada da medida provisória (BARONE et al., 2002).

Além disso, como destaca Barone et al. (2002), pelas OSCIPs serem constituídas na forma de pessoa jurídica sem fins lucrativos de direito privado, outra vantagem destas instituições ocorre dado que o resultado operacional de suas atividades é totalmente revertido para dentro delas próprias. Ou seja, não há apropriação dos lucros e sim capitalização, o que induz ao aumento da fonte de recursos internos.

Já a desvantagem, por outro lado, que prejudica as Oscips na captação de recursos é a falta de regulação e fiscalização pelo BACEN - posto que estas organizações não são constituídas como instituições financeiras. Isso pode proporcionar insegurança originada pela pouca transparência vista pelos investidores (CHAVES, 2011).

Nesse sentido, existe um entrave quanto à questão jurídica analisada, já que as OSCIPs têm natureza civil e não comercial, estando então fora da competência do Banco Central do Brasil. Apesar disso, o que se constata é que a lei que regula o SFN (Lei 4.595/64) não diferencia em civil ou comercial a natureza das instituições financeiras reguladas (MARTINS, 2008).

Sobre a destinação de recursos provenientes da União para as OSCIPs, exige-se controle externo. Este é exercido pelo Congresso Nacional com auxílio do Tribunal de Contas da União, conforme dispõe o art. 4, inc. VII, alínea "d", da Lei das Oscips, c/c art. 70, da CRFB/88²⁰.

²⁰ Constituição da República Federativa do Brasil (1988).

II.3. As Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs)

Sob a forma de companhia fechada ou sociedade limitada e equiparadas às Instituições Financeiras, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor são constituídas pelo Conselho Monetário Nacional. Diferentemente da OSCIP, para a SCM fica vedada qualquer participação do poder público no seu capital (art.1, inc. I, da Lei 10.194/01), cujo impedimento se abrange em emitir títulos e valores mobiliários em oferta pública.

Essas Sociedades têm como objeto social, conforme o art. 1 da Lei 10.194/2001, a concessão de financiamentos a pessoas jurídicas classificadas como microempresas e às pessoas físicas, que tenham em vista a empreender em sua área profissional, comercial ou industrial de pequeno porte. Seus clientes são basicamente aqueles que representam algum interesse econômico de pequeno porte.

Segundo o inc. V do art. 5 da resolução 3567/08, é permitido a essas sociedades adquirirem repasses e empréstimos originários de fundos oficiais, de instituições financeiras (tanto as nacionais quanto as internacionais) além dos recursos das entidades nacionais e estrangeiras voltadas para ações de desenvolvimento, incluídas as OSCIPs. É possível também a captação de depósito interfinanceiro vinculado a operações de microfinanças, de acordo com o inc. VI, do art. 5 da mesma resolução.

Nota-se que o depósito interfinanceiro seria o meio utilizado para se fazer trocas de reservas pelas instituições financeiras. O conhecido DIM, Depósito Interfinanceiro de Microcredito, é um depósito exigido dos bancos em que são repassados recursos de microfinanças. Essa exigibilidade é direcionada aos bancos múltiplos com carteira comercial, aos bancos comerciais e à Caixa Econômica Federal que devem manter aplicados em operações de microcredito o valor de 2% dos seus depósitos à vista.

Inicialmente o DIM era regulado pela Resolução n. 30442/06, atualmente, a resolução que modificou e firmou a realização de operações de microcrédito para as populações de baixa renda é a Resolução de n. 4000/11, que está baseada na Lei

10.7350/03 e na Lei 11.110/05.

A respeito da permissão de funcionamento das SCMs, segundo a Resolução do Banco Central do Brasil nº 3567/08, elas dependem primordialmente do Banco Central para sua atuação mediante a autorização do mesmo, podendo ter seu controle societário exercido pelas OSCIPs. Porém, é necessário que elas desenvolvam atividades de crédito e que não deixem a gestão ao critério do poder público. Percebe-se também que é permanentemente proibido a concessão de empréstimo por essas Sociedades para fins de consumo.

Analogamente às Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor ficam excluídas das estipulações usurárias. O capital social mínimo exigido atualmente é de R\$200.000,00, e segundo a nova resolução do Banco Central nº 4.000/11, o valor do crédito não pode ser superior a R\$2.000,00 quando for pessoa natural (com operação informal); R\$5.000,00 para microempreendedores; e R\$15.000,00 ao se tratar de crédito fornecido pelo Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO). Sendo observado que a taxa de juros efetivas não pode exceder a 2% a.m. ou a 4% a.m. no que tange ao PNMPO.

Por fim, o prazo dos empréstimos não pode ser inferior a 120 dias, sendo que, excepcionalmente, se isso ocorrer, o limite para a taxa de abertura que é de 2% para pessoas de baixa renda e de 3% para microempreendedores, também será reduzido na mesma proporção.

II.4. As Cooperativas de Crédito

As cooperativas, devido a uma maior autonomia a partir da CRFB/88, (independente de autorização judicial) conquistaram maior liberdade para o seu funcionamento e, com um papel de destaque, fazem parte do Sistema Financeiro Nacional (SFN). Elas podem ser divididas em singulares, centrais ou confederações, como bem divide o Banco Central quanto a sua composição:

As cooperativas de crédito se dividem em: singulares, que prestam serviços financeiros de captação e de crédito apenas aos respectivos associados, podendo receber repasses de outras instituições financeiras e realizar aplicações no mercado financeiro; centrais, que prestam serviços às singulares filiadas, e são também responsáveis auxiliares por sua supervisão; e confederações de cooperativas centrais, que prestam serviços a centrais e suas filiadas (BACEN, 2012).

A lei complementar nº 130/09 dispõe sobre o Sistema Nacional de Crédito Cooperativo e aponta o seu objetivo, cujo teor se encontra no *caput* art. 2º e afirma que, por meio da mutualidade, será disposto a concessão do crédito e a possibilidade de auferir o acesso a ele por meio do mercado financeiro. Definindo ainda a Política Nacional de Cooperativismo tem-se a Lei Nº 5.764/71, que aborda, por exemplo, o não intuito de lucro.

Segundo Chaves (2011), a proliferação de Resoluções beneficiou o espaço que adquiriu esse segmento, dentre elas a Resolução 1.914/92, atualmente revogada, estando vigente a Resolução 3.859/10, que aborda sobre a constituição e funcionamento das cooperativas. Além disso, a Resolução 2.099/94 possibilitou a abertura dos Postos de Atendimento Cooperativos (PACs) destinada a prestar serviços para as cooperativas. Esses postos podem ser instalados no município da sede ou no município de seus limites, permitindo um tratamento mais igualitário em comparação aos bancos, já que para aqueles sua atuação só era permitida em feiras e em exposições.

Outras Resoluções importantes são: a Resolução nº 2.788/00, que facultou a constituição de bancos múltiplos cooperativos; a Resolução nº 2.771/00 que diminuiu o limite mínimo do patrimônio líquido, observando as mesmas regras de exigências cumpridas pelas outras instituições financeiras; as Resoluções nºs 3.058/02, 3.106/03 e 3.140/03 que foram editadas para estimular os empreendedores de pequeno porte.

Além dessas resoluções, o BACEN expediu outras mais a fim de desenvolver as cooperativas de crédito promovendo uma melhoria funcional dos dirigentes das

mesmas através de palestras, seminários e até criou um departamento para medir o crescimento do cooperativismo de crédito - Departamento de Supervisão de Cooperativas e de Instituições Não Bancárias (DESUC). Dessa forma, o Banco Central continua incentivando a sustentabilidade através da regulação desse segmento.

II.5. Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)

Como exemplo de programas precursores do microcrédito pelo poder público temos o CrediAmigo, criado em 1998 e operacionalizado pelo Banco do Nordeste do Brasil (BNB). Esse programa tem auferido resultados surpreendentemente positivos, de forma que quase 61% dos microempreendedores que participaram dele conseguiram sair da linha da pobreza (CHAVES, 2011)²¹.

De acordo com Chaves (2011), no terceiro ciclo operacional que passou o CrediAmigo, graças à parceria com a OSCIP chamada Instituto Nordeste e Cidadania (INEC), houve uma melhora significativa tanto na qualidade dos atendimentos quanto na gestão administrativa do pessoal. No entanto, a restrita legislação sobre o assunto, além do alto custo operacional, era um dos motivos para o pouco trabalho neste setor.

Outra iniciativa do poder público no âmbito do microcrédito se deu com o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. Este tem avançado tanto na própria conceituação quanto na sua evolução que ocorreu com a seguinte legislação específica:

Somente com a Medida Provisória 226 de 29 de novembro de 2004, posteriormente convertida na Lei 11.110/05, que cria o PNMPO, a lei passa a ter um discurso conceitual mais elaborado, como se pode conferir:

§ 3º Para os efeitos desta Lei, considera-se microcrédito produtivo orientado o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica.

²¹ Mais detalhes sobre o programa CrediAmigo serão abordados no capítulo 4.

O programa mostrou-se bem sucedido, tendo em vista que houve um salto no segmento do microcrédito, com a concessão de R\$ 7,9 bilhões em termos nominais²². Inicialmente, a Lei 10.735/03²³ dispõe sobre os depósitos à vista, de forma a arrecadar recursos para investimento no setor de microcrédito para população de baixa renda e microempreendedores (como já foi abordado ao se falar do DIM); obrigando, assim, bancos comerciais, bancos múltiplos com carteira comercial e Caixa Econômica Federal a uma taxa mínima sobre os saldos dos depósitos à vista, regulamentada pelo Conselho Monetário Nacional.

Nessa obrigatoriedade não se leva em conta os depósitos à vista captados por instituições financeiras públicas federais e estaduais. Nestes últimos estão incluídos os titulados por entidades públicas municipais da respectiva unidade federativa²⁴. Esta imposição em relação aos depósitos tem sido criticada, como destaca Chaves:

Caso não realizem aplicações desses recursos, essas entidades devem recolhê-los junto ao Banco Central sem qualquer tipo de remuneração, funcionando como um imposto. A realidade deste instrumento não é animadora, visto que em junho de 2010 estavam

²² Segundo Chaves no período de 2005 até metade de 2010.

²³ Conversão da Medida provisória 122/03. Transcrição da exposição dos motivos do Presidente na época: 1.Submeto à consideração de Vossa Excelência proposta de Medida Provisória que tem por objetivo estimular as operações de microempréstimo, de modo a promover o acesso ao crédito por parte de segmentos da população que se encontram à margem do sistema bancário tradicional e criar programa de incentivo à constituição de projetos sociais estruturados na área de desenvolvimento urbano e infra-estrutura, nos segmentos de saneamento básico, energia elétrica, gás, telecomunicações, rodovias, sistemas de irrigação e drenagem, portos e serviços de transporte em geral, habitação, comércio e serviços com a participação dos setores público e privado por intermédio de Fundos de Investimento em Direitos Creditórios ou Fundos de Investimento Imobiliário. 2. No que diz respeito ao estímulo às operações de microempréstimo, estudos recentes sobre microcrédito apontam que os mais pobres defrontam-se com dificuldades para acessar os produtos e serviços disponibilizados pelo mercado financeiro, em função da assimetria de informações, dos custos elevados das tarifas e principalmente do escasso e caro crédito em suas diversas modalidades. A maior parte dessa população não dispõe de renda, em valor e regularidade, que permita o uso massivo e constante dos serviços ofertados nos moldes atuais pela banca tradicional. O custo do atendimento nas atuais redes de agências, on line e real time, com extensos portfólios de produtos e serviços é ainda incompatível com a capacidade de pagamento da população de baixa renda.3. O crescimento da informalidade também amplia as restrições ao crédito, uma vez que as entidades financeiras tradicionais não dispõem de método apropriado para emprestar a quem não pode comprovar renda.4. O grande vazio de crédito aos mais pobres - e mesmo aos empreendedores informais - vem sendo preenchido em parte e de maneira precária por entidades que atuam à margem do Sistema Financeiro Nacional geralmente a custos muito elevados, e fora do controle direto da política econômica.5. O acesso e a aquisição dos produtos financeiros e principalmente a obtenção de crédito são importantes para amenizar os efeitos da pobreza no País, permitindo a inclusão de pessoas de menor renda na economia. A Política de Microfinanças em implementação pelo Governo Federal focaliza essa questão, criando mecanismos que facilitem o acesso dos "sem banco" ao Sistema Financeiro Nacional e estimulando seus integrantes a atender as demandas desse segmento da população, respeitando-se os fundamentos da política macroeconômica e da estabilidade do Sistema Financeiro Nacional.6. Assim, no sentido de complementar os programas de microcrédito e outros similares já em curso e incrementar o fluxo de crédito aos segmentos de população de baixa renda, propõe-se o direcionamento de parte dos depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de microempréstimos, visando atender primordialmente: i) pessoas físicas detentoras de depósitos à vista e aplicações financeiras de pequeno valor; ii) microempreendedores atendidos por entidades especializadas em operações de microcrédito; iii) pessoas físicas de baixa renda selecionadas por critérios a serem ainda regulamentados. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Exm/2003/EM139-MF-03.htm.

²⁴ De acordo com a Resolução n. 4000/11 do Banco Central do Brasil.

recolhidos R\$ 1,1 bilhão dos R\$ 3,1 bilhões disponíveis para aplicação (BACEN, op. cit.). Esta exigibilidade tem apresentado tímidos resultados históricos, e vem recebendo críticas do segmento bancário e de pesquisadores, como, por exemplo, de Thedim (2009), que argumenta que esta obrigação tem subsidiado, com dinheiro público, mas não estatal, o custo de captação dos bancos federais, pressionando para cima as taxas de empréstimo dos bancos, e fazendo pouco a favor do microcrédito produtivo (CHAVES, 2010, p.12).

A lei 11.110/2005, que instituiu o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, tem como objetivo o fomento do trabalho e renda de microempreendedores populares. Para isso, foram disponibilizados diversos recursos, entre eles: os recursos provenientes do FAT – Fundo de Amparo ao trabalhador; uma parcela dos recursos dos depósitos à vista captados por bancos comerciais, bancos múltiplos com carteira comercial e Caixa Econômica Federal, tratados pela Lei 10.735/2003; do orçamento geral da União quando se trata de microcrédito rural dentro do Programa Nacional de Agricultura familiar (PRONAF); e de outras fontes pelas instituições financeiras e microcrédito produtivo orientado especificados nos § 5 e §6 do art. 1 da Lei 11.110/2005.

A forma como é operacionalizado o programa acontece através de cooperativas singulares de crédito, agências de fomento, SCM e OSCIPs. Para estas instituições, dá-se o nome de instituições de microcrédito produtivo orientado (IMPOs). Ressalta-se que os bancos de desenvolvimento, as agências de fomento, as centrais de cooperativas de crédito e os bancos cooperativos, à luz do art.1, § 7, podem funcionar como repassadores das IMPOs.

A importância do crédito ser orientado se observa justamente com o público alvo do microcrédito. Os agentes de crédito tem um papel fundamental nessa orientação, tanto em relação à concessão do crédito, quanto às perspectivas do negócio, dessa forma:

O tomador de microcrédito nem sempre vislumbra o crédito como investimento no seu ramo de negócio e, em alguns casos, tem receio de se endividar. Assim, torna-se fundamental que o microcrédito seja

concedido de forma assistida, o que é feito pelo Agente de Crédito. A postura do Agente de Crédito, suas atitudes, linguagem e abordagem devem levar aos pequenos empreendedores as informações e orientações essenciais para o êxito do negócio (BARONE et al., 2002, p.21).

O acompanhamento do empreendimento feito agente de crédito, aliado à pouca burocracia para operação e à assistência ao microempreendedor, são elementos importantes para o objetivo do programa, conforme prevê o inc. I e II, do parágrafo 3º, do art. 1º, *in verbis*:

I - o atendimento ao tomador final dos recursos deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento;

II - o contato com o tomador final dos recursos deve ser mantido durante o período do contrato, para acompanhamento e orientação, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica;

A Lei trata ainda de outros incentivos, como a possibilidade do crédito ser auferido sem garantias reais, possibilitando outros meios de garantias adequadas que serão definidas pelas instituições financeiras executoras do programa. Além da própria União ser autorizada a conceder recursos no valor de R\$500.000.000,00, essa subvenção tem como objetivo arcar com parte dos custos dispendido pelas instituições financeiras para contratação e acompanhamento das operações do programa.

Apesar do posicionamento do Poder Público, na tentativa de ampliar os investimentos na área do microcrédito, o marco regulatório pode ser considerado um empecilho pelas instruções bancárias. Segundo Chaves (2011), dentre os entraves que permanecem na indústria do microcrédito estão: a dificuldade de auferir dados sobre o tema e as limitações lucrativas ocasionadas pelas normas que incidem

sobre essa área:

As instituições bancárias costumam criticar com muita ênfase este conjunto de limitações, pois consideram essas condições inviáveis e desestimuladoras das operações de microcrédito, em virtude do alto custo gerado pela necessidade de treinar funcionários e habilitar os sistemas tecnológicos. (LEVORATO, 2009). Em consequência desta imposição normativa, constatamos a existência de um grande volume de recursos não empregados que não alcançam em forma de microcrédito produtivo orientado os empreendedores de baixa renda, formando, nesse sentido, um triste paradoxo em que um país subdesenvolvido e recheado de pobreza permite a ociosidade de recursos financeiros, apesar de uma expressiva e sedenta demanda de crédito (CHAVES, p. 21; apud LEVORATO, 2009).

II.6. Lei do Microempreendedor Individual (MEI)

A CRFB/88 estabelece que, em relação à legislação tributária, haja tratamento diferenciado para as microempresas e aos microempresários, no seu artigo 149. Haja vista que os princípios pautados pelo constituinte, quanto à ordem econômica, baseados no valor do trabalho humano e na livre iniciativa, contém o tratamento favorecido para estímulo de empresas e de empreendedores de pequeno porte.

Quanto ao tratamento diferenciado ao pequeno empreendedor, incide também o art. 179, da CRFB/88, *in verbis*:

A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.

O Microempreendedor Individual é o empresário, de acordo com os parâmetros do Código Civil. Além de ser empresário, ele deve aderir ao regime compartilhado de arrecadação – Simples Nacional e sua receita bruta deve ser de pequena proporção.

Primeiramente, segundo o art. 966, do CC, empresário é aquele que exerce

atividade econômica, de maneira profissional, para produção de bens ou serviços. De acordo com a mudança a partir da Lei complementar 139/11, antes até a data de 31/12/01, o limite da receita bruta do ano anterior do microempreendedor deveria ser de R\$36.000,00, atualmente, ou seja, o limite a partir do dia 01/01/2012 passou a ser R\$60.000,00.

Os benefícios de se tornar um microempreendedor individual são inúmeros, entre eles: a cobertura previdenciária, no valor de 5% do salário mínimo; a possibilidade de contratar até um empregado com baixo custo, 3% da previdência e 8% FGTS, tendo como base o salário mínimo; a declaração de funcionamento seria a única exigida por ano; a disponibilidade de crédito pelo Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco do Nordeste; possibilidade de consórcio; redução da carga tributária, sendo no máximo o valor de R\$37,10 por mês.

Vale ressaltar que, apesar do registro da empresa, bem como o alvará que possibilita o seu funcionamento se diz ser ausente de taxa, o pequeno empreendedor deve pagar um custo de formalização mensal no valor de R\$31,10 para o INSS, R\$5,00, no caso de prestadores de serviços e R\$1,00 em relação a comércio e a indústria.

Por fim, o benefício também se estende à qualificação pessoal, pois há apoio do SEBRAE no que diz respeito a cursos de treinamento para melhora na gestão do negócio. Além disso, há um aporte técnico quanto à contabilidade, já que várias empresas fornecem auxílio contábel de forma gratuita. De acordo com o SEBRAE (2009), a formalização dos microempreendedores através da Lei do MEI pode trazer vários benefícios como: melhora na qualidade das informações disponibilizadas juntos às instituições de microfinanças; organização para solução de problemas como à cobrança de ICMS; e até mesmo maior grau de penetração das Instituições de Microfinanças.

CAPÍTULO III: SUSTENTABILIDADE DAS IMF_s A PARTIR DE UMA VISÃO SISTÊMICA.

“A causa maior da debilidade da pequena empresa e do autônomo é o seu isolamento. O pequeno só é pequeno porque está sozinho. Quando muitos pequenos se unem, formam um gigante.” (Paul Singer²⁵)

A sustentabilidade das instituições de microfinanças é um ponto de grande discussão na literatura, visto que existe um forte questionamento sobre a real possibilidade das organizações de microcrédito sobreviverem a partir de seus próprios rendimentos. A viabilidade do microcrédito é alvo de críticas pela dificuldade das Instituições de Microfinanças (IMFs) de pequeno porte conseguirem alcançar seu ponto de sustentabilidade no longo prazo.

Por outro lado, critica-se também a lucratividade dos bancos que oferecem microcrédito, já que estes poderiam obter maiores lucros ao oferecer empréstimos de valores mais altos para aqueles que possuem um nível de renda superior. Assim, contesta-se as razões que levariam um banco a conceder empréstimos pequenos como o microcrédito, sendo que este banco certamente estaria deixando de obter um rendimento mais elevado.

Para abordar esta discussão, o conceito utilizado será o de Arranjos e Sistemas Produtivos Locais, já que, somente a partir de uma visão sistêmica, a sustentabilidade das Instituições de Microfinanças pode ser realmente verificada. Isso ocorre porque há diferentes formas organizacionais das IMF, variando desde pequenas OSCIPs e ONGs para grandes Bancos (Públicos ou Privados) que mantêm diversas vantagens e desvantagens.

Em geral, percebe-se um *trade-off* entre rentabilidade e proximidade do usuário (relação produtor-usuário), já que, a grande vantagem dos Bancos que ofertam microcrédito é a sua rentabilidade, enquanto que a sua maior desvantagem é a sua distância do usuário. Por outro lado, a grande vantagem de uma OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) é sua proximidade com o

²⁵ SINGER, 2008, p. 124. Paul Singer nasceu em Viena, mas vive no Brasil desde os 8 anos de idade. Foi membro e fundador do CEBRAP, secretário municipal de Planejamento de São Paulo, é professor titular da FEA-USP e desenvolve pesquisas na área de economia. Atualmente é um dos maiores expoentes da Economia Solidária no Brasil.

usuário, enquanto que a sua maior desvantagem é a rentabilidade e custo de administração.

É necessário, portanto, verificar em que medida as peculiaridades de cada instituição podem ser aproveitadas para mantê-la sustentável no longo prazo; assim como é preciso verificar também como a articulação entre os diferentes atores de microfinanças podem trazer a sustentabilidade do conjunto das IMFs e não apenas de cada instituição de forma isolada.

III. 1 – Características das Formas Organizacionais de Microfinanças

De acordo com Maciel (2002), existe uma concordância generalizada quanto ao ponto crítico teórico que afeta a implantação e o desenvolvimento destas ‘organizações solidárias’ (Cooperativas, Associações, OSCIPs, ONGs): se é de competência pública ou privada. Para ela, essa é a maior dificuldade a ser enfrentada em praticamente todos os casos e em todos os países.

Na maioria dos países, observa-se o surgimento destas formas de organização no contexto de privatização e de reestruturação dos Estados Nacionais. Assim, segundo Maciel (2002), “*o conceito de ‘público não estatal’ para os casos de serviços públicos como seguro de saúde, habitação popular e educação, vêm sendo assumidos por ‘empresas sociais’*” (p.172).

Nesse sentido, o debate teórico atual floresce, já que entra em questão o papel do Estado, isto é, quais são as obrigações do Estado em termos do bem-estar social:

Diante dessas questões, há uma corrente que critica a ‘privatização do bem-estar’ e o fato de a sociedade civil ver-se obrigada a assumir (...) as funções que tradicionalmente sempre foram do Estado. Mais ainda, critica-se o fato de esta substituição de papéis institucionais ser apresentada por governos nacionais ou por algumas agências internacionais, como a grande solução moderna, atualizada e racional para os problemas do desemprego, da exclusão social e da renda decrescente (...) Como no texto da OCDE sobre desenvolvimento local (LEED) que propala ‘From the Welfare State to the Welfare Society’. (MACIEL, 2002, p. 173)

Maciel (2002) mostra as duas visões da problemática onde, por um lado (negativo), há uma flexibilização das relações de trabalho e uma reorganização do mercado. Porém, por outro lado (positivo), há geração de emprego e renda, redução de desigualdades sociais e regionais e desenvolvimento do capital social.

No âmbito que envolve as Instituições de Microfinanças, discute-se até que ponto o Estado pode oferecer meios para garantir a sustentabilidade das diferentes organizações de microcrédito. Ou seja, para que tipo de instituições e em que medida o Estado pode atuar a fim de que o microcrédito alcance a população de baixa renda.

De acordo com Feltrim et al (2009), no Brasil, o ambiente institucional para as IMFs se caracterizou, inicialmente, pela influência de entidades de cooperação internacional que priorizavam resultados sociais (*vis-à-vis* à rentabilidade) e, em seguida, pela influência do Estado como condutor da abordagem estratégica e das regras de atuação para o setor.

Além disso, o encadeamento histórico das Instituições de Microfinanças conduziu o cenário brasileiro à atual matriz de relações, em que o Estado, através da indução de práticas e conceitos e também por meio da concessão de *funding*, assumiu a coordenação da indústria de microfinanças:

Observa-se, então, que o Estado – importante provedor de *funding* para o microcrédito – estabeleceu condições para concessão das operações, determinando como e com quem as entidades devem operar, limitando as taxas de juros, os prazos, os clientes, a metodologia e, para algumas instituições a natureza da operação (FELTRIM et al, 2009, p. 20).

Franco (2002) ressalta que cabe ao Estado atuar em parceria com a sociedade civil nas áreas de capacitação, tecnologia e informação, mas, principalmente, apoiar as ações direcionadas à construção Centros de Referência ao Microcrédito induzindo os processos de Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável (DLIS); já que nestes locais dificilmente chegará o capital financeiro privado.

Para ele, o Estado pode e deve intervir nas frágeis estruturas do sistema financeiro brasileiro que possui capacidade limitada para atender aos segmentos mais pobres da população:

O microcrédito representa um insumo fundamental para o sucesso dos processos integrados e sustentáveis de desenvolvimento local e, portanto, a ausência de organizações microfinanceiras nas regiões menos desenvolvidas pode inviabilizar a atual estratégia federal de promoção do desenvolvimento por meio da indução de processos de DLIS (Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável). Em contrapartida, o microcrédito tem muito mais chances de dar certo em ambientes onde já exista um estoque suficiente de capital social, como as localidades em processos de DLIS que é, fundamentalmente, uma tecnologia social inovadora de investimento em capital social (...) é isso que deve ser considerado do ponto de vista da utilização do microcrédito como componente de uma estratégia de desenvolvimento social (FRANCO, 2002, p.9).

Para Chaves (2011), o Estado deve ser o principal protagonista a liderar o processo de expansão das atividades do microcrédito. Entretanto, para que o microcrédito se torne viável como um mecanismo de redução da pobreza é imprescindível que as instituições de microfinanças consigam ser auto-sustentáveis, não necessariamente de forma isolada, mas em conjunto com os diversos atores de microcrédito.

Nesse sentido, destacam-se diversos atores nas Microfinanças (IMF), entre eles: (i) ONG (Organização não Governamental); (ii) OSCIP (Organização da Sociedade Civil de interesse Público); (iii) SCM (Sociedade de Crédito ao Microempreendedor); (iv) Cooperativas de Crédito; (v) Bancos Comerciais (Públicos e Privados); (vi) Bancos de Desenvolvimento (Nacionais e Internacionais). Entretanto, a oferta de microcrédito é um processo complexo que exige distintas habilidades e funções. Por isso, muitas vezes, o fortalecimento do segmento de microfinanças necessita da ação de mais de uma organização (AZEVEDO, 2002).

Em geral, uma das maiores dificuldades das Instituições de Microfinanças (IMFs) está na possibilidade de captação de recursos, isto é, como o mercado de capitais e os bancos comerciais podem operar como fonte de financiamento para as IMFs. Grande parte destas organizações financia suas atividades com recursos públicos, recursos provenientes de doadores e com empréstimos privilegiados.²⁶

A captação de recursos se torna primordial principalmente para as IMFs que estão abrindo o primeiro negócio. De acordo com Barone et al. (2002), a abertura do primeiro negócio de microcrédito por uma IMF sofre fortes limitações: *“A alta taxa de mortalidade dos empreendimentos durante o primeiro ano de vida e as dúvidas*

²⁶ Ver Azevedo (2002).

sobre a capacidade empreendedora do tomador elevam o risco das operações voltadas para a abertura do primeiro negócio” (p.27).

Para Feltrim et al (2009), muitas das instituições de microfinanças experimentam um crescimento inicial rápido e, por isso, precisam trabalhar constantemente para aumentar sua base de capital. De acordo com eles, *“a habilidade de tais IMFs para atrair capital adicional, principalmente do setor privado, irá em grande parte determinar o sucesso de longo prazo dos seus esforços” (p.14).*

Para Azevedo (2002), ao expandirem suas operações, as IMFs alcançam limites críticos de operação, tornando-se sustentáveis somente com o apoio de doadores. Por isso, algumas destas instituições começaram a acessar o mercado de capitais através de (i) endividamento, por meio de fundos de garantias, empréstimos e mobilização de depósitos; (ii) *equity* ; (iii) fundos de investimento; (iv) fundos de investimento socialmente responsáveis; (v) securitização de portfólio.

Entretanto, a forma mais imediata de ampliar o capital das IMFs é a contratação de empréstimo ou endividamento. Para isso, é preciso que estas organizações sejam auto-sustentáveis, de modo que se possa acessar fontes comerciais de recursos e cobrir os seus custos operacionais com receitas próprias. Uma prática muito comum é a constituição de fundos de aval com o objetivo de que as IMFs sejam capazes de alavancar seu financiamento através de empréstimos comerciais (AZEVEDO, 2002).

Ademais, observa-se também que a diferença das formas organizacionais das IMFs faz com que as suas características e, dessa forma, suas vantagens e desvantagens sejam também bastante distintas. As menores organizações, como OSCIPs e ONGs, levam vantagens referentes à proximidade com o usuário, dado que elas possuem um relacionamento direto com os clientes.

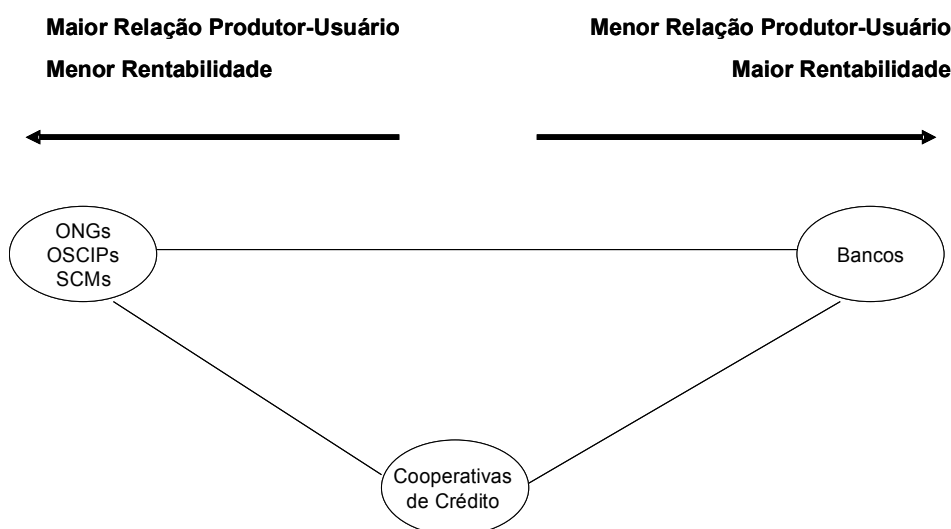
Esse tipo de organização geralmente se situa próximo à comunidade em que o beneficiário do microcrédito vive podendo, assim, ter um acompanhamento maior do usuário e se adaptar a ele. Isso se deve ao grande conhecimento do cliente que a proximidade traz. Segundo Mytelka (2002), a maior relação produtor-usuário diminui os custos de transação, ou seja, a proximidade do cliente permite uma maior

agilidade nas transações entre o empreendedor (usuário) e o fornecedor de crédito (produtor).

As cooperativas, por exemplo, são a instituição em que essa relação de proximidade com o usuário (relação produtor-usuário) é imediata, já que os produtores são os próprios usuários. Entretanto, a rentabilidade das cooperativas depende muito de seus gestores, portanto, elas caracterizam-se como um caso particular.

ONGs e OSCIPs, por serem organizações de pequeno porte e normalmente financiadas por fundos ou doações, possuem uma menor rentabilidade do que os bancos. Isso ocorre porque, por serem pequenas, elas possuem uma escala reduzida de operação. Quanto menor a escala, dado o custo de capital, menor será o retorno das operações. Além disso, elas têm menores possibilidades de captação de recursos para o seu próprio financiamento em comparação com instituições financeiras de maior porte.

O outro extremo de forma organizacional, os bancos, possuem características completamente distintas. Ao mesmo tempo em que obtêm uma vantagem significativa na grande escala de operação e maiores possibilidades de captação de recursos, eles têm como desvantagem a distância do usuário. Com a relação produtor-usuário mais fraca, raramente esta instituição consegue se adaptar integralmente aos clientes.



Vantagens X Desvantagens

<p>Maior Relação Produtor- Usuário</p>	<p>Menor Rentabilidade</p>
<p>Menor Custo de Transação</p>	<p>Maior Custo de Administração</p>

A consequência é que, além de não reconhecerem as necessidades e limitações dos tomadores de microcrédito, os bancos, desconhecendo seus usuários, utilizam-se das metodologias tradicionais de crédito. Com isso, eles não conseguem captar grande parte da demanda que tem interesse nesse produto e, assim, permitem que a oferta de microcrédito se restrinja.

III. 2 – Duas Formas Organizacionais: OSCIP e Banco

Essa seção tem por objetivo mostrar brevemente duas formas organizacionais de sucesso distintas – uma OSCIP, o Banco da Mulher, e um Banco, o Banco do Nordeste do Brasil (BNB) – à luz do que foi discutido na seção anterior.

III.2.1 – O Banco da Mulher

Criado em 1982, o Banco da Mulher (que apesar de ser chamar Banco é, na verdade, uma OSCIP) foi a segunda organização que atuou na área do microcrédito no Brasil. Como objetivo de melhorar a qualidade de vida tanto da mulher como a de

sua família²⁷, o banco fornece crédito e outros meios como palestras e cursos de capacitação técnica para seu desenvolvimento.

Sua criação teve como suporte, inicialmente, o *Women's World Bank*, cuja ajuda também resulta na metodologia e conhecimento adquirido a partir da UNICEF e, desde 1989, do BID.

Atualmente podemos encontrá-lo no Rio de Janeiro, primeiro local em que atuou, Bahia, Paraná, Rio Grande do Sul, Amapá, Amazonas, Minas Gerais e São Paulo. O foco desta seção, entretanto, irá deter-se à análise de Campinas, no Estado de São Paulo.

Com a situação da mulher como chefe de família, surgem várias oportunidades que a proporcionam esta nova modalidade de crédito. Segundo Veauvy (2011), destacam-se os seguintes fatores que favorecem a concessão de microcrédito para as mulheres:

Menor mobilidade, diminuindo o risco de se fugir com o empréstimo;

Serem **mais sensíveis socialmente**, isto é, são mais suscetíveis a punições sociais, já que sempre tem que provar que são merecedoras dos cargos alcançados.

Principalmente, a **maior preocupação** com a saúde e desenvolvimento educacional dos filhos e da família.

Conhecido como Banco do Povo de Campinas, o Banco da Mulher (de Campinas) é definido juridicamente como uma OSCIP e segue os parâmetros estipulados pela lei de criação do PNMPO. O crédito é concedido às famílias de baixa renda, porém, com prioridade à mulher. Sua visão consiste na ideia de que a mulher tem uma percepção e uma dedicação maior às necessidades dos filhos, colocando-as na frente das suas e promovendo, dessa forma, um retorno social mais significativo:

Destarte, o foco nas mulheres está em consonância com a percepção tradicional de que as necessidades dos seus filhos prevaleceriam

²⁷ O banco também fornece auxílio aos homens

sobre as suas, transbordando, assim, em ganhos sociais para toda a família (Veauvy, 2011, p.31).

Os dois postos de atendimento do Banco da Mulher atualmente ficam em lugares que estão em expansão, o que se torna um meio fértil para a concessão do crédito. Segundo Veauvy (2011), a atuação do Banco acontece por meio de três linhas: i) Semear, ii) Crescer e iii) Cooperar.

A primeira linha possui juros de 1% a.m. e limite de R\$1.000,00 de crédito para capital de giro, fixo ou misto. Para consegui-la, a beneficiária deve: i) estar cadastrada em pelo menos um programa social do governo (ou pelo menos algum membro da sua família) ou demonstrar que a família se encontra em algum risco social, estipulado como receber menos 1/2 salário mínimo per capita mensal; ii) ter alguma atividade econômica situada no município de Campinas (se houver alguma restrição cadastral, é necessário que haja um fiador²⁸, só que este não precisa comprovar renda); iii) no caso de empreendimento recente, ou seja, menos de um ano, a microempreendedora deve fazer um curso de gestão e logo após deve apresentar para o Comitê do Banco um Plano de Negócios, que decidirá sobre a concessão do crédito.

Já a linha Crescer engloba casos não abrangidos pela Semear, onde já existe um negócio e procura-se ampliá-lo. Entre os requisitos necessários para se adquirir o crédito é condição que: i) o negócio seja no município de Campinas; ii) haja documentos de constituição da empresa; iii) mostre-se o quanto se deseja como valor do empréstimo; iv) se o empreendedor tiver uma restrição em até R\$ 500 reais ou possuir um cheque devolvido a concessão de crédito dependerá do valor; v) nos casos de negócios com menos de seis meses, faz-se necessário que o tomador participe de um curso e apresente um plano de negócio:

A compensação exigida será de no mínimo 30% do valor necessário para se começar o negócio, devendo ser comprovada. Nessa linha creditaria os juros e condições de pagamento variam de acordo com o empréstimo e o uso que se fará do recurso liberado, podendo até chegar a R\$10.000,00 reais - conforme o devedor for liquidando o empréstimo, se ele tiver um bom histórico e o projeto for viável, lhe será aberto uma nova faixa de valores (VEAUVY, 2011).

²⁸ Se tiver restrição de até R\$500,00reais, o valor poderá ser concedido até o limite de R\$1.000,00 reais. Caso haja cheque devolvido o limite do credito será de R\$500,00 reais.

A última linha, Cooperar, trabalha com aqueles que participam de cooperativas ou tem alguma relação com a Secretaria de Trabalho e Renda (STR). Quanto aos empreendedores informais, existe a possibilidade de pegar empréstimo diante de um parecer técnico da STR. Os grupos que estão em processo de formalização podem pegar empréstimo de até R\$ 10.000,00 reais, com juros de 1% (prazo de 24 meses, sendo o período de carência é de 12 meses).

Quanto aos empreendimentos já estabelecidos, o valor máximo do empréstimo é de R\$50.000,00 reais (sem pedir para o Conselho de Administração, pois no caso pode ser maior se assim solicitar a cooperativa) com juros de 1,6%, no prazo de 60 meses e carência de 18 meses. As garantias do tomador que se enquadram nessa linha são: i) alienação fiduciária, ii) avalista ou fiador e iii) o chamado aval moral, em que fiador não precisa comprovar renda.

Para o Banco é mais interessante conceder empréstimos a um grupo maior de tomadores (aval solidário) do que conceder empréstimos individuais por três motivos: em razão do alto custo dos empréstimos particulares; do interesse de expansão do Banco na região de Campinas; e da própria necessidade do Banco ter um maior aporte físico e financeiro.

Em relação à taxa de inadimplência, consta que o índice de 2010, foi de apenas 1,16%, nas parcelas vendidas com mais de 30 dias.²⁹

Os tipos de empréstimo mais concedidos são para: o setor de comércio, 70,90%; em segundo lugar, com 26,09%, o setor de serviços; e 3,01% ao setor de produção. O capital de giro corresponde à 43,14% dos empréstimos, enquanto que o capital fixo representa 29,43% e o misto 27,42%.³⁰

Por fim, quanto aos créditos concedidos em 2010, todos foram de baixo valor: 299 dos contratos foram no valor de R\$ 1.000,00 reais; 163 foram superiores a mil reais e inferiores a três mil; 62 para os entre três mil e cinco mil; e 6 foram empréstimos no valor entre R\$5.000,00 e R\$10.000,00 reais.³¹

²⁹ Segundo Veauvy, dados de 2011.

³⁰ Veauvy (2011).

³¹ Ver Veauvy (2011).

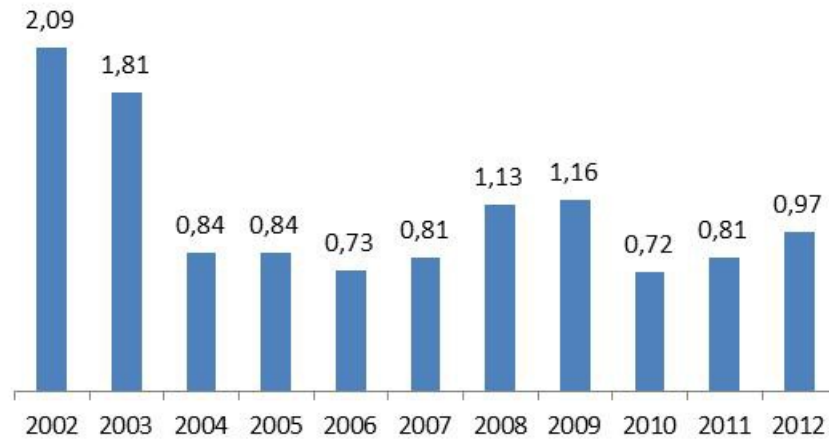
III.2.2 – Banco do Nordeste (BNB)

O Banco do Nordeste do Brasil S. A. é um banco estatal que opera no setor de microfinanças desde 1998, com a criação do Programa de Microcrédito Produtivo Orientado, o CrediAmigo. Este é operacionalizado pelo Instituto Nordeste Cidadania (INEC), organização criada no ano de 1996 e qualificada como uma OSCIP em 2003.

No ano de 2003, a instituição passou a manter projetos de desenvolvimento comunitário, além de gerir os programas de microcrédito do BNB: o CrediAmigo, programa de microcrédito urbano e, posteriormente, o AgroAmigo, programa de microcrédito rural. Inicialmente essa organização originada em 1996 foi formalizada como uma ONG por funcionários do Banco do Nordeste que contribuíram de modo voluntário para a realização de suas atividades (INEC, 2012).

Com o CrediAmigo, o BNB tornou-se o primeiro banco público de primeiro piso do Brasil, isto é, foi o banco pioneiro a oferecer microcrédito diretamente ao microempreendedor. Além disso, o CrediAmigo é o maior programa de microcrédito do Brasil e segundo maior da América Latina, oferecendo a seus clientes oportunidades e facilidades que destacam seus empréstimos do restante oferecido pelo setor financeiro formal (NERI, 2008).

O programa utiliza a metodologia do aval solidário para aqueles que não dispõem de colaterais para oferecer. O grupo solidário pode ser formado com 3 no mínimo e no máximo com 30 pessoas. Este tipo de metodologia minimização dos riscos ao mesmo tempo em que se torna um instrumento de inserção para a população de baixa renda. De fato, a taxa de inadimplência do programa é baixa como pode ser verificado no gráfico a seguir.

Gráfico 2 – Evolução da Taxa de Inadimplência (%) do CrediAmigo

Fonte: BNB

O atendimento se dá de acordo com a necessidade dos clientes, oferecendo-se crédito para: i) capital de giro, ii) capital fixo (para expansão da atividade produtiva), iii) capital misto (capital de giro e capital fixo), sendo estes através de reformas ou aquisição de máquinas e equipamentos. Entre os outros serviços disponíveis estão: i) cartão de débito, ii) abertura de conta corrente ou poupança, iii) seguro de vida e iv) orientação empresarial e ambiental.

O programa AgroAmigo, programa de microcrédito produtivo popular para área rural, apesar de ser um programa mais jovem, já apresenta resultados significativos. Em 2012, o programa já contratou R\$ 508,4 com agricultores de baixa renda e alcançou a marca de R\$ 3 bilhões de contratações acumuladas neste ano, beneficiando microempresários com renda bruta anual de até R\$ 6 mil reais.

A partir de seus dois programas de microcrédito produtivo orientado urbano (CrediAmigo) e rural (AgroAmigo), o Banco do Nordeste contratou somente no primeiro semestre deste ano 1,5 milhão de operações, chegando R\$ 2,4 bilhões de crédito contrato em 2012. Portanto, pelo sucesso de seus programas de microcrédito e pela alta escala de operação, o BNB é considerado o Banco Grameen brasileiro.

Comparando as duas organizações, percebe-se que, apesar da maior escala do BNB em comparação com o Banco da Mulher, ambas as instituições mostraram-se sustentáveis ao longo dos anos. Mesmo sendo estas duas instituições muito diferentes em sua forma, ambas apresentaram as seguintes semelhanças no modo de operação: i) grande proximidade com o microempreendedor, o Banco da Mulher, diretamente e o BNB através da OSCIP INEC; ii) incentivam o uso do aval solidário com o maior número de clientes possíveis (chagando a 30 microempreendedores no caso do BNB), o que mostra as duas organização incentivam relações cooperativas; iii) apresentam baixa taxa de inadimplência; iv) para ambas o capital de giro teve o maior percentual dos créditos concedidos.

III.3 – Alcance Versus Sustentabilidade

Muitos autores, ao estudar a viabilidade das Instituições de Microfinanças, consideram sua rentabilidade como o único indicador da sustentabilidade destas organizações. Com isso, também se supõe que as IMFs atuam como empresas isoladas e não como integrantes de um sistema. Comete-se, portanto, um equívoco, já que o alcance ou focalização (proximidade com o usuário) é separado da sustentabilidade.

Entretanto, várias instituições de microfinanças que mostram menores índices de rentabilidade sobrevivem no longo prazo e são consideradas sustentáveis. Para explicar essa aparente contradição, deve-se conceber que, *a priori*, a rentabilidade é uma das variáveis que explica a sustentabilidade das organizações de microfinanças, mas não a única.

De fato, existe um *trade-off* entre rentabilidade e alcance, mas não uma oposição entre sustentabilidade e alcance. Com efeito, o modo como cada organização lida com estes dois tipos de performance (proximidade entre produtor-usuário e rentabilidade), junto com a forma de integração em seu sistema local, é o que vai garantir sua sustentabilidade no longo prazo.

Para Lima (2009), a viabilidade financeira das menores instituições depende da cobrança de taxas de juros mais elevadas a fim de cobrir o custo de

administração. Este custo torna-se alto pelo acompanhamento dos beneficiários que permite uma baixa inadimplência. De acordo com a autora, as taxas de juros necessárias para cobrir os custos totais não são muito altas sendo, portanto, possíveis de serem pagas pelos pobres.

A autora considera que é possível que as instituições menores alcancem sustentabilidade financeira se os doadores tiverem comprometidos a apoiá-la pelo tempo necessário até que os clientes consigam alcançar níveis mais altos de renda. Por outro lado, como foi mencionado anteriormente, Lima (2009), não acredita nesse *trade-off*, ao mostrar que os pobres são perfeitamente capazes de pagar taxas de juros maiores, além de ter empreendimentos bem-sucedidos, devido ao fato dos menores microempreendimentos apresentarem uma maior produtividade marginal do capital.

Segundo Azevedo (2002), evidências mostram que é mais fácil estabelecer um sistema de intermediação financeira sustentável para a população de baixa renda em sociedades que encorajam esforços cooperativos. Além disso, mais do que qualquer outra transação econômica, a intermediação financeira é fortalecida pelo capital social³², isto porque esta transação depende da confiança entre credor e tomador.

Isso ocorre pelo fato de ela estar inserida na dinâmica econômica local mais ampla e no impulso coletivo de desenvolvimento, envolvendo a participação de diversos atores e instituições sociais (MACIEL, 2002).

Segundo Maciel (2002), em locais onde nem a cultura nem as instituições provêm uma base para esta confiança será muito mais difícil observar o florescimento deste serviço. Assim, a interação pode ser considerada como o processo de constituição do capital social e humano necessário às operações de microcrédito sustentáveis para a população de baixa renda. Desse modo, expande-se o benefício socioeconômico esperado que é resultado da cooperação de diferentes agentes, ou seja, é fortalecido o capital social.

³² O Capital Social, de maneira geral, é definido por Azevedo (2002), como o conjunto de relações, normas e instituições que determinam a quantidade e qualidade do tecido social.

De acordo com Neri (2008), essas relações de confiança e cooperação podem ser vantajosas não só por parte dos ofertantes de microcrédito, mas entre os tomadores, isto é, os microempreendedores. Este autor, fazendo uma análise pelo método das diferenças em diferenças³³, veio a constatar que o aumento na oferta de microcrédito para aqueles empreendedores que tinham algum tipo relação de cooperação chegava até a quase três pontos percentuais a mais do que os não cooperados, como mostra a tabela abaixo.

Tabela 2 – Diferença na Oferta de Crédito entre Microempreendedores Cooperados e Não-Cooperados.

Categoria	Ano	Nordeste	Fora do Nordeste	Diferença 2003 - 1997
Cooperativo ou Sindicalizado	1997	6,81	11,08	4,05
	2003	10,58	10,80	
Não Coop. ou Sind.	1997	3,77	4,48	1,34
	2003	5,96	5,33	

Fonte: Neri (2008).

III.4 – Modelo de Negócios das Microfinanças

Um dos motivos que podem ser apontados para o fracasso das IMFs nos primeiros anos de atividade, além da limitação na fonte de recursos de financiamento e da falta de interação com os demais atores do microcrédito, está na má gestão da tecnologia microfinanceira.

De fato, Barone et al. (2002) expõe também a relevância dos recursos humanos e das estruturas gerenciais para o estabelecimento a longo prazo das organizações que ofertam microcrédito: *“É primordial que as instituições de microcrédito alcancem níveis de escala adequados e eficiência na prestação dos serviços ofertados, o que advém da utilização de tecnologia microfinanceira, incluindo recursos humanos e estruturas gerenciais especializadas”*³⁴.

³³ Para uma análise mais detalhada do trabalho de Neri (2008), ver Anexo I.

³⁴ P.27.

Para Barone et al. (2002), uma das características do microcrédito é o seu baixo custo de transação e seu alto custo de operação. Isso porque, para o pequeno empreendedor, a decisão de fazer ou não um empréstimo esbarra muito na ausência de recursos (garantias) e de tempo (deixar o local de trabalho). O empreendedor busca, portanto, reduzir ao máximo os custos de transação.

Um baixo custo de transação depende de três fatores de acordo com Barone et al. (2002): proximidade com o cliente; mínimo de burocracia; e agilidade na entrega de crédito. Isto porque, primeiramente, a localização da IMF deve ser próxima da residência ou posto de trabalho do cliente. Esta característica é fundamental porque há um conhecimento tácito incorporado ao local de atuação da IMF, já que ela, sendo próxima ao cliente, consegue adaptar-se a ele e responder melhor às suas necessidades. Em segundo lugar, a IMF deve adotar poucos procedimentos burocráticos. Por último, o prazo entre a solicitação e a entrega do crédito deve ser o menor possível (BARONE et al., 2002).

Por outro lado, de acordo com Barone et al. (2002), o custo de operação de uma instituição sustentável de microcrédito é significativo. Para reduzir este tipo de custo, deve-se adquirir uma boa eficiência administrativa:

O uso de tecnologia microfinanceira adequada é imprescindível às instituições de microcrédito. Essa tecnologia consiste na utilização de ferramentas gerenciais e organizacionais atualizadas, com sistemas integrados de informações financeiras e contábeis, que elevam a sua eficiência e produtividade e reduzem seus custos administrativos e operacionais (p.22).

Uma eficiência administrativa adequada tem por trás gestores que utilizam o modelo de negócios adequado. Segundo Teece (2010), toda organização (ou empresa) que deseja se estabelecer a longo prazo no mercado utiliza, de forma explícita ou implícita, um modelo de negócios, que se constitui no modo pelo qual a empresa agrega valor aos produtos e atrai potenciais consumidores. Em geral, o modelo de negócios reflete as hipóteses dos gestores sobre as necessidades dos clientes e de que forma a empresa se organiza para atender essas necessidades.

Por conseguinte, novos modelos de negócios podem representar por eles mesmos uma forma de inovação, assim como podem ser utilizados a favor de uma inovação, criando a necessidade de novas descobertas no mercado e oportunidades

para satisfazer uma demanda reprimida dos clientes. Com isso, novos modelos de negócio podem tanto facilitar quanto mesmo representar uma inovação:

Business models are often necessitated by technological innovation which creates both the need to bring discoveries to market and the opportunity to satisfy unrequited customer needs. At the same time, as indicated earlier, new business models can themselves represent a form of innovation. There are a plethora of business model possibilities: some will be much better adapted to customer needs and business environments than others. Selecting, adjusting and/or improving business models is a complex art. Good designs are likely to be highly situational, and the design process is likely to involve iterative processes. New business models can both facilitate and represent innovation - as history demonstrates (TEECE, 2010, p. 176).

No que concerne às Instituições de Microfinanças, a metodologia diferenciada na oferta de microcrédito aos segmentos mais pobres da população deve ser utilizada coerentemente por essas instituições e adaptada aos seus clientes. Caso contrário, a demanda por crédito dos empreendedores de baixa renda continuará reprimida, visto que sua oferta ainda utiliza-se da metodologia tradicional ou não foi adaptada ao usuário correspondente.

Nesse sentido duas dificuldades podem ser levantadas: a má execução do papel do agente de crédito e a inércia das grandes instituições financeiras. O agente de crédito de uma IMF tem um papel crucial no relacionamento com o empreendedor, já que é ele que acompanha o micronegócio e aponta as possibilidades dos clientes para receber o crédito. Muitas vezes, o agente de crédito contratado é aquele que tem um histórico de trabalho em instituições financeiras.

Nem sempre, entretanto, essa prática consegue trazer bons resultados, já que, tendo incorporado no seu modo de trabalho a avaliação de crédito habitual utilizada para uma empresa ou pessoa, dificilmente o agente de crédito vai entender a nova forma de abordagem que o microcrédito possui; portanto, o agente de crédito não consegue se adaptar ao microempreendedor.

Da mesma forma, a inércia nas práticas das grandes instituições financeiras que ofertam microcrédito é problemática, já que o microempreendedor que vai aos grandes bancos comerciais não recebe tratamento diferenciado do qual ele necessita. Restringindo, assim, ainda mais a demanda por microcrédito já existente.

Chesbrough (2010) examina as barreiras à entrada no modelo de negócio. Para ele, existem conflitos entre a inovação do modelo de negócios e os ativos existentes. Com isso, um produto novo deve ser tratado de forma nova, com um novo modo de comercialização porque a forma antiga não é adequada à inovação.

Ademais, como a empresa aloca seu capital, a tecnologia estabelecida será favorecida desproporcionalmente e a tecnologia disruptiva ficará carente de recursos (CHESBROUGH, 2010). No caso do microcrédito, isso ocorre principalmente nos bancos comerciais que também ofertam microcrédito. De fato, as formas tradicionais de oferta de crédito para empresas e pessoas comuns são beneficiadas em detrimento da oferta de crédito através da tecnologia microfinanceira.

Segundo Teece (2010), a inércia do modelo de negócios, que se constitui pelo fato de um novo produto entrar em uma estrutura antiga, torna-se problemática, já que há uma maior chance de sucesso quando os novos produtos são tratados por novas empresas, ou uma parte autônoma da mesma empresa. Para o contexto do microcrédito, Yunus (2007) reforça essa idéia:

Os bancos convencionais podem ter programas de microcrédito? Claro que sim, contanto que tenham pessoas treinadas, metodologia e estrutura administrativa para fazer o trabalho. A sugestão que costumo dar a esses bancos é que criem uma subsidiária de microcrédito, voltada para o princípio da empresa social, com uma administração totalmente separada ou pelo menos uma filial separada de microcrédito que seja gerenciada por uma equipe especializada (p.87).

Para superação dessas dificuldades, de acordo com Chesbrough (2010), os processos de experimentação e efetivação juntamente com a liderança bem-sucedida de mudança organizacional podem ultrapassar essas barreiras. De fato, os novos tipos de instituições que ofertam microcrédito sob a forma de ONGs e OSCIPs podem ser apontados como meios de superação dessa inércia.

Teece (2010) explica que, em alguns casos, o modelo de negócios pode ser considerado a própria inovação. No contexto do microcrédito isso pode ser aplicado já que ele possui uma nova prática na metodologia de avaliação de crédito, isto é, a tecnologia microfinanceira. Além disso, o microcrédito é considerado uma inovação social, pois é utilizado como um mecanismo de redução da pobreza, através da geração de emprego e renda.

Finalmente, uma análise mais detalhada permite averiguar que os erros de gestão cometidos, que foram anteriormente citados, refletem uma visão parcial das IMFs que agem autonomamente e não integradas em um sistema local, ou seja, na atuação de cada IMF como parte isolada.

Com efeito, Osterwalder et al. (2005) consideram como forma de análise dos modelos de negócios mais próxima da realidade a sua abordagem através de um conceito sistêmico e holístico: *“In our opinion, a business model needs to be understood as a much more holistic concept that embraces all such elements”* (p.16).

III.5 – O Microcrédito no Contexto de Arranjos e Sistemas Produtivos Locais

Para Feltrim et al (2009), diversas instituições de microfinanças, na América Latina, evidenciam que a sustentabilidade do negócio em microfinanças é viável: *“O duplo interesse, social e financeiro, torna-se viável com o incremento da escala (quantidade de clientes atendidos) e do escopo (variedade dos serviços prestados) e com outros fatores interferentes”* (p.14).

Azevedo (2002) mostra os quatro grandes grupos de atividades e serviços que podem ser oferecidos pelas organizações que ofertam microcrédito: (i) intermediação financeira; (ii) intermediação social; (iii) serviços de desenvolvimento de negócios; (iv) serviços sociais. Assim, o grau em que cada IMF provê esses serviços depende da sua forma de operacionalização: abordagem minimalista ou abordagem integrada.

As minimalistas oferecem apenas intermediação financeira, podendo oferecer ocasionalmente serviços de intermediação social. Enquanto que as integradas têm uma visão mais holística de seus clientes, oferecendo um conjunto de serviços e, mesmo quando ofertam os quatro, elas aproveitam a proximidade com o cliente para aqueles serviços que identificam como sendo os mais essenciais (AZEVEDO, 2002).

Cada IMF irá ofertar aquilo em que tem maior competência, buscando a sua própria missão corporativa, enquanto combina diferentes habilidades que irão prover um sistema duradouro de oferta de microcrédito. Nesse sentido, visualizar as IMF

dentro de Arranjos e Sistemas Produtivos Locais é a melhor forma para averiguar sua sustentabilidade, já que estas organizações são tratadas, dessa forma, como um dos elementos integrantes de um arranjo ou sistema local e não como empresa ou iniciativa isolada (AZEVEDO, 2002).

De acordo com Maciel (2002), o estímulo à criação e integração pode contribuir para mobilizar novos empreendimentos e dinamizar as articulações entre micro e pequenos empreendedores com os demais atores em arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais. Além disso, ele pode também fomentar o desenvolvimento do capital social, fortalecendo os processos de cooperação, confiança e solidariedade, visando a reduzir os desequilíbrios sociais e regionais.

Neste tipo de experiência, constata-se um aumento do emprego e da renda, uma redução de desigualdades sociais e regionais, além de uma elevação do nível de qualidade de vida das comunidades. Há um desenvolvimento do capital social, principalmente por meio de processos de interação, aprendizagem e inovação (MACIEL, 2002).

Segundo Singer (2008), *“o objetivo almejado deve ser a criação de novas formas de organização da produção com a lógica ‘includora’³⁵, ou seja, capacitada e interessada em acolher sem limites novos cooperados”*. Para tanto, seria necessário *“o crédito solidário, a formação profissional e o aperfeiçoamento técnico continuado”* (p.124).

A cooperação com os outros atores do sistema torna-se, com isso, fundamental. Segundo Azevedo (2002), *“o florescimento e o fortalecimento da oferta de serviços e produtos de microfinanças são conseqüências da interação de um conjunto de agentes, quais sejam: as próprias IMFs, as instituições de financiamento e as instituições de regulação e certificação”* (p.331).

Para Singer (2008), a maior causa de fracasso do autônomo e da pequena empresa é o seu isolamento. Quando há este isolamento a tendência, na centralização de capital, é que as organizações menores sejam absorvidas pelas

³⁵ Essa ‘lógica includora’ também está presente em Yunus (2008), que argumenta que o objetivo da organização que oferta microcrédito não deve ser apenas o lucro como a teoria econômica tradicional afirma: “a teoria econômica esboça uma imagem radicalmente simplificada da natureza humana, assumindo que todas as pessoas são motivadas apenas pelo desejo de maximizar lucros” (p.66).

maiores ou que sejam subcontratadas ou franqueadas. Em todos esses casos, o problema é que essas formas de centralização são em geral excludentes. Portanto, o melhor seria *“organizar unidades de produção, em geral pequenas, em função delas mesmas e não de um grande capital centralizador”* (p.124).

Como resultado, diversos tipos de IMFs podem ser bem sucedidos. Uma revisão da experiência internacional permite identificar esse caso nas organizações mais integradas, controladas tanto pelo setor privado, quanto pelo setor público. Algumas das IMFs privadas ainda subsidiam seus serviços. Outras conseguiram criar operações auto-sustentáveis e dependem menos de doadores externos de recursos.³⁶

Tendo em vista que a maior parte das IMF não recolhe depósitos e poupanças e não é suficientemente conhecida para acessar os fundos comerciais, as instituições de financiamento são as principais fontes de liquidez para as atividades de microfinanças. Por isso, considerar o microcrédito como um conjunto de instituições que formam um sistema de apoio financeiro para clientes marginalizados possibilita que cada instituição se especialize no que faz de melhor (AZEVEDO, 2002).

De acordo com Maciel (2002), é recomendável que a criação e o apoio (financeiro e institucional) ao desenvolvimento ocorram por meio de mecanismos interativos resultantes de parcerias entre os diversos agentes locais. O objetivo primordial não deve ser o de simplesmente aliviar a pobreza, mas o de promover a integração/inclusão no desenvolvimento local e nacional.

Com essa visão sistêmica, ao invés de forçar os bancos comerciais a se transformarem em ONGs preocupadas com intermediação social, empoderamento e participação; e ao invés de pressionar as ONGs para que estas se transformem em bancos que devem ser lucrativos, é aberto espaço para a construção de parcerias entre diferentes atores.³⁷

Além disso, ao adotar esta visão, é possível melhorar a discussão sobre o papel e a localização de subsídios, à medida que o importante passa a ser a

³⁶ Ver Azevedo (2002).

³⁷ Ver Azevedo (2002).

sustentabilidade do sistema e não mais o papel de uma instituição isolada (AZEVEDO, 2002).

A inovação, de acordo com Mytelka (2002), é considerada como um processo interativo no qual as empresas, em articulação com outras instituições, desempenham um papel chave ao trazerem novos produtos, processos e formas de organização para uso na economia.

Dessa forma, como ressalta Maciel (2002), o desenvolvimento socioeconômico integrado e sustentável tem como estratégia inovadora não à eficiência da IMF como uma empresa única, mas sim do sistema produtivo local como um todo, tecendo relações cooperativas nas esferas produtiva, comercial e financeira. Portanto, é esse aspecto que pode conferir às IMF a sustentabilidade de longo prazo.

CAPÍTULO IV: PERSPECTIVAS DO MICROCRÉDITO PARA A REDUÇÃO DA POBREZA NO BRASIL.

“O microcrédito liga os motores econômicos da parcela da população rejeitada pela sociedade. Assim que grande número desses pequenos motores entrar em funcionamento, estará pronto o cenário para grandes realizações” (Muhammad Yunus).

IV. 1 – O Papel do Microcrédito na Redução da Pobreza

Nessa seção busca-se demonstrar a importância do microcrédito como um instrumento na redução da pobreza brasileira. Na primeira subseção será feita uma análise da atividade autônoma e os microempreendimentos, que são os focos dos programas de microcrédito e também grandes geradores de emprego e renda no Brasil. Na segunda subseção, o microcrédito será apontado como uma estratégia de desenvolvimento local que promove a redução da pobreza de forma estrutural.

IV.1.1 – Microcrédito e a Geração de Emprego e Renda

Como foi discutido no Capítulo I, as transformações ocorridas no mercado de trabalho, mais visíveis nas duas últimas décadas, favoreceram o aumento da participação dos micro e pequenos empreendimentos na geração de empregos. De acordo com Fontes (2003), a transição do modelo fordista das grandes empresas para o paradigma da especialização flexível também intensificou esse processo que deu origem a um espaço maior para os micronegócios.

De fato, a relevância das pequenas unidades econômicas aumentou no contexto econômico-social contemporâneo. Segundo Fontes (2003), *“os microempreendimentos conquistaram papel relevante nas pautas de discussão com as transformações produtivas e econômicas em curso”* (p. 16). Ademais, no Brasil,

este cenário é evidenciado pela capacidade de geração de renda e saída do desemprego que este tipo de atividade possui.

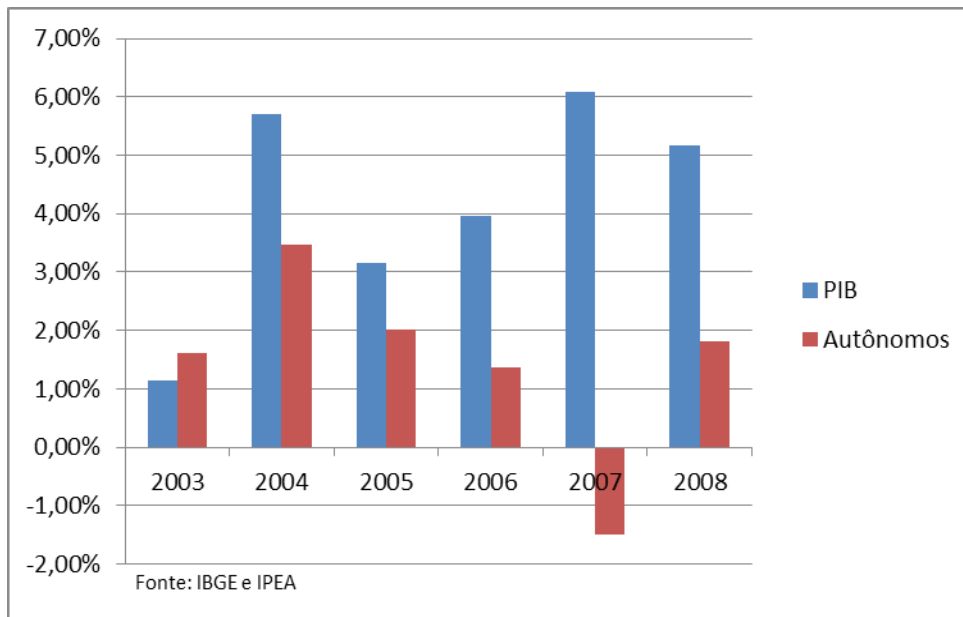
Além disso, de acordo com o último boletim de mercado de trabalho do IPEA (2012), *“não é mais plausível supor que as possibilidades de trabalho sejam ditadas exclusivamente pelos investimentos no ‘circuito superior da economia’”*. Sendo, portanto, *“pouco provável que essas pessoas (trabalhadores autônomos) venham a ser integradas ao trabalho assalariado”* (p.58).

A grande participação dos trabalhadores autônomos no total dos ocupados destaca também a tendência de crescimento do peso dos microempreendimentos a partir dos anos 90 (FONTES, 2003). Nesse contexto, as formas alternativas de trabalho, que não seja o assalariado, na última década, têm sido levadas em consideração não mais como ocupações indesejáveis em momentos de desemprego, mas como possibilidades desejáveis de uma nova inclusão produtiva:

Até os anos 1970, predominava a visão que explicava a pobreza, sobretudo a pobreza urbana, como algo residual ou transitório a ser superado pelo desenvolvimento da economia capitalista. Não foi isto o que aconteceu. Quatro décadas depois, cresceu o número de trabalhadores imersos num “circuito inferior” da economia do qual já falava Milton Santos (2004), abrangendo modalidades de trabalho que tendem a se reproduzir com a própria expansão dos setores modernos. Por sua magnitude e caráter estrutural, a reprodução dessas formas de trabalho já não pode ser explicada como um fenômeno residual, transitório ou conjuntural (IPEA, 2012).

Para Fontes (2003), o trabalho autônomo já foi considerado como o *“colchão que absorvia as pessoas do emprego formal, em períodos de recessão e que, portanto, eram absorvidas de volta pelo mercado de trabalho em períodos de crescimento”*. Entretanto, a elevação do número de trabalhadores autônomos também ocorre em períodos de relativo aquecimento da economia. De fato, como demonstra o gráfico abaixo, apenas em 2007 o crescimento do PIB se contrapôs ao crescimento da atividade autônoma, em todos os outros anos, de 2003 a 2008, quando a atividade autônoma cresceu, também cresceu o PIB.

Gráfico 3 – Evolução Taxa de Crescimento do PIB e Número de Trabalhadores Autônomos.



Entretanto, como bem destaca Fontes (2003), “*embora o trabalho por conta-própria não possa mais ser encarado como residual os rendimentos auferidos por esse grupo são extremamente vulneráveis às variações da demanda*” (p.67). Com efeito, o rendimento do trabalhador autônomo (conta própria e empregadores) é definido pela demanda do mercado de bens e serviços, tornando-se, com isso, flexível às alterações do produto.

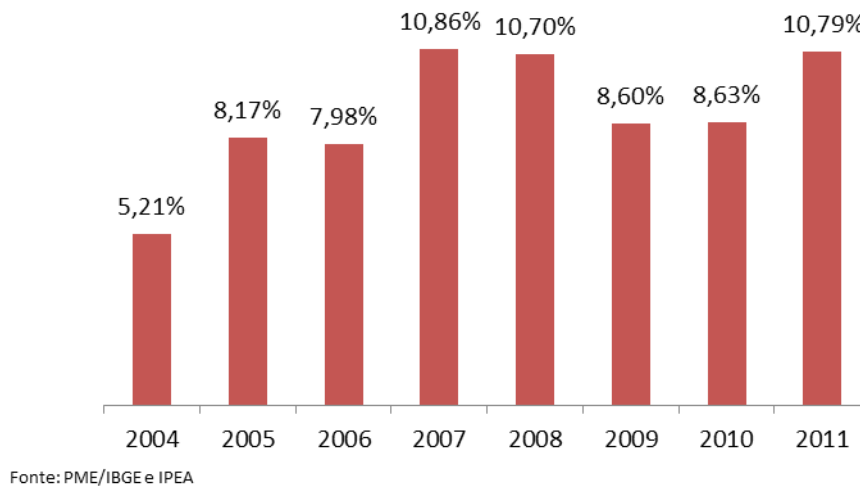
Apesar disso, o que se verificou nos últimos anos foi um crescimento sustentado da renda média anual dos trabalhadores conta-própria, mesmo frente às oscilações do PIB. Inclusive, pode-se observar, a partir da tabela abaixo, que o rendimento dos conta-própria cresceu 8,60% no ano de 2009, ano de queda do produto, e 8,63% em 2012, ano de alto crescimento do PIB.

Tabela 3 – Evolução do Rendimento Real dos Conta-Própria e Taxa de Crescimento do PIB

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Conta-Própria (R\$)	679,43	714,81	773,20	834,88	925,52	1024,52	1112,59	1208,65	1339,05
PIB (%)	1,15	5,71	3,16	3,96	6,09	5,17	-0,33	7,53	2,73

No ano de 2012, de acordo com o último boletim de mercado de trabalho do IPEA, “*mantendo a comparação na esfera semestral, os dados revelam que o rendimento dos trabalhadores por conta própria cresceu 7,7%, enquanto o dos empregados do setor público, 3,4% e do setor privado, 3,7% comparando com o mesmo período de 2011*” (2012, p.14). Os trabalhadores autônomos (conta-própria e empregadores) tiveram, portanto, um aumento do rendimento acima da média do aumento da remuneração do trabalhador brasileiro, que ficou em torno de 5%.

Gráfico 4 - Evolução da Taxa de Crescimento Real dos Trabalhadores por Conta Própria.



Esse crescimento sustentado de renda mostra também como o trabalho autônomo vem afirmando seu espaço dentro do mercado de trabalho brasileiro nos últimos anos. Com isso, “*o trabalho autônomo não pode mais ser entendido apenas como produto de um período de crise a ser superado pela retomada do crescimento*” (FONTES, 2003). De fato, o trabalho autônomo, que antigamente era visto como um subemprego, passou a ser visto como uma boa oportunidade para àqueles que desejam se reinserir no mercado de trabalho.

Segundo Fontes (2003), a opção pelo trabalho autônomo não está somente relacionado à remuneração, mas também é fruto de preferências pessoais, tais como:

A **independência**, já que a inexistência de hierarquia pode atrair pessoas que têm como perfil não gostar de receber ordens.

A **flexibilidade de horário** pode também ser considerada como um ponto importante pela possibilidade do trabalhador fazer o seu próprio horário. Para as mulheres, por exemplo, que conciliam as atividades domésticas com o trabalho, este tipo de atividade se torna mais interessante.

Menor carga horária, aliada à flexibilidade, também pode ser considerada como uma característica atrativa a esse trabalho.

A **satisfação pessoal** adquirida no trabalho autônomo é outra vantagem, pois, com ele, há oportunidade para os indivíduos fazerem a atividade que preferem.

A **Aprendizagem** pode ser maior, visto que o trabalhador precisa ter domínio de todo o processo produtivo. As etapas deste processo ou são realizadas pelo trabalhador ou são acompanhadas de perto por ele. “*Dessa forma, nessas atividades não existe a separação entre concepção e a execução das tarefas*” (p.77).

Outro benefício é que os **conhecimentos práticos** em geral são mais importantes do que os conhecimentos teóricos. Isso dá mais oportunidade para que pessoas menos instruídas entrem no mercado de trabalho.

Por último, o trabalho autônomo pode ser uma grande oportunidade para àqueles que sofrem algum tipo de **discriminação** no mercado de trabalho formal.

Vale destacar como desvantagens, o **alto risco** das atividades empreendedoras e a conseqüente **insegurança** que elas podem trazer pela **irregularidade da renda** e pelo **baixo acesso ao sistema financeiro**.

É nesse sentido, portanto, que o microcrédito pode ser apontado como um recurso para a sustentabilidade das atividades produtivas destes pequenos

empreendedores. Também é importante destacar, como explica Neri (2008), que “*a provisão de microcrédito deve ser vista mais como uma condição necessária do que suficiente para a obtenção de uma rápida – e quiçá sustentável – expansão das atividades produtivas*” (p.161).

Em termos da continuidade do microempreendimento, o estudo de Neri (2008) mostra que entre as maiores dificuldades percebidas pelos pequenos produtores, não está somente no acesso a mercados de bens e serviços, mas, principalmente, ao “*portfólio de microfinanças à disposição desses agentes*”. Fontes (2003) destaca que, principalmente nas comunidades mais pobres, a disponibilidade de capital inicial é percebida como uma grande dificuldade para o empreendedor.

Também Neri (2008), ressalta que a falta de crédito e falta de capital próprio (fortemente ligados para essa parcela da população) são percebidas como os maiores empecilhos pelos pequenos produtores. Além disso, outras dificuldades pelos microempreendedores, que poderiam ser combatidas com o auxílio do microcrédito, são levantadas:

O **local** onde se desenvolvem as atividades produtivas pode aumentar os custos operacionais, determinando o desempenho dos negócios. Nesse sentido, o fato do agente de crédito, que oferece o microcrédito, ir ao local de trabalho e fazer o acompanhamento do microempreendedor também no local de sua atividade, facilita a aquisição do crédito e diminui o custo para o pequeno empresário.

O **capital físico** para o trabalho também é importante, já que muitas vezes o empreendedor utiliza instalações ocupadas e não tem recursos para a compra de seus instrumentos de trabalho. O uso do microcrédito, portanto, também diminui essa adversidade.

O problema do **endividamento** (com agiotas, familiares e instituições financeiras) que o pequeno empresário, em geral, já possui pode ser solucionado com o recurso do microcrédito.

O financiamento da **venda de produtos**, à vista ou a prazo, pode ser melhorado quando o empreendedor já possui acesso à crédito. Com isso,

quanto maior o acesso a recursos, maior será a estrutura de venda dos produtos.

A falta de **cooperação** muitas vezes está ligada ao fracasso do negócio, já que quanto mais isolado o empresário estiver, menor será sua possibilidade de sucesso. O aval solidário utilizado como garantia para o tomador de microcrédito pode induzir ações cooperativas entre microempreendedores, posto que quanto maior o grupo do aval maior o crédito que pode ser obtido, ao mesmo tempo em que todos os tomadores se comprometem com o seu pagamento.

Em suma, tendo em vista a dinâmica observada nas últimas décadas no mercado de trabalho, em que as micro e pequenas empresas foram responsáveis por grande parte da geração dos postos de trabalho; é necessário dar mais atenção aos microempreendimentos. Estes não só geram novas ocupações, mas têm demonstrado grande potencial de auferir rendimentos crescentes, como tem se observado com os trabalhadores autônomos.

Nesse sentido, a utilização do microcrédito torna-se essencial, não só pelos *“microempreendimentos serem os grandes geradores de trabalho e renda no Brasil”* (FONTES, 2003, p. 88); mas principalmente porque o microcrédito atinge a parcela da população mais necessitada, sendo também, portanto, fundamental no combate à pobreza como veremos na seção a seguir.

IV.1.2 – Microcrédito como Política de Redução da Pobreza

O microcrédito, ao fortalecer o desempenho dos microempreendimentos, auxilia na manutenção e geração de boa parte dos empregos que estão nas micro e

pequenas empresas. Por isso, como foi demonstrado no capítulo I, o microcrédito torna-se um importante instrumento no combate à pobreza, já que o desperdício de força de trabalho é considerado como um componente significativo da pobreza. De fato, desde a experiência do Banco Grameen, em Bangladesh:

O microcrédito vem se tornando um dos principais paradigmas de programa com forte impacto social; em outras palavras, um modelo reproduzível de combate à pobreza, não-assistencial e sustentável, nos mais diversos contextos nacionais (PASSOS et al., 2002, p.41).

A relevância do microcrédito no combate à pobreza tem se destacado na percepção cada vez maior da dificuldade das políticas econômicas alcançarem esse objetivo. Como Fontes (2003) analisa, no cerne da questão *“está a constatação de que as políticas macroeconômicas não são suficientes para promover o bem-estar de toda a sociedade”*, com isso, *“o desenvolvimento local aparece como uma saída viável para uma nova política social”* (p.16).

Com efeito, em um mundo cada vez mais globalizado, onde as distâncias parecem ser facilmente superadas, paradoxalmente, a importância do local para o desenvolvimento econômico torna-se fundamental (FREEMAN, 1995). Também, a proximidade geográfica e cultural dos usuários, a própria relação produtor-usuário, assim como o conhecimento tácito local acumulado são variáveis importantes que não podem ser desconsideradas nas políticas sociais:

Geographical and cultural proximity to advanced users and a network of institutionalized (even if often informal) user-producer relationships are an important source of diversity and of comparative advantage, as is the local supply of managerial and technical skills and accumulated tacit knowledge (FREEMAN, 1995, p.17).

Para Alves (2010), o ambiente de inserção das Instituições de Microfinanças afeta o desempenho do microcrédito na redução à pobreza. Em seu estudo, ele observou que o sucesso das IMF no combate à pobreza *“diante de uma clientela com forte presença das microempresas, trabalhadores autônomos e atividades informais”* pode ter uma diferença de 42,15% de eficácia, dependendo do nível de

‘desenvolvimento local’ (variável incluída dentro do modelo) em que a IMF está inserida.

Portanto, a dimensão local está fortemente ligada ao sucesso do microcrédito. Segundo Fontes (2003), os microempreendimentos estão intrinsecamente ligados ao desenvolvimento a nível local: “*o desenvolvimento local tem como foco principal o apoio ao potencial endógeno dos territórios que é constituído fundamentalmente de microempreendimentos*” .

Também por isso, o “local”, muitas vezes, como foi destacado na seção anterior, é percebido pelos pequenos empresários como uma das dificuldades para a expansão de suas atividades produtivas, já que nele se inclui todas as interações com os demais agentes econômicos, o conhecimento tácito incorporado, suas instituições e etc.

Nesse sentido, as políticas de desenvolvimento local, dentro das práticas de microcrédito, têm como objetivo não só o de suprir a escassez de capital e de mobilizar novos empreendimentos, mas também de dinamizar as articulações entre os micronegócios e os demais atores nos sistemas locais (AZEVEDO, 2002).

Neri (2008) explica que há dois tipos de política de alívio à pobreza: as políticas de transferência de renda *compensatórias*, como os programas de imposto de renda negativo, seguro-desemprego, bolsa-família; e as políticas *estruturais*, como a provisão pública de educação, reforma agrária, programas de microcrédito.

A vantagem das políticas *compensatórias*, como aumentos pontuais no fluxo de renda, é a velocidade de seus efeitos. Entretanto, retirando-se esses incrementos no fluxo de renda, o grupo afetado volta à situação original. Isto é, as pessoas que se beneficiam deste tipo de programa precisam continuamente deste tipo de auxílio (NERI, 2008).

Por outro lado, a vantagem associada às políticas *estruturais* é que se propicia uma capacidade permanente de geração de renda. Ou seja, após a sua implementação, o beneficiário da política não permanece dependente deste tipo de assistência. Contudo, há uma lentidão maior para que a percepção dos efeitos das políticas estruturais seja sentida: “*Por exemplo, as políticas educacionais só surtem*

efeito quando o indivíduo começa a trabalhar; similarmente, os investimentos em infraestrutura apresentam longas defasagens em seu processo de maturação” (NERI, 2008, p. 252).

Todavia, de acordo com Neri (2008), determinadas políticas estruturais apresentam um efeito mais rápido de ser percebido: “*alguns programas estruturais, como o microcrédito, surtem efeito imediato, ou seja, o persistente também pode ser instantâneo*”. Também políticas compensatórias como o Bolsa Família, ou as frentes de trabalho contra a seca, podem exercer efeitos persistentes contra a pobreza.

Porém o problema da política social surge quanto existe dominância do aspecto compensatório continuado, isto é, quando o programa não deixa raízes nas vidas das pessoas. Assim, uma vez interrompido o programa, seus beneficiários retornam à situação de pobreza inicial porque este tipo de política não constrói portas de saída das situações de pobreza:

Nesse sentido, as vantagens dos programas de microcrédito se somam, já que, ao mesmo tempo em que a concessão de microcrédito pode ser entendida como uma política estrutural – além de ter seus efeitos percebidos de forma mais rápida – também é uma política social que considera o desenvolvimento local – tipo de política muitas vezes negligenciada pelos formuladores de política macroeconômica.

Portanto, uma estratégia de desenvolvimento local articulada que privilegie o apoio aos microempreendimentos, principalmente para aqueles que estão nas camadas mais pobres da população, possui um grande potencial de impacto na redução da pobreza; já que estes microempreendimentos dão ocupação à grande parte dos chefes de família e estão sobre-representados na pobreza (FONTES, 2003).

IV. 2 – Resultados

Nessa seção serão abordados os resultados do uso de políticas de microcrédito apresentados na literatura. Primeiramente serão mostradas as análises

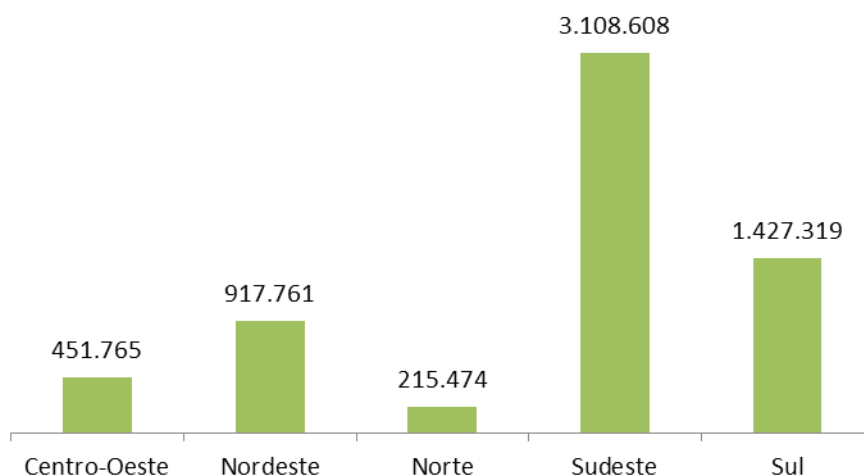
quantitativas que o microcrédito possui e suas características com a evolução dos microempreendimentos. Em seguida serão explicitados os desafios que a implementação do microcrédito ainda possui na realidade brasileira e será feito um desenho das perspectivas das políticas do microcrédito para o Brasil.

IV.2.1 – Análise Quantitativa

Com as transformações sociais, econômicas e produtivas ocorridas nas últimas décadas, as discussões sobre o papel dos microempreendimentos têm ressurgido intensamente. De acordo com Fontes (2003), a competitividade das novas formas de organização da produção está no debate predominante nos países desenvolvidos; enquanto que, para os países da América Latina, o que está em foco é a importância dos microempreendimentos como geradores de emprego e renda e como alternativas ao desemprego.

Nesse contexto, o Brasil tem se destacado, nos últimos anos, pelo seu potencial nos micro e pequenos empreendimentos. Ademais, além do número de micro e pequenas empresas ser significativo em quase todas as regiões do Brasil, particularmente no sudeste (ver gráfico a seguir), a evolução da taxa de empreendedorismo tem apresentado um crescimento continuado desde 2005.

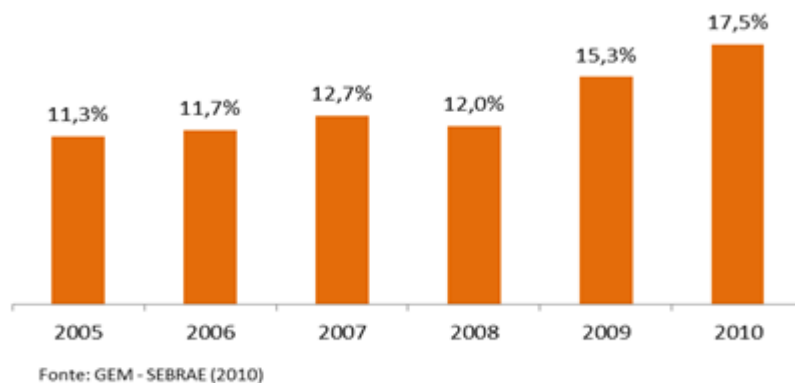
Gráfico 5 - Número de MPE Formais por Região.



Fonte: SEBRAE/2010 a partir da RAIS/MTE

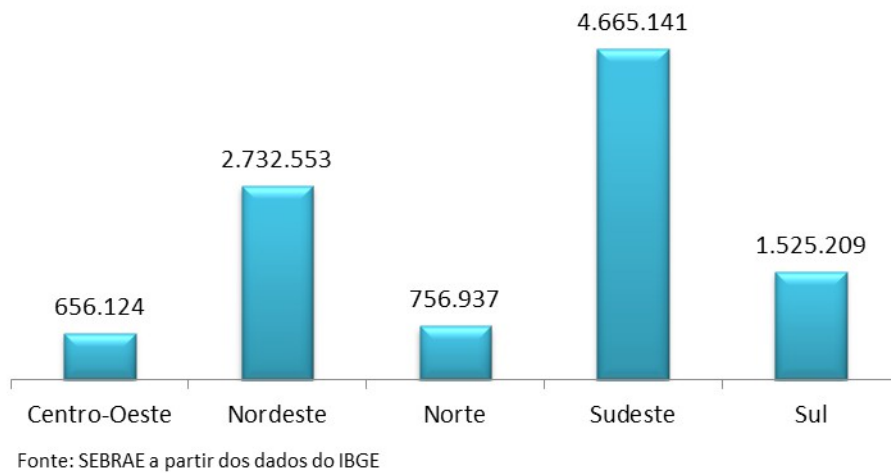
Segundo a pesquisa do Empreendedorismo no Brasil, GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) do SEBRAE (2010), a TEA (Taxa de Empreendedores em estágio inicial) de 2010 foi de 17,5%, sendo, com isso, “a maior desde que a pesquisa GEM é realizada no país, demonstrando a tendência de crescimento da atividade empreendedora” (p.5). Ou seja, considerando a população adulta brasileira de 120 milhões de pessoas, isso significa que 21,1 milhões de brasileiros estiveram à frente de atividades empreendedoras no ano (SEBRAE, 2010).

Gráfico 6 – Evolução da Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial.



Entretanto, apesar do número das MPE formais ser significativo, o número de empreendimentos informais brasileiros consegue ser ainda maior em todas as regiões, como se verifica no gráfico a seguir.

Gráfico 7 – Número de Empreendimentos Informais Brasileiros



Por outro lado, desde a criação da Lei do MEI (Lei do Microempreendedor Individual) em 2010, a formalização dos empreendimentos individuais vem ganhando expressão, chegando ao número total de 2 milhões, 857 mil e 707 empreendimentos no Brasil todo até agosto de 2012 (a distribuição por Estado pode ser verificada na tabela 4).

Tabela 4 – Quantidade de Empreendedores Individuais formalizados junto à Receita Federal do Brasil e Previdência Social	
Estado	Quantidade
Acre	10.034
Alagoas	38.508
Amapá	8.691
Amazonas	30.925
Bahia	205.819
Ceará	89.304
Distrito Federal	54.823
Espírito Santo	74.411
Goiás	106.793
Maranhão	40.557
Mato Grosso	58.466
Mato Grosso do Sul	46.646
Minas Gerais	294.831
Pará	78.741
Paraíba	39.333
Paraná	146.722
Pernambuco	96.071
Piauí	25.428
Rio de Janeiro	343.794
Rio Grande do Norte	40.440
Rio Grande do Sul	163.090
Rondônia	23.525
Roraima	6.280
Santa Catarina	95.274
São Paulo	690.425
Sergipe	20.183
Tocantins	23.593
Total	2.852.707

Fonte: SEBRAE Ago 2012.

Quanto ao setor de atividade, os microempreendimentos rurais obtêm destaque na região Norte (413.101), Nordeste (2.187.295) e Sul (849.997). Já, o setor de serviços, assim como o comércio, obtêm maior evidência na região Sudeste (1.172.235 e 1.491.486 respectivamente), em que a participação nos microempreendimentos supera todos os outros setores. Vale ressaltar também que a Indústria e Construção Civil detém o menor peso dos pequenos empreendimentos para todas as regiões.

Tabela 5 – Distribuição dos Empreendimentos por Ramo de Atividade

	Comércio	Serviço	Indústria e Construção Civil	Empreendimentos Rurais
Centro-Oeste	247.244	137.377	67.144	217.531
Nordeste	565.564	225.137	127.060	2.187.295
Norte	134.034	48.918	32.522	413.101
Sudeste	1.491.486	1.172.235	444.887	699.978
Sul	715.703	453.123	258.493	849.997

Fonte: SEBRAE a partir dos dados da RAIS/MTE e IBGE.

Outro fator relevante a ser destacado no que concerne aos microempreendimentos é que, segundo a pesquisa do GEM, SEBRAE (2010), no Brasil, os empreendedores por oportunidade são maioria. Decerto, a razão oportunidade X necessidade tem sido superior a 1 desde 2003, ou seja, os empresários, em geral, optam pelos seus empreendimentos não apenas pela necessidade de inserção no mercado, mas porque assim o desejam.

Em 2010, esta razão (oportunidade X necessidade) passou de 2, chegando a 2,1, isto é, para cada empreendedor por necessidade havia outros 2,1 que empreenderam por oportunidade. Analisando esta razão para os empreendimentos nascentes ou novos, este número fica ainda maior, alcançando a razão de 3,1 em 2010.

Tabela 6 – Evolução da Razão Oportunidade / Necessidade.

Razão Oportunidade / Necessidade	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Empreendedores Iniciais	0,8	1,2	1,1	1,1	1,1	1,4	2	1,6	2,1
Empreendedores Nascentes	0,7	1,1	1,3	1,7	2,3	1,7	2,6	2,9	3,1

Fonte: GEM/SEBRAE (2010).

Segunda a mesma pesquisa, analisando-se os fatores limitantes ao desenvolvimento dos empreendimentos, o maior número de citações concentrou-se nos seguintes fatores: política governamental, apoio financeiro e

educação/capacitação. As políticas governamentais tiveram o maior número de citações, 69%, seguida pela dificuldade de Apoio Financeiro (citação com número crescente desde 2008) com 69%, e, por fim, a carência no fator Educação e Capacitação com 50% de citações.

Tabela 7 – Fatores Limitantes ao Desenvolvimento dos Microempreendimentos.

FATORES LIMITANTES	% de citações		
	2008	2009	2010
Políticas Governamentais	0,69	0,86	0,69
Apoio Financeiro	0,46	0,5	0,56
Educação e Capacitação	0,37	0,58	0,5

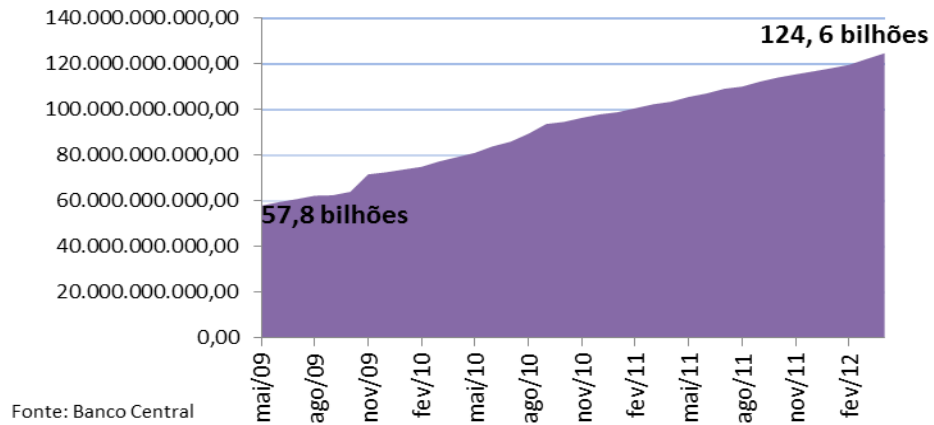
Fonte: GEM/SEBRAE (2010)

Segundo Fontes (2003), desde a mudança de paradigma produtivo, dadas as exigências de flexibilidade das modernas formas de organização de produção, os microempreendimentos atuam com *“uma série de dificuldades dependendo do ambiente em que atuam. Restrições ao crédito, falta de capital, baixo poder de barganha em relação aos fornecedores são alguns dos problemas enfrentados”*.

Por conseguinte, tendo em vista o risco dos empreendimentos nascentes e as dificuldades enfrentadas pelos microempreendedores, como já foi ressaltado nas seções anteriores, o microcrédito pode ser utilizado para fortalecer este tipo de atividade. No Brasil, o rápido crescimento das aplicações em microcrédito nos últimos anos demonstra a demanda reprimida por este produto financeiro. De fato, essa repressão da demanda é perceptível pelas pesquisas citadas anteriormente, em que os empreendedores entrevistados citam repetidamente o âmbito financeiro como uma das principais dificuldades que eles enfrentam.

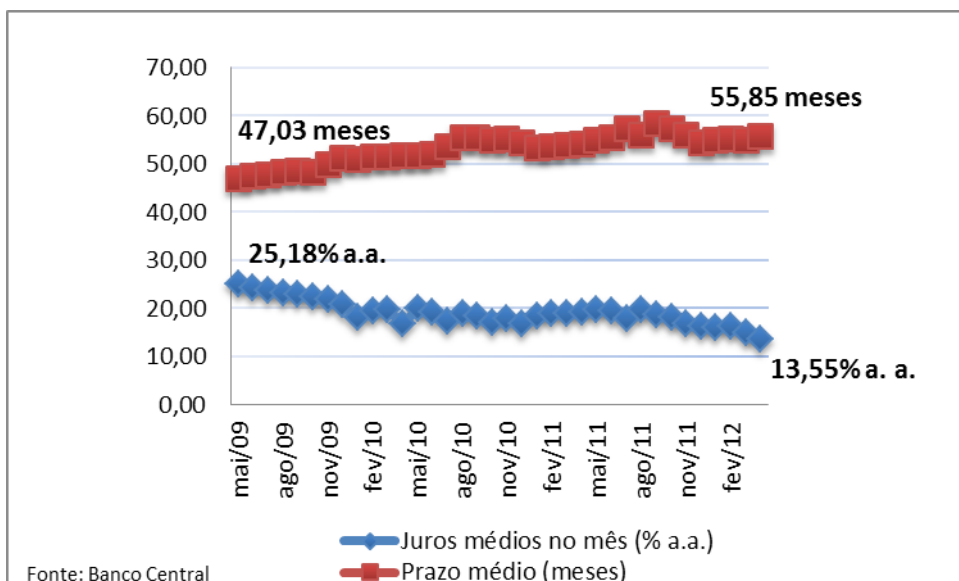
De acordo com os dados do Banco Central, percebe-se que, desde o início da série (maio de 2009) até o último valor disponível (abril de 2012), as aplicações totais de microcrédito no Brasil cresceram expressivamente 116%, passando de R\$ 57,8 bilhões para R\$ 124,6 bilhões de reais (ver gráfico a seguir). Isso mostra que, realmente, havia uma considerável demanda reprimida que começou a ser atendida nestes últimos anos.

Gráfico 8 - Aplicações Totais de Microcrédito no Brasil - Recursos Livres.



Outra tendência interessante a ser analisada é o alongamento dos prazos que passou de 47,03 meses em maio de 2009 para 55,85 meses em abril de 2012, ou seja, houve um alongamento de prazo de quase 9 meses em média. Além disso, no mesmo período, os juros médios no mês caíram de 25,18% a.a. para 13,55% a.a., isto é, uma queda de, em média, quase 12 pontos percentuais em apenas três anos. Vale ressaltar que as fortes reduções da taxa de juros básica da economia (taxa Selic) contribuíram para esse processo.

Gráfico 9 - Juros Médios e Prazo Médio das Aplicações de Microcrédito no Brasil - Recursos Livres.

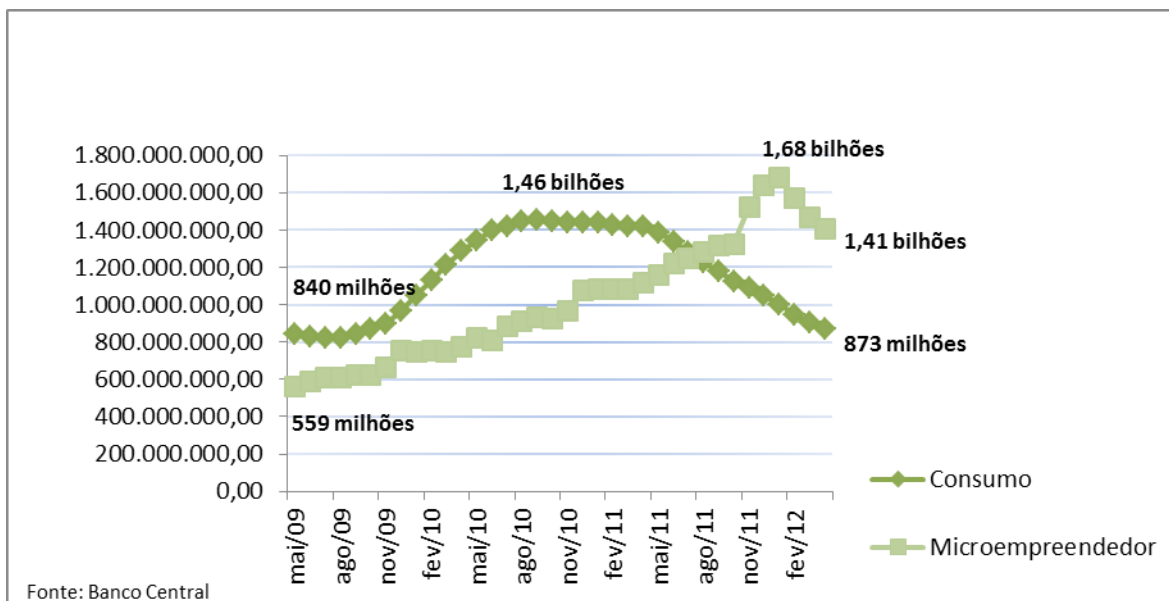


Além do volume total de aplicações de microcrédito (recursos livres) ter aumentado, também o valor médio dos contratos (recursos livres) de microcrédito cresceu no período da série. Este último passou de R\$ 3.746,15 para R\$ 5.600,82 em média, ou seja, um crescimento valor médio do crédito de 10%.

Por fim, a última tendência que vale ressaltar, tendo em vista a evolução do microcrédito nos últimos anos, é o destaque que o crédito produtivo de baixo valor vem ganhando em detrimento ao crédito de baixo valor para consumo. No início da série, as aplicações totais em crédito para consumo eram de R\$ 840 milhões, enquanto que as aplicações totais em crédito produtivo popular (microcrédito) ficavam em R\$ 559 milhões. Após atingir o pico de R\$ 1,46 bilhões em setembro de 2010, o volume crédito para consumo foi sendo reduzido gradativamente até atingir R\$ 873 milhões em abril de 2012.

Por outro lado, em contraposição às oscilações do crédito para consumo, o microcrédito foi crescendo continuamente, passando o valor total das aplicações em consumo em julho de 2011, até atingir o pico de R\$ 1,68 bilhões em janeiro deste ano e terminando a série em R\$ 1,41 bilhões em abril de 2012. Isso representa um grande avanço para o microcrédito, já que o Brasil historicamente tendeu a favorecer o crédito ao consumidor em detrimento ao crédito para produção.

Gráfico 10 - Evolução do Crédito de Baixo Valor destinado ao Consumo e ao Microempreendedor no Brasil - Recursos Direcionados



A ampliação do acesso ao crédito produtivo de baixo valor às camadas menos favorecidas da população em parte se deve ao reconhecimento de que o microcrédito é de fato um instrumento importante de saída das situações de pobreza. Neri (2008) pôde verificar que, realmente, o programa de microcrédito urbano do Banco do Nordeste, o CrediAmigo, foi responsável pela saída de 60,8% dos beneficiários da linha de pobreza, como é mostrado na tabela a seguir.

Tabela 8 - Matriz de Transição da Situação de Pobreza - Clientes do CrediAmigo*

Condição de Entrada	Condição Atual (n° e %)	
	Não Pobre	Pobre
Não Pobre	143.469	2.520
	98,30%	1,70%
Pobre	14.905	9.691
	60,80%	39,20%

Fonte: Neri (2008)

(*) Número de observações: 170.495.

De acordo com Neri (2008) “observou-se também que a proporção de clientes em situação inversa, ou seja, redução de renda ao nível de pobreza, foi muito pequena, sugerindo uma alta eficácia líquida do programa em retirar as pessoas da condição de pobreza na qual se encontravam inicialmente” (p.235).

Além disso, a pesquisa também demonstrou que a velocidade de saída da linha de pobreza é bastante alta entre os clientes do programa de microcrédito CrediAmigo. Ademais, a probabilidade de saída da situação de pobreza aumenta substancialmente com a permanência do cliente no programa a cada seis meses. Isso corrobora o fato do microcrédito ter como um dos benefícios a indução de ‘capacitações dinâmicas’, isto é, a cada renovação de crédito do microempreendedor, maior sua capacidade de pagamento maior o crédito que ele poderá receber.

Para os empreendedores que permaneceram mais de cinco anos no programa, a probabilidade de saída de pobreza encontrada é ainda maior chegando

a 40,69% em relação aos clientes novos, gerando uma velocidade média anual expressiva de saída da pobreza em torno de 7-8%. Com isso, “esse resultado sugere uma eficácia dupla do programa, que além de servir como importante instrumento de fornecimento de capital financeiro ao pobre, também cria condições para a ampliação de um capital social prestando acompanhamento e assistência de crédito” (p.239).

Tabela 9 - Sucesso em Ultrapassar a linha de Pobreza – Meses*

Tempo de Programa	Probabilidade
6-12 meses	12,82%
13-18 meses	19,10%
19-24 meses	24,70%
25-30 meses	29,67%
31-36 meses	35,12%
37-42 meses	38,85%
43-48 meses	42,68%
49-54 meses	44,60%
55-60 meses	43,04%
Mais de 60 meses	40,69%

Fonte: Neri (2008)

(*) Modelo de Probabilidade Linear

Outro resultado importante que vale destacar, quanto às características individuais dos microempreendedores, é a influência positiva do nível de educação na saída da pobreza. Como pode ser visto na tabela abaixo, o empreendedor com o 1º grau incompleto apresenta uma probabilidade de 9,33% de saída da pobreza, enquanto que com o 1º grau completo, a probabilidade aumenta para 12,16% e é ainda maior, 14,19%, para 2º grau incompleto.

Tabela 10 - Sucesso em Ultrapassar a linha de Pobreza - Escolaridade *

Escolaridade	Probabilidade
1º grau incompleto	9,33%
1º grau completo	12,16%
2º grau incompleto	14,19%
2º grau completo	13,20%
Superior incompleto	15,28%
Superior Completo	19,41%

Fonte: Neri (2008)

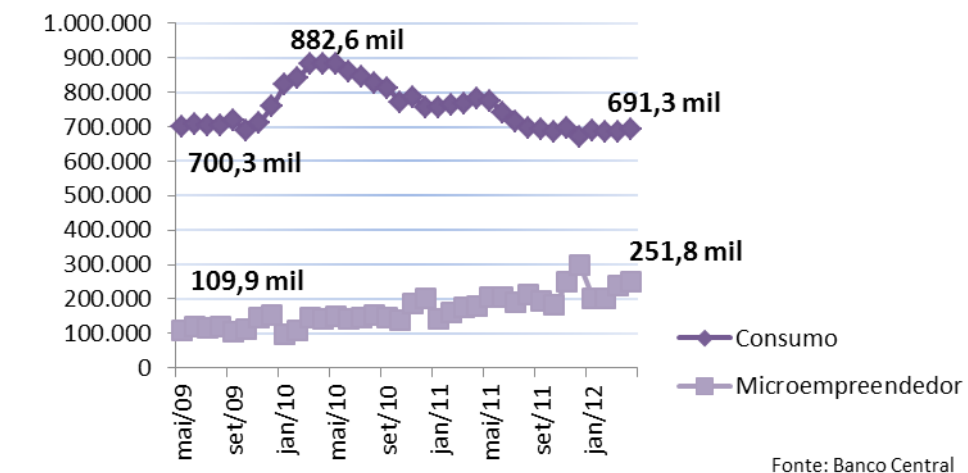
(*) Modelo de Probabilidade Linear

Em suma, como demonstra Neri (2008), a eficácia do microcrédito, como uma política social de combate à pobreza, depende principalmente “*da sua capacidade de catalisar o empreendedorismo dos mais pobres*”, com isso, “*o pior cenário possível nessa premissa seria constatar que nem o programa de microcrédito tem essa capacidade, nem o empreendedorismo se mostra latente*” (p. 240). Nesse sentido, as perspectivas do microcrédito como política de redução da pobreza são favoráveis, já que tanto é factível constatar que os programas de microcrédito têm capacidade para a redução da pobreza como é possível verificar que o empreendedorismo se mostra latente no Brasil.

IV.2.2 – Desafios e Perspectivas

Um dos grandes desafios a serem enfrentados para a expansão dos programas de microcrédito é o fato da maior parte dos contratos de crédito de baixo valor ser para fins de consumo e não para fins de produção, como pode ser verificado no gráfico abaixo.

Gráfico 11 - Evolução dos Contratos no Mês de Baixo Valor ao Consumo e ao Microempreendedor no Brasil - Recursos Direcionados



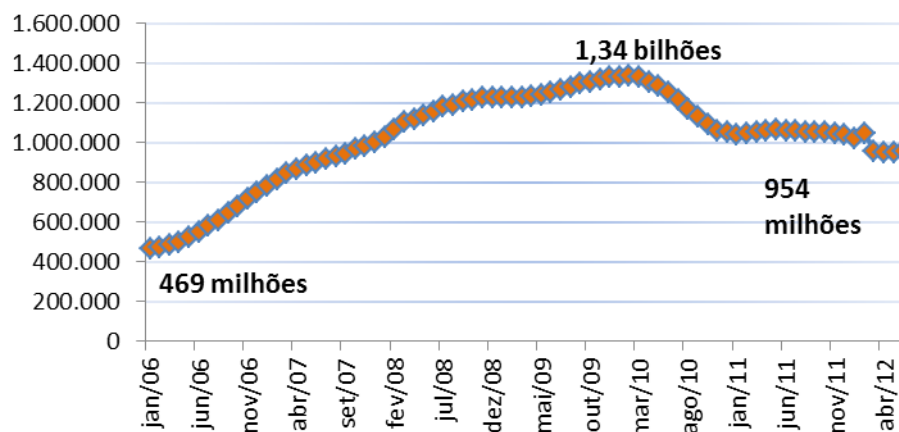
Percebe-se uma tendência de queda no número de contratos de crédito para consumo a partir de março de 2010, mês em que se chegou ao pico de 882,6 mil contratos. Ao mesmo tempo, verifica-se um crescimento gradual do volume dos contratos de crédito para produção, que de 109,9 mil contratos em maio de 2009, alcançou o número de 251,8 mil em abril de 2012, apresentando uma taxa de crescimento de, aproximadamente, 129% desde o início da série.

Contudo, o número de contratos de crédito de baixo valor para consumo ainda supera em muito o número de contratos de crédito destinados à produção. De fato, o número de contratos para consumo ainda é 2,7 vezes maior do que o número de contratos para a produção. Em consequência, apesar do volume total do crédito popular atualmente ser maior para o microempreendedor, os bancos ainda privilegiam o crédito para o consumo ao invés de produção:

No Brasil, o Estado é relativamente forte no segmento de crédito, mas pouco vigoroso no financiamento produtivo popular (...) A maioria do crédito popular baseia-se em tecnologias advindas mais do florescimento do crédito direto ao consumidor do que dos princípios constatados em experiências internacionais de microcrédito bem-sucedidas (NERI, 2008, p.143).

Por parte dos bancos que mantêm depósitos à vista em carteira, percebe-se, realmente, um desinteresse na oferta de microcrédito, observável nos últimos anos a partir da evolução do DIM – Depósito Interfinanceiro de Microcrédito – no gráfico a seguir.

Gráfico 12 – Evolução do DIM



Fonte: Banco Central

Como foi explicado no capítulo II, o DIM, inicialmente regulado pela Resolução n. 30442/06 e, atualmente, regulado pela Resolução n. 4000/11, baseada nas Leis 10.7350/03 e 11.110/05, é exigido para bancos múltiplos ou bancos comerciais que possuem carteira comercial.

A estes bancos, 2% dos depósitos à vista devem ser direcionados para operações de microcrédito. Caso eles não consigam atingir em operações de microcrédito o valor exigido pelo DIM, eles devem depositar este valor de 2% dos DV no Banco Central, excluído o valor alcançado em operações de microcrédito efetivamente realizadas no mês.

A criação do DIM foi uma forma de incentivo do governo para estimular os bancos comerciais a se interessarem em oferecer microcrédito. Mas, na verdade, o que ocorreu inicialmente foi o depósito integral dos 2% junto ao Banco Central. De fato, como foi visto no capítulo 3, Chesbrough (2010) coloca que em geral a empresa tende a favorecer a tecnologia estabelecida em detrimento da tecnologia disruptiva. Nesse contexto, a nova tecnologia financeira do microcrédito, em um momento inicial, não se mostrou interessante para os bancos comerciais como a modalidade tradicional de conceder crédito.

Entretanto, nos últimos anos, os bancos comerciais passaram a considerar a oferta de microcrédito como uma atividade vantajosa. De fato, percebe-se um 'movimento em ondas' das Instituições de Microfinanças como destaca Nichter et al. (2002), mencionado no capítulo I, em que primeiro aparecem as Instituições afiliadas a redes internacionais, para, posteriormente, os líderes locais e organizações da sociedade civil começarem a ver o microcrédito como uma maneira possível de atender a população. Em seguida, surgem as iniciativas governamentais – através de programas, políticas, regulação e regulamentação – e, por último, as instituições financeiras privadas percebem o microcrédito como um nicho de mercado a ser atingido.

No gráfico anterior, verifica-se claramente, nos primeiros anos, uma falta de interesse por parte dos bancos em ofertar microcrédito, com o crescimento continuado do DIM até dezembro de 2009, ano em que ele atinge o máximo de 1,34

bilhões. Contudo, vale destacar que nesse período houve um crescimento significativo do crédito total, com um forte aumento dos depósitos à vista em carteira dos bancos, o que pode ter influenciado no aumento da exigência também.

A partir de 2010, entretanto, mesmo tendo a carteira dos bancos continuado a se expandir, houve uma queda do valor exigido junto ao Banco Central pelo DIM. Isso mostra que realmente passou-se a ter um interesse maior por parte dos bancos para ofertar microcrédito. De fato, a forte expansão do volume de microcrédito ocorrida nos últimos anos confirma esta tendência.

Já no que concerne ao incentivo governamental para expansão do microcrédito no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, criado com a Lei 11.110/05 a partir da Medida Provisória 226 de 29 de novembro de 2004, é interessante verificar seus resultados, já que o programa contém diferentes tipos de instituições cadastradas (cooperativas de crédito singulares, agências de fomento, SCM's, OSCIP's e ONG's) em todo Brasil, mostrando, portanto, características importantes que o microcrédito vêm adquirindo desde a criação do Programa.

No que concerne a distribuição total da carteira ativa por Constituição Jurídica, isto é, forma organizacional das instituições que ofertam microcrédito, percebe-se uma concentração de 77,49% da carteira de clientes ativos em Bancos Desenvolvimentos. Fato este que se deve ao BNB possuir a maior carteira em recursos para microcrédito no Brasil, com seus dois grandes programas AgroAmigo e CrediAmigo. Em seguida, as OSCIP's detêm a maior participação na carteira, de 14,17%, o que mostra a relevância deste tipo de organização na oferta de microcrédito, já que, apesar de serem de pequeno porte, esse tipo de instituição possui a segunda maior participação neste segmento do mercado.

Tabela 11 - Carteira Ativa por Constituição Jurídica em 2012*	
Constituição Jurídica	%
Banco de Desenvolvimento	77,49%
OSCIP	14,17%
Cooperativa de Crédito	3,60%
Agência de Fomento	1,48%
Banco Cooperativo	1,38%
IFO	1,21%
SCM	0,66%
Total	100,00%

Fonte: MTE

(*) Até o Primeiro Trimestre

Sobre a distribuição dos clientes do microcrédito produtivo orientado por valor da operação, observa-se uma grande concentração no Comércio, com 87,27% de participação, seguida do setor de serviços com 9,76%, da indústria com 2,20% e, por fim, a agricultura e outras atividades representando 0,39% e 0,37% respectivamente, como pode ser observado na tabela 12 a seguir.

Tabela 12 - Clientes do MPO por Ramo de Atividade - 2012		
Categoria	Valor (R\$)	%
Comércio	876.104.922,52	87,27%
Serviços	98.025.722,42	9,76%
Indústria	22.083.492,23	2,20%
Agricultura	3.934.176,98	0,39%
Outros	3.750.649,15	0,37%
Total	1.003.898.963,30	100,00%

Fonte: MTE

(*) Até o Primeiro Trimestre

Quanto à distribuição dos microempreendedores por finalidade de crédito, a maior destinação de recursos é usada para capital de giro. Isso mostra a necessidade dos pequenos empreendedores de crédito para financiar as despesas como custeio, deixando em segundo plano o crédito para aquisição de máquinas ou outros projetos de investimentos (capital fixo). Dessa forma, o microcrédito ainda

está focado em atender as necessidades mais básicas dos microempreendedores, sendo este também é mais um indicativo de que há ainda uma demanda reprimida no setor.

Tabela 13 - Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Finalidade para o Crédito em 2012*		
Categoria	Valor	%
Capital de giro	891.936.195,46	88,85%
Investimento	103.539.242,33	10,31%
Misto	8.423.525,51	0,84%
Total	1.003.898.963,30	100,00%

Fonte: MTE

(*) Até o Primeiro Trimestre

Já sobre a situação jurídica dos clientes de microcrédito, percebe-se que a grande maioria permanece na situação de informalidade, com apenas 5,85% de crédito destinado à microempreendimentos formais. Vale ressaltar que a Lei Complementar 128/2008 que criou a figura do MEI (Microempreendedor Individual) só entrou em vigência em agosto de 2009, sendo, portanto, ainda muito recente.

Tabela 14 - Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Situação Jurídica em 2012*		
Categoria	Valor	%
Formais	58.746.866,97	5,85%
Informais	945.152.096,33	94,15%
Total	1.003.898.963,30	100,00%

Fonte: MTE

(*) Até o Primeiro Trimestre

Por fim, sobre a expansão do valor em operações de microcrédito desde a criação do Programa Nacional de Crédito Produtivo Popular, verifica-se de fato um forte crescimento desde 2005, em que se começou com 368,8 milhões, atingindo 3,75 bilhões de reais em 2011 do valor total de crédito concedido. Isto significa um crescimento de um pouco mais de 10 vezes o valor inicial em apenas 7 anos do programa.

Tabela 15 -Dados Consolidados do PNMPO	
Ano	Valor real Concedido (R\$)
2005	368.817.761,56
2006	540.910.223,39
2007	788.367.118,70
2008	1.435.865.190,83
2009	1.923.570.340,57
2010	2.626.587.111,11
2011	3.755.106.065,62
2012*	1.003.898.963,30

Fonte: MTE

(*) Até o Primeiro Trimestre

Portanto, sobre as perspectivas de expansão do microcrédito no Brasil, observa-se que ainda há uma demanda reprimida no setor, não só pelo fato do valor das operações totais de microcrédito estarem crescendo significativamente nos últimos anos; mas também devido à finalidade com que o microcrédito inicialmente está sendo usado. A necessidade imediata, em primeiro momento, é por crédito para giro, a fim melhorar o desempenho financeiro do micronegócio; posteriormente, o crédito é utilizado para aumentar a capacidade de atendimento, isto, expandir o empreendimento (crédito para capital fixo).

Como ainda hoje, o crédito para capital de giro representa quase 90% do volume total de crédito para o microempreendedor, o que se verifica é que a indústria de microcrédito ainda está em um estágio inicial de desenvolvimento no Brasil. Outro fato que vale ser mencionado, é a grande participação das OSCIP's na oferta total de crédito produtivo popular. Esse indicador contraria a ideia de que essas pequenas organizações não são capazes de se manter no longo prazo.

Com efeito, após a enorme participação dos bancos de desenvolvimento no total de crédito ('Fator BNB'), as OSCIP's seguem com o segundo maior peso da carteira, representando 14,17% do setor. Quanto à situação jurídica dos microempreendimentos, ainda verifica-se uma grande participação das atividades informais com quase 95% do total. Entretanto, a expectativa é de que este número venha a se reduzir, já que a Lei do MEI ainda é muito recente.

Sobre a qualidade do microcrédito, observa-se que o crédito para fins de consumo ainda é favorecido em detrimento ao microcrédito. Contudo, percebe-se uma modificação recente nesta tendência, com o volume total de crédito para o microempreendedor superando o crédito para consumo em meados de 2011 e continuando a crescer até então expressivamente. O alargamento dos prazos e a diminuição dos juros anuais também revelam uma melhora no microcrédito concedido chegando estes a aproximadamente a 56 meses em média e 13,55% ao ano, respectivamente.

Em suma, o cenário para o desenvolvimento do microcrédito no Brasil como uma estratégia eficaz de combate a pobreza é atualmente muito favorável. Com efeito, como pôde se verificar no programa de microcrédito CrediAmigo do BNB na seção anterior, a eficácia do microcrédito em reduzir a pobreza chega a até 60,8% no total dos microempreendedores inicialmente pobres. Não só o programa de microcrédito é eficaz como possui uma alta velocidade de saída da pobreza para seus beneficiários, sendo esta, em média, de 7-8% ao ano.

Porém, vale ressaltar que a eficácia dos programas de microcrédito está fortemente ligada ao seu desenvolvimento local, assim, outros fatores como o nível de cooperação entre os empreendedores, o tempo de acompanhamento e o grau de escolaridade, afetam significativamente o resultado. De fato, como Alves (2010) demonstra, o ambiente de inserção das instituições de microfinanças pode influenciar em até 42,12% a performance do microcrédito na redução da pobreza. Nesse sentido, as políticas de desenvolvimento local, dentro das práticas de microcrédito, ao dinamizar as articulações entre os micronegócios e os demais atores nos sistemas locais, são capazes não só de suprir a escassez de capital e de mobilizar novos empreendimentos, mas também de afetar o desempenho do microcrédito na redução da pobreza.

CONCLUSÃO

A discussão sobre o papel do microcrédito como parte de uma nova política social para redução da pobreza se fortaleceu em um contexto marcado pela grande heterogeneidade na estrutura social e pelas modificações socioeconômicas ocorridas nas duas últimas décadas. Houve, de fato, uma revolução visível nas relações entre mercado e sociedade, em que esta tem buscado soluções alternativas aos diversos problemas sociais que se intensificaram, tais como o aumento da desigualdade social, do desemprego e da exclusão social.

O surgimento do desemprego em escala crescente na década de 90 não se deveu apenas à abertura econômica adotada pela maioria dos países, mas também, principalmente, é consequência das transformações econômicas ocasionadas pela Terceira Revolução Industrial e pela grande globalização das atividades econômicas. O problema do desemprego torna-se ainda mais relevante já que ele estimula a exclusão social e o empobrecimento; sobretudo, ao se considerar o desperdício da força de trabalho como um componente importante da pobreza. Assim, quanto maior o tempo em que o indivíduo estiver submetido ao desemprego mais suscetível ele estará a situações de pobreza.

Um das formas mais eficazes de combate à pobreza e da exclusão social se dá através de medidas que promovam o aumento do emprego. Porém, no contexto econômico mundial contemporâneo, marcado pelo desemprego tecnológico e estrutural e pelo aumento do subemprego, isso dificilmente ocorre de modo natural. Portanto, vem à tona a urgência de medidas alternativas que estimulem a geração de novos empregos. Nesse sentido, é necessário que se ofereça aos socialmente excluídos uma oportunidade real de se inserir na economia por sua própria iniciativa. Esta pode ser criada a partir de um novo setor econômico, formado por pequenas empresas e trabalhadores autônomos (por conta-própria e empregadores).

No Brasil, as mudanças no mercado de trabalho, desde a década de 90, revelam um aumento da participação das micro e pequenas empresas (MPE) na geração de postos de trabalho, que ainda hoje permanece alta (aproximadamente 45%). Entretanto, um dos grandes entraves enfrentados pelos

microempreendedores é sua dificuldade de acesso a recursos para financiamento de suas atividades. Em outros países, essas dificuldades foram resolvidas com o surgimento e o desenvolvimento de novas metodologias para oferecer serviços e produtos financeiros através do microcrédito.

A despeito do reconhecimento do microcrédito a nível mundial ter se dado a partir da experiência de Muhammad Yunus com o Banco Grameen, as primeiras iniciativas no Brasil podem ser verificadas já na década de 70. De fato, o Brasil foi um dos primeiros países do mundo a concedê-lo no setor informal urbano, através da criação da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como programa UNO, em 1973. Contudo, após 18 anos de atuação, o programa UNO desapareceu por, basicamente, desconsiderar a sua sustentabilidade como parte necessária da sua política de atuação.

Nesse sentido, a viabilidade do microcrédito é alvo de críticas pela dificuldade das Instituições de Microfinanças (IMF's) de pequeno porte conseguirem alcançar seu ponto de sustentabilidade no longo prazo. É recomendável, portanto, que a criação e o apoio (financeiro e institucional) ao desenvolvimento ocorram por meio de mecanismos interativos resultantes de parcerias entre os diversos agentes locais. O objetivo primordial não deve ser o de simplesmente aliviar a pobreza, mas o de promover a integração e inclusão no desenvolvimento local e nacional.

Com essa visão sistêmica, ao invés de forçar os bancos comerciais a se transformarem em ONG's preocupadas com intermediação social, empoderamento e participação; e ao invés de pressionar as ONG's para que estas se transformem em bancos que devem ser lucrativos, é aberto espaço para a construção de parcerias entre diferentes atores. Com isso, o desenvolvimento socioeconômico integrado e sustentável tem como estratégia inovadora não a eficiência da IMF como uma empresa única, mas sim do sistema produtivo local como um todo, tecendo relações cooperativas nas esferas produtiva, comercial e financeira. Portanto, é esse aspecto que pode conferir às IMF's a sua sustentabilidade de longo prazo.

No que concerne ao uso do microcrédito como um instrumento de redução à pobreza, percebe-se que, de fato, as micro e pequenas empresas ficaram responsáveis por grande parte da geração de empregos. Isto levou à necessidade

de se dar mais atenção aos microempreendimentos, já que eles não só geram novas ocupações, mas têm demonstrado grande potencial de auferir rendimentos crescentes, como tem se observado com os trabalhadores autônomos. Nesse sentido, a utilização do microcrédito torna-se essencial, não só pelos microempreendimentos serem grandes geradores de trabalho e renda no Brasil, mas principalmente porque o microcrédito atinge a parcela da população mais necessitada.

Além dessa vantagem, o microcrédito, apesar de ser uma política estrutural, e, portanto, mais eficaz no combate à pobreza de maneira sustentável, não têm seus efeitos sentidos lentamente. Isto é, o microcrédito é uma política estrutural com uma velocidade maior de operação. Ademais, a eficácia do microcrédito, como uma política social de combate à pobreza, depende da sua capacidade de catalisar o empreendedorismo dos mais pobres. Nesse sentido, as perspectivas do microcrédito como política de redução da pobreza são favoráveis, já que tanto é factível constatar que os programas de microcrédito têm capacidade para a redução da pobreza com alta velocidade como é possível verificar que o empreendedorismo se mostra latente no Brasil.

Porém, vale ressaltar que a eficácia dos programas de microcrédito está fortemente ligada ao seu desenvolvimento local, assim, outros fatores como o nível de cooperação entre os empreendedores, o tempo de acompanhamento e o grau de escolaridade, afetam significativamente o resultado. Com isso, as políticas de desenvolvimento local, dentro das práticas de microcrédito, ao dinamizar as articulações entre os micronegócios e os demais atores nos sistemas locais, são capazes não só de suprir a escassez de capital e de mobilizar novos empreendimentos, mas também de afetar o desempenho do microcrédito na redução da pobreza.

Além disso, sobre a qualidade do microcrédito, observa-se que o crédito para fins de consumo ainda é favorecido em detrimento ao microcrédito. Contudo, percebe-se uma modificação recente nesta tendência, com o volume total de crédito para o microempreendedor superando o crédito para consumo em meados de 2011 e continuando a crescer até então expressivamente. O alargamento dos prazos e a

diminuição dos juros anuais também revelam uma melhora no microcrédito concedido.

Outro desafio a ser superado é a constatação de que ainda há uma demanda reprimida de crédito no setor, não só pelo fato do valor das operações totais de microcrédito estarem crescendo significativamente nos últimos anos; mas também devido à finalidade com que o microcrédito inicialmente está sendo usado. A necessidade imediata, em primeiro momento, é por crédito para giro, a fim melhorar o desempenho financeiro do micronegócio; posteriormente, o crédito é utilizado para aumentar a capacidade de atendimento, isto é, expandir o empreendimento (crédito para capital fixo). Como ainda hoje, o crédito para capital de giro representa quase 90% do volume total de crédito para o microempreendedor, o que se verifica é que a indústria de microcrédito ainda está em um estágio inicial de desenvolvimento no Brasil.

Em suma, o cenário para o desenvolvimento do microcrédito no Brasil como uma estratégia eficaz de combate a pobreza é atualmente muito favorável. Este fato também é perceptível pela expansão significativa do volume de microcrédito nos últimos anos, com expectativa ainda maior para os próximos anos. Com efeito, como se pôde verificar, anteriormente, no programa de microcrédito CrediAmigo do BNB a eficácia do microcrédito em reduzir a pobreza chega a até 60,8% no total dos microempreendedores inicialmente pobres. Não só o programa de microcrédito é eficaz como possui uma alta velocidade de saída da pobreza para seus beneficiários, sendo esta, em média, de 7-8% ao ano. De fato, a ampliação do acesso ao crédito produtivo de baixo valor às camadas menos favorecidas da população também se deve ao reconhecimento de que o microcrédito é realmente um instrumento importante de saída das situações de pobreza.

ANEXO

O estudo de Neri (2008) procurou identificar os motivos pelos quais o crédito produtivo popular (microcrédito) se desenvolveu mais no Nordeste do que no restante do Brasil. Para isso, foi verificada se foi a atuação do Programa CrediAmigo do BNB (Banco do Nordeste) o responsável por esse sucesso. O método de estimação usado foi o 'Diferenças em Diferenças' no qual são separados dois grupos: um de tratamento (afetado pelo experimento) e o de controle (não afetado pelo experimento) em dois períodos diferentes: antes e depois do tratamento/política/programa. A Pesquisa utilizada foi a Encif (Pesquisa de Economia Informal Urbana do IBGE) nos anos de 1997, antes do programa CrediAmigo, e de 2003, após o programa.

■ MÉTODO DE ESTIMAÇÃO:

□ Diferenças em Diferenças

- **Grupo de Tratamento: Nordeste (urbano)**
- **Grupo de Controle: Fora do Nordeste (urbano)**
- **Dados antes do evento: Encif 1997**
- **Dados depois do evento: Encif 2003**
- A amostra está dividida em quatro grupos:
 - Grupo de controle antes do programa
 - Grupo de controle depois do programa
 - Grupo de tratamento antes do programa
 - Grupo de tratamento depois do programa

O objetivo dessa estimação é mostrar o resultado puro da aplicação do Programa CrediAmigo livre das influências de conjuntura econômica, regional ou política. Isto é, tenta-se replicar um experimento natural, que ocorre quando algum evento exógeno modifica o ambiente dos indivíduos, firmas, famílias, cidades e etc.

A estimação do método de Diferenças em Diferenças (DIF-IN-DIF) ocorre tirando a diferença dos coeficientes estimados antes e depois do tratamento e subtraindo novamente a diferença dos coeficientes estimados do grupo de controle e do grupo de tratamento. Após isso, chega-se a diferença total, obtendo-se, assim, um

resultado que pretende ser totalmente livre de influências exteriores; mostrando, com isso, apenas a influência da política ou programa.

DIF-IN-DIF

$$g3 = (y_{2,b} - y_{2,a}) - (y_{1,b} - y_{1,a})$$

$$Y = g_0 + g_1 \cdot d_2 + g_2 \cdot dB + g_3 \cdot d_2 \cdot dB + \text{erro}$$

GRUPOS	ANTES	DEPOIS	Diferenças
Tratamento	A	B	B-A
Controle	C	D	D-C
Diferenças	A-C	B-D	(B-A)-(D-C)

Os resultados principais obtidos mostraram que o CrediAmigo do BNB teve uma importante influência no aumento do microcrédito na região, principalmente, ao se modificar as características de cada empreendedor como: se é ou não cooperado; se é do sexo feminino ou masculino; o grau de escolaridade, como pode ser verificado nas tabelas a seguir.

Tabela 1 – Diferença na Oferta de Crédito entre Microempreendedores Cooperados e Não-Cooperados.

Categoria	Ano	Nordeste	Fora do Nordeste	Diferença 2003 - 1997
Cooperativo ou Sindicalizado	1997	6,81	11,08	4,05
	2003	10,58	10,80	
Não Coop. ou Sind.	1997	3,77	4,48	1,34
	2003	5,96	5,33	

Fonte: Neri (2008).

Tabela 2 – Diferença na Oferta de Crédito entre Microempreendedores por Sexo.

Categoria	Ano	Nordeste	Fora do Nordeste	Diferença 2003 - 1997
Masculino	1997	4,07	5,59	1,31
	2003	5,66	5,87	
Feminino	1997	3,79	4,83	2,11
	2003	7,31	6,24	

Fonte: Neri (2008).

Tabela 3 – Diferença Total na Oferta de Crédito.

Ano	Nordeste	Fora do Nordeste	Diferença 2003 - 1997
1997	3,97	5,34	1,65
2003	6,27	5,99	

Fonte: Neri (2008).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVES, V. **Microcrédito no Brasil: Capital, Trabalho e o Ambiente.** *Temas de Economia Aplicada*, n.51. USP, 2011. Disponível em: http://www.fipe.org.br/publicacoes/downloads/bif/2010/6_51-56-vag.pdf. Acessado em Mai. 2012.

AZEVEDO, J. P. W. **Microfinanças para Arranjos e Sistemas Produtivos de Micro e Pequenas Empresas.** *Interagir para Competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil.* Em Lastres et al (Orgs.), Brasília: SEBRAE, FINEP, CNPq, 2002.

AMBROZIO, A. M. P. **Visão do Desenvolvimento.** *Microfinanças: Alcance versus Sustentabilidade.* BNDES, 2009. Disponível em: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/visao/visao_67.pdf. Acessado em 16 Jul. 2010.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Aprova regulamentos que dispõem sobre as condições relativamente ao acesso ao Sistema Financeiro Nacional, aos valores mínimos de capital e patrimônio líquido ajustado, à instalação de dependências e à obrigatoriedade da manutenção de patrimônio líquido ajustado em valor compatível com o grau de risco das operações ativas das instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo BACEN. & Alterado pela Resolução nº 2262/96 & Alterado pela Resolução nº 2283/96. **Resolução n. 2.099, de 17 de agosto de 1994.** Disponível em: <http://www.cnb.org.br/CNBV/resolucoes/res2099-1994.htm>. Acessado Jul. 2011.

_____. **Cooperativas de Crédito.** Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/composicao/coopcred.asp>. Acessado Abr. 2011.

_____. Dispõe sobre a constituição e o funcionamento de sociedades de crédito ao microempreendedor. **Resolução n. 2.627, de 02 de agosto de 1999.** Disponível em: http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/1999/pdf/res_2627_v1_O.pdf. Acessado Dez. 2011.

_____. Dispõe sobre a constituição e o funcionamento de sociedades de crédito ao microempreendedor. **Resolução n. 2.771, de 30 de agosto de 2000.** Disponível em: http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/1999/pdf/res_2627_v1_O.pdf. Acessado Jan. 2012.

_____. Aprova o Regulamento que disciplina a constituição e o funcionamento de cooperativas de crédito. **Resolução n. 2.788, de 30 de novembro de 2000.** Disponível em: http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2000/pdf/res_2771_v1_O.pdf. Acessado em Dez. 2011.

_____. Dispõe sobre os requisitos e procedimentos para a constituição, a autorização para funcionamento e alterações estatutárias, bem como para o cancelamento da autorização para funcionamento de cooperativas de crédito. **Resolução n. 3.106, de 25 de junho de 2003.** Disponível em: <http://www.deloitte.com.br/publicacoes/2003all/072003/Bacen/res3106.pdf>. Acessado em Fev. 2012.

_____. Dispõe sobre a constituição e o funcionamento de cooperativas de crédito. **Resolução n. 3.442, de 28 de fevereiro de 2007.** Disponível em: <https://www3.bcb.gov.br/normativo/detalharNormativo.do?N=107067218&method=detalharNormativo>. Acessado em Fev. 2012.

_____. Altera e consolida as normas relativas à constituição e ao funcionamento de cooperativas de crédito. **Resolução n. 3.859, de 27 de maio de 2010.** Disponível em: http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2010/pdf/res_3859_v3_P.pdf. Acessado em Abr. 2012.

_____. Altera e consolida as normas que dispõem sobre a realização de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores. **Resolução n. 4.000, de 25 de agosto de 2011.** Disponível em: http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2011/pdf/res_4000_v1_O.pdf. Acessado em Jun. 2012.

BARONE, F. M; LIMA P. F; DANTAS V; REZENDE V. **Introdução ao Microcrédito.** BACEN, 2002. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>. Acessado em 28 Set. 2010.

BENTO A. **Desemprego, Pobreza e Exclusão Social.** Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra, 2010. Disponível em: <http://www4.fe.uc.pt/fontes/trabalhos/2009022.pdf>. Acessado em 14 Mar. 2012.

BIJOS, L. **A Trajetória dos Programas de Microcrédito: Brasil/Canadá.** Economia e Desenvolvimento Regional. Rio Grande, n. 4, 2004. Disponível em: <http://www.revistabecan.com.br/arquivos/1168804376.pdf>

BRASIL. Constituição. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF, 1988.

_____. **Lei n. 5.764, de 16 de dezembro de 1971**. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5764.htm. Acessado em Fev. 2012.

_____. **Lei n. 9249, de 26 de dezembro de 1995**. Altera a legislação do imposto de renda das pessoas jurídicas, bem como da contribuição social sobre o lucro líquido, e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9249.htm. Acessado em Mai. 2012.

_____. **Lei n. 9790, de 03 de março de 1999**. Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.fazenda.gov.br/spe/publicacoes/reformasinstitucionais/sintosedaleislacao/leis/LEI%2009.790.99.pdf>. Acessado em Jul. 2012.

_____. **Lei n. 10.194, de 14 de fevereiro de 2001**. Dispõe sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor, altera dispositivos das Leis n. 6404, de 15 de dezembro de 1976, n. 8934, de 18 de novembro de 1994, e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LEIS_2001/L10194.htm. Acessado em Mai. 2012.

_____. **Lei n. 11.110, de 25 de abril de 2005**. Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO e altera dispositivos da Lei no 8.029, de 12 de abril de 1990, que dispõe sobre a extinção e dissolução de entidades da administração pública federal; da Lei no 9.311, de 24 de outubro de 1996, que institui a Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira – CPMF; da Lei no 9.872, de 23 de novembro de 1999, que cria o Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda – FUNPROGER; da Lei no 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, que dispõe sobre a instituição de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor; e da Lei no 10.735, de 11 de setembro de 2003, que dispõe sobre o direcionamento de depósitos a vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores; e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LEIS_2001/L10194.htm. Acessado em Jul. 2012.

_____. **Lei Complementar n. 128, de 19 de dezembro de 2008.** Altera a Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis n. 8.212, de 24 de julho de 1991, n. 8.213, de 24 de julho de 1991, n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, n. 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. Disponível: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp128.htm. Acessado em Mai. 2012.

_____. **Lei Complementar n. 130, de 17 de abril de 2009.** Dispõe sobre o Sistema Nacional de Crédito Cooperativo e revoga dispositivos das Leis n. 4.595, de 31 de dezembro de 1964, e n. 5.764, de 16 de dezembro de 1971. Disponível: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp130.htm. Acessado em Fev. 2012.

_____. **Medida Provisória n. 2172-32, de 23 de agosto de 2001.** Estabelece a nulidade das disposições contratuais que menciona e inverte, nas hipóteses que prevê, o ônus da prova nas ações intentadas para a sua declaração. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/2172-32.htm. Acessado em Mar. 2012.

_____. **Medida Provisória n. 2158-35, de 24 de agosto de 2001.** Altera a legislação das Contribuições para a Seguridade Social – COFINS, para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público – PIS/PASEP e do Imposto sobre a Renda e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/2158-35.htm. Acessado em Mai. 2012.

_____. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Portal do Empreendedor Individual. Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/beneficios/index.htm>. Acessado em Jul. 2012.

CALEIRAS, J. **Do Desemprego à Pobreza? Trajetórias, Experiências e Enfrentamentos.** CES, 2004. Disponível em: <http://www.ces.uc.pt/e-cadernos/media/documentos/ecadernos2/Jorge%20Caleiras.pdf>. Acessado em 06 Set. 2011.

CAMARGO, F. S. ; GUILHOTO, J. J. M. **O Impacto da Globalização na Indústria Têxtil, 1990 A 1999.** In: II Encontro de Estudos Regionais e Urbanos, 2002, São Paulo, SP. Anais do II Encontro de Estudos Regionais e Urbanos, 2002.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. **Pequena Empresa: cooperação e desenvolvimento local.** Em Lastres, H.M.M; Cassiolato, J.E.e Maciel, M.L. (Orgs.), *O Foco em Arranjos Produtivos e Inovativos Locais de Micro e Pequenas Empresas.* Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003.

CATALISA. **Rede de Cooperação para a Sustentabilidade**. Disponível em: <http://catalisa.org.br/textoteca/73-microcrto-a-democratiza-do-crto>. Acessado em Fev. 2012.

CHAVES, S. S. **Diagnósticos e Desafios do Microcrédito no Brasil**. Revista Desenbahia n.15. Dez. 2011. Disponível em: http://www.desenbahia.ba.gov.br/uploads/3009201116281351RD5_Set%2011_Cap.%208%20-%20Diagn%C3%B3stico%20e%20Desafios.pdf. Acessado em Abr. 2012.

CHESBROUGH, H. Business model innovation: opportunities and barriers. **Long Range Planning**, v. 43, n. 1, p. 354-363, 2010.

COSIF. **Depósito Interfinanceiro do Microcrédito**. Disponível em: http://www.cosif.com.br/mostra.asp?arquivo=mtvm_depinterf. Acessado em Mai. 2011.

DIAS, L. C. **Escalas Espaciais e Construção de Redes Microfinanceiras no Brasil**. Em Matos, R.; Soares, W. (Orgs), *Desigualdades, redes e espacialidades emergentes no Brasil*. p. 163-184. Rio de Janeiro: Garamond, 2010.

FRANCO A. **Microcrédito no Brasil**. Em BARONE et al. *Introdução ao Microcrédito*. BACEN, 2002.

FREEMAN, C. **The 'National System of Innovation' in Historical Perspective**. In *Cambridge Journal of Economics*, p.5-24. Cambridge, 1995.

FARFUS, D.; ROCHA, M. C. **Inovações Sociais**. FIEP, 2004. Disponível em: <http://www.unisul.br/live/documents/1f81cd908efb40fb9b148614eafa7fea.pdf>. Acessado em 11 Ago. 2011.

FELTRIM, L. E; VENTURA, E. C. F. **Perspectivas e Desafios para a Inclusão Financeira no Brasil: Visão de Diferentes atores**. Banco Central, 2009. Disponível http://www.bcb.gov.br/Nor/Deorf/projincfin/livro_inclusao_financeira_internet.pdf. Acessado em 11 Mai. 2011.

FERRAZ, M. B. **Diagnóstico do Microcrédito: Uma Análise Quantitativa e Qualitativa da Demanda e da Oferta na Região Metropolitana no Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro, IE/UFRJ:2007.

FONTES, A. R. E. S. **Microempreendimentos na Região Metropolitana do Rio de Janeiro: Diagnóstico e Políticas de Apoio**. Rio de Janeiro, COPPE/UFRJ, 2003.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM). **Empreendedorismo no Brasil**. SEBRAE: 2010. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/empreendedorismo/livro_gem_2010.pdf. Acessado em Ago. 2012.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Pesquisa Nacional de Domicílios (PNAD)**. IBGE, 2010.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). **Boletim Mercado de Trabalho Conjuntura e Análise n. 52**. IPEA: Ago. 2012. Disponível em http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/mercadodetrabalho/bmt52_compl_eto.pdf. Acessado em 01 Set. 2012.

JUNGSTED, L. O. C. **Estado Gerencial Brasileiro**. Em *Direito Administrativo Parte 1*. Editora Impetus. Niterói, RJ: 2009.

LIMA, S. N. **Microcrédito como Política de Geração de Emprego e Renda**. Em Revista do BNDES 32, Dez 2009. Disponível http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev3202.pdf. Acessado em 11 Jul. 2012.

LUNDEVALL, B. A. **Innovation as an interactive process: From user-producer interaction to the national system of innovation**. Em Dosi, G. et al. (Orgs.), *Technical change and Economic Theory* (pp. 349-369). UK: Pinter Publishers, 1988.

MACIEL, M. L. **Cooperativas Populares no Desenvolvimento de Sistemas Produtivos Locais Inovadores**. *Interagir para Competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil*. Em Lastres et al (Orgs.). Brasília: SEBRAE, FINEP, CNPq, 2002.

MARTINS, P. H. **Diagnóstico do Marco Legal das Microfinanças no Brasil**. Brasília, DF, 2008.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO (MTE). **Relatório de Dados do Programa de Microcrédito 1º. Trimestre de 2012**. Disponível em:

[http://portal.mte.gov.br/data/files/8A7C816A38CF493C01394EA13E9B7FAB/Relat%C3%B3rio%20%C2%BA%20Tri%202012%20\(corre%C3%A7%C3%A3o\).pdf](http://portal.mte.gov.br/data/files/8A7C816A38CF493C01394EA13E9B7FAB/Relat%C3%B3rio%20%C2%BA%20Tri%202012%20(corre%C3%A7%C3%A3o).pdf).
Acessado em Jul. 2012.

MYTELKA, L. K. **Interagir para Competir: promoção de arranjos produtivos e inovativos no Brasil**. Em Lastres et al (Orgs.), *Uma Nova Iniciativa para Fortalecer as Economias Locais: O Banco de Arranjos Produtivos*. Brasília: SEBRAE, FINEP, CNPq, 2002.

NERI, M. (Org.) **Microcrédito: o Mistério Nordestino e o Grameen Brasileiro**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

NICHTER, S.; GOLDMARK, L.; FIORI, A. **Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro**. Rio de Janeiro, BNDES/PDI, 2002. Disponível em: www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/02livreto.pdf. Acessado em 05 Mai. 2011.

PASSOS, A. F. et al. **Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças**. *Boletim de Mercado de Trabalho: Conjuntura e Análise*, Brasília, n.18, p.41-61, fev. 2002.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Simples Nacional**. Disponível em: <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/SobreSimples.aspx> Acessado em Ago. 2012.

Singer, P. (2008). **Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas**. Petrópolis: Vozes.

TEECE, D. J.; Business models, business strategy and innovation. **Long Range Planning**, v. 43, n. 1, p. 172-194, 2010.

VASCONCELOS, D. S. **Microcrédito, Combate À Pobreza e Desenvolvimento Econômico: Uma Análise do Debate sobre Focalização e Sustentabilidade dos Programas em Microfinanças**. Monografia Premiada. IPEA, 2007. Disponível em: www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/_premio_ipeacaixa2005/mono_danielsantana.pdf. Acessado em 25 Abr. 2011.

VEAUVY, A. **Microcrédito como promotor de Desenvolvimento Social no Brasil: o caso do Banco Popular da Mulher de Campinas**. Faculdade de Campinas, Curso de Relações Internacionais. Campinas, 2011.

YUNUS, M. **O Banheiro dos Pobres.** (1ª Edição). São Paulo: Editora Ática, 2008.

_____. **Um Mundo Sem Pobreza.** (1ª Edição). São Paulo: Editora Ática, 2007.