

RODRIGO GURGEL CHERUBINO RIBEIRO

**CARACTERÍSTICAS DA OFERTA DE MICROCRÉDITO A PARTIR DE
ESTUDOS DE CASOS DE MINAS GERAIS:
EVOLUÇÃO EM DIREÇÃO À ATUAÇÃO SEGUNDO A LÓGICA DO
SISTEMA BANCÁRIO**

**Uberlândia, MG
IE
UFU
2005**

RODRIGO GURGEL CHERUBINO RIBEIRO

**CARACTERÍSTICAS DA OFERTA DE MICROCRÉDITO A PARTIR DE
ESTUDOS DE CASOS DE MINAS GERAIS:
EVOLUÇÃO EM DIREÇÃO À ATUAÇÃO SEGUNDO A LÓGICA DO
SISTEMA BANCÁRIO**

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia, como requisito parcial à obtenção do Título de Mestre em Economia. Orientadora: Prof. Dra. Marisa dos Reis Azevedo Botelho.

**Uberlândia, MG
IE
UFU
2005**

BANCA EXAMINADORA

**PROFA. DRA. MARISA DOS REIS AZEVEDO
BOTELHO
(ORIENTADORA)**

PROFA. DRA. VANESSA PETRELLI CORRÊA

PROF. DR. SILVIO ANTÔNIO FERRAZ CARIO

Uberlândia, 30 de Setembro de 2005.

SUMÁRIO

Lista de Tabelas	vii
Lista de Gráficos	ix
Resumo.....	x
Abstract.....	xi
INTRODUÇÃO.....	1
1. A EVOLUÇÃO RECENTE DO CRÉDITO BANCÁRIO NO BRASIL.....	4
1.1 A Estabilização dos Preços no Plano Real e as Instituições Bancárias Brasileiras.....	6
1.1.1 O Processo de Ajuste pela Redução do Número das Dependências Bancárias.....	8
1.1.2 O Processo de Ajuste Através da Expansão do Crédito	14
1.2 A Dinâmica de Entrada das Instituições Bancárias Estrangeiras no Sistema Financeiro Brasileiro e sua Implicação sobre o Crédito	19
1.3 A Estagnação do Crédito no Brasil na Década de 1990	23
1.3.1 O Acordo da Basiléia.....	25
1.3.2 A Adesão do Brasil ao Acordo da Basiléia.....	28
1.3.3 Evidências Empíricas Acerca da Evolução do Crédito no Brasil	33
1.4 Conclusões	35
2. DEFINIÇÃO DE MICROCRÉDITO, CARACTERÍSTICAS OPERACIONAIS DAS INSTITUIÇÕES DE MICROFINANÇAS, TAXA DE PENETRAÇÃO DA INDÚSTRIA E EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS.....	37
2.1 O Paradigma da Economia da Informação: as Imperfeições em Mercados de Empréstimos e o Conseqüente Racionamento do Crédito	39
2.2 Definições que Envolvem o Termo Microcrédito.....	45
2.2.1 Microcrédito.....	45
2.2.2 Microcrédito: para consumo ou para investimento.....	46
2.2.3 Microfinanças	49
2.3 Características das Operações de Microfinanças	51
2.4 Características Operacionais das Instituições de Microfinanças e o Debate Acerca da Viabilidade Financeira Institucional.....	54

2.5	Estimativa da Taxa de Penetração da Indústria de Microfinanças no Brasil.....	62
2.5.1	A Estimativa da Demanda por Nichter <i>et alli</i> (2002)	62
2.5.2	A estimativa OIT-CEF.....	65
2.5.3	A estimativa de Prota (2003)	66
2.5.4	Outros Aspectos que Evidenciam a Elevada Demanda por Microcrédito no Brasil	68
2.6	Evidências Empíricas Relativas às Instituições de Microfinanças Brasileiras.....	70
2.7	Conclusões	72
3.	ANÁLISE DE SETE INSTITUIÇÕES DE MICROFINANÇAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS....	76
3.1	Banco Popular de Ipatinga.....	80
3.1.1	Características da Instituição de Microfinanças	80
3.1.2	Os Serviços Microfinanceiros.....	87
3.1.3	Características da Demanda da Instituição de Microfinanças	89
3.2	Banco do Povo de Juiz de Fora.....	91
3.2.1	Características da Instituição de Microfinanças	91
3.2.2	Os Serviços Microfinanceiros.....	95
3.2.3	Características da Demanda da Instituição de Microfinanças	96
3.3	Associação Objetivo e Trabalho (AOT).....	98
3.3.1	Características da Instituição de Microfinanças	98
3.3.2	Os Serviços Microfinanceiros.....	98
3.3.3	Características da Demanda da Instituição de Microfinanças	99
3.4	Contacred – Instituição Mineira de Microcrédito	99
3.4.1	Características da Instituição de Microfinanças	99
3.4.2	Os Serviços Microfinanceiros.....	100
3.4.3	Características da Demanda da Instituição de Microfinanças	102
3.5	Sociedade de Crédito ao Microempreendedor FIDÚCIA Ltda.....	102
3.5.1	Características da Instituição de Microfinanças	102
3.5.2	Os Serviços Microfinanceiros.....	104
3.5.3	Característica da Demanda da Instituição de Microfinanças.....	105
3.6	Instituição Comunitária de Crédito do Município de Uberlândia – Banco do Povo..	106
3.6.1	Características da Instituição de Microfinanças	106
3.6.2	Os Serviços Microfinanceiros.....	108

3.6.3	Características da Demanda da Instituição de Microfinanças	110
3.7	Rótula S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor	110
3.7.1	Características da Instituição de Microfinanças	110
3.7.2	Os Serviços Microfinanceiros.....	115
3.7.3	Características da Demanda da Instituição de Microfinanças	116
3.8	Conclusões	116
4.	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	119
5.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	124

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Crédito Bancário ao Setor Privado como Proporção do PIB para Alguns Países Selecionados (2003).....	5
Tabela 2 – Evolução das Receitas Inflacionárias no Brasil (1990-1994).....	8
Tabela 3 – Evolução da Abrangência das Dependências Bancárias no Brasil.....	10
Tabela 4 – Evolução dos Indicadores de Qualidade dos Ativos dos Bancos Múltiplos e Comerciais do Sistema Financeiro Nacional (jun/1994 – dez/1998).....	17
Tabela 5 – Evolução do Crédito Bancário Concedido ao Setor Privado como Proporção do Total do Crédito Bancário Doméstico (1990-2004).....	34
Tabela 6 – Evolução do Crédito Bancário Concedido ao Setor Privado como Proporção do PIB (1990-2003).....	35
Tabela 7 – Evolução do Número de Microempreendimentos no Brasil (1998-2002).....	64
Tabela 8 – Taxa de Penetração da Indústria de Microfinanças em Países Selecionados.....	65
Tabela 9 – Evolução do Número de Operações e do Montante Liberado em Microcréditos pelo Banco Popular de Ipatinga (1998-2004).....	82
Tabela 10 – Evolução do Valor do Empréstimo Médio Concedido pelo Banco Popular de Ipatinga (1998-2004).....	83
Tabela 11 – Fontes de Recursos do Banco Popular de Ipatinga.....	83
Tabela 12 – Evolução do Patrimônio Líquido do Banco Popular de Ipatinga (1998-2004).....	84
Tabela 13 – Evolução da Carteira Ativa de Microcréditos do Banco Popular de Ipatinga (1998-2004).....	85
Tabela 14 – Evolução da Taxa de Inadimplência da Carteira de Microcréditos do Banco Popular de Ipatinga (1999-2004).....	86
Tabela 15 – Receitas Totais, Despesas Totais e Resultados Mensais do Banco Popular de Ipatinga – valores em reais (2004).....	86
Tabela 16 – Resultados Operacionais Mensais e Resultados Não-Operacionais Mensais do Banco Popular de Ipatinga – valores em reais (2004).....	87
Tabela 17 – Evolução do Ativo Circulante Não-Operacional do Banco do Povo de Juiz de Fora	

– valores em reais (2001-2004).....	93
Tabela 18 – Evolução do Valor das Operações de Crédito do Banco do Povo de Juiz de Fora – valores em reais (2001-2004).....	94
Tabela 19 – Evolução do Patrimônio Líquido do Banco do Povo de Juiz de Fora – valores em reais (2001-2004).....	94
Tabela 20 – Evolução da Razão Ativo Circulante Não-Operacional/ Valor das Operações de Crédito do Banco do Povo de Juiz de Fora – valores em reais (2001-2004).....	95
Tabela 21 – Evolução da Razão Ativo Circulante Não-Operacional/ Patrimônio Líquido do Banco do Povo de Juiz de Fora – valores em reais (2001-2004).....	95
Tabela 22 – Percentual de Operações por Faixa de Valor dos Créditos do Banco do Povo de Juiz de Fora.....	98
Tabela 23 – Evolução do Número de Operações e do Montante Liberado em Microcréditos pela FIDÚCIA (2001-2005).....	104
Tabela 24 – Evolução do Empréstimo Médio Concedido pela FIDÚCIA (2001-2005).....	104
Tabela 25 – Proporção da Utilização dos Tipos de Garantias Substitutas às Garantias Reais (2001-2005).....	107
Tabela 26 – Evolução do Número de Operações e do Montante Liberado em Microcréditos pelo Banco do Povo de Uberlândia (2003-2005).....	108
Tabela 27 – Evolução do Patrimônio Líquido do Banco do Povo de Uberlândia (2002-2004).....	109
Tabela 28 – Evolução do Número de Operações e do Montante Liberado em Microcréditos pela Rótula S/A (1999-2004).....	112
Tabela 29 – Evolução do Empréstimo Médio Concedido pela Rótula S/A (1999-2004).....	113
Tabela 30 – Evolução do Patrimônio Líquido da Rótula S/A. (1999-2004).....	113
Tabela 31 – Evolução da Carteira Ativa de Microcréditos da Rótula S.A. (1999-2004).....	114
Tabela 32 – Evolução da Taxa de Inadimplência da Carteira de Microcréditos da Rótula S.A. (1999-2004).....	114
Tabela 33 – Receitas Totais, Despesas Totais e Resultados Anuais da Rótula S.A. – valores em reais (1999-2004).....	115

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Evolução Trimestral do PIB no Brasil (1993-1996).....	14
Gráfico 2 – Evolução do Porcentual de Cheques Devolvidos no Brasil (1993-1997).....	16
Gráfico 3 – Evolução da Taxa Básica de Juros no Brasil (jul/1994 – dez/1995).....	17
Gráfico 4 – Mercado de Empréstimos sob a Teoria Neoclássica e sob a Situação de Informação Assimétrica.....	42

RESUMO

Existe uma divergência entre o objetivo das instituições bancárias de racionar crédito por conta de seu comportamento racional diante de problemas informacionais existentes no mercado de crédito e a intenção dos formuladores de política econômica de disponibilizar crédito a todos os agentes da economia como meio de se alavancar o crescimento econômico. Diante disso, a expansão do crédito pode ser observada a partir de um serviço financeiro alternativo ao disponibilizado pelo setor bancário tradicional: o microcrédito. Todavia, a metodologia de concessão do microcrédito no Brasil tem se assemelhado à própria metodologia empregada pelo setor bancário tradicional, limitando, dessa forma, a disponibilização de serviços financeiros aos agentes de mais baixa renda e aos empreendimentos do setor informal da economia. Informações obtidas em sete instituições de microfinanças do estado de Minas Gerais indicaram a cobrança de taxas de juros relativamente altas, a existência de solicitações burocráticas que elevam custos de transações dos clientes, a diminuta utilização do aval solidário como garantia substitutiva, bem como a forte influência das taxas básicas de juros da economia sobre a composição da estrutura patrimonial das instituições de microfinanças.

ABSTRACT

There is a divergence between the objective of the banking institutions to ration credit – because its rational behavior to face difficulties of get informations about the market –, and the intention of the economic policy makers to offer credit to all the agents of the economy as an instrument to leverage the development. Looking up it, the expansion of the credit can be observed through from an alternative financial service in despite of the other offered by the traditional banking sector: the microcredit. However, the concession methodology of the microcredit in Brazil has seemed the methodology used for the traditional banking sector, limiting, of this form, the offered of financial services to the agents of lower income and to the informal enterprises sector of the economy. Information from seven institutions of microfinances of the state of Minas Gerais indicated the collection of relatively high interest rates, the existence of bureaucratic requests that raise costs of customers transactions, the useless of solidary endorsement as substitute guarantee, as well as the strong influence of the interest rate of the economy on the composition of the patrimonial structure of the microfinances institutions.

INTRODUÇÃO

Pode-se afirmar que a Microeconomia, um dos ramos das Ciências Econômicas, estuda o comportamento de quaisquer indivíduos ou entidades que interagem em uma economia. O crédito, definido como um serviço financeiro que disponibiliza certo montante de recursos com a finalidade de se efetuar uma alteração no gasto intertemporal de indivíduos ou entidades de uma economia, é de extrema importância para o desenvolvimento econômico. Isso ocorre pelo fato de que inovadores empreendimentos produtivos podem não ser concretizados pela simples inexistência de crédito. Alguns indivíduos e empresas não proporcionarão a geração de emprego e de renda caso não tenham acesso ao crédito necessário para o desenvolvimento das atividades produtivas das quais esperam obter ganhos.

Diante disso, é possível supor que os formuladores de políticas econômicas almejem o amplo acesso ao crédito a consumidores, trabalhadores, proprietários de terras e empresas. Todavia, a disponibilização de crédito envolve a atuação de entidades – as instituições bancárias – que, por serem empresas capitalistas, têm por objetivo a maximização do lucro ou, em uma análise dinâmica, a maximização da riqueza de seus proprietários. Portanto, o objetivo da atuação das instituições bancárias pode não coincidir com a intenção de expandir o crédito a todos os agentes da economia. E é isso o que de fato ocorre.

O que se observa, na realidade, é que a atuação das instituições bancárias cria uma situação de racionamento do crédito, caracterizada pelo fato de que nem todos os demandantes de crédito serão atendidos pela oferta de crédito que as instituições bancárias estão dispostas a oferecer. Resumidamente, a atuação das instituições bancárias se deve a dois raciocínios.

Em primeiro lugar, como é muito difícil ou impossível conhecer as reais possibilidades de pagamento dos tomadores de empréstimos, as instituições bancárias elevam as taxas de juros dos empréstimos para todos os demandantes como forma de serem compensadas pelas possíveis perdas proporcionadas pelos empreendimentos mais arriscados. Dessa forma, os demandantes por financiamentos que possuem os empreendimentos menos arriscados, dos quais se espera um menor retorno, não terão como pagar as elevadas taxas de juros cobradas pelas instituições de microfinanças. Sendo assim, o comportamento racional das instituições bancárias é proporcionar

o racionamento do crédito, tendo-se como consequência o amplo acesso ao crédito tornar-se um problema para os formuladores de políticas econômicas. O segundo raciocínio formulado pelas instituições bancárias deriva do seguinte: diante da elevação nas taxas de juros, há o incentivo de que surjam demandantes com empreendimentos ainda mais arriscados, já que o retorno esperado guarda uma relação direta com o risco. Novamente, o comportamento racional das instituições bancárias seria racionar o crédito.

Existiria, então, a divergência entre a consequência do objetivo das instituições bancárias e o próprio objetivo dos formuladores de políticas econômicas em tornar o crédito amplo como forma de proporcionar desenvolvimento econômico. Diante de tal divergência torna-se interessante analisar metodologias de concessão de crédito que sejam capazes de proporcionar o amplo acesso dos agentes da economia ao crédito. Observando-se a metodologia de concessão utilizada pelo setor bancário tradicional, nota-se um considerável requerimento de cumprimento de procedimentos e apresentação de documentações a indivíduos e empresas como forma de se ter acesso efetivamente a uma linha de crédito. Além disso, deve-se relevar que comprovações de renda e de receitas são normalmente requeridas, assim como a alienação fiduciária de bens. Portanto, pode-se supor que, diante de tal metodologia, é de se esperar que o racionamento do crédito empreendido pelas instituições bancárias tradicionais afete os agentes de mais baixa renda e os empreendimentos informais da economia.

Uma alternativa que se apresenta ao racionamento do crédito é o microcrédito. Esse tipo de serviço financeiro pode ser definido a partir da atuação excludente das instituições bancárias tradicionais: o microcrédito é um serviço financeiro que pretende atingir os agentes de baixa renda e os empreendimentos informais da economia através de uma metodologia alternativa de concessão de créditos. Uma dessas metodologias seria o emprego do aval solidário como forma de se eliminar a necessidade de oferecimento de garantias reais como contrapartida aos créditos disponibilizados. No aval solidário, os componentes de um grupo de tomadores de crédito se tornam responsáveis mutuamente pela inadimplência dos demais componentes.

O objetivo da presente dissertação se resume em analisar as possibilidades de ampliação do crédito no Brasil através da atuação das instituições de microfinanças, que são, em tese, as entidades responsáveis pela disponibilização do microcrédito e de outros serviços microfinanceiros. A hipótese que auxiliou a busca do objetivo acima consiste no pressuposto de

que as instituições de microfinanças brasileiras não apresentariam distinções relevantes em relação à atuação das instituições bancárias tradicionais, principalmente quanto às metodologias de concessão de créditos¹. Portanto, o microcrédito no Brasil não teria certas características importantes, fazendo com que se parecesse com o crédito bancário tradicional. Diante disso, a comprovação de tal hipótese evidenciaria a impossibilidade de ampliação do crédito por parte das instituições de microfinanças, já que sua atuação ocorreria semelhantemente ao funcionamento excludente das instituições bancárias tradicionais.

Para julgamento de tal hipótese, a presente dissertação será desenvolvida em três capítulos. No primeiro capítulo, uma explicitação do comportamento do crédito oferecido pelas instituições bancárias tradicionais brasileiras na década de 1990 será efetuada. Essa explicitação se torna interessante por dois motivos. Em primeiro lugar, por apresentar, mesmo que superficialmente, a racionalidade econômica às quais estão submetidas as instituições bancárias diante das decisões de conceder crédito. Em segundo lugar, será possível identificar os setores da sociedade brasileira que são excluídos da abrangência bancária. No segundo capítulo, o microcrédito será introduzido. Aspectos relacionados ao assunto serão abordados. Aroca (2002:8) indica que “*en Brasil los programas de microcrédito no utilizan sustitutos de garantías reales (collateral)*”. Um tipo de garantia substitutiva, citada anteriormente, é a do aval solidário e será estudada com maior precisão. Como afirma Yunus (1997), citado por Aroca (2002), para que o microcrédito alcance os mais pobres, deve-se aproveitar o capital social dos demandantes como garantia aos valores cedidos pelos microcréditos, já que os agentes de mais baixa renda não contam com riqueza necessária para dar como garantias reais. Finalmente, o terceiro capítulo exporá algumas informações obtidas junto a 7 (sete) instituições de microfinanças brasileiras situadas no estado de Minas Gerais. Pretendeu-se focar a coleta de informações sob três aspectos: as características das instituições de microfinanças, as características do serviço financeiro ofertado e as características dos demandantes atendidos pelas instituições de microfinanças.

¹ Aroca (2002) adota uma hipótese bastante semelhante à empregada na presente dissertação. Segundo esse autor, no caso brasileiro, “*los programas de microcrédito no están apuntando a la parte más pobre de la población y pareciera que los bancos comerciales y las ONGs dedicadas al microcrédito no tienen mayor diferencia de un banco tradicional*” (AROCA, 2002:9). A distinção entre o trabalho de Aroca (2002) e a presente dissertação consiste no fato de que, para julgar sua hipótese, esse autor utiliza a metodologia de observar as faixas de renda dos clientes atendidos nas instituições bancárias e nas instituições de microfinanças, enquanto aqui serão analisadas principalmente as características das instituições de microfinanças e dos serviços microfinanceiros concedidos, com as quais se podem contrapor as características observadas no setor bancário tradicional.

CAPÍTULO I

A EVOLUÇÃO RECENTE DO CRÉDITO BANCÁRIO NO BRASIL

Este capítulo pretenderá demonstrar que o crédito bancário não se expandiu na década de 1990 e nos primeiros anos do século atual no Brasil – contrariamente ao que se esperava como consequência da estabilidade dos preços alcançada com o Plano Real e da dinâmica de entrada de bancos estrangeiros no sistema financeiro nacional –, mas apresentou declínio após o Plano Real, mantendo-se estabilizado em um determinado nível até os dias de hoje.

A situação atual do crédito no Brasil pode ser explicitada pela relação entre o crédito e a produção no país, que, comparada à de outros países, evidencia a necessidade de que sejam estudadas alternativas de expansão do crédito ao setor produtivo.

O valor médio da relação entre o volume de crédito ao setor privado e o produto interno bruto (PIB) foi de 35% no Brasil no período de 1999 a 2002. A comparação dessa proporção com a de outros países desenvolvidos demonstra o evidente constrangimento ao crédito no país. Nos Estados Unidos, a relação crédito/ PIB foi de 144%, em média, no período de 1999 a 2002, enquanto para o Japão tal relação foi de 194%, em média, no período de 1999 a 2001. Por outro lado, existem países latino-americanos em desenvolvimento que recentemente observaram valores médios para essa relação que são menores que o observado no Brasil: Argentina, 21%; Colômbia, 28%; Peru, 25%; México, 13%. Entretanto, outros países em desenvolvimento apresentaram valores maiores que o observado no Brasil no período. O Chile apresentou proporção crédito/ PIB de 64%; a Coreia do Sul, o valor de 94%, Cingapura, de 110%, Tailândia, de 110%, Malásia, de 146%, sendo todos os valores referentes ao mesmo período de 1999 a 2002 (IEDI, 2004).

A restrição ao crédito na economia brasileira também pode ser evidenciada por dados disponibilizados pelo Fundo Monetário Internacional (FMI, 2005). Utilizando-se a definição de crédito bancário ao setor privado como proporção do PIB, obtiveram-se dados para os mesmos países explicitados anteriormente. Tais dados podem ser visualizados na tabela 1. Assim como

nos dados apresentados pelo IEDI (2004), as informações do FMI indicam que o Brasil se encontra em uma situação intermediária, com uma proporção crédito bancário ao setor privado/ PIB superior à de países latino-americanos como Argentina, Colômbia, Peru e México, mas inferior às proporções apresentadas pelo Chile, por outros países em desenvolvimento – como Coréia do Sul, Cingapura, Tailândia e Malásia –, e por países desenvolvidos como Estados Unidos e Japão.

Tabela 1
Crédito Bancário ao Setor Privado como Proporção do PIB para Alguns Países
Selecionados (2003)

	Crédito Bancário ao Setor Privado/PIB (%)
Brasil	35
Argentina	11
Colômbia	23
Peru	19*
México	16
Chile	64
Coréia do Sul	117
Cingapura	112
Tailândia	103
Malásia	85*
Estados Unidos	185*
Japão	194**

Fonte: Elaboração própria a partir de dados presentes nas Estatísticas Financeiras Internacionais do Fundo Monetário Internacional (FMI, 2005).

(*) Dados referentes a 2004.

(**) Dado referente a 2002.

Três características da estrutura bancária brasileira, no início da década de 1990, indicadas pelo estudo do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos – Dieese (1999), eram definidas como inibidoras à expansão do crédito fornecido pelo setor bancário no Brasil: as instituições bancárias auferiam elevadas receitas de *floating*, o mercado bancário era relativamente fechado, e ganhos advindos de operações com títulos da dívida pública eram também responsáveis por grande parcela das receitas bancárias. Julgava-se que todas essas três características eram inibidoras à expansão do crédito no Brasil, e que tais deficiências deveriam ser tratadas para se almejar a expansão do crédito.

Ocorreram dois fatos na década de 1990 que indicavam para a expansão do crédito no país: a eliminação do ambiente inflacionário e a dinâmica de entrada de instituições bancárias estrangeiras. Todavia, a expansão do crédito não ocorreu, ao contrário do que muitos estudos demonstram, mas o que se observou realmente foi o fim de um processo de crescimento do crédito com a implantação do Plano Real em julho de 1994 (SOARES, 2001). Fatores como as elevadas taxas de juros internas, a elevada inadimplência – como resultado da própria inabilidade das instituições bancárias em observar os riscos envolvidos na concessão dos créditos –, e a adesão estritamente rígida ao Acordo da Basiléia pelo Brasil são tratados como interruptores do processo de expansão do crédito.

Esse capítulo será estruturado em mais quatro seções. A próxima seção tratará do processo de ajuste das instituições bancárias diante do novo ambiente macroeconômico pós-Plano Real que eliminou as receitas de *floating*. A segunda seção demonstrará brevemente os fatores que influenciaram a dinâmica de entrada das instituições bancárias estrangeiras na estrutura financeira nacional. A terceira seção demonstrará, de acordo com a análise de Soares (2001), que o crédito não se expandiu na década de 1990 – mesmo com as alterações decorridas na década –, em virtude da rígida aderência do Brasil ao Acordo da Basiléia e de uma inadequação em relação ao tratamento do risco concedido aos títulos públicos federais. Na terceira seção, serão ainda expostos dados para evidenciar empiricamente as proposições de Soares (2001). Por fim, a última seção pretenderá construir uma breve conclusão sobre a evolução do crédito durante a década de 1990 e nos primeiros anos do presente século no Brasil.

1.1 A Estabilização dos Preços no Plano Real e as Instituições Bancárias Brasileiras

Uma das características mais relevantes da estrutura bancária brasileira, no início da década de 1990, era sua extrema dependência de um tipo de receita de captação resultante de ambientes inflacionários: as receitas de *floating*. Esse termo – que pode também ser denotado simplesmente por *float* – significa o montante de receita bancária auferida “*pela perda do valor real dos depósitos à vista e/ou (...) pela correção dos depósitos bancários em valores abaixo da inflação*” (Barros & Almeida Jr., 1997). Note-se que a capacidade de obtenção de receitas de

floating está diretamente relacionada à taxa de crescimento dos preços. O *spread*² bancário resultante de aplicações baseadas em depósitos à vista é tanto maior quanto maior for a taxa de inflação, se supormos como constante a taxa de juros real de aplicação dos recursos.

As receitas de *floating* podem ser medidas através das transferências do setor não-bancário para o setor bancário. As transferências anuais do setor não-bancário para o setor bancário, no Brasil, permaneceram em torno de 2% do PIB, no intervalo que se inicia na década de 1940 e se finda com o começo da década de 1990. No período entre 1990 a 1993, no qual foi bastante elevada a inflação, a média das receitas inflacionárias auferidas pelos bancos cresceu consideravelmente, chegando a 4% do PIB (Barros & Almeida Jr., 1997:4).

O elevado montante de receitas de *floating* que poderiam ser obtidas sob o ambiente hiperinflacionário do início da década de 1990 induziu a ampliação da rede de dependências bancárias. Os bancos criaram então uma eficiente estrutura de captação de depósitos à vista, que serviu para elevar suas receitas de *floating*. Além disso, um movimento de crescimento de pequenos novos bancos ocorreu ao final da década de 1980 e início da década de 1990, devido à alteração na regulação de funcionamento de instituições financeiras: deixou de ser necessária a concessão da carta-patente e passou a prevalecer o aval do Banco Central baseado no quesito capital mínimo necessário para a constituição da instituição bancária³. Portanto, à dinâmica de ampliação do número de dependências bancárias por parte dos bancos estabelecidos, causada pela necessidade de se captar depósitos à vista, foi adicionado o movimento de criação de novas matrizes bancárias, e, conseqüentemente, de novas dependências bancárias.

Implantado em julho de 1994, o Plano Real logrou a estabilidade do nível de preços, tendo como principal conseqüência sobre o setor bancário a imediata redução ou quase supressão das receitas dos bancos com *floating*. Após o Plano Real, as receitas de *floating* retornaram ao seu patamar histórico de 2%. Barros & Almeida Jr. (1997:4) indicam que os bancos perderam em torno de R\$ 19 bilhões de receitas após a estabilidade dos preços na economia brasileira.

² *Spread* é a diferença entre a taxa de juros que o intermediador financeiro paga pelos recursos captados junto aos clientes superavitários e a taxa de juros cobrada pelo mesmo intermediador aos empréstimos concedidos aos clientes deficitários.

³ De acordo com a Resolução 1.524 do Banco Central do Brasil.

A tabela 2 apresenta a evolução das receitas inflacionárias em relação ao valor produzido pelas instituições bancárias e em relação ao PIB. Como se pode observar, a estabilização dos preços em 1994 foi de extremo impacto sobre as receitas inflacionárias das instituições bancárias. O ano de 1994 indica a volta ao índice histórico de receita inflacionária/ PIB de 2%, nível que se manteve estável nos anos subseqüentes.

Tabela 2
Evolução das Receitas Inflacionárias no Brasil (1990-1994)

	1990	1991	1992	1993	1994
Receita Inflacionária/ PIB (%)	4	3,9	4	4,2	2
Receita Inflacionária/ Valor da Produção das Instituições Bancárias (%)	35,7	41,3	41,9	35,3	20,4

Fonte: Elaboração própria a partir de dados presentes em Barros & Almeida Jr. (1997).

Essa drástica redução das receitas bancárias apontava para a necessidade de um ajuste na estrutura bancária brasileira. Dois processos de ajuste serão tratados a seguir. Um deles – que se apresentou como solução imediata – foi a eliminação das dependências bancárias menos rentáveis. Em um segundo momento, diante da expansão da demanda agregada, os bancos observaram a oportunidade de obterem maiores receitas através das operações de aplicação de recursos, ou seja, através da expansão do crédito. Esse fato foi observado apenas momentaneamente, devido à elevação na inadimplência.

1.1.1 O Processo de Ajuste pela Redução do Número das Dependências Bancárias

Antes do Plano Real de julho de 1994, uma ampla rede de agências havia sido montada com a finalidade de captar depósitos à vista. O que se seguiu após a estabilização dos preços proporcionada pelo Plano foi a eliminação das dependências bancárias que apresentavam menor escala de atendimento e, portanto, maiores custos médios. Esse fato ocorreu com todas as instituições bancárias, mas, principalmente, com aquelas que haviam surgido no sistema financeiro após a alteração legal que regia o funcionamento de instituições bancárias, a qual era baseada no capital mínimo necessário.

Resumidamente, a redução na rentabilidade dos bancos provocada pela quase eliminação das receitas com *floating* indicava para um ajuste imediato, que poderia ser efetuado pela supressão das dependências bancárias de menor escala, as quais não mais serviam para

potencializar os ganhos de *floating* e apresentavam maiores custos médios de operacionalização. Portanto, o processo inicial de ajuste do sistema bancário indicava para o encerramento das atividades das dependências bancárias que se tornaram economicamente inviáveis após a redução das receitas do *floating*.

Barros & Almeida Jr. (1997:4) afirmam que, na verdade, o processo inicial de ajuste não foi observado, pelo menos no primeiro ano do Plano Real. Segundo esses autores, em dezembro de 1994, o número de dependências bancárias era de 17.939, passando para 17.865, em dezembro de 1995, o que evidencia uma pequena redução, mas que não indicava um processo de ajuste relevante.

Contrariando a afirmação presente no parágrafo acima, o estudo do Dieese (1999) – efetuado para um período de tempo mais abrangente após o Plano Real – aponta precisamente para um processo de ajuste do sistema bancário que se deu através da redução da abrangência do atendimento bancário, principalmente nas regiões brasileiras de menor renda. A análise da dinâmica de redução do número de dependências bancárias pode, de acordo com o trabalho do Dieese (1999), ser abordada sob o ponto de vista da rentabilidade microeconômica das dependências bancárias. As regiões brasileiras de menor renda são, na maioria das vezes, caracterizadas por uma baixa densidade demográfica. Nessas regiões, a implantação de dependências bancárias é caracterizada por uma captação de depósitos relativamente baixa e por um custo médio de operacionalização elevado devido ao pequeno número de clientes. Por causa disso, a eliminação do ambiente inflacionário diminuiu drasticamente a receita de dependências bancárias de regiões de reduzida densidade demográfica, o que teve por consequência a eliminação dessas dependências da rede de atendimento bancária.

O trabalho do Dieese (1999) efetua, então, uma análise da oferta de serviços e crédito bancário nas regiões menos atrativas sob o enfoque da rentabilidade microeconômica das dependências bancárias.

Segundo tal estudo, 161, dentre as 208 sedes de instituições bancárias, encontravam-se na região sudeste, em maio de 1999. Esses, porém, não são os dados mais relevantes do estudo. Em relação à abrangência das dependências bancárias, o estudo indica que a taxa de crescimento do número de municípios sem dependências bancárias foi de 49,6% entre dezembro de 1994 e maio

de 1999. Os municípios sem dependências bancárias eram 1.137 no começo do período, chegando a 1.701, em maio de 1999. No fim do período, em torno de 30% dos municípios brasileiros não possuíam dependência bancária em sua delimitação geográfica.

Há um argumento que indica que a taxa de crescimento do número de municípios no Brasil também tenha sido elevada, devido às alterações constantes na Constituição de 1998 que tratam da criação de novos municípios, e que grande parte desses novos municípios eram localidades que não possuíam dependências bancárias. Os dados mostram, porém, que a taxa de crescimento do número de municípios no Brasil foi de 11,9% no período: em dezembro de 1994, o país possuía 5.011 municípios, enquanto, em maio de 1999, esse número havia se elevado para 5.605. Essa comparação serve para elucidar que essa última taxa não foi tão elevada como a taxa de crescimento do número de municípios sem dependências bancárias, evidenciando, portanto, que a diminuição da abrangência do sistema bancário se deveu à própria estratégia adotada pelo setor.

O estudo do Dieese (1999) também apresenta outros dados para a evolução da abrangência bancária no Brasil. Além da taxa de crescimento de 49,6% para o número de municípios sem dependências bancárias no Brasil entre dezembro de 1994 e maio de 1999, o estudo indica ainda que o número de municípios com apenas uma dependência bancária aumentou no mesmo período, passando de 1.733 para 2.041. Observou-se, portanto, uma taxa de crescimento de 17,8%, a qual apresentaria – em uma primeira análise – uma evolução favorável à expansão do crédito sob o enfoque das localidades sem atendimento bancário. A tabela 3 indica a evolução da abrangência das dependências bancárias no Brasil.

Tabela 3
Evolução da Abrangência das Dependências Bancárias no Brasil

	1994	1999
Municípios sem dependências bancárias	1.137	1.701
Municípios com uma dependência bancária	1.733	2.041
Municípios com mais de uma dependência bancária	2.141	1.863

Fonte: Elaboração própria a partir de dados presentes no estudo Dieese (1999).

Todavia, é preciso fazer uma análise mais aprofundada dessas informações. Deve-se destacar que o estudo do Dieese (1999) criou três subdivisões para os dados acerca dos municípios com apenas uma dependência bancária: efetuou-se uma classificação quanto ao fato

de a dependência bancária ser uma agência bancária, ou ser um posto de atendimento bancário (PAB), ou, ainda, ser um ponto de atendimento avançado (PAA).

Deve-se destacar que essa taxonomia apresenta uma ordem decrescente da capacidade da dependência bancária em oferecer serviços e produtos financeiros aos seus clientes. A agência bancária pode ser definida como a maior unidade da estrutura de atendimento bancário, sendo a dependência bancária que apresenta toda a gama de produtos e serviços financeiros oferecidos pela instituição bancária aos seus clientes. O posto de atendimento bancário (PAB), por sua vez, é uma dependência bancária que apresenta reduzido número de funcionários. Na maioria das vezes, o PAB apresenta apenas um funcionário, o qual exerce a função de caixa bancário, efetuando as solicitações de pagamentos e de saques dos clientes, e conseguindo, às vezes, atender algumas necessidades financeiras de seus clientes, como a contratação de seguros, empréstimos, planos de previdência privada etc. As agências e os PABs são também constituídos por pontos de atendimento avançado (PAA) – denominados vulgarmente por terminais de auto-atendimento –, os quais são utilizados para as transações mais corriqueiras dos clientes. O PAA é definido como a menor unidade da estrutura de atendimento bancário, devido à sua limitação no oferecimento de produtos e serviços financeiros.

Durante o período de dezembro de 1994 a maio de 1999, manteve-se praticamente inalterado no Brasil o número de municípios que apresentavam uma agência bancária como a única dependência bancária. No início do período, era de 1.402 o número de municípios cuja única dependência bancária era uma agência bancária, passando para 1.400 ao final do período de análise. Por outro lado, diminuiu-se o número de municípios cuja única dependência bancária era um PAB: os municípios que apresentavam um PAB como sua única dependência bancária eram 331, no início do período, passando para 217, ao final do período de análise, o que indica uma taxa de crescimento negativa de 34,4%. Finalmente, elevou-se sobremaneira o número de municípios que apresentavam um PAA como sua única dependência bancária: em dezembro de 1994, nenhum município brasileiro apresentava um PAA como sua única dependência bancária, enquanto em maio de 1999 esse número se elevava para 424.

Pode-se inferir, então, que, após o Plano Real, a elevação do número de municípios sem dependências bancárias e a diminuição do número de municípios que são atendidos por apenas uma dependência bancária, que seja uma agência ou um PAB, tenha ocorrido nas regiões menos

atraentes sob a ótica da rentabilidade microeconômica das dependências bancárias. O que se pretende demonstrar em tal estudo é que a estratégia de abrangência do sistema bancário brasileiro, após o Plano Real, restringiu o atendimento, e, por conseguinte, o crédito, às regiões menos atrativas no que se refere à rentabilidade das dependências bancárias. Se supusermos uma correlação positiva entre a atratividade proporcionada pela rentabilidade de uma dependência bancária e o nível de renda de uma região, poderemos inferir que a estratégia de abrangência bancária após o Plano Real ocorreu em detrimento do atendimento das regiões de mais baixa renda, o que indicaria para prováveis reduções do atendimento bancário e do fornecimento de crédito para essas regiões.

O próprio trabalho do Dieese (1999:8) questiona ao mesmo tempo em que justifica sua análise: *“Como pensar a dinâmica econômica – produção e circulação de mercadorias e serviços – num território sem dependência bancária?”* O estudo aponta para uma tendência de transferência e concentração das atividades econômicas das localidades sem dependências bancárias em direção à “cidade-pólo” que possua atendimento bancário. Cita-se o exemplo de localidades sem dependências bancárias em que a renda das famílias dependa, em grande parte, de benefícios e pensões do Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS). Nesses casos, pode-se presumir que grande parte dos gastos dos beneficiários e pensionistas do INSS deverá ser feita fora do município de residência. Isso proporcionaria uma involução sócio-econômica das localidades sem dependência bancária. O trabalho do Dieese (1999:8) resume a evolução bancária pós-Real:

“(...) se não bastassem a estagnação da oferta de crédito e a crescente seletividade no acesso aos produtos e serviços bancários, acrescesse-se a ausência física dos bancos para se perceber a notória regressividade deste processo de reestruturação do setor bancário brasileiro, do ponto de vista da equalização do desenvolvimento sócio-econômico e da distribuição de renda e riqueza entre as regiões do país”. (DIEESE, 1999:8).

Deve-se relevar que a redução no atendimento bancário às regiões de menor produto e renda, conjugada ao baixo nível médio de instrução da população brasileira nessas regiões, potencializaria ainda mais a involução sócio-econômica. Isso se justifica pela aceitação da

suposição de que os indivíduos de menor escolaridade e instrução dependem consideravelmente do atendimento direto dos funcionários das instituições bancárias para a satisfação de suas necessidades através de produtos e serviços financeiros.

Por fim, os dados do Dieese (1999) para o número de municípios com mais de uma dependência bancária indicam uma taxa de crescimento negativo de 13% no período analisado: eram 2.141 municípios nessa condição em maio de 1994, passando para 1.863, ao final do período. Essa redução pode ser explicada de uma maneira na qual a abrangência aos clientes não tenha sido reduzida: os municípios do grupo que apresentam grande número de dependências bancárias são os médios e grandes centros urbanos, nos quais canais alternativos de atendimento bancário, como a *internet*, estão à disposição de boa parcela da população.

Para evidenciar a restrita abrangência bancária nas regiões de menor produto e renda no Brasil, o trabalho do Dieese (1999) ainda indica alguns dados regionais, os quais apontam para a concentração da estrutura bancária na região centro-sul. Em maio de 1999, 70% dos municípios dos estados do Acre, Amapá, Paraíba e Rio Grande do Norte não possuíam dependências bancárias, enquanto em estados como Piauí e Roraima essa porcentagem chegava a 80%, e a 82% no estado do Tocantins. Portanto, comparativamente à média nacional de 30% de municípios não atendidos pelo setor bancário, é notável a disparidade da abrangência bancária das regiões Norte e Nordeste em relação à média nacional.

A tendência indicada por estudiosos do setor bancário é a de que o número de agências bancárias diminua ainda mais. O trabalho de Goldmark *et alli* (2000:19) indica que uma maior produtividade no setor bancário será alcançada através de algumas mudanças estruturais, como a redução do pessoal vinculado a atividades bancárias de apoio, a redução do número de agências bancárias e a elevação das transações via caixa automático. Todavia, esses pressupostos para a criação de um “banco do futuro” que pretenda atender uma parcela maior da população brasileira não levam em conta os aspectos culturais e educacionais das camadas de mais baixa renda. Portanto, não é de se esperar que a ampliação do crédito às populações de mais baixa renda ocorra pela atuação direta do sistema bancário tradicional.

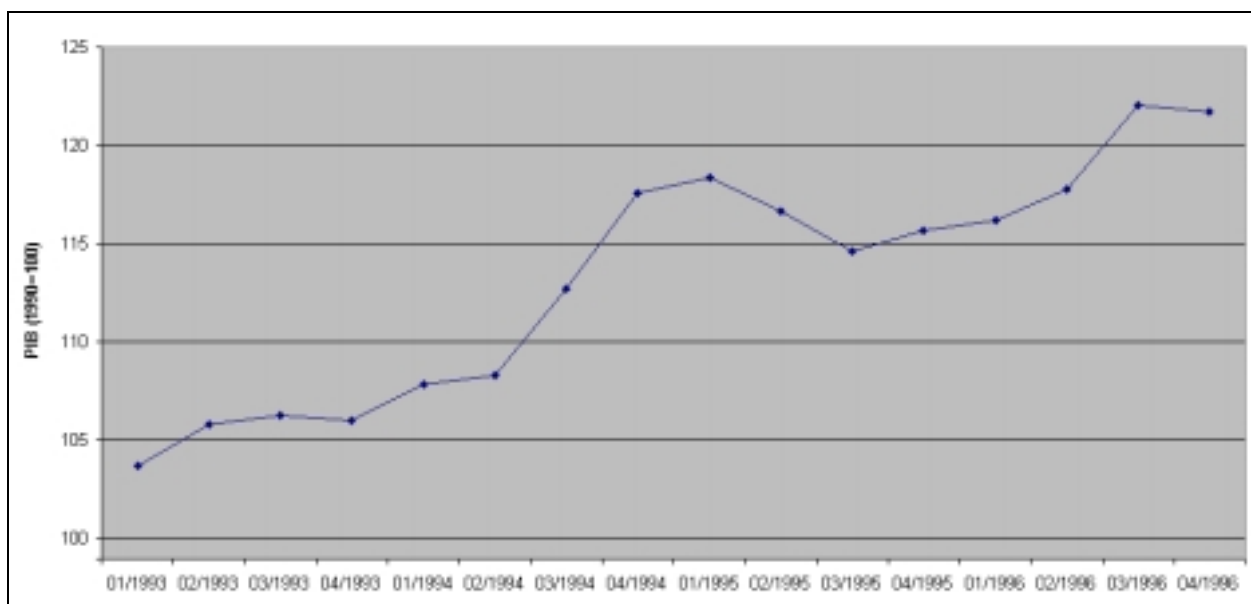
Diante dessa situação, canais alternativos de acesso dos clientes ao sistema bancário tradicional têm sido empregados e avaliados por bancos comerciais, como a utilização das

agências dos Correios, redes de supermercados e padarias, para possibilitar acesso aos agentes atualmente marginalizados. Como já indicava Papageorgiou (1992)⁴, citado por Puga (1999:13), anteriormente a todo o processo descrito acima, “*nos municípios de baixa renda, onde a colocação de agências bancárias não é rentável, a captação de poupança e os pagamentos em outras praças poderiam ser feitos nos postos dos Correios*”.

1.1.2 O Processo de Ajuste Através da Expansão do Crédito

Como visto anteriormente, em um primeiro momento, a estabilidade de preços teve por consequência uma tendência de eliminação das dependências bancárias menos atrativas sob a ótica de sua rentabilidade microeconômica. Em um segundo momento, a estabilidade no nível de preços proporcionou a elevação na demanda agregada, que, por sua vez, causou um certo crescimento na renda dos agentes e no produto nacional. O gráfico 1 demonstra a alteração no padrão de crescimento do PIB brasileiro a partir do Plano Real. Todavia, essa alteração persistiu apenas nos dois últimos trimestres de 1994.

Gráfico 1
Evolução Trimestral do PIB no Brasil (1993-1996)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados presentes no banco de dados IPEADATA.

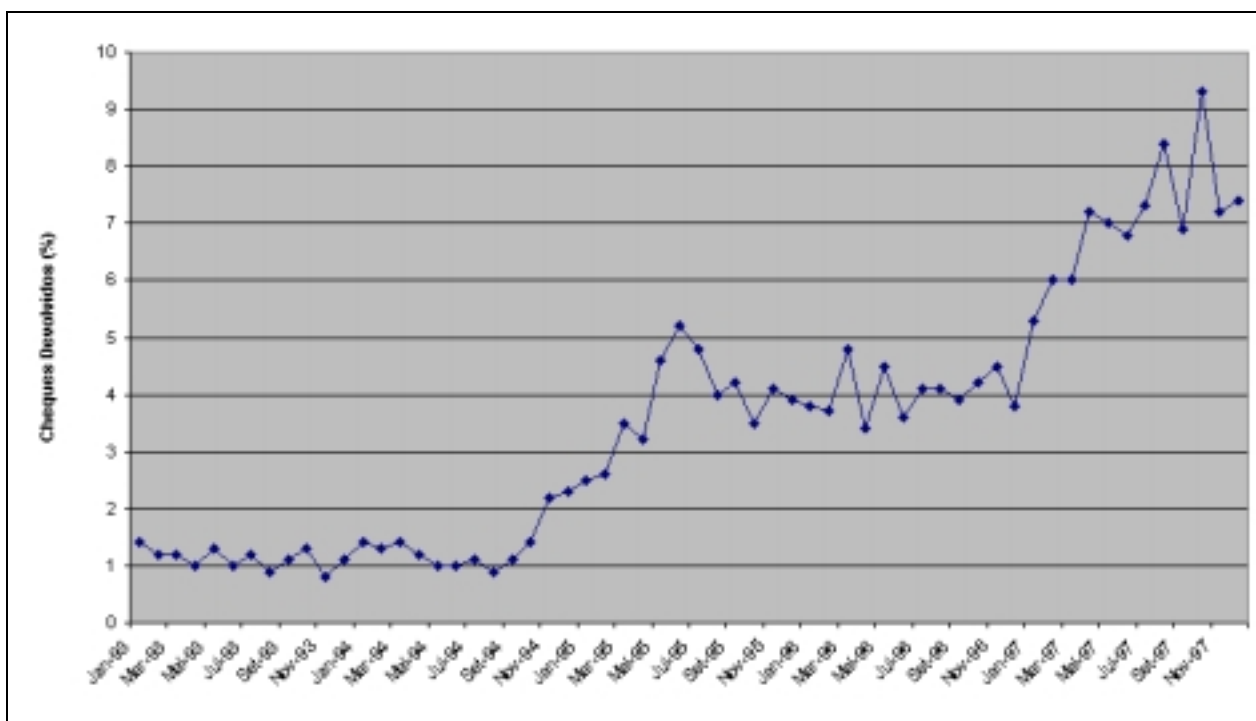
⁴ PAPAGEORGIOU, D. Bancos estaduais: experiências e perspectivas. *Anais do Congresso sobre Bancos Estaduais*. Rio de Janeiro: Banco Central, 1992.

Como se pode observar, a partir do terceiro trimestre de 1994, ocorre uma elevação abrupta do PIB brasileiro. Observando a expansão na demanda agregada e na renda dos agentes, os bancos consideraram a oportunidade de compensarem a redução das receitas de *floating* através da elevação de outras receitas: as oriundas das aplicações de recursos (PUGA, 1999:9). Como afirmam Freitas & Prates (2001:84), esse período evidencia a constatação de Minsky (1982) de comportamento inerentemente pró-cíclico dos empréstimos bancários. Em uma análise semelhante, Barros & Almeida Jr. (1997:4) indicam que “*uma das formas para compensar a perda da receita inflacionária (...) foi expandir as operações de crédito, lastreadas pelo crescimento abrupto dos depósitos bancários trazidos com o Plano Real*”.

Um problema surge, como apontado por Freitas & Prates (2001:60), do fato de que, em situações de expansão da atividade econômica, as instituições bancárias ampliam suas atividades como consequência de pressões competitivas e da preocupação com a rentabilidade, sendo desconsiderada a assunção excessiva de riscos.

Além disso, a expansão do crédito não foi acompanhada por uma atualização dos procedimentos bancários de análise de crédito dos demandantes (CYSNE & COSTA, 1996, citados por ADATI, 2002:9), já que, durante um longo período de tempo, o treinamento e a experiência dos funcionários das instituições bancárias foram orientados apenas para as operações de captação de recursos. A inabilidade com a concessão de créditos e a consequente elevação na inadimplência são fatores explicativos da contenção da expansão posterior do crédito. O gráfico 2 explicita a evolução da inadimplência no período, através do percentual de cheques devolvidos nos bancos comerciais.

Gráfico 2
Evolução do Porcentual de Cheques Devolvidos no Brasil (1993-1997)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados presentes no banco de dados IPEADATA.

Observa-se, no gráfico acima, que, ao final do ano de 1994, ocorre a interrupção da estabilidade do nível do porcentual de cheques devolvidos nos bancos comerciais. A partir de então tal porcentual se eleva de pouco mais de 1%, para se estabilizar em um nível próximo dos 4%. No começo de 1997, uma nova tendência de ascensão passa a ser observada.

Cerqueira (1998) aponta o crescimento da inadimplência bancária no ano de 1995. Puga (1999:442) relata que “dados mostram forte crescimento da inadimplência no segundo semestre de 1995, após os aumentos dos juros e a queda do nível de atividade que se seguiram à crise mexicana, em todos os tipos de banco estudados”. A tabela 4 sumariza a evolução de dois indicadores de qualidade dos ativos dos bancos múltiplos e comerciais do sistema financeiro nacional.

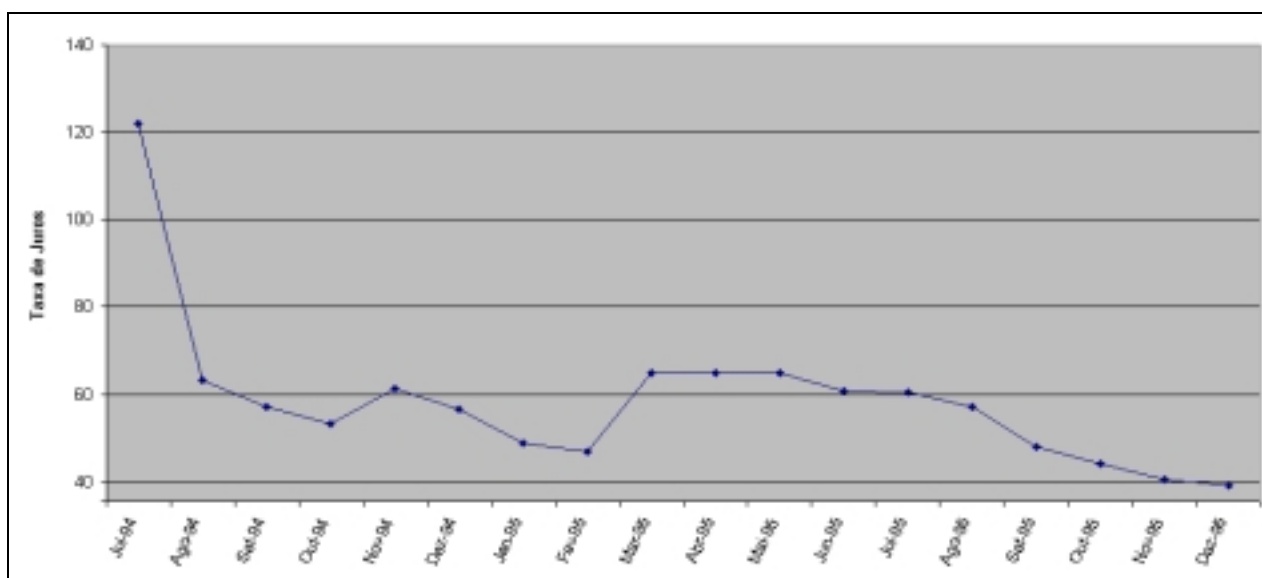
Tabela 4
Evolução dos Indicadores de Qualidade dos Ativos dos Bancos Múltiplos e Comerciais do
Sistema Financeiro Nacional (jun/1994 – dez/1998)

Semestres	Créditos em Atraso e em Liquidação/Créditos Totais	Provisão sobre Créditos em Atraso e em Liquidação/Créditos em Atraso e em Liquidação
Jun/1994	3,8	50,9
Dez/1994	4,3	61,2
Jun/1995	6,6	73,1
Dez/1995	10,3	95,3
Jun/1996	11,5	109,3
Dez/1996	7,1	108,6
Jun/1997	6,4	126,0
Dez/1997	7,6	137,6
Jun/1998	8,7	136,1
Dez/1998	10,3	117,4

Fonte: Elaboração própria a partir de dados presentes em Puga (1999).

A crise do México, ocorrida ao final do ano de 1994, desencadeou uma fase de instabilidade econômica sobre os “países emergentes” da América Latina, dentre eles o Brasil. Diante dessa situação, a política adotada foi de elevação nas taxas de juros da economia brasileira. A alteração no padrão de inadimplência pode ser explicada por essa elevação nas taxas de juros da economia.

Gráfico 3
Evolução da Taxa Básica de Juros no Brasil (jul/1994 – dez/1995)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados presentes no banco de dados IPEADATA.

As alterações nas taxas de juros no período podem ser visualizadas no gráfico acima. O gráfico demonstra que, em fevereiro de 1995, ocorreu a interrupção de uma tendência de decréscimo nas taxas de juros que se observava desde a implementação do Plano Real. A elevação nos juros, no início de 1995, foi uma resposta à fuga de capitais observada após a crise do México do final de 1994.

Além da elevação nas taxas de juros, Barros & Almeida Jr. (1997:5) apontam outro fator referente à falta de qualidade nas análises de crédito no setor bancário: os bancos não tiveram a percepção de considerar que o excesso de liquidez dos demandantes se devia à transitória expansão da demanda agregada oriunda da estabilidade do nível de preços. Em outras palavras, em uma situação na qual a expectativa seja de momentâneo excesso de liquidez, a análise de crédito das instituições bancárias deve considerar a repentina reversão do ciclo e a conseqüente redução na liquidez dos agentes, e, a partir disso, restringir o crédito. Todavia, esse procedimento de análise de crédito parece não ter sido observado e a quantidade de empréstimos de liquidação duvidosa se elevou.

A reversão do ciclo de crescimento econômico já no começo de 1995 – como pode ser visualizado no gráfico 1 – e a elevação das taxas de juros internas tiveram como resultado uma enorme elevação dos créditos em atraso e em liquidação (Barros & Almeida Jr., 1997:5).

O que se observou, portanto, foi a estagnação da oferta de crédito após o Plano Real. A efêmera euforia proporcionada pela elevação na demanda agregada não foi capaz de impulsionar a expansão do crédito. Como se verá em seção subsequente, a qual trata precisamente de estudos que procuram mensurar a evolução do crédito no Brasil, alguns estudos apontam para a evolução do crédito no período. Contrariamente a esse ponto vista, Souza (2001) – através de um estudo baseado em uma metodologia diferente da adotada pelos outros estudos – aponta para um rompimento da tendência de elevação do crédito com a implantação do Plano Real.

O rompimento dessa tendência pode ser explicado pela atuação das autoridades monetárias, devido à sua nítida intenção em controlar a desenfreada expansão no crédito. Logo após o Plano Real, defronte à expectativa de crescimento do crédito e diante de uma provável tendência à elevação nos índices de preços, as autoridades monetárias adotaram medidas visando conter a expansão do crédito. Uma dessas medidas foi a expansão dos depósitos compulsórios: “o

recolhimento compulsório sobre depósitos à vista passou de 48% para 100%, sobre os depósitos de poupança passou de 10% para 30%, e foi instituído um recolhimento de 30% sobre o saldo dos depósitos a prazo”. (Barros & Almeida Jr., 1997:7).

Provavelmente, a expansão do crédito tenha sido limitada tanto pela atuação da autoridade monetária através do recolhimento de compulsórios, quanto pela observação do crescimento da inadimplência por parte dos bancos. Todavia, como indicada na introdução desse capítulo, a adesão ao Acordo da Basileia parece ter sido forte fator de inibição à expansão ao crédito no Brasil, durante a década de 1990, o que será visto na seção subsequente à que trata da dinâmica de entrada das instituições bancárias estrangeiras.

1.2 A Dinâmica de Entrada das Instituições Bancárias Estrangeiras no Sistema Financeiro Brasileiro e sua Implicação sobre o Crédito

Akiüz (1993), citado por Aldrichi (1997:125), salienta que o aparato regulatório que prevalece sobre uma estrutura bancária não deve coibir a concorrência entre as instituições bancárias, devendo, porém, impedir que a concorrência se aprofunde, o que diminuiria, através de comportamentos que envolvem risco moral, a eficiência produtiva das instituições bancárias.

Por detrás da dinâmica de entrada de instituições bancárias estrangeiras no sistema financeiro nacional, havia tanto os interesses do governo e das autoridades monetárias brasileiras quanto os das próprias instituições bancárias internacionais. Os interesses de que as instituições bancárias internacionais adentrassem o mercado bancário brasileiro devem ser visualizados sob a ótica da evolução do sistema financeiro internacional. Como indica Adati (2002:22) as *“transformações do setor bancário brasileiro que convergem para a desnacionalização bancária estão inseridas num contexto mais amplo de reestruturação do setor em nível mundial”*.

Os interesses das instituições bancárias em aumentar sua dimensão através da internacionalização proporcionada por fusões e aquisições são sumarizados por Aronovich (1999), citado por Adati (2002:22). São sete os incentivos à consolidação financeira no âmbito internacional através de fusões e aquisições no setor bancário.

O primeiro incentivo indica que o aumento da dimensão da instituição bancária pretende maximizar seu próprio valor, de maneira que se eleve sua solidez no sistema financeiro, tendo por

consequência aumentar a demanda por suas ações no mercado de capitais e diminuir seu custo financeiro médio. Além disso, pode-se imaginar que, devido à elevada participação da instituição bancária no mercado, seja facilitado o acesso a linhas de auxílio governamental em situações de elevada probabilidade de risco sistêmico⁵.

O segundo incentivo deriva da possível existência de outros tipos de maximização que não seja a do próprio valor da instituição bancária. Por exemplo, executivos e gerentes podem acreditar que o crescimento da dimensão da instituição bancária potencialize seus próprios salários e gratificações. Além disso, o governo pode acreditar que a existência de instituições bancárias maiores e, potencialmente mais sólidas financeiramente, possa minimizar custos oriundos da proteção do sistema bancário, a qual é provável de emanar das autoridades monetárias se há considerável probabilidade de risco sistêmico.

O terceiro incentivo, proveniente de fusões e aquisições, indica que as instituições bancárias podem usufruir elevados ganhos de escala na utilização de novas tecnologias baseadas em telecomunicações e informática. Como indica Adati (2002:24), “*o progresso tecnológico pode propiciar importantes reduções de custos operacionais, aumentar o volume de serviços (...) agilizar a execução de transferências e pagamentos financeiros*”, além de contribuir para “*a criação de serviços financeiros intensivos em tecnologia, tais como os derivativos e a engenharia financeira*”. Portanto, os ganhos de escala proporcionados pelas novas tecnologias induziriam as instituições bancárias a buscarem o aumento de sua dimensão.

Como quarto incentivo, tem-se que o aumento da dimensão da instituição bancária poderia proporcionar o oferecimento de novos serviços financeiros, fazendo com que as outras instituições bancárias concorrentes operassem em escala ineficiente ou oferecessem serviços financeiros que não fossem mais adequados ao mercado.

Como quinto fator, a própria tendência à redução das barreiras regulatórias incentiva a dinâmica de fusões e aquisições no sistema financeiro internacional. Nos Estados Unidos, por

⁵ O risco sistêmico tem sua origem na incapacidade de pagamento de um ou mais participantes do sistema financeiro. De acordo com SOUZA (2001:6), “*o risco sistêmico é o risco de que a falha de uma participante no cumprimento de sua obrigação, na data devida, possa ocasionar a incapacidade de outros participantes cumprirem suas obrigações*”. Se acontecer dessa forma, poderá ocorrer que um processo generalizado de incapacidade de pagamentos e em cadeia afete outros participantes do sistema, proporcionando uma situação de instabilidade de todo o sistema de pagamentos, a qual é conhecida como crise sistêmica.

exemplo, foram reduzidos os limites à expansão geográfica de instituições bancárias, assim como foram parcialmente abolidas restrições a fusões entre bancos comerciais e de investimento. Como indica Aronovich (1999:204-205), citado por Adati (2002: 25), “*a elevada correlação entre o intenso movimento recente de fusões e aquisições de empresas do setor financeiro e o calendário das medidas de desregulamentação são absolutamente claros*”. Na União Européia, a desregulamentação proporcionou que qualquer banco pertencente a um dos quinze países membros pudesse atuar livremente dentro de todo o limite geográfico da região.

Além disso, a onda de privatizações de instituições bancárias estatais, justificadas pela necessidade de saneamento fiscal dos respectivos estados controladores, é o sexto incentivo à consolidação financeira no âmbito internacional através de fusões e aquisições no setor bancário.

E, finalmente, o sétimo incentivo indica que o novo ambiente concorrencial na União Européia proporcionou um processo inicial de internacionalização das instituições bancárias em direção a outras regiões, como a América Latina, por exemplo. Isso ocorreu devido à busca por parte das instituições bancárias européias de regiões que apresentassem similitudes de idioma e de cultura, mas, principalmente, devido a algumas especificidades próprias de cada sistema regulatório dos países membros da comunidade européia.

Por outro lado, vários eram os benefícios apontados por governo e autoridades monetárias brasileiras que decorreriam da entrada de instituições bancárias estrangeiras na estrutura financeira nacional. Um dos benefícios citados se encontrava no fato de que instituições bancárias mais sólidas teriam o papel de fortalecer a estrutura bancária nacional contra choques macroeconômicos. Um outro benefício resultaria da elevação da concorrência entre as instituições bancárias, o que proporcionaria reduções nos *spreads* e nas taxas dos serviços bancários. A redução dos *spreads* teria como consequência principal sobre a atividade econômica a expansão do crédito e dos investimentos. Um terceiro benefício se daria quando as instituições bancárias estrangeiras adquirissem ativos de instituições nacionais em liquidação por estarem com crônicos desequilíbrios patrimoniais. Esse terceiro benefício teria por consequência auxiliar na reestruturação do sistema bancário brasileiro (Barros & Almeida Jr., 1997:18).

Retornando ao objetivo desse capítulo, de análise da evolução do crédito no Brasil, pode-se dizer que dois dos incentivos à consolidação bancária internacional fortalecem a hipótese de

elevação do crédito no Brasil a partir da entrada das instituições financeiras estrangeiras: os ganhos de escala proporcionados pelas novas tecnologias da informação induziriam as instituições entrantes a expandirem suas atividades bancárias no Brasil, de maneira que, por conseguinte, o crédito também fosse elevado; além disso, com a intenção de que as instituições bancárias nacionais operassem em escala ineficiente ou oferecessem serviços financeiros que não fossem mais adequados ao mercado, o aumento da dimensão das instituições bancárias entrantes poderia proporcionar o oferecimento de novos serviços financeiros, expandindo a oferta de crédito no Brasil.

Esses incentivos aos bancos internacionais entram em conformidade com um dos benefícios indicados pelo governo e autoridades monetárias brasileiras, o qual resultaria da entrada dos bancos estrangeiros: a elevação da concorrência entre as instituições bancárias proporcionando reduções nos *spreads* e nas taxas de serviços bancários; a redução dos *spreads* teria como conseqüências a expansão do crédito, dos investimentos e da atividade econômica.

Todavia, no Brasil, o processo de internacionalização recente se caracterizou simplesmente pelo fato de instituições bancárias internacionais se lançarem em fusões ou aquisições de instituições bancárias nacionais e na instalação de filiais à medida que as barreiras à entrada de instituições financeiras estrangeiras eram reduzidas. Como dito acima, acreditava-se que, no momento em que ingressassem no país, as instituições bancárias oriundas de países caracterizados por elevadas relações crédito/ PIB reproduzissem internamente a mesma operacionalização de empréstimos adotada nos países onde se situavam as matrizes de tais instituições, o que teria por conseqüência expandir a oferta de crédito no sistema financeiro nacional, o que de fato não ocorreu, como se verá na seção seguinte. Um estudo que conclui em um sentido muito próximo a esse é o de Freitas & Prates (2001:87), o qual relata que

“(...) estudos recentes têm demonstrado que, ao contrário dos argumentos propalados pelas instituições multilaterais, governos e analistas de mercado em defesa da abertura dos sistemas bancários periféricos ao ingresso de bancos estrangeiros, o aumento da participação desses bancos não alterou a dinâmica dos mercados de crédito domésticos, no sentido de ampliação dos prazos, redução dos custos e da seletividade” (FREITAS & PRATES, 2001:87).

A hipótese presente em Adati (2002) indica que, apesar de terem ocorrido certas transformações institucionais no sistema financeiro nacional na década de 1990 – como a eliminação do ambiente inflacionário e a crescente participação de instituições bancárias estrangeiras –, a continuidade de algumas características constitutivas do sistema financeiro nacional não permitiu a expansão do crédito. A autora cita – como algumas das características do sistema bancário que permaneceram inalteradas –, a continuidade da dependência do sistema em relação a recursos externos, a preferência quanto às operações de curto prazo e a obtenção de ganhos especulativos baseados em taxas de juros reais elevadas. A manutenção dessas características – ou talvez o aprofundamento delas –, teria por consequência a interrupção da expansão da oferta de empréstimos no Brasil.

Como se verá na exposição do trabalho de Soares (2001), além da política de elevação no recolhimento compulsório e de manutenção de altas taxas de juros internas, a expansão ao crédito no Brasil também foi limitada pelos desdobramentos provocados pela adesão ao Acordo da Basiléia.

1.3 A Estagnação do Crédito no Brasil na Década de 1990

Além de analisar os trabalhos de Puga (1999) e de Barros & Almeida Jr. (1997), Soares (2001) discorre sobre vários outros autores que apontaram para o crescimento do crédito após o Plano Real. Este autor indica que a conclusiva unanimidade daqueles trabalhos quanto ao crescimento do crédito não parece satisfatória, devido a vários descuidos no tratamento dos dados e à utilização de metodologias diferenciadas que não permitem a comparação entre os trabalhos. Por exemplo, enquanto alguns trabalhos utilizam o montante do crédito total (IBGE, 1997, PUGA, 1999, e PAULA *et alli*, 1999), outros utilizam montantes relacionados a créditos setoriais. Mesmo os estudos que utilizam o montante de crédito total apresentam divergências metodológicas. O estudo do IBGE efetua uma análise qualitativa, enquanto os outros dois efetuem análises quantitativas, porém diferenciadas quanto aos dados utilizados: “*o estudo de Puga utiliza dados do setor bancário convertidos em dólar enquanto o de Paula utiliza dados de dez grandes bancos privados deflacionados pelo IGP-DI*” (Soares, 2001:11). Além da impossibilidade de comparação entre os três estudos que utilizam o crédito total, Soares (2001) indica que os estudos quantitativos de Barros & Almeida Jr. (1997) e de Troster (1998) não

esclarecem se os dados foram dolarizados, ou se estão a preços correntes ou a preços constantes, de maneira que a comparação entre estes também não pode ser feita. Finalmente, Soares (2001) indica que os estudos se baseiam em períodos diversos, além de se preocuparem apenas com a taxa de crescimento do crédito entre os pontos extremos do período, deixando de observar se eles seriam pontos normais em termos do padrão da série. Todos os estudos expostos pelo autor apresentaram crescimento do crédito no Brasil, mas sem apresentarem convergência quanto ao valor da taxa de crescimento devido à escolha do período analisado e à forma de medir o crescimento entre dois pontos.

Soares (2001) desenvolve, então, um estudo que procura criar uma série temporal para os dados sobre o crédito concedido pelas instituições bancárias, os quais foram extraídos do Suplemento Estatístico do Banco Central. Utilizaram-se dados para o período de janeiro de 1989 a agosto de 1999, os quais foram transformados a preços correntes em preços constantes, através do IGP-DI, e convertidos devido às alterações no padrão monetário introduzidas em agosto de 1993 e com o Plano Real de julho de 1994⁶. O autor indica que, para que o crédito tenha se elevado após o Plano Real – como demonstram os estudos citados anteriormente –, seria preciso que sua taxa de crescimento fosse substancialmente maior que no período pré-Plano Real. O que os dados demonstram, todavia, é que a taxa de crescimento do volume de crédito concedido era positiva antes do Plano Real, passando a ter uma média nula depois disso, o que indica uma tendência de estabilidade. A conclusão a que o estudo chega é de que *“no período anterior ao Plano Real, o crédito total apresentava tendência de crescimento e que após o Plano deixou de apresentá-la”* (SOARES, 2001:16). Portanto, a expectativa de que a estabilidade do nível de preços e a entrada de bancos estrangeiros proporcionassem a expansão do crédito não é corroborada por esse estudo, que explicita a série temporal acerca da evolução do crédito no Brasil. Na verdade, observou-se que, à época da introdução do Plano Real, ocorreu uma interrupção de uma tendência de crescimento do crédito que se verificava anteriormente. Além disso, a dinâmica de entrada dos bancos estrangeiros no sistema financeiro brasileiro também não foi capaz de proporcionar uma expansão no volume de crédito no país. Portanto, algum fato

⁶ Para que valores correntes de um período anterior a uma alteração no padrão monetário possam ser comparados a valores correntes do período posterior, é necessária a conversão dos dados nominais. No caso da alteração do padrão monetário de agosto de 1993, basta dividir os valores correntes por 1.000. No caso do Plano Real, de julho de 1994, basta dividir os valores correntes por 2.750, o qual era o valor de uma URV (Unidade Referencial de Valor) em Cruzeiros Reais. Note-se que para a transformação direta de valores correntes anteriores a agosto de 1993 para valores correntes para o período após o Plano Real, basta dividir aqueles valores por 2.750.000.

ocorrido durante o período parece ter anulado os efeitos expansionistas da estabilidade dos preços e da entrada dos bancos estrangeiros sobre o volume de crédito concedido no país.

A hipótese com a qual Soares (2001) passa a trabalhar é a de que a adesão do Brasil ao Acordo da Basiléia, à época do Plano Real, criou um limite à concessão de crédito por parte dos bancos e alterou o padrão de aplicações nos diversos ativos existentes, fazendo com que o crédito bancário não se expandisse, mesmo diante da estabilização dos preços e da abertura do mercado proporcionada pela entrada das instituições bancárias estrangeiras. Essa abordagem remete a análise àquela terceira característica da estrutura bancária brasileira no início da década de 1990, a qual foi citada na introdução desse capítulo: a importância dos ganhos proporcionados pelos títulos públicos federais para as receitas das instituições bancárias.

1.3.1 O Acordo da Basiléia

Akiüz (1993), citado por Aldrighi (1997:125), descreve que intervenções governamentais têm sido efetuadas em vários países com a intenção de contornar as ineficiências de mercados financeiros. Segundo o autor, tais intervenções devem ocorrer através de regulamentações prudenciais que: a) impeçam a concessão de crédito bancário a poucas empresas; b) impeçam que os bancos possuam especulativamente propriedades imobiliárias, ações ou outros ativos de risco; c) requeiram índices mínimos de capitalização das instituições bancárias e provisões para créditos de liquidação duvidosa; d) e constituam mecanismos de supervisão dos bancos, com a finalidade de reduzir riscos e impedir a especulação.

Nesse sentido, o Acordo da Basiléia foi um documento formulado pelo *Bank of International Settlements* (BIS) em 1988, sendo, a princípio, aprovado pelos Bancos Centrais dos países do G10⁷. Posteriormente, outros países vieram a aderir ao documento. Em suma, o Acordo da Basiléia busca indicar um limite padrão máximo de ativos que uma instituição bancária pode alavancar a partir de uma certa quantia de capital próprio. Essa preocupação com a padronização teve dois objetivos principais. Primeiramente, pretendeu-se reduzir a competição desigual entre os bancos no âmbito internacional, que resultava das distintas disposições às quais as instituições bancárias se submetiam em seus países de origem. Além disso, almejou-se reduzir riscos

⁷ O G10 é formado pela Bélgica, Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Holanda, Suécia, Reino Unido, Estados Unidos e Luxemburgo.

relacionados à atividade bancária, e, com isso, garantir a solvência e a liquidez do sistema bancário internacional.

A atividade bancária – assim como todo o sistema financeiro – é caracterizada pela existência de vários tipos de riscos, como o risco de crédito, o risco de mercado e o risco de liquidez. A preocupação quanto a esses riscos é considerável pelo fato de que a adoção de uma postura bastante arriscada por parte de uma única instituição bancária pode engendrar a probabilidade de ocorrência de risco sistêmico.

O risco de crédito pode ser definido como *“o risco de a contraparte devedora dos recursos financeiros não cumprir com sua obrigação pelo valor total, na data do vencimento, ou mesmo posteriormente”* (SOUZA, 2001:5). Por sua vez, o risco de mercado se refere ao risco envolvido nas variações dos valores dos recursos financeiros como resultado de oscilações em taxas, preços ou índices. O terceiro tipo de risco, o risco de liquidez, pode resultar da ocorrência dos dois tipos de risco descritos acima, e, por isso, apresenta uma definição mais dinâmica. O risco de liquidez pode ser definido como o risco envolvido na ocorrência de um descasamento temporal entre os recebimentos que a instituição bancária deva perceber a partir dos seus ativos e os pagamentos que deva efetuar em relação a seus passivos exigíveis (FORTUNA, 2002:544). Portanto, o risco de liquidez pode resultar de uma indevida administração dos fluxos monetários resultantes dos ativos e dos passivos da instituição bancária, mas também pode provir de fatores exógenos à administração, e engendrar a elevação dos riscos de crédito e de mercado. Todavia, a principal preocupação quanto a riscos se refere ao risco sistêmico, o qual deriva dos outros tipos de riscos descritos acima. O risco sistêmico pode ser definido como a probabilidade de ocorrência de uma situação na qual uma instituição bancária, ou qualquer outro participante do sistema financeiro, apresente incapacidade em honrar seus compromissos e pagamentos, de maneira que os demais agentes do sistema tenham sua própria capacidade de pagamentos afetada por um processo em cadeia, proporcionando uma situação de instabilidade de todo o sistema de pagamentos, o que se denomina por crise sistêmica (FARIA, 2003:18).

O Acordo da Basileia tem como objetivos definir padrões internacionais com fins de reduzir tanto os riscos que envolvam a atividade bancária quanto a competição desigual entre as instituições bancárias. O Acordo busca, então, padronizar a forma de se mensurar o capital e os

ativos das instituições bancárias, e indicar o limite máximo para a alavancagem de ativos financeiros a partir de uma certa quantidade de capital próprio.

Em relação ao capital das instituições bancárias, o acordo introduz o conceito de Patrimônio Líquido Ajustado (PLA), que é formado pela soma dos valores integrais de certas contas do balanço patrimonial da instituição bancária – como as contas de capital social, reservas de capital, reservas de lucros livres de compromissos –, e por uma parcela da soma dos valores de outras contas como reservas de reavaliação, reservas de contingências, reservas especiais de lucros não distribuídos, entre outras.

Padronizada a forma de se mensurar o capital a partir do PLA, o Acordo estipula o cálculo do Patrimônio Líquido Exigível (PLE), o qual é calculado a partir dos ativos em posse da instituição bancária, e que indicará um limite mínimo ao qual o PLA não pode ser inferior. Para o cálculo do PLE, o Acordo utiliza ponderações relacionadas aos riscos de crédito e de mercado dos ativos, e uma proporção entre capital e ativos. Matematicamente, o cálculo do PLE pode ser expresso por:

$$\text{PLE} = \alpha(\sum r_i t_i),$$

em que α é a razão capital-ativo, a qual é o inverso da alavancagem $\mathbf{a}$, ou seja, $\alpha = \frac{1}{\mathbf{a}}$;

$\sum r_i t_i$ é a soma de todos ativos da instituição bancária ponderados por seus respectivos riscos; r_i é o risco envolvido na posse do ativo $\mathbf{i}$, e t_i é o valor do ativo $\mathbf{i}$.

Para a conclusão do cálculo do PLE, o Acordo da Basiléia indica certos valores de α e quais as ponderações $\mathbf{r}$ para cada tipo de ativo $\mathbf{t}$.

Como dito, a razão capital-ativo α é calculada como o inverso da alavancagem, ou seja, $\frac{1}{\mathbf{a}}$. O Acordo padronizou o índice de alavancagem $\mathbf{a}$ em 12,5, resultado obtido em estudos feitos nos 50 maiores bancos dos Estados Unidos, os quais apresentaram uma média de alavancagem próxima a esse valor. Algebricamente, uma alavancagem de 12,5 indica uma razão capital-ativo de 0,08. Isso pressupõe que para cada 100 unidades monetárias em ativos ponderados por seus respectivos riscos, uma instituição bancária precisa manter 8 (oito) unidades monetárias de

capital. A adoção de uma postura mais arriscada por parte de uma instituição bancária presumiria uma maior necessidade de capital própria que uma posição alternativa mais conservadora.

Explicitado o valor padronizado do parâmetro razão capital-ativo, é preciso indicar a padronização proposta pelo Acordo que está relacionada aos diversos riscos envolvidos na posse dos diferentes ativos das instituições bancárias. São indicadas cinco categorias de riscos para os ativos a partir da qualidade do devedor: disponibilidades, títulos públicos federais, aplicações em ouro, títulos dos governos estaduais e municipais, e créditos, com as ponderações de risco de 0%, 10%, 20%, 50% e 100%, respectivamente. Como se pode observar, ao elevar a posse de disponibilidades como um de seus ativos, uma instituição bancária não sofre alterações no cálculo de seu Patrimônio Líquido Exigível, pelo fato de este ativo apresentar fator de ponderação de risco igual a 0%. Sendo assim, a elevação de disponibilidades não aumenta o Patrimônio Líquido Exigível para a instituição bancária em questão, e, portanto, não requer elevações no Patrimônio Líquido Ajustado. Ao contrário, os demais tipos de ativos explicitados pelo Acordo da Basiléia apresentam coeficientes de ponderação de risco positivos, o que indica que qualquer elevação na quantidade de tais ativos em posse da instituição bancária aumentaria o valor do Patrimônio Líquido Exigível, o que poderia requerer uma elevação no Patrimônio Líquido Ajustado.

Resumidamente, o Acordo da Basiléia estabelece as contas do balanço patrimonial da instituição bancária que devem ser somadas para se calcular o Patrimônio Líquido Ajustado, o qual deve ser superior ao Patrimônio Líquido Exigível, sendo este último calculado como uma proporção α – expressa pela razão capital-ativo, ou o inverso da alavancagem $\mathbf{a}$ – do somatório dos ativos da instituição ponderados por seus respectivos riscos associados à qualidade dos devedores.

1.3.2 A Adesão do Brasil ao Acordo da Basiléia

As medidas expedidas pela autoridade monetária brasileira em consonância ao Acordo da Basiléia foram caracterizadas por um rigor maior que o presente nos parâmetros indicados no próprio documento do BIS. Além de impor limites à expansão do crédito, as resoluções e circulares expedidas pelo Banco Central criaram nas instituições bancárias a expectativa de uma rigidez subsequente ainda maior, o que incentivava a manutenção do Patrimônio Líquido

Ajustado bem acima do Patrimônio Líquido Exigido que vigia anteriormente, como forma de se obter uma maior flexibilidade para ajustes posteriores. A consequência foi a redução do montante de empréstimos concedidos em favor da aquisição de títulos públicos federais.

Em 1994, a resolução 2.099 do Banco Central estabeleceu a prática de cálculo do PLE para as instituições bancárias brasileiras em função do risco dos ativos. Porém, o procedimento de cálculo do PLA definido pelo Acordo da Basiléia somente passou a ser adotado no Brasil a partir de agosto de 1998, através da Resolução 2.543. Durante esse intervalo de tempo, utilizou-se o Patrimônio Líquido como aproximação do PLA.

Todavia, não parece ter sido essa inadequação ao Acordo que limitou a expansão do crédito no Brasil. Um outro aspecto presente na resolução 2.099 e nas regulamentações posteriormente emanadas da autoridade monetária brasileira é que parecem ter criado um limite para a expansão do crédito no Brasil. A imposição de um elevado nível de capital mínimo para a formação de uma instituição bancária e a indicação de um coeficiente de risco igual a zero para os títulos públicos federais – ambas medidas presentes na resolução 2.099 –, as reiteradas reduções no índice de alavancagem das instituições bancárias e as repentinas inclusões de outros tipos de ativos no cálculo do PLE é que podem explicar, em conjunto, a estagnação do volume de crédito concedido no Brasil após o ano de 1994.

Como afirma Troster (1998:7)⁸, citado por Souza (2001:30), a indicação de um elevado limite mínimo de capital para a formação de uma instituição bancária, sem a adoção de critérios conhecidos e de uma maneira súbita, restringiu a concorrência no setor, o que pode ter aumentado o poder de monopólio das instituições bancárias e a restrição da oferta de crédito. De acordo com Guerrero (2000), a indicação de valores mínimos de capital para a criação de uma instituição bancária deve levar em conta dois fatores. Em primeiro lugar, o limite não pode ser bastante elevado, pois pode inibir a entrada de novas instituições bancárias e, dessa forma, favorecer a monopolização do mercado. Por outro lado, a definição de um limite muito baixo pode incentivar a entrada de instituições frágeis, elevando o risco sistêmico da estrutura bancária.

Além da imposição do elevado limite mínimo de capital, a resolução 2.099 indicava o modo de se calcular o PLE. Seguindo o proposto no documento da Basiléia, adotou-se um índice

⁸ TROSTER, Roberto L. *Overbanking no Brasil*. São Paulo: Makron Books, 1998.

de 12,5 para a alavancagem das instituições bancárias, resultando na relação capital-ativo de 0,08. A equação de cálculo do PLE seria:

$$\text{PLE} = 0,08(\sum r_i t_i)$$

Todavia, diferentemente do padronizado pelo Acordo, os ativos das instituições bancárias foram divididos em quatro grupos, cada um com o seu coeficiente de ponderação de risco: foram considerados como de risco nulo os recursos em caixa, as reservas em moeda nacional e estrangeira no Banco Central, e os títulos públicos federais, devendo ser ponderados pelo fator de risco igual a 0%; depósitos bancários mantidos em outros bancos, aplicações em ouro, disponibilidades em moeda estrangeira e créditos tributários perceberiam um fator de ponderação de risco de 20%; títulos estaduais e municipais, financiamentos habitacionais e aplicações no interbancário deveriam ser ponderados pelo fator de ponderação de risco de 50%; finalmente, operações de empréstimos e financiamentos, aplicações em ações, debêntures, obrigações da Eletrobrás, títulos da dívida agrária, operações vinculadas a bolsas de valores, de mercadorias e de futuros deveriam ser ponderados pelo fator de risco de 100%. A equação a seguir demonstra o cálculo do PLE ao designarmos a relação capital-ativo e os respectivos coeficientes de risco dos ativos das instituições bancárias brasileiras.

$$\text{PLE} = 0,08 \cdot [(0 \cdot T_1) + (0,20 \cdot T_2) + (0,50 \cdot T_3) + (1,00 \cdot T_4)],$$

sendo, respectivamente, T_1 , T_2 , T_3 e T_4 os valores dos grupos de ativos explicitados acima.

A divergência da Resolução 2.099 em relação à padronização da ponderação de riscos dos ativos proposta pelo Acordo da Basileia ocorre no coeficiente de ponderação do risco conferido aos títulos públicos federais, incluídos na equação acima no subgrupo T_1 . O fator de risco de 0% conferido aos títulos públicos federais indica que qualquer elevação no volume desses ativos em posse de uma instituição bancária não requererá o aumento no Patrimônio Líquido Exigível de tal banco. Como afirma Souza (2001:31), “a limitação de os bancos comprarem títulos do governo federal passa a ser sua capacidade de captar recursos a um custo inferior ao rendimento desses títulos”. Exemplificando, diante de uma redução no limite de alavancagem dos ativos das instituições bancárias, de modo que se reduzisse também a relação lucro-capital da instituição,

mesmo que se apresentasse uma súbita melhoria na relação lucro-ativos, a recomposição da relação lucro-capital poderia ocorrer através da aquisição de títulos públicos federais, até o ponto em que o custo de se captar recursos junto ao público fosse ligeiramente inferior à receita auferida pela posse dos títulos públicos federais. Sendo assim, é importante considerar a possibilidade de se adquirir títulos da dívida pública federal, sem impacto no Patrimônio Líquido Exigível, diante de certas alterações posteriores à resolução 2.099 e da necessidade das instituições bancárias manterem sua lucratividade em relação ao patrimônio líquido.

Deve ser levado em conta que essas alterações posteriores à resolução 2.099 ocorreram durante o período no qual o volume de crédito permaneceu estagnado no Brasil – como demonstram dados do FMI –, as quais modificaram principalmente o índice de alavancagem do capital e o nível de risco dos ativos.

A resolução 2.139 do Banco Central, de dezembro de 1994, incluiu as operações ativas de *swap* no cálculo do Patrimônio Líquido Exigível. Não foi designado um coeficiente de risco para esse ativo, mas uma razão capital-ativo específica de 0,15, o que indicava uma alavancagem de 6,66 para tal ativo. O resultado dessa resolução foi a elevação do PLE de todas as instituições bancárias que possuíam operações ativas de *swap*. A equação a seguir expressa matematicamente o efeito da resolução 2.139 sobre a fórmula de cálculo do PLE das instituições bancárias que possuíam operações de *swap*:

$$\text{PLE} = 0,08 \cdot [(0 \cdot T_1) + (0,20 \cdot T_2) + (0,50 \cdot T_3) + (1,00 \cdot T_4)] + 0,15 \cdot (\sum S)$$

As operações de *swap* na equação acima estão incluídas no último termo, sendo designadas pela variável *S*, e apresentando sua respectiva relação capital-ativo de 0,15.

Diante de tal alteração, o ajuste das instituições bancárias poderia ocorrer de dois modos. Em um deles, poderia ser elevado o PLA através de injeções de capital ou a partir de fusões com instituições bancárias que apresentassem um PLA mais elevado que o próprio PLE da primeira instituição, de modo que o PLA da instituição bancária consolidada fosse superior que o PLE consolidado. A relação lucro-capital da instituição bancária seria reduzida, o que poderia ser contornado pela aquisição de títulos de dívida pública federal, sem elevações no PLE, até que a antiga relação lucro-capital fosse alcançada.

Um segundo modo de se adequar à nova situação se daria pela redução no PLE, através da diminuição das operações ativas de *swap* e de outros ativos ponderados positivamente. Nesse caso, a relação lucro-capital também se reduziria, devido à redução nos lucros, e a aquisição de títulos públicos federais, também sem impacto no cálculo do PLE, seria a alternativa de recomposição da rentabilidade da instituição bancária. A única diferença na segunda alternativa seria que alguns ativos de maior fator de ponderação de risco, como os empréstimos, teriam sua posição relativa no total de ativos diminuída.

Resumidamente, as duas alternativas de ajuste teriam como conseqüências a elevação dos títulos públicos federais como proporção da carteira de ativos das instituições bancárias, e a redução da proporção dos ativos de maior coeficiente de ponderação de risco, como os empréstimos. Outras medidas promulgadas posteriormente pela autoridade monetária brasileira requereram ajustes que tiveram as mesmas conseqüências, como se verá a seguir.

O Banco Central expediu a resolução 2.399, em junho de 1997, e a circular 2.784, em novembro do mesmo ano, elevando a razão capital-ativo específica das operações ativas de *swap* para 0,16 e 0,20, respectivamente. Essas alterações tornaram a elevar o PLE das instituições bancárias que negociavam tais ativos. Novamente, as alternativas de ajuste seriam pela elevação do PLA ou através da redução do PLE, tendo por conseqüência a redução na relação lucro-ativo que poderia se recomposta por uma maior quantidade relativa de títulos públicos federais e uma menor quantidade de empréstimos como proporção da carteira de ativos das instituições bancárias. Além de tais alterações, a resolução 2.399 e a circular 2.784 elevaram também a razão capital-ativo dos demais ativos, passando de 0,08 para 0,10 e 0,11, respectivamente. Algebricamente, essas alterações reduziram a capacidade de alavancagem das instituições bancárias para ativos como os empréstimos. Mais uma vez, os ajustes descritos no parágrafo anterior foram adotados. A equação para o cálculo do PLE passou a ser a seguinte, após a circular 2.784:

$$\text{PLE} = 0,11 \cdot [(0 \cdot T_1) + (0,20 \cdot T_2) + (0,50 \cdot T_3) + (1,00 \cdot T_4)] + 0,20 \cdot (\sum S)$$

Posteriormente, em agosto de 1999, a circular 2.916 do Banco Central elevou a ponderação de risco do crédito tributário de 20% para 300%. Essa medida fez com que tais ativos fossem os de maior risco dentre os ativos bancários brasileiros, e a alternativa de recomposição

da relação lucro-capital, nesse caso, ocorreria diretamente pela redução da quantidade desses ativos como proporção da carteira das instituições bancárias e pela maior aquisição de títulos públicos federais.

1.3.3 Evidências Empíricas Acerca da Evolução do Crédito no Brasil

O trabalho de Souza (2001) afirma que a quantidade de títulos públicos federais como proporção dos ativos totais das instituições bancárias brasileiras se elevou durante a década de 1990. Além disso, esse trabalho indica que a proporção de empréstimos, em relação aos ativos totais dos bancos, foi reduzida no mesmo período.

Analisando dados do FMI sobre a oferta bancária de crédito no Brasil, observa-se que a participação do crédito bancário concedido ao setor privado, como proporção do total do crédito bancário doméstico, apresenta tendência de redução a partir do ano de 1994. A evolução da proporção do crédito bancário doméstico destinado ao setor privado na década de 1990 e nos anos recentes pode ser visualizada na tabela 5. O ano de 1994 apresenta a maior participação do crédito concedido pelo setor bancário ao setor privado na série de dados, com uma proporção de 84% do total do crédito concedido. A partir de 1994, a participação do setor privado no total do crédito doméstico bancário se reduz até se estabelecer em um nível pouco superior a 40% do total.

Tabela 5
Evolução do Crédito Bancário Concedido ao Setor Privado como Proporção do Total do Crédito Bancário Doméstico (1990-2004)

Anos	Participação do Crédito Bancário Concedido ao Setor Privado como Proporção do Total do Crédito Bancário Doméstico
1990	0,43
1991	0,45
1992	0,52
1993	0,61
1994	0,84
1995	0,79
1996	0,71
1997	0,68
1998	0,50
1999	0,47
2000	0,49

2001	0,45
2002	0,44
2003	0,42
2004	0,44

Fonte: Elaboração própria a partir de dados presentes nas Estatísticas Financeiras Internacionais do Fundo Monetário Internacional (FMI, 2005).

É importante, ainda, observar a evolução do crédito bancário doméstico como proporção do PIB durante o período analisado. A tabela 6 expõe esses dados.

Tabela 6
Evolução do Crédito Bancário Concedido ao Setor Privado como Proporção do PIB (1990-2003)

Anos	Crédito Bancário Concedido ao Setor Privado como Proporção do PIB
1990	0,39
1991	0,43
1992	0,67
1993	0,96
1994	0,58
1995	0,37
1996	0,32
1997	0,33
1998	0,35
1999	0,35
2000	0,36
2001	0,35
2002	0,36
2003	0,35

Fonte: Elaboração própria a partir de dados presentes nas Estatísticas Financeiras Internacionais do Fundo Monetário Internacional (FMI, 2005).

Como se pode observar, a proporção crédito bancário concedido ao setor privado em relação ao PIB apresentou elevação até o ano de 1993, quando atingiu seu maior valor, de 96%. A partir desse ano, tal proporção foi reduzida até se estabelecer em um patamar próximo dos 35%. Essa série de dados confirma a proposição de Soares (2001) de que se interrompe realmente o fim de um processo de crescimento do crédito durante a época de implantação do Plano Real, em julho de 1994.

1.4 Conclusões

Após o Plano Real e a conseqüente redução das receitas de *floating* dos bancos, dois ajustes ocorreram no sistema bancário brasileiro. Um deles se deu através da eliminação das dependências bancárias caracterizadas por elevados custos médios, devido ao fato de não apresentarem uma escala suficientemente considerável. Pode-se definir as dependências com escala insuficiente aquelas com menores números de transações financeiras e de clientes, apresentando, por isso, maiores custos operacionais médios. Além disso, outro processo de ajuste indicou que as dependências bancárias remanescentes deveriam expandir crédito diante do momento de crescimento macroeconômico, para elevar as receitas de aplicação de recursos, compensando, dessa forma, a redução nas receitas oriundas do *floating*.

O processo de entrada de instituições bancárias estrangeiras no sistema financeiro nacional durante a década de 1990 não alterou a dinâmica do mercado de crédito bancário tradicional, nem ao menos ampliou prazos ou reduziu os custos e a seletividade, ao contrário do que era esperado pelo governo e por analistas de mercado.

O trabalho de Mendonça de Barros & Almeida Jr. (1997) aponta que o crédito se expandiu e o número de dependências bancárias não decresceu consideravelmente no primeiro ano do Real. Contrariamente, o trabalho de Soares (2001) mostra que o volume de crédito concedido se manteve estável após o Plano Real; e o trabalho do Dieese (1999) expõe que a abrangência do atendimento bancário foi reduzida nas regiões brasileiras de menor produto e renda, evidenciando, portanto, que o crédito pode ter sido expandido em algumas regiões em detrimento de outras.

A estagnação do volume de crédito concedido deve ser conferida, segundo Soares (2001), ao fato de a autoridade monetária brasileira ter aderido às proposições do Acordo da Basiléia, a partir de 1994, de uma maneira muito mais rígida que a presente no próprio Acordo, e ao tratamento inadequado conferido ao risco relacionado aos títulos públicos federais no cálculo do PLE das instituições bancárias. O coeficiente de risco dos títulos públicos federais igual a zero no cálculo do PLE indicava que a recomposição da relação lucro-capital – que reiteradamente diminuía por conta das novas medidas expedidas pelo Banco Central, seja pela redução do lucro devida às reduções nos ativos e no PLE, seja pelos acréscimos no capital devidos à necessidade

de elevação no PLA – poderia ocorrer até o ponto em que a taxa de juros de captação de recursos junto ao público fosse ligeiramente inferior à taxa de juros dos títulos públicos federais.

Resumidamente, a atuação da autoridade monetária brasileira – rígida em relação aos preceitos da Basiléia e inadequada em relação ao tratamento dos títulos públicos federais – pode explicar o rompimento da tendência crescente e a subsequente estagnação do crédito no Brasil em um período no qual a estabilização nos preços e a entrada de instituições bancárias estrangeiras indicavam para uma evolução no volume do crédito concedido no país.

Os dados disponibilizados pelo FMI demonstram que a proporção do crédito bancário concedido ao governo federal em relação ao crédito bancário doméstico se elevou a partir do ano de 1994, enquanto a participação do setor privado decaiu. Além disso, observa-se, no meio da década de 1990, o rompimento de uma tendência crescente da participação do crédito bancário concedido ao setor privado como proporção do PIB, um posterior declínio e a manutenção em um baixo nível nos anos recentes.

Diante do ambiente de racionamento do crédito no Brasil, torna-se interessante abordar o tema microcrédito. O microcrédito é um serviço financeiro que pretende disponibilizar recursos aos excluídos do crédito bancário tradicional. Ele seria, portanto, uma alternativa interessante para a expansão do crédito no Brasil e para o conseqüente desenvolvimento econômico. O capítulo a seguir pretenderá abordar o tema microcrédito. Relembrando a hipótese adotada pelo presente trabalho, o microcrédito no Brasil não apresentaria certas características importantes, fazendo com que se assemelhasse ao crédito bancário tradicional. Dessa forma, o microcrédito não teria a capacidade de proporcionar a expansão potencial que seria observada caso apresentasse suas características inerentes.

CAPÍTULO 2

DEFINIÇÃO DE MICROCRÉDITO, CARACTERÍSTICAS OPERACIONAIS DAS INSTITUIÇÕES DE MICROFINANÇAS, TAXA DE PENETRAÇÃO DA INDÚSTRIA E EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS

O presente capítulo pretenderá abordar o tema microcrédito. A ênfase que se procurará dar ao tratamento do assunto é direcionada pela tentativa de se julgar a hipótese adotada por esse trabalho: de que o microcrédito no Brasil não apresenta algumas características que deveria possuir, assemelhando-se, por isso, ao crédito bancário tradicional. Diante disso, é preciso definir o termo microcrédito e apresentar algumas das características operacionais das instituições de microfinanças, as quais disponibilizam ao público os microcréditos.

É interessante, todavia, introduzir o tema microcrédito após demonstrar o tratamento dado pelo Paradigma da Economia da Informação às imperfeições de informações em mercados financeiros. De acordo com esse paradigma, o mercado tradicional de empréstimos tem a característica de não atender à demanda por crédito da economia devido às assimetrias de informações existentes. A partir dessa incapacidade de atendimento da demanda por empréstimos pelo setor bancário tradicional é que se torna interessante introduzir o tema microcrédito. Esse encaminhamento metodológico se deve a dois fatores. Primeiramente, pelo fato de o microcrédito procurar atender às populações que não têm suas necessidades financeiras supridas pelas instituições bancárias tradicionais. Em segundo lugar, pelo fato de uma das metodologias de concessão do microcrédito, o aval solidário, conseguir contornar dois problemas presentes no crédito bancário tradicional que impossibilitam a expansão do crédito: o requerimento de garantias reais e a inadequada motivação do tomador em relação ao pagamento das parcelas firmadas em contrato.

O Paradigma da Economia da Informação será, portanto, explicitado inicialmente, para que, posteriormente, o tema microcrédito seja introduzido. Após a explicitação da definição do microcrédito e das características operacionais das instituições de microfinanças – além de um

debate acerca de seus objetivos –, esse capítulo procurará demonstrar a reduzida taxa de penetração da indústria de microfinanças no Brasil. Os dados obtidos em pesquisa de campo junto a instituições de microfinanças do estado de Minas Gerais têm demonstrado elevação do montante de microcrédito concedido. Todavia, a baixa taxa de penetração da indústria microfinanceira requer uma análise aprofundada de aspectos relacionados à oferta de serviços microfinanceiros.

A partir da reduzida oferta defronte à extensa demanda por microcrédito, a expansão do setor poderia estar condicionada a fatores microeconômicos relacionados à própria oferta, os quais seriam influenciados por aspectos macroeconômicos característicos do ambiente no qual as instituições de microfinanças se situam, ou, ainda, pelo marco regulatório do setor. Algumas evidências empíricas sobre a oferta de microcrédito no Brasil demonstrarão dois fatores de extrema importância para a discussão da possibilidade de expansão do microcrédito. Um deles se refere, como presente em Nichter *et alli* (2002), à elevada participação de títulos de dívida pública como proporção dos ativos das instituições de microfinanças. Essa constatação indicaria uma similitude das instituições de microfinanças brasileiras em relação às instituições bancárias brasileiras. Como visto no capítulo anterior, as instituições bancárias tradicionais apresentam grande proporção de seus ativos alocados em títulos de dívida pública do governo federal brasileiro. O outro fato, também demonstrado por Nichter *et alli* (2002), indica elevada taxa de inadimplência das carteiras de microcrédito das instituições de microfinanças brasileiras. Uma das explicações para isso seria o desvirtuamento das metodologias de concessão de microcrédito, ao não serem empregados métodos característicos de concessão como o aval solidário.

O capítulo se conformará em mais cinco seções. Na primeira, o Paradigma da Economia da Informação será brevemente explicitado, dando enfoque aos problemas que geram o racionamento de crédito por parte das instituições bancárias tradicionais. A segunda seção procurará definir o termo microcrédito e apresentar algumas de suas características operacionais. Na terceira seção será demonstrada a baixa taxa de penetração da indústria de microfinanças no Brasil, apontando para a necessidade de se avaliar aspectos relacionados à oferta dos serviços de microfinanças. A quarta seção relatará algumas evidências empíricas sobre a indústria microfinanceira no Brasil. Finalmente, na última seção será construída uma breve conclusão.

2.1 O Paradigma da Economia da Informação: as Imperfeições em Mercados de Empréstimos e o Conseqüente Racionamento do Crédito

Essa seção se baseia no abrangente trabalho de Aldrichi (1997), o qual explicita diversas teorias que buscaram tratar a influência dos fatores financeiros sobre o desenvolvimento econômico.

As teorias *mainstream* em relação aos mercados financeiros pressupõem que eles são perfeitos, no sentido de as taxas de retorno dos diversos ativos existentes se ajustarem através dos seus respectivos riscos, de tal maneira que todas as taxas de retorno dos ativos sejam equivalentes. Conseqüentemente, haveria uma tendência em direção a um equilíbrio, em que não haveria escassez de recursos financeiros a serem disponibilizados aos demandantes.

Várias linhas de pensamento têm criticado a visão acima. Todas essas linhas de pensamento abordam principalmente os mercados financeiros formais. Uma delas, surgida na década de 1970 e denominada de Paradigma da Economia da Informação, ao criticar a visão de mercados financeiros perfeitos, torna-se interessante para o desenvolvimento do presente capítulo, pois permite que seja definido precisamente como o microcrédito deve ser operacionalizado além de indicar sua área de atuação. O Paradigma da Economia da Informação resulta da inobservância empírica da hipótese neoclássica de que “*os participantes dos mercados [dispõem] das mesmas informações a respeito das variáveis econômicas*” (Aldrichi, 1997:67). De acordo com a teoria neoclássica, se essa hipótese não é observada, não há alocação ótima dos recursos e não se alcança o equilíbrio competitivo. Essa noção, presente no Paradigma da Economia da Informação, pode ser estendida também aos mercados financeiros.

Os preceitos presentes no Paradigma da Economia da Informação podem, portanto, apresentar uma explicação para a incapacidade de as instituições bancárias tradicionais atenderem a existente demanda por crédito. Segundo o paradigma, essa incapacidade é conseqüência da “*heterogeneidade no grau de risco dos que demandam crédito e da dificuldade e dos custos com que se defrontam aqueles fornecedores para diferenciar entre os solicitantes de crédito*” (Aldrichi, 1997:68). A ineficiência dos mercados financeiros se conforma, portanto, nas interações, sob assimetria de informações, entre ofertantes e demandantes de crédito.

Há dois tipos principais de problemas resultantes da informação assimétrica, conhecidos como seleção adversa e risco moral. A situação de seleção adversa ocorre quando uma das partes envolvidas detém informação privada sobre suas próprias características (*hidden information*). A situação de risco moral ocorre quando uma das partes envolvidas detém informação privada sobre suas próprias ações ou decisões (*hidden action*). Resumidamente, nos casos de mercados financeiros, a situação de seleção adversa resulta do comportamento dos ofertantes de crédito frente às informações que possuem em relação aos demandantes, enquanto o problema do risco moral é decorrência da maneira de agir dos demandantes de crédito.

O problema da seleção adversa deriva da existência de diferentes probabilidades de *default* dos demandantes, isto é, de diferentes expectativas que os ofertantes formam quanto ao potencial dos demandantes de crédito honrarem suas dívidas. Como o conhecimento dessa distribuição de probabilidade é custoso, ou mesmo impossível de ser alcançado, a elevação nas taxas de juros dos ofertantes, em resposta ao excesso de demanda por crédito, faz com que os demandantes com maior aversão ao risco – e, provavelmente, possuidores dos melhores projetos – desistam do financiamento de seus projetos. Desta forma, persistem demandando crédito somente aqueles que possuem os projetos menos produtivos, ocorrendo, portanto, uma seleção de caráter adverso. Diante disso, surge a racionalidade dos ofertantes em racionar o crédito.

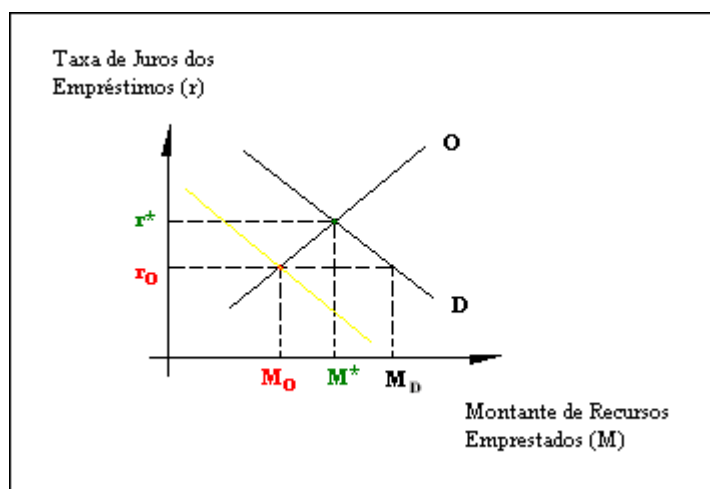
O problema do risco moral (ou *moral hazard*) consiste na opção feita pelos demandantes de crédito de se sujeitarem a projetos mais arriscados frente à elevação nas taxas de juros cobradas pelos empréstimos. Como a obtenção de lucro preserva uma relação diretamente proporcional ao risco envolvido no empreendimento, e como no caso de fracasso do empreendimento as responsabilidades do devedor serem limitadas pelos recursos de que ele dispõe, não há, portanto, nenhum incentivo para que sejam evitados os riscos da atuação displicente do demandante de crédito. Da mesma forma que no parágrafo anterior, a consequência seria o racionamento do crédito por parte dos ofertantes.

Após a elucidação desses dois problemas é possível considerar como racional, sob o ponto de vista do prestador, a manutenção de excesso de demanda por crédito na economia. Como bem observa Baltensperger (1987), citado por Aldrichi (1997:69), a taxa de juros dos empréstimos não atua na equiparação entre oferta e demanda por crédito, perdendo também seu

papel na alocação dos recursos, cabendo a ela apenas limitar as perdas derivadas dos comportamentos de seleção adversa e de risco moral. Como explicitado por Lima (2004:22),

“(...) a taxa de juros funcionaria como um sinalizador para os bancos da qualidade dos tomadores (screening device), na medida em que os bons tomadores não estarão dispostos a pagar uma alta taxa de juros tendo em vista uma alta probabilidade de inadimplência, ao contrário dos maus tomadores, que estarão dispostos a pagar taxas de juros mais altas pelos mesmos motivos” (LIMA, 2004:22).

Gráfico 4 **Mercado de Empréstimos sob a Teoria Neoclássica e sob a Situação de Informação Assimétrica**



Fonte: Elaboração própria a partir da exposição presente em Aldrichi (1997)

O gráfico acima busca explicitar como a racionalidade dos emprestadores mantém a taxa de juros cobrada pelos empréstimos que disponibilizam abaixo da taxa que os demandantes aceitariam se o crédito fosse expandido, tendo como consequência o racionamento do crédito. O gráfico indica que o equilíbrio definido pela teoria neoclássica se daria nos cruzamentos das curvas de oferta (**O**) e de demanda (**D**) por crédito, pressupondo que os agentes possuem as mesmas informações sobre as variáveis econômicas. Nesse ponto, a taxa de juros cobrada pelos empréstimos seria r^* , e o montante emprestado seria de M^* . Entretanto, devido à existência dos problemas de seleção adversa e de risco moral, a operação do mercado de crédito ocorre no cruzamento da curva de oferta (**O**) com uma outra curva de demanda que se situa abaixo e à

esquerda daquela que expressa a demanda real por empréstimos na economia (**D**). Essa nova curva de demanda é indicada pela cor mais clara no gráfico acima. O cruzamento dessa curva de demanda com a curva de oferta de empréstimos (**O**) é caracterizada por taxa de juros e montante de recursos emprestados (**r_o e M_o**) menores que os valores de equilíbrio indicados pela teoria neoclássica⁹. Esta exposição gráfica serve para elucidar a situação na qual os emprestadores se negam a ofertar a quantidade de crédito demandada pela economia.

Pode-se supor que a expansão do crédito poderia se dar através da eliminação dos problemas de seleção adversa e risco moral no âmbito do próprio crédito bancário. Várias são as modificações na metodologia de concessão do crédito bancário que pretendem eliminar esses problemas do setor bancário tradicional e resolver o conseqüente racionamento do crédito. A seguir, encontram-se quatro dessas alterações na concessão do crédito bancário tradicional que pretendem solucionar os problemas resultantes da assimetria de informações.

Em primeiro lugar, pode-se exigir colaterais ou requerer um montante mínimo de autofinanciamento dos projetos, como maneira de se eliminar os demandantes que possam agir de maneira displicente na escolha e condução dos projetos (risco moral) e os demandantes de pior qualidade de pagamento (seleção adversa). Entretanto, Stiglitz & Weiss (1981), citados por Aldrighi (1997:70), argumentam que à medida que se elevam as exigências de garantias por parte dos credores, elevam-se também as pressões dos demandantes, o que tende a diminuir os retornos dos empréstimos, e, conseqüentemente, a motivação de se disponibilizar tais empréstimos, o que criaria uma tendência de retorno da oferta ao patamar que era observado antes da tentativa de eliminação dos problemas com tal solução.

Em segundo lugar, pode-se propor que sejam redigidos contratos mais completos com a intenção de coibir atitudes caracterizadas por riscos exagerados por parte de tomadores de empréstimos. Todavia, esses contratos “*são custosos e pressupõem a existência de uma infraestrutura jurídica desenvolvida que assegure seu cumprimento*” (Aldrighi, 1997:70). Portanto, da mesma forma que no caso anterior, os retornos dos empréstimos seriam reduzidos devido à elevação nos custos causada pela estrutura burocrática criada, de maneira que não existam incentivos à expansão da oferta.

⁹ Uma taxa de juros mais alta significaria a inclusão deliberada do financiamento dos empreendimentos mais arriscados.

Em terceiro lugar, a superação da situação de risco moral poderia ocorrer através da inclusão de cláusulas contratuais que procurassem beneficiar os credores quando se observasse a atuação dos demandantes no sentido de elevar os riscos dos empreendimentos. Isso dependeria, evidentemente, da capacidade de os credores efetivamente conseguirem monitorar os projetos desenvolvidos pelos devedores. A crítica que se pode desferir a essa proposição se encontra na dificuldade de se monitorar os demandantes.

Finalmente, o Paradigma da Economia da Informação indica uma possibilidade de os intermediários financeiros superarem os problemas de natureza informacional, tentando elevar as economias de escopo¹⁰ relacionadas ao maior acesso às informações, o que resultaria em menores custos das transações financeiras e alocação mais eficiente da poupança. Isso teria a propriedade de diminuir o risco de *default*, o que faria com que se concentrasse a poupança nas instituições financeiras, produzindo um efeito de aumento da acumulação de capital. A crítica que se faz é conformada na necessidade de se obter as informações a baixo custo.

Torna-se, então, interessante discutir as modificações na metodologia de concessão do crédito bancário descritas acima sob a luz do microcrédito. Antes, porém, deve-se destacar que o microcrédito pretende atender as parcelas da população que não são atendidas pelo setor bancário tradicional através de metodologias de concessão de crédito alternativas.

A primeira modificação na metodologia de concessão do crédito tradicional – de contornar as assimetrias de informação pela exigência de colaterais ou requerimento de um montante mínimo de autofinanciamento dos projetos – também se torna ineficaz para o caso do microcrédito, pois esse tipo de crédito se destina justamente às camadas de baixa renda, cujos componentes não possuem, na maioria das vezes, bens que possam ser designados como garantias nem recursos a serem destinados aos projetos como montante mínimo de autofinanciamento. Não se quer dizer, todavia, que não possam ser financiados indivíduos, excluídos do setor bancário tradicional, que consigam oferecer tais garantias ou participar do

¹⁰ Economias de escopo decorrem de vantagens de produção ou de custo decorrentes da produção de dois ou mais produtos sob a mesma unidade produtiva ou empresa. No setor de serviços bancários, as economias de escopo podem derivar da redução de custos proporcionada pela oferta de vários serviços financeiros em uma mesma agência bancária; ou ainda, no âmbito da empresa, o compartilhamento de uma mesma administração para as diversas agências bancárias resulta em economias de escopo (PINDYCK & RUBENFIELD, 1994:285-289). Na análise de Stiglitz, as economias de escopo derivam do maior acesso às informações que os bancos possuem, o que reduz os custos da intermediação financeira e melhora a alocação eficiente dos recursos, podendo ter como consequência a concentração da poupança nos bancos.

financiamento dos projetos através de recursos próprios. Como se verá em uma seção posterior, essa não é a metodologia característica do microcrédito.

Em relação à segunda modificação, de serem redigidos contratos mais completos com a intenção de coibir atitudes caracterizadas por riscos exagerados por parte de tomadores de empréstimos, a negação de seu emprego pelo microcrédito pode ser efetuada pela mesma justificativa indicada para o caso do crédito tradicional: esses contratos *“são custosos e pressupõem a existência de uma infraestrutura jurídica desenvolvida que assegure seu cumprimento”* (Aldrighi, 1997:70). O emprego dessa modificação pelo microcrédito teria como consequência elevar os custos das instituições que oferecem os serviços financeiros, impossibilitando o acesso de amplas camadas não atendidas pelo setor bancário tradicional devido à necessidade de elevação nas taxas de juros para proporcionar receitas mais elevadas.

Quanto à terceira modificação – de que a superação da situação de risco moral poderia ocorrer através da inclusão de cláusulas contratuais que procurassem beneficiar os credores quando se observasse a atuação dos demandantes no sentido de elevar os riscos dos empreendimentos, e que os credores pudessem efetivamente monitorar os projetos desenvolvidos pelos devedores –, observa-se uma profunda convergência com as características do microcrédito. O aval solidário é uma metodologia de concessão do microcrédito no qual se forma um grupo de solicitantes de crédito em que os tomadores ficam comprometidos ao cumprimento do pagamento das parcelas do financiamento dos componentes do grupo que se tornarem inadimplentes. Isso tem a capacidade de beneficiar o emprestador por eliminar a possibilidade de risco moral e de seleção adversa. Essa noção de aval solidário será aprofundada mais adiante.

Finalmente, a quarta modificação, de elevação das economias de escopo para a obtenção de informações relacionadas aos demandantes, enfrentaria a mesma crítica efetuada sob a luz do crédito bancário: o custo de obtenção das informações pode inviabilizar essa modificação na metodologia de concessão de créditos.

De uma maneira conclusiva, o Paradigma da Economia da Informação trata dos problemas que criam o racionamento da oferta de crédito por parte do setor bancário tradicional. Como indica Lima (2003:22), *“esse modelo se baseia na hipótese de que a existência de informações imperfeitas no mercado financeiro impede que os bancos diferenciem os bons e os*

maus pagadores, isto é, aqueles que têm maior probabilidade de saldar sua dívida e os que não têm”. A partir disso, surgem modificações na metodologia de concessão do crédito bancário que não se apresentam muito eficazes. Todavia, à luz do microcrédito, pode-se observar uma possibilidade de disponibilização de recursos financeiros através de uma metodologia de concessão de pequenos empréstimos que reduz a seleção adversa e o risco moral: o aval solidário.

O aval solidário é um método substitutivo à solicitação de garantias aos demandantes. Uma seção posterior apresentará a maneira de se conceder crédito através do aval solidário e a sua capacidade de reduzir a seleção adversa e o risco moral. Antes, porém, pretender-se-á definir o termo microcrédito.

2.2 Definições que Envolvem o Termo Microcrédito

Uma precisa definição do termo microcrédito é interessante para que se possa separar os desvirtuamentos legítimos do termo daquelas mutações que fariam com que o microcrédito se assemelhasse ao crédito tradicional. Será conceituado o termo microcrédito, cuja definição é englobada por um termo mais abrangente: microfinanças. Além disso, é preciso considerar a destinação dos recursos oferecidos sob a rubrica do microcrédito: para investimento ou para consumo. Todas essas “variações” do microcrédito – para investimento, para consumo, microfinanças - são legítimas pois pretendem atender ao público excluído do setor bancário tradicional.

2.2.1 Microcrédito

O termo microcrédito se refere à oferta de recursos financeiros de baixos valores que se destinam a atender à necessidade de liquidez de pequenas unidades produtivas ou comerciais caracterizadas em sua maioria pela informalidade, baixa produtividade e escassez de capital. Em uma outra definição, seriam elegíveis ao microcrédito as pequenas unidades produtivas informais sem acesso ao setor bancário formal por não apresentarem garantias como contraprestação aos inadimplementos dos contratos de empréstimos (BARONE *et alli*, 2002:11).

Pode-se, portanto, resumir que o microcrédito é destinado a pequenas unidades produtivas caracterizadas pela baixa produtividade, informalidade, escassez de capital, incapacidade de oferecer garantias e inacessibilidade ao setor bancário tradicional.

Observa-se uma certa causalidade entre as características dos empreendimentos citadas acima, de modo que se crie uma “armadilha” dos empreendimentos assim caracterizados, que continuamente impediria o acesso ao crédito fornecido pelo setor bancário tradicional. Inicialmente, a baixa produtividade e a escassez de capital teriam uma ligação de causa mútua: a baixa produtividade causaria a escassez de capital, também ocorrendo o inverso. Além disso, a baixa produtividade tem ainda sua causalidade em direção à informalidade, pois, diante de uma situação de baixa produtividade, os requerimentos legais tornam-se secundários. A escassez de capital proporcionaria também a incapacidade de se oferecer garantias ao setor bancário tradicional. Essa última característica, conjugada com a informalidade, induziria à inacessibilidade ao setor bancário tradicional. Finalmente, a incapacidade de se financiar pelo setor bancário tradicional impossibilitaria a injeção de capital no empreendimento e, portanto, impediria a elevação da produtividade e do montante de capital, fechando-se, dessa forma, o ciclo no qual estão submetidos os empreendimentos assim caracterizados. Essas relações causais demonstram as dificuldades sob as quais se situam os empreendimentos com as características citadas.

As pequenas unidades produtivas com essas cinco características seriam, então, inaptas a receber crédito do setor bancário tradicional. É no âmbito das pequenas unidades produtivas com tais características que o microcrédito deve pretender atuar, a partir de uma metodologia de concessão de crédito diferente da empregada no setor bancário tradicional, o qual, em sua operacionalização normal de fornecimento de créditos, exige cumprimentos formais por parte do empreendimento e a concessão de garantias para a liberação de créditos. A elaboração do serviço microfinanceiro consubstanciado no microcrédito deve, portanto, levar em conta a flexibilização dessas solicitações. Além disso, deve-se também considerar a baixa produtividade e a escassez de capital na seleção dos demandantes a serem atendidos.

2.2.2 Microcrédito: para Consumo ou para Investimento

Na literatura especializada, o microcrédito tem sido definido para fins estritamente produtivos por duas razões. A primeira razão se refere à limitação legal imposta a algumas instituições de microfinanças – como as sociedades de crédito ao microempreendedor (SCM), por exemplo –, de emprestarem apenas para empreendimentos com finalidades produtivas. A segunda razão se refere ao fato de que o risco de crédito seja menor no microcrédito produtivo do que no

microcrédito para consumo, devido ao fato de que o microempreendimento alvo do crédito produtivo ter maior capacidade de gerar uma renda que assegure o pagamento da obrigação contratada, o que reduz o risco do crédito (PEREIRA, 2004:1). A continuação da definição presente em Barone *et alli* (2002) confirma essa preocupação e a conseqüente restrição do microcrédito à destinação produtiva. Segundo esses autores, o microcrédito é “*um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é utilizado com o uso de metodologia específica*”. Todavia, a definição do termo tem se expandido legitimamente para além do explicitado acima.

O termo microcrédito tem sido usado também para designar o crédito de baixos valores destinados ao consumo de toda a população marginalizada do sistema bancário tradicional. Não se pode indicar, por isso, um desvio do termo – pelo simples fato de inexistir um vocábulo próprio para que ocorra a distinção entre dois tipos de microcrédito: para consumo e para investimento – nem ao menos que isso se refira a uma desvirtuação ilegítima do microcrédito.

O tratamento de Brusky & Fortuna (2002:8) em relação aos microempreendimentos é relativamente amplo, pois esses autores consideram que tais unidades produtivas são normalmente sediadas no conjunto doméstico familiar. Como afirmam tais autores,

“(...) os microempreendimentos não operam em vácuos que separem seus negócios de seus lares. Os orçamentos da casa normalmente se misturam com os da empresa, e as emergências e pressões financeiras que desregulam os fluxos de receita e despesa ou que obrigam a realocação de recursos em um dos lados fatalmente terão efeitos no outro lado” (BRUSKY & FORTUNA, 2002:8).

Há, então, a possibilidade de um microcrédito para consumo ser requisitado para o financiamento do consumo do lar de um microempreendedor. Portanto, a ampla utilização do termo microcrédito impõe que seja feita uma diferenciação quanto à destinação dos recursos financeiros: para a aplicação como investimento ou capital de giro no microempreendimento, ou para a aquisição de bens de consumo pelas camadas de mais baixa renda da população.

Essa distinção é interessante por dois motivos, dada a existência de demanda por microfinanciamentos para satisfazer necessidades de consumo – e não apenas para investimento –

no lar no qual está inserido o microempreendimento. A primeira motivação à expansão do microcrédito para consumo está relacionada à instituição de microfinanças. Os microcréditos para consumo podem proporcionar economias de escopo às instituições de microfinanças, o que poderia ocasionar reduções em seus custos. Se isso ocorrer, a consequência seria uma maior capacidade da instituição de microfinanças em alcançar sua viabilidade financeira.

A instituição de microfinanças deve considerar que o microcrédito para consumo requisita algumas informações relacionadas aos demandantes necessárias para a redução do risco de crédito e que podem ser obtidas a custos relativamente baixos. Se a renda esperada resultante do investimento proporcionado pelo microcrédito para investimento não for superior aos custos oriundos do microfinanciamento, é de se supor que o agente não efetivará sua demanda. Então, também se pode supor que parte dos agentes que tomaram microcréditos para investimento – e que não estão inadimplentes – tenham uma elevação em sua renda que proporcionará um aumento no consumo do lar no qual está inserido o microempreendimento. Diante disso, a observação de que o agente tomou um microcrédito para investimento indicaria um potencial aumento em sua renda, o que eliminaria parte do risco de crédito desse agente tomar um microcrédito para consumo, devido à elevação em sua capacidade de pagamento. Deve-se, todavia, considerar alguns fatores para a liberação de microcréditos para consumo, como existência de capacidade de pagamento residual, limites a serem liberados, prazos de liberação após a contratação do microcrédito para investimento, constatação do pagamento das parcelas do microcrédito para investimento nos prazos estipulados, dentre outros. A atuação da instituição de microfinanças junto aos agentes e a obtenção de informações em relação aos tomadores pode possibilitar o oferecimento desse serviço financeiro a baixos custos e elevar as economias de escopo e as receitas da instituição.

A segunda motivação para a ampliação do microcrédito de consumo decorre de os agentes de mais baixa renda poderem ampliar seu leque de possibilidades de consumo e gasto intertemporal. Brusky & Fortuna (2002) destacam o oferecimento de serviços de microfinanças para trabalhadores do setor informal e para estudantes de baixa renda. Os trabalhadores do setor informal são os próprios empregados nos microempreendimentos alvos do microcrédito para investimento. O microcrédito para consumo pode ser destinado com baixo risco de crédito se for constatado junto ao empregador responsável pelo microempreendimento, o qual tenha sido

anteriormente financiado por um microcrédito para investimento, se efetivamente o agente demandante de crédito percebe remuneração de seu trabalho. Nesse caso, economias de escala e novas receitas são proporcionadas à instituição de microfinanças, ao mesmo tempo em que se passa a abranger uma maior parcela das camadas de mais baixa renda da população. Quanto aos estudantes de baixa renda, é clara a demanda por serviços e produtos financeiros, mas, nesse caso, o oferecimento dependeria do desenvolvimento de ferramentas de análise de crédito capazes de reduzir os riscos envolvidos.

Como visto, é legítimo o surgimento do microcrédito para consumo, devido à possibilidade de se ampliar a oferta de crédito de maneira que se atenda camadas da população excluídas do setor bancário tradicional, ao mesmo tempo em que cria a possibilidade de uma atuação mais sólida das instituições de microfinanças.

2.2.3 Microfinanças

O termo microfinanças, por sua vez, é mais abrangente e sua definição engloba o termo microcrédito, podendo ser definido como qualquer tipo de serviço ou produto microfinanceiro destinado ao mesmo público alvo que se pretende atender através do microcrédito. Brusky & Fortuna (2002:7), através de uma conceituação menos específica, definem microfinanças “*como serviços financeiros – crédito, poupança ou seguros – de pequeno porte*”. Nichter *et alli* (2002:11) definem as microfinanças como “*serviços financeiros para pessoas de baixa renda*”, incluindo o crédito ao consumidor e *factoring*. O termo microfinanças englobaria, então, todos os serviços e produtos financeiros de pequeno porte aos microempreendimentos informais e aos agentes de mais baixa renda da sociedade, notadamente os excluídos da abrangência do setor bancário tradicional.

Resumidamente, o termo microcrédito se refere à concessão de créditos, enquanto o termo microfinanças se refere – além da concessão de empréstimos –, à captação de poupança, contratação de seguros, dentre outros serviços ou produtos financeiros, aos mesmos microempreendimentos informais e aos agentes de mais baixa renda da sociedade. Os serviços microfinanceiros, que não sejam o microcrédito, prestam-se a atender necessidades financeiras dos excluídos do setor bancário tradicional, não ocorrendo, portanto, nenhum desvirtuamento ilegítimo das microfinanças.

Da mesma forma que a definição do termo microcrédito não se restringe ao investimento, a definição do termo microfinanças também deve ser expandido para atender qualquer necessidade financeira dos excluídos do setor bancário tradicional. Brusky & Fortuna (2002) enfatizam que a definição do termo microfinanças também deve incluir o atendimento a assalariados informais e estudantes de baixa renda. A ampliação dos serviços disponibilizados pelas instituições de microfinanças – de maneira que seguros, poupanças e outros serviços financeiros sejam ofertados –, faz com que sejam elevadas suas economias de escopo, ao mesmo tempo em que o leque de oportunidades de consumo e investimento intertemporal dos atendidos pode ser expandido. Além disso, a captação de poupança por parte das instituições de microfinanças teria como consequência a expansão dos recursos necessários para a conformação do *funding* do microcrédito.

Brusky & Fortuna (2002) acreditam que os serviços microfinanceiros distintos do microcrédito são tão importantes para as instituições em seu intuito de se tornarem suficientes financeiramente, quanto para as classes excluídas do atendimento oferecido pelo setor bancário tradicional. Além de aumentarem o acesso dos excluídos do sistema bancário tradicional a serviços financeiros, os demais serviços e produtos de microfinanças também proporcionam meios para a diversificação das instituições de microfinanças. Ainda em relação aos demandantes, os serviços ou produtos microfinanceiros alternativos – como poupanças e seguros, por exemplo –, podem ser formas de os indivíduos de mais baixa renda e os microempreendedores evitarem endividamentos acima de suas capacidades de pagamentos em situações imprevistas e nos contratempos dos negócios. A presença de uma ampla gama de serviços e produtos microfinanceiros tem a capacidade de aumentar as opções de investimento e de consumo das populações de mais baixa renda. De acordo com Rashid & Townsend (1993), citados por Christen *et alli* (1995:11), as microfinanças têm a capacidade de suavizar o consumo dos agentes que a elas possuem acesso, possibilitando que o consumo seja pouco restringido em períodos de renda inadequada através do microcrédito, e fazendo com que, nos períodos de expansão da renda, parte dos recursos seja mantida para consumos posteriores através de poupanças e seguros.

Ledgerwood (1998) indica que muitas pessoas pobres têm atualmente demandado créditos produtivos e que elas podem absorvê-lo e usá-lo. Mas, como o campo das microfinanças tem

evoluído, pesquisas têm cada vez mais apoiado que, em muitas situações, pessoas pobres têm demandado poupanças, seguros e créditos para consumo tanto quanto créditos produtivos. As instituições de microfinanças têm começado a responder a essa demanda através do oferecimento de poupanças voluntárias e outros tipos de crédito (BRUSKY & FORTUNA, 2002).

2.3 Características das Operações de Microfinanças

De acordo com Ledgerwood (1998), as microfinanças, às vezes, imitam o sistema bancário tradicional. As instituições de microfinanças oferecem os mesmos serviços por maneiras similares, mas com grande flexibilidade, com um preço mais favorável aos microempreendedores e através de uma base mais sustentável. Essa flexibilidade à qual a autora se refere está relacionada à maneira à qual as instituições de microfinanças operam a concessão do crédito, diferenciando-se dos bancos tradicionais principalmente pelo fato de as microfinanças apreciarem informalmente os demandantes e os investimentos e utilizarem garantias substitutas às garantias reais.

Ledgerwood (1998) apresenta algumas características dos serviços microfinanceiros. Essa autora afirma que, normalmente, os serviços de microfinanças envolvem: a) empréstimos de pequenos valores; b) taxas de juros mais baixas que as presentes no setor bancário tradicional; c) apreciação informal dos demandantes e dos investimentos financiados; d) existência de garantias substitutas como aval solidário ou poupanças compulsórias; e) acesso a empréstimos repetidos e de valores mais elevados, levando-se em conta a performance do tomador; f) delineamento e monitoramento dos desembolsos dos empréstimos.

A primeira característica dos serviços microfinanceiros, da disponibilização de serviços de pequenos valores, é consequência do requerimento de adequação às necessidades do público alvo e da redução da possibilidade de perdas por parte das instituições de microfinanças.

A segunda característica, de necessidade de cobrança de uma taxa de juros mais baixa que a taxa de juros do setor bancário tradicional, justifica-se por se ter que fazer com que os serviços microfinanceiros sejam interessantes ao público que se deseja atender.

A conjugação dessas duas características cria uma situação na qual há um incentivo para que a instituição de microfinanças não atenda aos mais pobres dentre os excluídos do setor

bancário tradicional. Como os empréstimos são de baixo valor, a receita recebida pela instituição de microfinanças – referente à taxa pelo serviço e à taxa de juros do financiamento – é conseqüentemente de montante reduzido. Pode-se indicar, portanto, que o lucro de se conceder empréstimos é maior em créditos de valor elevado do que em créditos de baixo valor, supondo-se como iguais os custos operacionais e não-operacionais que envolvem o oferecimento do serviço financeiro. Portanto, no caso de créditos de baixo valor é possível imaginar situações nas quais a receita auferida não seja capaz de cobrir os custos envolvidos na disponibilização do empréstimo. Observa-se, então, um problema que envolve a concessão de créditos de valores reduzidos: o *trade-off* entre a viabilidade financeira da instituição de microfinanças e o alcance aos mais pobres, o que será tratado mais profundamente em uma subseção seguinte.

A terceira característica dos serviços microfinanceiros, de apreciação informal dos demandantes e dos investimentos financiados, deriva da necessidade de os demandantes de serviços microfinanceiros minimizarem seus custos de transação. Na maioria das vezes, os responsáveis pelos pequenos empreendimentos são também força de trabalho envolvida nas atividades produtivas. Portanto, a flexibilização de requerimentos burocráticos deve ser levada em conta pelas instituições de microfinanças como forma de não se excluir potenciais demandantes.

A quarta característica diz respeito à existência de garantias substitutas como aval solidário, poupanças compulsórias ou avalista/fiador.

O aval solidário é a conformação de um grupo de demandantes de créditos que se responsabilizam mutuamente pelo pagamento das parcelas dos financiamentos dos componentes do grupo que se tornarem inadimplentes. Essa metodologia tem se mostrado adequada especialmente entre clientes com dificuldades em oferecer garantias reais ou avalista/fiador, ou seja, o segmento mais pobre (SEBRAE, 2000). Normalmente, os grupos devem ser formados por indivíduos que se conheçam e atuem em uma mesma região. O aval solidário tem a capacidade de reduzir o risco moral e a seleção adversa. O risco moral é reduzido a partir do momento em que os próprios componentes dos grupos monitoram as atividades produtivas dos demais, devido ao receio de terem que assumir o inadimplemento daqueles que não honrarem suas parcelas. A seleção adversa é minimizada durante a formação do grupo, pelo fato de os indivíduos não aceitarem outros que possuam capacidade de pagamento duvidosa. Todavia, a formação de

grupos de aval solidário apresenta algumas dificuldades devido à necessidade de interação entre os componentes, mas têm demonstrado redução da inadimplência em programas de microfinanças internacionais (YUNUS, 2000).

A poupança compulsória, como garantia substitutiva, diz respeito ao requerimento de que uma parte da quantidade emprestada seja depositada com o prestador como poupança forçada ou saldo de compensação. Todavia, deve-se desvincular esse tipo de garantia substitutiva do termo poupança diante dos demandantes, pois, como apontam Christen *et alli* (1995:11), “*saving services provide exactly the kind of flexibility to respond to circumstances that the ongoing financial management process requires*”.

Um terceiro tipo de garantia substitutiva indicado por Lima (2004:30) é a apresentação, de forma individual, de avalista/fiador por parte do tomador do crédito. Esse tipo de garantia substitutiva gera dois problemas. Por um lado, ela eleva os custos de transação do tomador, devido à elevação nos requerimentos burocráticos. Por outro lado, eleva os custos da instituição de microfinanças devido à necessidade de se criar uma estrutura jurídica capaz de fazer valer os contratos. Além disso, deve-se considerar, como afirmado anteriormente, que esse tipo de garantia não se apresenta viável para as camadas mais pobres da população.

A quinta característica dos serviços microfinanceiros, de acesso a empréstimos repetidos e de valores mais elevados levando-se em conta a performance do tomador, também proporciona a minimização do risco moral e da seleção adversa. Isso ocorre através do incentivo dado aos demandantes, o qual está presente no fato de que o cumprimento do pagamento das parcelas proporcionará o acesso a outros financiamentos de valor mais elevado.

Finalmente, a sexta característica dos serviços microfinanceiros apontada por Ledgerwood (1998), de delineamento e monitoramento dos desembolsos dos empréstimos, tem dois objetivos importantes. Em primeiro lugar, o delineamento dos desembolsos pode ocorrer de uma maneira mais flexível, adequando-se às necessidades dos demandantes. Além disso, o monitoramento dos desembolsos por parte dos agentes de crédito tem a capacidade de reduzir o risco moral.

2.4 Características Operacionais das Instituições de Microfinanças e o Debate Acerca da Viabilidade Financeira Institucional

Ledgerwood (1998) indica que, devido às grandes perdas dos empréstimos e das recorrentes necessidades de recapitalização para a continuidade de sua operacionalização, os modelos de crédito subsidiado passaram a ser criticados em meados da década de 1980, evidenciando que eram requisitadas soluções baseadas em princípios de mercado. Isso conduziu a uma nova abordagem que considerou as microfinanças como uma parte integrante de todo o sistema financeiro. A partir de então, doadores têm procurado incentivar atividades de microfinanças focando instituições de microfinanças comprometidas em obter substancial alcance e sustentabilidade financeira. O foco recente é fornecer apenas serviços financeiros, enquanto os anos da década de 1970 e de parte da década de 1980 foram caracterizados pela disponibilização de pacotes integrados de crédito e treinamento, os quais requeriam subsídios. Mais recentemente, as ONGs microfinanceiras – como BancoSol, K-REP e ADEMI – têm sido transformadas em instituições financeiras formais que reconhecem a necessidade de oferecer serviços de poupança a seus clientes e o seu próprio acesso a fontes de fundos de mercado, mesmo confiando em fundos de doadores. Esse reconhecimento da necessidade de alcançar sustentabilidade financeira tem conduzido as microfinanças à corrente de abordagem de “*financial systems*”.

Essa abordagem é caracterizada pelos seguintes pontos: a) o crédito subsidiado mina o desenvolvimento; b) as pessoas pobres podem pagar taxas de juros elevadas a ponto de cobrirem os custos de transação e as conseqüências do mercado resultantes de informação imperfeita sob as quais os emprestadores operam; c) a meta de sustentabilidade (recuperação de custos e eventualmente lucros) é a chave não somente para a permanência institucional na concessão de empréstimos, mas também fazer com que a instituição seja mais focada e eficiente; d) devido ao fato de os empréstimos aos mais pobres serem de tamanho pequeno, as instituições de microfinanças precisam alcançar escalas consideráveis para se tornarem sustentáveis

Por outro lado, a meta das instituições de microfinanças como organizações de desenvolvimento é suprir as necessidades financeiras de parcelas do mercado não atendidas ou sub-atendidas, a fim de reunir objetivos de desenvolvimento. Esses objetivos de desenvolvimento, como exposto por Ledgerwood (1998), geralmente incluem um ou mais dos

que se seguem: a) reduzir a pobreza; b) fortalecer as mulheres ou outros grupos desfavorecidos; c) criar empregos; d) ajudar os negócios existentes a se desenvolverem ou diversificarem suas atividades; e) incentivar o surgimento de novos negócios.

Como se pode observar, existem objetivos financeiros que as instituições de microfinanças devem tentar almejar, e objetivos sociais que são seus objetivos principais.

As duas primeiras características dos serviços microfinanceiros apontadas na seção anterior – baixos valores dos empréstimos e baixas taxas de juros – ao analisadas conjunta e profundamente, proporcionam um *trade-off* no campo das microfinanças. Como visto, o empréstimo de pequenos valores a baixas taxas de juros pode criar uma situação em que os custos de oferecer o empréstimo não sejam superados pelas receitas decorrentes. Dessa forma, não haveria viabilidade financeira e a perpetuação da instituição. É a partir dessa visão que se defende a cobrança de taxas de juros positivas dos mais pobres, as quais sejam capazes de proporcionar a cobertura dos custos de disponibilização dos empréstimos e das conseqüências do mercado resultantes de informações imperfeitas.

Vários trabalhos se alinham a essa visão, como os de Rosemberg (1996), Rhyne (1998), Gibbons & Meehan (2000), e Christen *et alli* (1995). Outros trabalhos – como Gonzáles Vega *et al* (1996), Cermeño & Schreiner (1998), e Yaron, Benjamin & Charitone (1998), citados por Pereira (2004:16) –, têm também defendido a necessidade de se alcançar a viabilidade financeira institucional. Os autores que aderem a essa linha de pensamento, denominados de institucionalistas por Pereira (2004:16), defendem que, na verdade, a única maneira de se expandir os serviços microfinanceiros em direção aos mais pobres seria através da auto-suficiência financeira institucional. De acordo com esses autores, a viabilidade financeira teria a capacidade de possibilitar o acesso das instituições de microfinanças a fundos comerciais, o que expandiria o *funding* das instituições e os créditos concedidos, reduzindo os custos unitários e possibilitando o acesso dos mais pobres que anteriormente não poderiam ser atendidos de maneira contínua.

Conning (1998:2), citado por Gibbons & Meehan (2000:4), indica dois resultados benéficos que a auto-suficiência financeira institucional possibilitaria ao reduzir a dependência de recursos baseados em taxas de juros subsidiadas e em doações. Segundo a visão desse autor,

quando a instituição de microfinanças diminui sua dependência em relação a recursos subsidiados e doações, cria-se um incentivo ao aparecimento de inovações operacionais que possibilitam reduções de custos e que apontam para ganhos de escala no oferecimento de crédito. A redução de custos poderia resultar na ampliação da oferta de crédito, pois seria possível abranger gradualmente as camadas de mais baixa renda a partir da mesma estrutura, à medida que o custo médio de disponibilização dos créditos se reduz. Além disso, as inovações operacionais que tivessem como conseqüências reduções de custos proporcionariam uma maior rentabilidade à instituição de microfinanças. Isso facilitaria o acesso das instituições de microfinanças a grandes fundos de recursos provenientes de capitais privados. Portanto, a obtenção de grandes escalas de atuação e o acesso a recursos financeiros que não sejam apenas os resultantes de doações e empréstimos subsidiados poderiam promover a ampliação da abrangência de atuação das instituições de microfinanças, logrando reduzir efetivamente a pobreza em grande escala.

A indicação de que se deva pretender a auto-suficiência financeira institucional se baseia no raciocínio de que uma instituição de microcrédito conseguirá atuar junto ao máximo possível de agentes de mais baixa renda se tiver acesso a recursos financeiros disponibilizados pelo setor formal do sistema bancário, o que ocorreria somente se a instituição de microfinanças atuasse de maneira comercial, almejando auferir lucros, o que justifica, portanto, a busca de sua auto-suficiência financeira, mesmo que obtida inicialmente pela exclusão das camadas mais pobres da população. Sendo assim, de acordo com essa visão, não existiria realmente um *trade-off* entre o objetivo de aumentar o atendimento aos agentes de mais baixa renda e o objetivo de se alcançar a auto-suficiência financeira institucional. De acordo com essa corrente, a instituição de microfinanças deveria pretender alcançar ambos os objetivos concomitantemente, sendo a única forma de proporcionar crédito em larga escala aos agentes de mais baixa renda.

Várias críticas podem ser efetuadas à visão institucionalista de expansão do atendimento aos mais pobres como conseqüência da viabilidade financeira institucional. De acordo com a metodologia de concessão de microcréditos presente em Yunus (2000), a observação de certas características na seleção dos tomadores dentre os mais pobres da população pode proporcionar baixos índices de inadimplência e viabilidade financeira institucional. Portanto, a causalidade proposta por Yunus (2000) é inversa à causalidade institucionalista. Para Yunus (2000), o atendimento aos mais pobres gera por si só a viabilidade financeira institucional. Uma instituição

de microfinanças que atenda a agentes que não se situam na camada mais desfavorecida dentre os pobres foge da concepção metodológica do microcrédito presente no trabalho de Yunus (2000). Portanto, a viabilidade financeira deve ser obtida diretamente a partir da atuação junto às camadas de mais baixa renda.

Uma das instituições analisadas no trabalho de Christen *et alli* (1995), o *Grameen Bank*, de Bangladesh, é fruto de um projeto pioneiro de microcrédito iniciado no sul da Ásia, em 1976, pelo economista Mohamed Yunus. A metodologia empregada inicialmente no projeto *Grameen* indicava que os agentes de crédito deveriam selecionar indivíduos dentre os mais pobres, os quais fossem capazes de desenvolver uma atividade produtiva a partir de um pequeno financiamento. Essa metodologia resultou em um baixo índice de inadimplência e na viabilidade financeira institucional, mesmo pagando-se aos agentes de crédito salários acima da média da região.

A baixa inadimplência entre os mais pobres dentre a população seria resultado de fatores psicológicos e sociais, os quais motivariam o pagamento dos empréstimos contratados. Yunus (2000) indica que os indivíduos excluídos de serviços sociais, como saúde e educação, e em situação de extrema pobreza apresentam considerável motivação diante de um crédito que proporcione o desenvolvimento de uma atividade produtiva, o que resultaria no pagamento “religioso” das parcelas. Yunus (1997), citado por Aroca (2002:9), indica ainda que “*uno de los elementos claves para que un programa de microcrédito llegue a los más pobres, es aprovechar el capital social que ellos tienen como garantía de los microcréditos, ya que no cuentan con la riqueza necesaria como para dar garantías reales*”.

A proposição de Yunus (2000) não contradiz a noção de correlação positiva entre capacidade de pagamento e renda. A capacidade de substituição de consumo por dispêndios referentes à amortização de financiamentos é menor entre indivíduos de baixa renda comparativamente a indivíduos de renda mais elevada. Todavia, a aceitação dessa noção não indicaria para uma maior inadimplência entre os indivíduos de mais baixa renda, como procura demonstrar Yunus (2000). Segundo ele, a seleção dos tomadores dos microcréditos deve ocorrer entre os agentes de baixa renda que apresentem a possibilidade de desenvolver uma atividade produtiva. Tal metodologia seria capaz de engendrar baixa inadimplência e proporcionar a viabilidade financeira institucional.

A partir da utilização da metodologia de análise de crédito e seleção dos tomadores de Yunus (2000), pode-se presumir que a relação entre renda e inadimplência não pode ser representada por uma curva linear. É importante ressaltar que o projeto *Grameen* identificou que a principal característica dos clientes capaz de eliminar consideravelmente o risco de crédito era o fato de o demandante ser do sexo feminino. A baixa inadimplência entre as mulheres de Bangladesh pode ser resultado de aspectos religiosos e culturais desse país. O islamismo, religião predominante, não impede que as mulheres desenvolvam atividades produtivas. Entretanto, essa religião propugna uma extrema subordinação das mulheres a seus maridos, os quais, na maioria das vezes, impõem restrições ao desenvolvimento profissional e econômico delas. Dessa forma, o acesso dessas mulheres a uma oportunidade de desenvolvimento sócio-econômico geraria um incentivo que proporcionaria baixa inadimplência.

Yunus (2000) conseguiu demonstrar que o microcrédito era uma poderosa ferramenta para possibilitar que as mulheres de seu país superassem as barreiras impostas por seus maridos, e conseguissem elevar consideravelmente a renda de sua família, além de proporcionarem uma baixa taxa de inadimplência ao projeto *Grameen*.

O que se busca incorporar da exposição de Yunus (2000) é que as populações de países e regiões específicas apresentam certas características que, se observadas durante a seleção dos tomadores dos microcréditos, podem proporcionar baixa taxa de inadimplência para a instituição de microfinanças.

O trabalho de Christen *et alli* (1995) pressupõe que instituições de microfinanças que não atendam aos indivíduos de mais baixa renda possam alcançar a viabilidade financeira institucional, desviando-se da noção de Yunus (2000). Não se pretende criticar essa constatação, mas o que se busca indicar aqui é que a existência de uma instituição de microfinanças que não atenda aos mais pobres da população se desvia da própria metodologia pioneira do microcrédito presente em Yunus (2000). Não se pretende indicar, evidentemente, que instituições de microfinanças com a característica de não atendimento aos extremamente pobres devam ser abolidas. Mas que a obtenção da auto-suficiência financeira institucional por parte de tais instituições de microfinanças difere da viabilidade financeira obtida por instituições de microfinanças que focalizam os mais pobres. As instituições de microfinanças que não atendem aos mais pobres e são viáveis financeiramente utilizam a maior capacidade de pagamento dos

demandantes para apresentar baixa inadimplência, diferentemente de instituições de microfinanças que focam os mais pobres, como o caso do projeto *Grameen*, que a partir da seleção de demandantes proposta por Yunus (2000) conseguem baixos níveis de inadimplência e viabilidade financeira.

Seria interessante, por exemplo, observar se a renda média dos clientes atendidos por instituições de microfinanças que não abrangem os mais pobres se situaria no intervalo de renda dos clientes atendidos pelo setor bancário tradicional. Se isso for observado, uma explicação para esse fato poderia derivar de limitações impostas pela autoridade monetária sobre o setor bancário tradicional, impedindo a expansão de crédito em direção aos clientes potencialmente elegíveis aos serviços financeiros oferecidos pelos bancos tradicionais.

Isso decorreria da existência de uma parcela de demandantes de crédito que é excluída do setor bancário tradicional, mas que não se situa na camada de mais baixa renda da população. Esses excluídos que não se situam dentre os mais pobres não obteriam acesso ao crédito no setor bancário tradicional devido à incapacidade desse setor expandir a oferta de crédito.

Vários trabalhos – como Yaron, Benjamim & Charitone (1998), Schreiner (2001), Daley-Harris (2002), citados por Pereira (2004:16) –, indicam que o microcrédito operacionalizado nos moldes de independência financeira pode ser entendido como uma ferramenta de redução ou mesmo eliminação da pobreza mundial. Todavia, outros trabalhos – como Hulme & Mosley (1996), Bhatt & Tang (1998, 1999), e Morduch (2000), citados por Pereira (2004:16) –, apresentam evidências empíricas que têm constatado um tímido poder de penetração junto às camadas de mais baixa renda por parte das instituições de microfinanças preocupadas com a viabilidade financeira. Os trabalhos de Barone *et alli* (2002) e Nichter *et alli* (2002), além do próprio estudo de Pereira (2004), têm demonstrado que a indústria de microfinanças no Brasil não foge à regra acima.

A linha de pensamento contrária à institucionalista é denominada de *welfarist*. Alguns trabalhos – como Woller, Dunford & Woodworth (1999), Morduch (2000), Toscano (2001), Nissanke (2002) e Woller (2002), citados por Pereira (2004:16) –, podem ser definidos como de linha *welfarist*. Essa linha adota que populações de mais baixa renda são intrinsecamente mais vulneráveis a choques externos. Diante disso, a probabilidade de *default* dos mais pobres é mais

elevada, o que desestimula as instituições de microfinanças voltadas para a viabilidade financeira a atuarem junto aos mais pobres. Teme-se, portanto, que instituições de microfinanças que visem lucros ignorem os clientes mais pobres. Os *welfarists* acreditam que a probabilidade de os mais pobres sofrerem cronicamente com a fome é muito maior que a probabilidade de o mesmo fato ocorrer com os moderadamente pobres, sendo justificada, por isso, a concessão de maiores pesos para o atendimento aos mais pobres da sociedade. Uma segunda razão de uma maior preocupação com os mais pobres é política. Indica-se que, secularmente, os ligeiramente mais favorecidos desviam recursos para si mesmos em detrimento dos mais pobres. Sendo assim, os *welfarists* confiariam o futuro das microfinanças a governos e doadores, negando que não existe a causalidade da eficiência financeira em direção ao maior combate à pobreza.

Os institucionalistas, por sua vez, confirmam a necessidade da viabilidade financeira como meio de se eliminar a pobreza, alegando não ser provável que governos e doadores continuem indefinidamente subsidiando as microfinanças, principalmente diante da necessidade de se expandirem as escalas da indústria. Em relação ao papel dos governos, os institucionalistas destacam a possível ocorrência de ciclos econômico-eleitorais, que fariam com que o volume de fundos disponibilizados pelos governos às instituições de microfinanças também obedecesse a ciclos, sendo diminuído o montante disponibilizado em períodos posteriores às eleições, notavelmente, momentos de maior recessão econômica. A dependência apenas em relação aos doadores não poderia ser única, pois eles não conseguiriam fornecer a totalidade dos fundos necessários para a expansão das microfinanças. Dessa forma, os institucionalistas acreditam que o acesso aos mais pobres somente pode ocorrer se o setor privado descobrir ser lucrativo oferecer serviços microfinanceiros.

Uma outra crítica *welfarist* feita à necessidade de viabilidade financeira institucional se baseia na afirmação de que importantes objetivos sociais não podem ser alcançados no curto prazo se a instituição de microfinanças se preocupar com sua sustentabilidade financeira.

Em resposta, os institucionalistas afirmam que a mensuração dos fundos necessários para se efetuar os empréstimos a todos os potenciais demandantes de mais baixa renda superariam os recursos disponibilizados através de empréstimos subsidiados e de doações. Tomando o exemplo presente em Gibbons & Meehan (2000), a meta de atuar junto a 500.000 demandantes, com um empréstimo médio de US\$ 150, requeria um montante de recursos de US\$ 75 milhões, sem

serem contabilizados os custos operacionais e as perdas para créditos de liquidação duvidosa. Não se poderia, portanto, supor que esse elevado montante de recursos fosse disponibilizado somente através de doações e recursos subsidiados, principalmente, presumindo-se uma demanda de uma ordem ainda maior.

Essa mensuração, todavia, é simplória no seguinte aspecto: a simples obtenção dos recursos financeiros necessários para suprir toda a demanda por microcrédito não teria a capacidade de, por si somente, eliminar a pobreza dos agentes envolvidos. O microcrédito deve ser imaginado em conjunto com a elevação da produtividade, e isso não depende da simples injeção de capital em um pequeno empreendimento, mas também do oferecimento de capacitação técnica e suporte à comercialização dos produtos, por exemplo, confirmando a necessidade da presença do Estado (LIMA, 2004:28).

Pretende-se criticar, no presente trabalho, a noção de que a expansão da oferta de microcrédito esteja exclusivamente vinculada à necessidade de se alcançar a auto-suficiência financeira institucional. O fato de as instituições de microfinanças operarem estritamente a partir de preceitos de mercado, como único meio de se alcançar a viabilidade financeira e o acesso a fundos comerciais, resultaria em ganhos de escala e redução de custos médios, tendo por consequência a oligopolização do setor. As instituições de microfinanças remanescentes do processo de oligopolização poderiam usufruir seu poder de monopólio, restringindo a oferta de microcrédito e elevando o preço cobrado pela disponibilização dos serviços microfinanceiros. Uma alternativa para minimizar essa possibilidade seria a criação de um agente regulador. Todavia, essa alternativa romperia com o próprio pressuposto de atuação das instituições de microfinanças a partir de preceitos estritamente de mercado, o que barraria, de certa forma, o processo de expansão daqueles que defendem a viabilidade financeira institucional.

Assim como o trabalho de Pereira (2004), o presente trabalho não pretende desconsiderar a importância de projetos de microfinanças auto-suficientes financeiramente, da mesma maneira que fazem também os próprios autores *welfarists*. O que se pretende, ao explicitar toda essa discussão, consiste na tentativa de diferenciar as instituições que atuam a partir de diferentes lógicas de funcionamento com o objetivo de atender os excluídos do setor bancário tradicional.

2.5 Estimativa da Taxa de Penetração da Indústria de Microfinanças no Brasil

Essa seção se conforma a partir da necessidade de se observar a oferta de serviços de microfinanças no Brasil e contrapô-la à demanda pelos mesmos serviços, de maneira que se obtenha a taxa de penetração da indústria de microfinanças no país.

Nichter *et alli* (2002:30) utilizam uma taxa de penetração da indústria de microfinanças baseada na relação entre o número de clientes ativos atendidos pela indústria e o número de microempreendimentos que seriam demandantes. Para a construção dessa taxa, é preciso anteriormente estimar a demanda. Além do estudo de Nichter *et alli* (2002), outros dois estudos procuraram estimar a demanda por microcrédito no Brasil.

2.5.1 A Estimativa da Demanda por Nichter *et alli* (2002)

A primeira estimação da demanda a ser explicitada é a presente no estudo de Nichter *et alli* (2002:28-32), que utiliza uma metodologia que pretende, primeiramente, mensurar o número de microempreendimentos no Brasil, utilizando dados disponibilizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), para, posteriormente, estimar a proporção desses microempreendimentos que seriam demandantes de microcréditos.

Para tanto, como primeiro passo na metodologia empregada, foram definidos como microempreendimentos as empresas formais com até quatro empregados e todas as empresas informais. O número de empresas formais com até quatro empregados foi estimado através do Cadastro Geral do IBGE dos anos de 1996 a 1999.

Para a obtenção do número de empresas informais, foi feita uma estimação que dividiu essas empresas entre empresas informais urbanas e fazendas rurais de menos de 10 hectares.

A estimação das empresas informais urbanas obteve inicialmente a proporção de empreendimentos informais urbanos utilizando os dados presentes na Pesquisa da Economia Informal (ECINF), efetuada em 1997, pelo IBGE. Essa proporção foi utilizada sobre a população economicamente ativa (PEA) disponibilizada pela Pesquisa Nacional por Amostragem Domiciliar (PNAD) efetuada pelo IBGE entre 1996 e 1999, sendo encontrado o número de empresas informais urbanas nesses anos.

A estimação das fazendas rurais de menos de 10 hectares utiliza um procedimento metodológico semelhante ao anterior. Com base no censo Agropecuário de 1995, foi calculada a proporção de fazendas com menos de 10 hectares em relação à população economicamente ativa de cada região, proporção que foi posteriormente aplicada à população economicamente ativa disponibilizada pelo PNAD dos anos de 1996 a 1999, sendo obtida, finalmente, a estimação do número de fazendas menores que 10 hectares por região nos anos informados.

O somatório das estimativas das empresas formais com até quatro empregados, das empresas informais urbanas e das fazendas menores que 10 hectares indicou a estimação do número total de microempreendimentos brasileiros, sendo obtido o número de 16,4 milhões na economia brasileira, dos quais 12,5 milhões fazem parte do setor informal. A tendência de crescimento no período analisado, que pode ser observada na tabela 7, indicou uma taxa de crescimento anual de 3,7% no número de microempreendimentos. A partir dessa taxa, foram estimados os valores para os anos de 2000 a 2002.

Tabela 7
Evolução do Número de Microempreendimentos no Brasil (1998-2002)

Número de Microempreendimentos	Anos				
	1998	1999	2000*	2001*	2002*
Formais	3,1	3,2	3,4	3,6	3,9
Informais	11,1	11,4	11,8	12,2	12,5
Total	14,2	14,6	15,2	15,8	16,4

Fonte: Elaboração própria a partir de dados presentes em Nichter *et alli* (2002).

* Estimativas: a partir dos dados obtidos para o período 1996-1999, foram projetados os valores para 2000-2002 através da utilização das taxas compostas anuais.

Considerando-se a estimativa de Christen¹¹ – a qual assume que 50% dos microempreendimentos existentes demandam serviços microfinanceiros –, Nichter *et alli* (2002) indicam que existiam 8,2 milhões de microempreendimentos demandantes de crédito no Brasil em 2002.

A partir do número de 158.654 clientes ativos na carteira total das instituições de microcrédito brasileiras em 2001, é possível obter um índice para a taxa de penetração da indústria de microfinanças para tal ano. Estima-se, portanto, que apenas aproximadamente 2% da

¹¹ CHRISTEN, Robert Peck. “*Commercialization and Mission Drift: The Transformation of Microfinance in Latin America*”, 2001.

demanda de microcrédito da economia brasileira tenha sido atendida no ano de 2001. A tabela 8 mostra as taxas de penetração da indústria de microfinanças calculadas para alguns países latino-americanos.

Tabela 8
Taxa de Penetração da Indústria de Microfinanças em Países Selecionados

Países	Demanda	Clientes Ativos	Taxa de Penetração
Bolívia	232.353	379.117	163%
Nicarágua	116.375	84.285	72%
El Salvador	136.311	93.808	69%
Paraguai	82.894	30.203	36%
Peru	618.288	185.431	30%
Chile	307.832	82.825	27%
Brasil	7.875.570	158.654	2,0%

Fonte: Elaboração própria a partir de dados presentes em Nichter *et alli* (2002:32). Os dados para o Brasil se referem ao ano de 2001, sendo que para os demais países os dados utilizados são de 1999.

Nota-se a grande desproporção dos dados dos demais países em relação ao Brasil. Quanto à taxa de penetração da indústria de microfinanças na Bolívia, que apresentou um valor superior a 100%, pode-se indicar duas possibilidades não excludentes: a indústria microfinanceira deste país consegue atender a clientes que não são precisamente elegíveis ao microcrédito, e/ou os clientes elegíveis conseguem créditos em várias instituições de microfinanças ao mesmo tempo. No caso da Bolívia, é importante indicar que apenas uma instituição de microfinanças, a BancoSol, é capaz de cobrir 10% do mercado com seus empréstimos, apresentando uma taxa de penetração que é maior que a observada para toda a indústria microfinanceira brasileira (CHRISTEN *et alli*, 1995:32).

Cabe ainda ressaltar que dados relativos à taxa de penetração da indústria de microfinanças em outros países não foram incluídos na tabela acima por não serem comparáveis devido à utilização de uma metodologia diversa da anterior na efetuação dos cálculos. Essa metodologia alternativa foi desenvolvida por Westley (2001)¹², citada por Nichter *et alli* (2002:32), e indica que as taxas de penetração da indústria de microfinanças foram de 0,3% na Argentina, 0,5% no Uruguai, 0,7% no México, sendo utilizados dados de 1998, e de 0,1% na Venezuela, para dados de 1999.

¹² WESTLEY. *Can Financial Market Policies Reduce Income Inequality*, 2001.

Nichter *et alli* (2002:7) atentam, ainda, para o fato de outras modalidades de crédito disponibilizadas pelo setor bancário tradicional – como crédito direto ao consumidor, cartões de crédito, entre outras ferramentas de crédito – serem atualmente de mais fácil acesso aos microempreendedores, atuando como serviços microfinanceiros substitutos. Esse fato testifica a existência de significativa demanda por serviços microfinanceiros no país, o que se explica pela utilização, por parte dos microempreendedores, de serviços microfinanceiros alternativos ofertados por bancos comerciais e outros ofertantes do setor informal, devido à incapacidade de oferta das instituições de microfinanças.

2.5.2 A estimativa OIT-CEF

O segundo estudo a ser explicitado que procurou estimar a demanda por microcrédito no Brasil foi realizado pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) em um trabalho realizado em parceria com a Caixa Econômica Federal (CEF). A explicitação desse segundo estudo foi extraída de Prota (2003:18-20). Utiliza-se aqui uma metodologia de estimação diferente da empregada no estudo explicitado anteriormente. Algumas diferenças metodológicas em relação ao estudo anterior são relevantes.

Inicialmente, o estudo OIT-CEF define que os microempreendimentos são as unidades produtivas cujo chefe é um trabalhador por conta própria ou empregador que tem até cinco trabalhadores, conceito que é aplicado sobre os dados disponibilizados pela PNAD de 1999 efetuada pelo IBGE. O segundo passo seria estimar, a partir do número de microempreendimentos obtido no passo metodológico inicial, a proporção de microempreendimentos demandante de microcréditos.

Para tanto, obtém-se a proporção que não teria acesso ao crédito disponibilizado pelo setor bancário formal de uma amostra extraída dos dados presentes na Pesquisa da Economia Informal Urbana (ECINF), efetuada em 1997, pelo IBGE. Essa proporção é, então, empregada sobre o número de microempreendimentos obtidos pela utilização da PNAD de 1999. Finalmente, obtém-se o número de microempreendimentos que não seriam atendidos pelo setor bancário formal no Brasil.

Cabe, todavia, ainda considerar que parte desses microempreendimentos poderia ser atendida pelo próprio setor bancário formal – através de formas de financiamentos

disponibilizadas às pessoas físicas relacionadas aos microempreendimentos, ou seja, aos trabalhadores por conta própria e aos empregadores dos estabelecimentos de até cinco empregados –, e pelo setor informal, através de serviços microfinanceiros ofertados por agiotas, por exemplo. Além disso, parcela do número estimado de microempreendimentos não exerceria demanda por crédito por apresentarem uma considerável capacidade de auto-investimento. Constrói-se, então, para as diversas faixas de rendimentos dos microempreendimentos, uma distribuição das probabilidades considerando-se dois eventos: o acesso a serviços microfinanceiros alternativos no setor bancário formal e informal, e o fato de os microempreendimentos demandarem efetivamente microcrédito. Finalmente, é obtida a estimativa da demanda por microcrédito no país.

O estudo OIT-CEF encontrou o número de 13,5 milhões de microempreendimentos no Brasil, e uma demanda de 6,8 milhões. Se utilizarmos a demanda estimada pelo estudo OIT-CEF no cálculo da taxa de penetração da indústria de microfinanças proposto por Nichter *et alli* (2002), será encontrado o valor de 2,3%, o que demonstra uma taxa de penetração ligeiramente superior que a apresentada anteriormente.

2.5.3 A estimativa de Prota (2003)

Prota (2003:21) indica alguns motivos para que não sejam aplicadas as metodologias descritas anteriormente e propõe um método alternativo de estimação da demanda de microcrédito que tem como inovação a possibilidade de se efetuar uma análise desagregada por município ou por região.

O primeiro motivo alegado por Prota (2003) para não serem empregadas as metodologias anteriores se deve ao fato de serem utilizados dados presentes na ECINF de 1997, a qual se encontra defasada para a estimação dos dados. Deve-se destacar que a pesquisa ECINF é quinquenal, mas ainda não havia sido disponibilizada até o final do ano de 2003. Como segundo motivo, esse autor considera que as duas metodologias utilizaram, para a definição dos microempreendimentos, um corte alto quanto ao número de trabalhadores empregados. Segundo ele, a maior parte dos microempreendimentos possui um ou nenhum funcionário, e que isso deve ser considerado quando se pretende focar os demandantes mais carentes. Como terceiro motivo, alega-se que muitos profissionais liberais são trabalhadores por conta própria, e, como alguns não

são elegíveis a receberem serviços microfinanceiros por terem elevado grau de escolaridade, deve ser considerada que sua inclusão no cálculo é causadora de um viés na estimação da demanda.

A metodologia proposta por Prota (2003:22-24) possibilita também uma maior flexibilidade espacial no tratamento dos dados, permitindo estimativas municipais ou regionais. Essa metodologia se baseia em filtros aplicados em variáveis descritivas, como sexo e idade, variáveis relativas ao emprego – como ocupação, posição na ocupação, número de trabalhadores empregados, rendimento do trabalho, rendimento total, ramo de atividade –, e variáveis relativas à educação, sendo usados basicamente os anos de estudo. Todos esses dados podem ser extraídos da Pesquisa por Amostragem do Censo Demográfico (IBGE, 2000), além de poderem ser também desagregados por municípios e unidades federativas.

O primeiro passo empregado nessa metodologia alternativa consiste em observar a variável posição na ocupação, sendo selecionado o total de indivíduos que se declararam como trabalhadores por conta própria ou empregadores. A partir desse número inicial, vários filtros podem ser criados, a partir dos quais é possível proporcionar certa flexibilidade que torna essa metodologia adaptável às circunstâncias com as quais o pesquisador trabalha, o que não se observa nas outras duas metodologias.

O primeiro filtro que o autor aplica ao número de demandantes inicialmente obtido é um filtro de “renda”, com a intenção de se tentar excluir principalmente os profissionais liberais com terceiro grau completo, dos quais se espera possuir um maior nível de renda e, por isso, não serem elegíveis a receberem os serviços de microfinanças. O segundo filtro aplicado se refere ao número de trabalhadores empregados. Observe-se que esse filtro pode possibilitar grande flexibilidade na estimação: nas outras duas metodologias, foram utilizados limites de 4 e de 5 trabalhadores empregados nos microempreendimentos que seriam demandantes de microcrédito. O autor utilizou o número de três empregados. Para demonstrar empiricamente o baixo número de empregados dentre os microempreendimentos demandantes de microcrédito, pode-se observar o trabalho de SOUZA (2001), o qual indicou que a maior parte dos microempreendimentos demandantes de microcrédito no norte e nordeste de Minas Gerais possuía um ou nenhum trabalhador empregado.

O número obtido após os dois filtros empregados é uma estimação do número de microempreendimentos elegíveis ao microcrédito na amostra, que deve ser expandida para a população em questão. Para se obter a demanda, coeficientes relacionados ao sexo e ao nível de escolaridade dos demandantes devem ser aplicados. Esses coeficientes são obtidos pela ocorrência desses mesmos atributos na amostra. Como nas palavras do próprio autor, “*para chegar na demanda efetiva, o coeficiente de cada atributo será multiplicado pelo número de ocorrências do mesmo atributo*” (PROTA, 2003:23).

Os dados obtidos por Prota (2003:25) indicam a existência de 15,5 milhões de pessoas elegíveis ao microcrédito, e uma demanda de 3,38 milhões. A taxa de penetração da indústria de microcrédito obtida a partir dessa metodologia seria de quase 5%.

2.5.4 Outros Aspectos que Evidenciam a Elevada Demanda por Microcrédito no Brasil

Além das estimações quantitativas da demanda, é importante considerar o estudo de Brusky & Fortuna (2002), que explicita uma análise qualitativa da demanda por microcrédito no Brasil. A demanda é tomada em uma noção mais ampliada, incluindo o conjunto doméstico-familiar das pessoas de baixa renda. Consideram-se as necessidades financeiras a partir de uma delimitação mais ampla, quais sejam, os lares, os quais incluem os microempreendimentos. Essa ampliação conceitual passa a abranger, além dos lares que incluem os indivíduos que administram os pequenos empreendimentos, também os que trabalham nos microempreendimentos.

Para Brusky & Fortuna (2002:50), os serviços microfinanceiros à disposição no Brasil satisfazem a apenas algumas necessidades de uma parcela dos demandantes. De acordo com os dois autores, “*os microempreendedores expressaram a necessidade de crédito produtivo em um formato muito aproximado ao dos produtos que atualmente são oferecidos ao mercado: crédito de R\$500,00 – R\$3.000,00, taxas de juros entre 3% e 5% ao mês, prazos de 8 a 36 meses, com carência de 30 a 60 dias*”. Além disso, o trabalho constatou que trabalhadores por conta própria, assalariados e desempregados tinham necessidades de ferramentas financeiras diversas das apresentadas pelos microempreendedores. Sendo assim, sob um aspecto mais amplo dos microempreendimentos que inclui, segundo Brusky & Fortuna (2002), o conjunto doméstico-familiar, temos que a demanda seria ainda maior que a mensurada pelas estimativas quantitativas.

Após a constatação de estimações que encontraram uma elevada demanda por serviços microfinanceiros no Brasil, é possível observar os dados sobre o volume de crédito concedido e a abrangência do sistema bancário brasileiro, e fazer uma inferência que atesta a elevada demanda por microcrédito no país.

Como visto na introdução do capítulo inicial desse trabalho, o valor médio da relação entre o crédito ao setor privado e o PIB foi de 35% no Brasil, no período de 1999 a 2002, sendo bastante inferior à média de 144% observada no mesmo período nos EUA e à média de 194% observada no Japão, entre 1999 e 2001. Alguns países em desenvolvimento observaram, no mesmo período, valores também superiores ao brasileiro: Chile, 64%; Coréia do Sul, 94%; Cingapura, 110%; Tailândia, 110%; Malásia, 146%; sendo todos os valores referentes ao mesmo período de 1999 a 2002 (IEDI, 2004).

Além dos dados sobre o volume de crédito concedido no país, é importante observar os dados sobre a abrangência do setor bancário brasileiro para se inferir que algumas regiões do país devam enfrentar uma ainda maior restrição ao crédito. Como também expresso no primeiro capítulo desta dissertação, 30% dos municípios brasileiros não eram atendidos pelo setor bancário em 1999, chegando-se a dados extremos na região norte e nordeste, onde 70% dos municípios de estados como Acre, Amapá, Paraíba e Rio Grande do Norte não possuíam dependências bancárias, e em estados como o Piauí e o Tocantins, que apresentavam a proporção de 80 e 82%, respectivamente, de municípios não atendidos pelo setor bancário. Aldrighi (1997:38)¹³ indica que os sistemas bancários tradicionais dos países em desenvolvimento atendem “*apenas a um segmento restrito dos demandantes de empréstimos (em geral, grandes empresas, indústrias protegidas e empresas públicas), sendo as necessidades de financiamento externo dos excluídos supridas precariamente pelo mercado informal*”.

Resumidamente, diante do restrito volume de crédito como proporção ao PIB no Brasil, e diante da estrutura de atendimento do setor bancário tradicional que reduziu sua abrangência nas regiões de mais baixa renda, é possível inferir que a demanda por microcrédito seja bastante elevada no Brasil, principalmente em regiões de menor produto e renda.

¹³ Deve-se salientar que esse autor define financiamento externo como a recorrência das empresas a formas de financiamento que não sejam proporcionadas por suas próprias receitas.

Dados obtidos pela *McKinsey and Company*, citados por Goldmark *et alli* (2000:6), indicam que 70% dos brasileiros são excluídos do sistema bancário, não possuindo qualquer tipo de conta bancária. Ao se somar a essa proporção a quantidade relativa de pessoas que possuem apenas uma conta de poupança, a qual não oferece nenhum tipo de crédito a seus possuidores, obtém-se que 85% da população brasileira não possuem acesso ao crédito através do sistema bancário tradicional. Como evidência à pequena proporção de agentes com acesso ao crédito, 62,7% dos microempreendimentos brasileiros utilizam os lucros de seus negócios como forma de financiamento (BARONE *et alli*, 2002:7).

2.6 Evidências Empíricas Relativas às Instituições de Microfinanças Brasileiras

A partir da constatação de uma reduzida oferta diante de uma elevada demanda por serviços financeiros no Brasil, torna-se importante observar algumas evidências empíricas relativas à oferta de serviços microfinanceiros no país. Nichter *et alli* (2002:26) fizeram um estudo comparativo entre uma amostra de instituições de microfinanças brasileiras e uma amostra de instituições de microfinanças latino-americanas de alto desempenho. As duas amostras são comparadas entre si e com alguns parâmetros definidos como aceitáveis pelo Banco Inter-Americano de Desenvolvimento (BID).

Uma importante constatação foi a baixa relação carteira de empréstimos/ ativos para as instituições de microfinanças brasileiras. Na amostra brasileira, essa relação foi de 63%, enquanto na amostra de instituições de microfinanças latino-americanas de alto desempenho o valor dessa relação foi de 86%. Deve-se relevar que o estudo do BID indicava como aceitável se tal relação estivesse no intervalo entre 70-90%. Nichter *et alli* (2002:26) indicaram que as instituições de microfinanças brasileiras tendem a aplicar grande quantidade de recursos no sistema financeiro, o que explica o baixo valor referente à carteira de empréstimos das instituições em relação a seus ativos. Pode-se indicar que esse comportamento das instituições de microfinanças brasileiras resulta das elevadas taxas de juros básicas da economia, que induzem o direcionamento de recursos para o financiamento do setor público.

O intervalo indicado como aceitável pelo estudo do BID quanto ao índice de rendimento dos ativos totais das instituições de microfinanças é de 4 a 8%. Na amostra de instituições de microfinanças latino-americanas de alto desempenho, o valor desse índice foi de 7,3%. Na

amostra brasileira, esse índice foi de 6,6%, ficando também dentro do intervalo aceitável para o BID. Todavia, quando os rendimentos dos ativos totais são ajustados, considerando-se provisões para perdas por inadimplência e custos de oportunidade dos recursos financeiros, o índice brasileiro se torna negativo, sendo reduzido a -4,3%, enquanto o índice para a amostra latino-americana se eleva para 8,2%. O intervalo considerado como aceitável pelo BID é de 2 a 5% para os rendimentos dos ativos totais ajustados. O índice negativo para o rendimento ajustado dos ativos totais das instituições de microfinanças brasileiras aponta para dois fatores. Em primeiro lugar, a metodologia de análise de crédito utilizada pelas instituições de microfinanças pode não estar seguindo um preceito presente em Yunus (2000): a seleção dos tomadores dos financiamentos dentre as camadas de mais baixa renda, que, como visto em seção anterior, proporcionaria baixas taxas de inadimplência. Em segundo lugar, o elevado ajuste efetuado nos rendimentos dos ativos das instituições de microfinanças brasileiras que resulta dos custos de oportunidade dos recursos financeiros decorreria da existência de alternativas de investimento com taxas de retorno relativamente altas e baixos riscos de crédito envolvidos. O fato de as alternativas de investimento apresentarem retornos altos, em comparação com a carteira de empréstimos das instituições de microfinanças, pode resultar tanto de ineficiências na administração da carteira, o que resultaria um retorno que deveria ser maior, como da existência de ativos alternativos na economia caracterizados por altas taxas de juros e baixo risco. Pode-se supor, portanto, que a observação de uma baixa performance financeira das instituições de microfinanças brasileiras em relação ao intervalo aceitável pelo BID após a efetuação de ajustes para as perdas por inadimplência e para os custos de oportunidade dos recursos financeiros seria resultado da política econômica de manutenção de elevadas taxas de juros básicas no país e da exclusão do oferecimento dos microcréditos aos agentes de mais baixa renda.

Prosseguindo nas evidências empíricas, Nichter *et alli* (2002:26) indicam que o índice da carteira em risco pode ser calculado pela razão entre os créditos com inadimplência superior a 30 dias e o valor da carteira de empréstimos. Tanto a amostra brasileira como a latino-americana de alto desempenho resultaram em índices superiores ao intervalo aceitável estabelecido pelo BID – que é de 1 a 3% –, apresentando os valores de 7,5 e 4,6%, respectivamente. Nesse caso, assim como no anterior, a elevada quantidade de crédito com inadimplência superior a 30 dias pode estar resultando da adoção de liberação de créditos que não leva em conta metodologias de concessão de crédito como o aval solidário. Portanto, a partir da constatação de elevada

inadimplência nas instituições de microfinanças brasileiras, e à luz da teoria de Yunus (2000) que indica uma baixa inadimplência na camada de mais baixa renda da sociedade, poder-se-ia supor que as instituições de microfinanças brasileiras não estejam empregando metodologia de concessão de crédito adequada e que não estejam atendendo aos agentes de mais baixa renda da sociedade.

Um outro indicador comparado foi a produtividade média dos agentes de crédito. No caso da amostra brasileira, eram 191 clientes por agente, enquanto na amostra latino-americana se constatarem 312 clientes por agente de crédito, estando esse número dentro do estabelecido como aceitável pelo BID, o qual indica que o número médio de clientes por agente de crédito deva ser superior a 300.

Prota (2003:14) apresenta alguns dados recentes quanto à oferta de microcrédito no Brasil, os quais serão aqui apresentados de maneira concisa. Indica-se o crescimento do número de instituições de microfinanças no Brasil. No ano de 1992, existiam 9 instituições de microfinanças atuando no país, enquanto, no ano de 2002, esse número já havia chegado a 56. Quanto ao volume de crédito disponibilizado pela indústria de microfinanças no Brasil, também tem sido observado crescimento nos últimos anos. Foi emprestado um volume total de R\$ 159 milhões, no ano de 1999, o qual se elevou para R\$ 211 milhões, em 2000, e para R\$ 316 milhões, em 2001. O número de operações realizadas dobrou em pouco tempo: foram 180.546 operações, em 1999, e 360.101, em 2001. Como a taxa de crescimento do volume de crédito concedido foi inferior à taxa de crescimento do número de operações realizadas, o valor médio do crédito concedido decresceu, passando de R\$ 1.756,00, em 1999, para R\$ 1.601,00, em 2001. Essa última observação aponta para uma certa democratização do crédito no país. O prazo médio de pagamento dos empréstimos se manteve praticamente constante, mas apresentando uma leve tendência à redução: era de 7,45 meses, em 1999, e passou para 7,24 meses, em 2001. A taxa de juros média cobrada pelos empréstimos se apresentou praticamente constante, mas com certa tendência à elevação: era de 3,74%, em 1999, passando para 3,81%, em 2001.

2.7 Conclusões

A construção desse capítulo pretendeu apresentar as características mais importantes do microcrédito, bem como identificar a taxa de penetração da indústria de microfinanças no Brasil

que indicou para a existência de problemas no âmbito da oferta. Isso guiou o estudo para a análise de evidências empíricas da indústria.

Como visto, a definição das características do microcrédito pode ocorrer a partir do Paradigma da Economia da Informação, o qual indica que o setor bancário tradicional não é capaz de oferecer crédito a todos os demandantes devido a problemas resultantes de assimetrias de informações entre ofertantes e demandantes. Essa abordagem é interessante para a análise do microcrédito devido ao pressuposto desse serviço financeiro pretender atender aos excluídos do setor bancário tradicional. Além disso, observando-se algumas modificações na metodologia de concessão do crédito tradicional – que se mostram incapazes de expandir o crédito –, nota-se que uma delas se adequa perfeitamente à metodologia do aval solidário, que é uma forma substitutiva de concessão de garantias, a qual tem sido empregada com grande sucesso em programas de microcrédito bem sucedidos em outros países (YUNUS, 2000).

Sendo assim, o microcrédito deveria atender aos excluídos do setor bancário tradicional, ao empregar metodologias de concessão de crédito capazes de eliminar ou minimizar os problemas informacionais que impedem a expansão do volume de crédito sob a atuação do setor bancário tradicional. Uma dessas metodologias seria o aval solidário. Além das metodologias capazes de “contornar” os problemas informacionais, o microcrédito precisa apresentar outras características como, por exemplo, a cobrança de taxas de juros abaixo das praticadas pelo setor bancário tradicional com a intenção de tornar os serviços microfinanceiros atraentes aos excluídos e a redução de requerimentos burocráticos a um mínimo necessário como forma de reduzir os custos de transação e não excluir demandantes potenciais das camadas de mais baixa renda.

Não se deve, todavia, imaginar que o microcrédito – operacionalizado a partir das características que proporcionaram expansão do crédito e conseqüente desenvolvimento econômico em outros países – seja a panacéia para a redução da pobreza. Como visto, os institucionalistas defendem que a viabilidade financeira das instituições de microfinanças seja a melhor forma de se disponibilizar crédito a todos os excluídos do setor bancário tradicional, possibilitando a inclusão das camadas de mais baixa renda aos serviços financeiros e a conseqüente redução da pobreza. É importante mencionar um aspecto capaz de criticar essa visão

institucionalista. Antes, porém, é preciso deixar clara a importância de projetos financeiramente viáveis como forma de perpetuação do atendimento.

O aspecto a ser observado diz respeito à incapacidade de todos os agentes de mais baixa renda desempenharem atividades produtivas de maneira autônoma. Não se deve esperar que todos os agentes de baixa renda sejam potenciais empreendedores. Portanto, a simples disponibilização do microcrédito a toda população excluída do crédito bancário tradicional não seria capaz de engendrar os efeitos esperados sobre a eliminação da pobreza. Além disso, cumpre destacar que os potenciais empreendedores existentes nas camadas de mais baixa renda precisam não apenas do crédito para que o efeito de eliminação da pobreza não seja efêmero. A elevação dos níveis de educação e de saúde dos tomadores e dos demais agentes excluídos precisa acompanhar a expansão da abrangência do microcrédito. Não se quer dizer que isso deva ser preocupação das instituições de microcrédito, mas que é possível que elas desempenhem junto aos tomadores um papel nesse sentido sem elevar seus custos. Yunus (2000) indica que – no âmbito da instituição de microfinanças – a disponibilização de informações relacionadas à prevenção de doenças e controle do número de filhos é capaz de melhorar as condições de vida dos tomadores. Por outro lado, a capacitação técnica dos tomadores deve também ser considerada.

De uma maneira breve, a eliminação da pobreza que um programa de microcrédito pode possibilitar pode ser reforçado pela ligação a outros programas de saúde, educação e de capacitação técnica.

O capítulo seguinte explicitará informações de sete instituições de microfinanças do estado de Minas Gerais. Ele foi construído à luz das evidências empíricas relacionadas à indústria de microfinanças brasileira apresentadas por Nichter *et alli* (2002). Foram solicitadas informações relativas às próprias instituições de microfinanças, aos serviços financeiros concedidos e a aspectos envolvidos aos demandantes. Todavia, é importante observar o capítulo seguinte sob o enfoque de quatro aspectos importantes, sendo três deles relacionados às características do microcrédito, e um deles vinculado às próprias características das instituições de microfinanças. Como visto anteriormente, uma das características do microcrédito é cobrar uma taxa de juros abaixo da praticada no setor bancário tradicional. Outra característica seria a adoção de solicitações burocráticas que não elevem consideravelmente os custos de transação. A

terceira característica estaria relacionada ao emprego de garantias substitutivas às garantias reais. Finalmente, um aspecto que se deve atentar é referente à composição da estrutura patrimonial dos ativos das instituições de microfinanças. As evidências empíricas da indústria microfinanceira expostas por Nichter *et alli* (2002) indicam que as instituições de microfinanças brasileiras apresentam elevada proporção de aplicações financeiras no setor bancário tradicional na estrutura de seus respectivos ativos.

CAPÍTULO 3

ANÁLISE DE SETE INSTITUIÇÕES DE MICROFINANÇAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS

Esse capítulo pretenderá explicitar informações obtidas junto a sete instituições de microfinanças do estado de Minas Gerais, com o objetivo de julgar, pelo menos no âmbito desse estado, a hipótese de que o microcrédito no Brasil não possui certas características que deveria apresentar. A inobservância de certas características do microcrédito faria com que as instituições de microfinanças brasileiras se assemelhassem às instituições bancárias tradicionais, conforme Aroca (2002).

Efetuaram-se visitas a onze instituições de microfinanças do estado de Minas Gerais. Em algumas, as quais não serão citadas, não foram obtidos dados pelo simples fato de tais instituições atuarem com poucos funcionários, os quais, por esse motivo, encontravam-se sobrecarregados e impossibilitados de atender às solicitações do pesquisador. Nesses casos, ficou combinada a disponibilização de dados posteriormente, através de correio eletrônico, o que não ocorreu por falta de respostas às solicitações do pesquisador. Em uma das instituições de microfinanças visitadas, a pesquisa não foi bem recebida e os dados repassados não possuíam caráter científico, de modo que os dados não foram incluídos nesse capítulo.

Seis instituições de microfinanças visitadas cederam informações relevantes para a pesquisa. Nesses casos, parte dos dados foi posteriormente disponibilizada através de correio eletrônico e pelo acesso do pesquisador aos respectivos *sites* na *internet*. Essas seis instituições de microfinanças são: o Banco Popular de Ipatinga, o Banco do Povo de Juiz de Fora, a Associação Objetivo e Trabalho (AOT), a Sociedade de Crédito ao Microempreendedor FIDÚCIA Ltda., a CONTACRED Instituição Mineira de Microcrédito, e o Banco do Povo de Uberlândia. Além dessas seis instituições visitadas, foram obtidas informações da Rótula S.A. Sociedade de Crédito ao Microempreendedor através de correio eletrônico.

Procurou-se observar a situação do microcrédito nas instituições de microfinanças sob três aspectos distintos: as características das instituições de microfinanças, as características dos serviços financeiros concedidos, e as características dos demandantes atendidos.

Em relação às características das instituições de microfinanças, procurou-se obter informações acerca da estrutura patrimonial de cada instituição. Como visto no segundo capítulo, Nichter *et alli* (2002) observaram uma elevada proporção de aplicações financeiras na composição dos ativos das instituições de microfinanças brasileiras. Na pesquisa de campo efetuada, algumas instituições de microfinanças visitadas informaram que as disponibilidades de recursos ociosos eram direcionadas a aplicações nos bancos tradicionais. Na discussão teórica acerca do microcrédito, os que defendem a auto-suficiência financeira institucional – denominados de institucionalistas – afirmam que as instituições de microfinanças precisam cobrar taxas de juros que sejam capazes de cobrir seus custos. A viabilidade financeira resultante proporcionaria um acesso mais fácil a linhas de crédito disponibilizadas pelo setor bancário tradicional, o que teria por consequência expandir o microcrédito. Todavia, a comprovação de que as instituições de microfinanças têm elevada proporção de ativos alocados em aplicações nos bancos tradicionais não embasaria a teoria defendida pelos institucionalistas, indicando, na verdade, que a limitação da expansão da oferta de microcrédito não estaria relacionada à escassez de recursos. Inversamente ao proposto pelos institucionalistas, existiria um sentido de alocação de recursos que iria das instituições de microfinanças brasileiras em direção ao setor bancário tradicional. Em vez de as instituições de microfinanças captarem recursos junto aos bancos tradicionais, como deveria resultar da viabilidade financeira institucional, observar-se-ia uma alocação dos recursos das instituições de microfinanças em aplicações nos bancos tradicionais.

Não se pretende aqui diminuir qualquer valor científico presente na teoria que defende a auto-suficiência financeira institucional, principalmente no que se refere à necessidade de perpetuação das instituições de microfinanças a partir da sustentabilidade financeira. O que se pretende expor é que a existência de alternativas de aplicação rentáveis e de baixo risco para os recursos das instituições de microfinanças esteja limitando o volume de recursos alocados na carteira de microcréditos. Algumas instituições de microfinanças analisadas afirmaram aplicar

suas disponibilidades ociosas em fundos de investimentos¹⁴ nos bancos tradicionais. Os recursos depositados nesses fundos são usados para adquirir outros papéis, sendo os títulos públicos federais aqueles que compõem a maior proporção das aplicações devido ao baixo risco e retorno considerável. A observação desse fato indicaria para uma semelhança entre as instituições de microfinanças e o setor bancário tradicional no Brasil: a elevada proporção de títulos de dívida pública federal na composição da carteira de ativos, mesmo que indiretamente no caso das instituições de microfinanças através dos fundos de investimentos.

Ainda em relação ao primeiro aspecto do microcrédito que se pretende explicitar, o qual se refere às características das instituições de microfinanças, buscou-se obter informações relacionadas ao *funding*, patrimônio líquido e carteira ativa de microcréditos das instituições de microfinanças. Dois índices capazes de mensurar a participação das aplicações das disponibilidades ociosas nos bancos tradicionais como proporção do balanço patrimonial das instituições de microfinanças foram construídos a partir das informações obtidas.

Algumas instituições de microfinanças cederam também informações relativas às suas despesas e receitas. Essas informações são importantes pois proporcionam a avaliação da auto-suficiência financeira e a participação das receitas não-operacionais no resultado das instituições.

Buscou-se, também, obter informações relacionadas ao número de operações e o montante de crédito concedido, com a intenção de observar o valor médio dos microcréditos concedidos. Supõe-se que, à medida que o valor médio do crédito se reduza, ocorra uma certa democratização do crédito e haja a exclusão de clientes inelegíveis (PROTA, 2003).

Quanto ao segundo aspecto que se pretendeu observar sobre as instituições de microfinanças – qual seja, resultante da metodologia de concessão dos serviços financeiros –, buscou-se obter informações relacionadas às taxas de juros cobradas nos empréstimos, assim como prazos de pagamento, limites de crédito e solicitações de documentos e garantias. Uma das características do microcrédito é ser um serviço financeiro ágil e desburocratizado. Isso é importante para o sucesso do microcrédito devido aos elevados custos de transação dos clientes

¹⁴ Fundos de investimento são títulos de renda fixa oferecidos pelo setor bancário tradicional. Ao aplicar em tais títulos, os investidores passam a ser cotistas do montante total de recursos existente. Esse montante é usado para adquirir outros papéis no mercado. O grau de risco do fundo de investimento dependerá do tipo de papel adquirido pelo banco intermediador para compor o retorno do fundo. Os fundos mais conservadores normalmente adquirem uma elevada proporção de títulos públicos federais.

de baixa renda. Portanto, as solicitações de garantias e de documentação têm que ser reduzidas a fim de abranger tais clientes. Além disso, a descrição das taxas de juros e prazos é interessante para efeito de comparação com outros serviços financeiros alternativos existentes, os quais Barone *et alli* (2002) afirmam serem substitutos do microcrédito. Em relação às garantias, tentou-se mensurar a participação do aval solidário como colateral dos valores disponibilizados.

O terceiro aspecto sobre o qual se procurou obter informações junto às instituições de microfinanças está relacionado às características dos demandantes. A observação do fato do microcrédito poder ser capaz de gerar uma elevação na renda dos indivíduos é um tema interessante, mas não é objetivo desse trabalho. Não se desenvolveu tal procedimento metodológico devido à necessidade de se ter que lidar com uma amostra de clientes de cada instituição de microfinanças, o que seria um trabalho com uma dimensão maior que um pesquisador suportaria. Além disso, é difícil a obtenção de informações precisas relacionadas à renda dos tomadores quando requerem o primeiro microcrédito, o que impossibilita a mensuração dos efeitos do microcrédito sobre a renda dos tomadores. As informações que se buscaram foram idade, sexo e escolaridade dos clientes. Em princípio, indivíduos com curso superior não deveriam ser elegíveis ao microcrédito. Portanto, a observação de uma elevada proporção de clientes com curso superior na carteira de clientes de uma instituição de microfinanças estaria demonstrando um desvio do microcrédito. Além disso, deve-se relevar que o microcrédito deve procurar atuar junto aos clientes de menores faixas etárias, pois, conforme Aroca (2002), pode-se supor que a disponibilidade de garantias reais por parte dos mais jovens é mais custosa que para clientes de faixas de idade superiores.

Esse capítulo será organizado em mais sete seções, sendo que cada uma explicitará as informações de cada instituição de microfinanças pesquisada. Uma instituição de microfinanças pode se organizar sob a forma de organização não-governamental (ONG), sob a forma de organização da sociedade civil para o interesse público (OSCIP), ou sob a forma de sociedade de crédito ao microempreendedor (SCM). Como se observará, das sete instituições de microfinanças analisadas, duas são ONGs, três são OSCIPs, e duas são SCMs. A ordem de exposição das informações das instituições de microfinanças não guarda nenhum critério.

Cada seção será subdividida em três subseções que pretenderão explicitar, respectivamente, as características da instituição de microfinanças, as características dos serviços

microfinanceiros oferecidos, e um breve perfil da demanda por seus serviços microfinanceiros. A intenção principal não é comparar as instituições de microfinanças entre si. Por esse motivo e por causa das diferenças quanto à forma na qual os dados são processados em cada instituição, as seções não são homogêneas, podendo apresentar diferentes formatos de apresentação dos dados. Em cada subseção, preferiu-se abordar, inicialmente, as características da instituição de microfinanças, para, posteriormente, expor as características dos serviços microfinanceiros oferecidos e dos clientes atendidos.

3.1 Banco Popular de Ipatinga

3.1.1 Características da Instituição de Microfinanças

O Banco Popular de Ipatinga – Associação Comunitária de Crédito do Vale do Aço – é uma OSCIP que iniciou suas operações em junho de 1998, no município de Ipatinga, região leste do estado de Minas Gerais. Atualmente, o Banco Popular de Ipatinga atende a vários municípios da região. Dez municípios possuem filiais dessa instituição, enquanto outros 38 municípios são abrangidos através das visitas regulares dos agentes de crédito.

Desde sua fundação, o Banco Popular de Ipatinga tem demonstrado crescimento anual do número de operações e do valor liberado em microcréditos corrigido pelo deflator do PIB. As taxas de crescimento do número de operações e do valor liberado em microcréditos corrigido pelo deflator do PIB apresentaram oscilações durante o período analisado, mas não foram negativas em nenhum ano. As taxas de crescimento médias do número de operações e do valor deflacionado liberado no período foram de 42% e 45%, respectivamente. A tabela 9 explicita essas informações.

Tabela 9
Evolução do Número de Operações e do Montante Liberado em Microcréditos pelo Banco Popular de Ipatinga (1998-2004)

Ano	Número de Operações		Montante Liberado em Microcréditos		
	Valores Absolutos	Taxa de Crescimento Anual	Valores Liberados em reais	Valores, em reais, ajustados pelo Deflator do PIB (2000=100)	Taxa de Crescimento Anual dos Valores Ajustados
1998	303	–	406.525	465.504	–
1999	538	77%	956.265	1.036.152	123%
2000	800	49%	1.464.218	1.464.218	41%
2001	1.043	30%	1.863.160	1.734.140	18%
2002	1.276	22%	2.141.717	1.809.494	4%
2003	2.085	63%	3.406.060	2.537.102	40%
2004	2.336	12%	3.968.557	–	–

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

O valor do empréstimo médio tem também se elevado. O valor médio dos microcréditos concedidos pela instituição de microfinanças apresentou elevação em todos os anos do período 1998/2000. Posteriormente, ocorreram reduções em todos os anos, do período 2001/2003, para que, finalmente, certa elevação ocorresse no ano de 2004, sendo de R\$ 1.698,87 o valor médio do microcrédito concedido pela instituição, para dados acumulados. Contudo, o valor do empréstimo médio deflacionado tem sido reduzido com o passar dos anos. Apenas em 1999 se observou uma elevação do valor do empréstimo médio deflacionado. A tabela 10 sintetiza essas informações:

Tabela 10
Evolução do Empréstimo Médio Concedido pelo Banco Popular de Ipatinga (1998-2004)

Anos	Valores Médios dos Microcréditos, em reais	Valores Médios dos Microcréditos Ajustados Pelo Deflator do PIB (2000=100)
1998	1.342	1.536
1999	1.777	1.926
2000	1.830	1.830
2001	1.786	1.663
2002	1.678	1.418
2003	1.634	1.217
2004	1.699	—

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

Obtiveram-se informações acerca da origem dos recursos acessados pela instituição de microfinanças para compor o *funding* necessário à concessão de seus serviços microfinanceiros. Na tabela 11 são demonstrados as fontes de recursos, os valores e as condições de cessão e de financiamentos de tais recursos.

Tabela 11
Fontes de Recursos do Banco Popular de Ipatinga

Instituições	Valores, em reais	Condição	Status Atual
Pref. Mun. de Ipatinga	120.000,00	Doação	—
Pref. Mun. de Coronel Fabriciano	42.119,31	Doação	—
Pref. Mun. de Timóteo	46.018,00	Doação	—
Pref. Mun. de Santana do Paraíso	11.700,00	Doação	—
Pref. Mun. de Belo Oriente	12.571,75	Doação	—
Pref. Mun. de Governador Valadares	180.000,00	Doação	—
Pref. Mun. de Caratinga	30.000,00	Doação	—
Pref. Mun. de Manhuaçu	30.000,00	Doação	—
Pref. Mun. de Teófilo Otoni	83.000,00	Doação	Repasse em negociação
BDMG 1	410.000,00	Empréstimo	Amortizado totalmente
BDMG 2	500.000,00	Empréstimo	60% amortizado
BDMG 3	900.000,00	Empréstimo	Sem amortização
AVSI	100.000,00	Doação	—
BNDES	700.000,00	Empréstimo	12% amortizado

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

O empréstimo do BDMG foi concedido à taxa de juros de longo prazo (TJLP), com carência de 12 meses, prazo de pagamento de 72 meses e amortizações trimestrais. Em relação ao empréstimo disponibilizado pelo BNDES, a única diferença em relação às características descritas acima para o empréstimo do BDMG foi a incidência de correção monetária sobre o valor não amortizado.

Deve-se ainda citar o apoio financeiro oriundo do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) para apoiar filiais específicas (Coronel Fabriciano, Timóteo, Belo Oriente, Santana do Paraíso e Governador Valadares). Foram disponibilizados R\$ 22.000,00 para investimento e R\$ 240.000,00 para custeio, com período de amortização nos anos de 2003 e 2004.

A evolução do patrimônio líquido da instituição pode ser visualizada na tabela 12:

Tabela 12
Evolução do Patrimônio Líquido do Banco Popular de Ipatinga (1998-2004)

Ano	Patrimônio Líquido		
	Valores Absolutos, em reais	Valores Absolutos, em reais, ajustados pelo Deflator no PIB (2000=100)	Taxa de Crescimento Anual do Patrimônio Líquido Ajustado
1998	120.000,00	137.409,80	–
1999	129.649,91	140.481,00	2%
2000	232.911,72	232.911,72	66%
2001	439.845,96	409.387,50	76%
2002	1.014.050,30	856.750,80	109%
2003	834.204,07	621.381,10	–27%
2004	925.673,83	–	–

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

As doações entram diretamente no patrimônio líquido da instituição de microfinanças e são contrabalançadas pelo inicial lançamento na conta de caixa no lado do ativo do balanço patrimonial. O total de doações recebidas pela instituição foi de pouco mais de R\$ 572.000,00, durante os sete anos de sua existência. A observação de um patrimônio líquido de R\$ 925.673,83, ao final do exercício de 2004, aponta para um resultado positivo dos ativos da instituição, mesmo com a redução do patrimônio líquido observada no ano de 2003.

A tabela 13 mostra a evolução da carteira ativa de microcréditos do Banco Popular de Ipatinga:

Tabela 13
Evolução da Carteira Ativa de Microcréditos do Banco Popular de Ipatinga (1998-2004)

Ano	Carteira Ativa		
	Valores Absolutos, em reais	Valores Absolutos, em reais, ajustados pelo Deflator do PIB (2000=100)	Taxa de Crescimento Anual da Carteira Ativa Ajustada
1998	310.166,66	355.166,22	–
1999	477.972,94	517.903,28	46%
2000	718.900,13	718.900,13	39%
2001	880.483,90	819.512,19	14%
2002	1.141.637,04	964.546,33	18%
2003	1.862.145,51	1.387.073,01	44%
2004	2.005.506,00	–	–

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

Em valores a preços do ano de 2000, a carteira ativa de microcréditos ajustada apresentou taxa de crescimento positiva durante todo o período explicitado. Deve-se relevar que os valores de cada ano não se referem a uma média entre os meses do ano, mas ao valor observado na carteira no último mês do ano. Como se vê, houve crescimento do montante de recursos oferecidos sob a rubrica dos serviços microfinanceiros por parte da instituição de microfinanças. Todavia, o SEBRAE (2000) indica que o padrão da taxa de crescimento da carteira bruta deve ser menor que 30%. Essa restrição a um crescimento mais acelerado se deve à preocupação com a qualidade dos ativos e com a atenção que se deve conferir ao atendimento dos clientes de baixa renda.

A taxa de inadimplência de uma carteira de créditos é indicada pela razão entre os valores de empréstimos em atraso maior que 30 dias e o valor da carteira ativa total. A taxa de inadimplência informada pelo Banco Popular de Ipatinga foi de 3,02%, para a carteira ativa de dezembro de 2004. Deve-se relevar que, para esse cálculo, a instituição de microfinanças utilizou a soma dos valores em atraso sem acordo, os quais somavam R\$ 60.652,49. Todavia, existiam R\$ 56.022,18 em valores atrasados mas já negociados com os clientes. Se somarmos os dois valores de empréstimos em atraso, teríamos uma taxa de inadimplência de 5,8%. É importante deixar claro que a validade do cálculo da taxa de inadimplência que utiliza apenas os valores em atraso

sem acordo está vinculada à apresentação da uma taxa de recuperação de atrasados renegociados. Essa última taxa é obtida pela razão entre os pagamentos recebidos de empréstimos atrasados mas renegociados e o total da carteira ativa¹⁵ (SEBRAE, 2000).

Na tabela 14 é possível observar a evolução da inadimplência média anual da carteira ativa do Banco Popular de Ipatinga. Não foram disponibilizadas informações acerca da taxa de recuperação de atrasados.

Tabela 14
Evolução da Taxa de Inadimplência Média da Carteira de Microcréditos do Banco Popular de Ipatinga (1999-2004)

Anos	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Taxa de Inadimplência Média	2,31%	2,00%	1,85%	2,37%	2,52%	3,44%

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

O Banco Popular de Ipatinga disponibilizou informações sobre a evolução das receitas totais e das despesas totais da instituição durante os meses de 2004. Esses dados são importantes para se analisar a viabilidade financeira da instituição.

A tabela 15 explicita os valores para receitas e despesas totais, bem como o resultado de cada mês do ano de 2004.

Tabela 15
Receitas Totais, Despesas Totais e Resultados Mensais do Banco Popular de Ipatinga – valores em reais (2004)

Meses/ Ano	Receitas Totais	Despesas Totais	Resultado Total
jan/2004	73.667,22	64.178,32	9.488,90
fev/2004	64.490,54	78.096,69	(13.606,15)
mar/2004	84.760,16	77.364,03	7.396,13
abr/2004	80.060,41	81.652,51	(1.592,10)
mai/2004	128.907,85	84.725,39	44.182,46
jun/2004	98.423,02	85.921,18	12.501,84
jul/2004	84.609,96	81.125,16	3.484,80
ago/2004	80.660,15	81.577,94	(917,79)
set/2004	80.638,50	72.967,27	7.671,23
out/2004	79.564,13	78.630,90	933,23

¹⁵ Taxa de recuperação de atrasados = $\frac{\text{pagamentos recebidos em atraso no período} \times 100}{\text{total da carteira ativa}}$

nov/2004	82.621,00	81.058,22	1.562,78
dez/2004	81.544,57	80.171,10	1.373,47
Total	1.019.947,51	947.468,71	72.478,80

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

O Banco Popular de Ipatinga apresentou resultado negativo em três meses durante o ano de 2004: fevereiro, abril e agosto. O resultado total do ano de 2004 foi positivo, de R\$ 72.419,16. Deve-se ressaltar que a tabela foi construída a partir de dados de receitas totais, que incluíram repasses de doações e empréstimos. No mês de maio, houve um aporte de R\$ 21.292,67, referente a convênio com o SEBRAE. A partir das receitas e despesas totais, o Banco Popular de Ipatinga apresenta um índice de auto-suficiência institucional de 107,6%, dado que é obtido pela razão entre receitas totais e despesas totais.

É interessante, todavia, desmembrar as receitas, as despesas e o resultado no aspecto operacional e não-operacional. Esses dados são expostos na tabela 16.

Tabela 16
Resultados Operacionais Mensais e Resultados Não-Operacionais Mensais do Banco Popular de Ipatinga – valores em reais (2004)

Período	Operacional			Não-Operacional		
	Receita	Despesa	Resultado	Receita	Despesa	Resultado
jan/2004	65.349	61.597	3.752	8.318	2.581	5.737
fev/2004	60.312	76.699	(16.387)	4.179	1.398	2.781
mar/2004	75.043	75.961	(918)	9.717	1.439	8.279
abr/2004	72.060	79.487	(7.427)	8.000	2.165	5.835
mai/2004	75.245	81.329	(6.084)	53.662	3.396	50.266
jun/2004	72.702	81.274	(8.573)	25.721	4.647	21.074
jul/2004	75.836	78.556	(2.720)	8.774	2.569	6.115
ago/2004	72.650	78.303	(5.653)	8.011	3.275	4.736
set/2004	73.305	71.326	1.978	7.334	1.641	5.693
out/2004	72.480	76.274	(3.794)	7.084	2.674	4.410
nov/2004	74.838	75.031	(193)	7.783	6.027	1.756
dez/2004	75.220	73.942	1.278	6.325	6.229	96
Total	865.040	909.779	(44.741)	154.908	38.131	116.778

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

Como se pode observar, a instituição obteve resultado operacional negativo durante o ano de 2004, apontando para a incapacidade de as receitas oriundas da operacionalização de

microcréditos superarem os respectivos custos de disponibilização dos serviços microfinanceiros. Por outro lado, o resultado não-operacional no mesmo ano foi positivo e cobriu o resultado operacional negativo. Isso indica que a participação dos ativos não-operacionais proporcionou o resultado total positivo da instituição de microfinanças em 2004, guiando a análise para a observação dos ativos não-operacionais da instituição de microfinanças.

O Banco Popular de Ipatinga apresentou, em janeiro de 2005, um valor de R\$ 444.033,02 aplicados em fundos de investimentos de instituição bancária tradicional. É possível criar dois tipos de índices para mensurar a participação dessas aplicações no balanço patrimonial da instituição. O primeiro índice é expresso pela razão entre o valor das aplicações e o valor do patrimônio líquido da instituição. Esse índice apresentou um valor de 48%. O segundo índice pode ser obtido pelo mesmo numerador do índice anterior dividido pelo valor da carteira ativa da instituição de microfinanças. Para esse último índice, o valor encontrado foi de 22%. As disponibilidades somadas às aplicações financeiras da instituição perfaziam R\$ 635.138,00 em dezembro de 2004.

Em seus sete anos de atuação, o Banco Popular de Ipatinga apresenta 8.381 operações realizadas e valor liberado em microcréditos igual a R\$ 14.206.502,00. Dados disponibilizados pela instituição informam que, durante esse período, foram criados 1.443 empregos a partir de sua atuação, sendo mantidos outros 7.958 postos de trabalho.

O Banco Popular de Ipatinga opera com 25 funcionários, sendo 3 gerentes, 2 coordenadores, 14 agentes de crédito, 5 estagiários e 1 auxiliar de serviços gerais.

3.1.2 Os Serviços Microfinanceiros

A taxa de juros cobrada pelo Banco Popular de Ipatinga é de 3,6% ao mês para os três tipos de serviços microfinanceiros que oferece. Além da taxa de juros, é cobrada uma taxa de abertura de crédito de 0,5% sobre o principal.

O primeiro serviço microfinanceiro é um microcrédito para financiamento de capital de giro, tem limites de crédito mínimo e máximo de R\$ 300,00 e R\$ 3.000,00, respectivamente, sendo o prazo máximo de pagamento de 9 meses, com prestações fixas e iguais, em relação às

quais o cliente pode escolher a data de pagamento. Dentro do limite para capital de giro, o cliente pode descontar cheques pré-datados, sendo os prazos máximos definidos em contrato.

O segundo serviço microfinanceiro é um microcrédito para financiamento de capital fixo que tem limites mínimo e máximo de R\$ 500,00 e R\$ 5.000,00, respectivamente, sendo o prazo máximo de pagamento de 12 meses, com prestações fixas e iguais, em relação às quais o cliente pode escolher a data de pagamento.

Finalmente, o terceiro serviço microfinanceiro oferecido aos clientes resulta da união das características dos outros dois serviços. É uma linha de crédito de capital misto – tanto para financiamento de capital de giro quanto para capital fixo –, tendo limites mínimo e máximo de R\$ 300,00 e R\$ 5.000,00, respectivamente, sendo o prazo máximo de pagamento de 12 meses, e com prestações fixas e iguais, em relação às quais o cliente pode escolher a data de pagamento.

O processo de liberação de crédito envolve preenchimento de cadastro, visita do agente de crédito ao local do empreendimento, e análise do comitê de crédito.

Para preenchimento do cadastro do cliente são solicitados documentos como Carteira de Identidade (CI), Certificado de Pessoa Física (CPF) e comprovante de endereço, com data anterior a seis meses. Os solicitantes devem ainda apresentar cópias da CI e do CPF dos seus cônjuges ou companheiros (as). Além disso, o cliente não pode apresentar restrições em três cadastros de proteção ao crédito: Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), SERASA e cartórios de protestos de títulos.

Três metodologias de garantias são disponibilizadas aos clientes: aval solidário, avalista/ fiador, ou alienação de máquinas e/ou equipamentos. A metodologia do aval solidário segue o descrito no capítulo anterior. Para o caso de garantias prestadas através de avalista/ fiador¹⁶, o cliente deve apresentar documentos como CI, CPF, comprovante de endereço e de renda do avalista/ fiador. Devem ser, também, apresentadas cópias do CPF, da CI e dos comprovantes de renda dos cônjuges ou companheiros (as) dos avalistas/ fiadores. Para o caso de concessão de garantias reais, é preciso apresentar original e cópia da Nota Fiscal do bem a ser alienado em nome da instituição de microfinanças. No caso de concessão de garantias efetuadas através de

¹⁶ A diferença entre o aval e a fiança consiste no fato de que, no caso do aval, apenas o indivíduo avalizador assina a nota promissória do microcrédito, enquanto, no caso da fiança, o indivíduo avalizador e seu cônjuge ou companheiro (a) assinam o termo de garantia.

veículos, deve-se apresentar apólice do seguro com endosso para a instituição de microfinanças. No caso de financiamento de bens e equipamentos, os solicitantes devem apresentar três orçamentos de fornecedores e três orçamentos de mão-de-obra.

A visita do agente de crédito tem duas finalidades básicas. Em primeiro lugar, comprovar a existência do empreendimento no endereço indicado pelo cliente solicitante. Em segundo lugar, o agente de crédito busca verificar na vizinhança do empreendimento informações relacionadas à idoneidade do cliente solicitante e ao período no qual ele atua em seu próprio empreendimento. É importante que seja comprovado que o cliente solicitante atue há pelo menos seis meses em seu próprio empreendimento.

Por fim, o último procedimento para liberação do crédito consiste na análise do comitê de crédito, o qual é formado pelos gerentes da instituição de microfinanças. Em alguns casos de indeferimento, é solicitada aos clientes a indicação de mais um ou dois avalistas/ fiadores, de maneira que a soma da capacidade de pagamento dos avalistas/ fiadores seja superior ao valor das parcelas assumidas pelo cliente solicitante. Há situações nas quais veículos, máquinas e equipamentos pré-existentes aos financiamentos são indicados como garantias pelos clientes. Nessas situações, o valor indicado como garantia pode superar o valor financiado no microcrédito.

Após a liberação do microcrédito, surgem novos procedimentos, os quais são relacionados ao pós-venda. É preciso verificar efetivamente a ocorrência do investimento, acompanhar o pagamento das parcelas do financiamento, e renovar o crédito em caso de solicitação de novo empréstimo.

3.1.3 Características da Demanda da Instituição de Microfinanças

A demanda pelos serviços microfinanceiros oferecidos pelo Banco Popular de Ipatinga se concentra na satisfação da necessidade de capital de giro. Dados acumulados para todo o período de atuação da instituição apontam que 82,5% das operações se destinaram ao financiamento de capital de giro, 12,5%, ao financiamento de capital fixo, e o restante, de 5%, para as duas finalidades conjuntamente.

A instituição possui dados acumulados relativos aos valores dos créditos concedidos. Três intervalos de valores foram criados para expor essa informação. A proporção do número de créditos com valores até R\$ 1.000,00, em relação ao total de créditos, é de 41%, sendo que 54% dos créditos totais foram incluídos no intervalo de R\$ 1.001,00 a R\$ 3.000,00, e os restantes 5% incluídos no intervalo R\$ 3.001,00 a R\$ 5.000,00.

Uma outra análise toma o valor total de recursos emprestados em cada faixa de crédito indicada acima dividido pelo total de recursos emprestados pela instituição. Mesmo apresentando a menor razão entre o número de créditos por faixa e o número total de créditos, a última faixa de crédito (R\$ 3.001,00 a R\$ 5.000,00) apresentou razão entre valor de crédito concedido na faixa e o total de recursos emprestados superior à razão da faixa de crédito mais baixa: 23% contra 22%. Isso indica uma maior concentração relativa de recursos nos créditos de maior valor. A faixa intermediária de créditos, que engloba valores de R\$ 1.000,00 a R\$ 3.000,00, apresentou a proporção de 55% de direcionamento dos recursos emprestados pela instituição.

Os demandantes do Banco Popular de Ipatinga se concentram em atividades de comércio, somando 55% da destinação dos recursos, contra 25% das atividades de serviço, e 20% das atividades de produção.

No que se refere ao caráter de informalidade dos empreendimentos atendidos, 76% das operações foram direcionadas a empreendimentos informais e o restante, de 24%, para empreendimentos formais. Quanto ao gênero dos demandantes, 58% das operações são destinadas a mulheres e 42%, aos homens.

Em relação à concessão de garantias, 99,5% das operações contratadas utilizam o aval, sendo que 0,5% das operações é baseada em garantias reais. Como se vê, os clientes da instituição de microfinanças não utilizam a metodologia de aval solidário na obtenção dos microcréditos.

3.2 Banco do Povo de Juiz de Fora

3.2.1 Características da Instituição de Microfinanças

O Banco do Povo de Juiz de Fora é uma ONG criada no ano de 1997 a partir de um aporte, a fundo perdido, de recursos de R\$ 250.000,00 da Prefeitura Municipal de Juiz de Fora. Vários outros aportes foram efetuados por empresas da região: dois aportes de R\$ 50.000,00 da Belgo Mineira Participações; um aporte de R\$ 2.000,00 da empresa Café Toko destinado à cobertura de gastos com materiais; a cobertura do custo de dois agentes de crédito pelo período de um ano pelas empresas Unimed de Juiz de Fora e Consórcio União; a cobertura de um coordenador de crédito pela Cesama, disponibilizando R\$ 1.612,23 mensais durante um ano; o aporte de R\$ 10.000,00 pela Paraibuna Metais; e a doação de dois microcomputadores pelas empresas Becton Dickinson e Supermercado Bahamas. Para a expansão do *funding* necessário à concessão dos microcréditos, a instituição acessou linhas de financiamentos disponibilizadas pelos BNDES e BDMG.

A instituição de microfinanças atende grande parte da região sul e sudeste do estado de Minas Gerais, além de uma pequena parte do estado do Rio de Janeiro. O local da sede dessa instituição de microfinanças em Juiz de Fora é cedido pela Caixa Econômica Federal. Várias filiais estão estabelecidas na região: onze situadas em municípios mineiros e duas situadas em municípios fluminenses próximos à divisa com Minas Gerais.

No período de agosto de 1997 a junho de 2005, a instituição de microfinanças apresentou 11.062 operações de microcrédito e um montante concedido de créditos de R\$ 22.432.872,00, resultando em um empréstimo médio de R\$ 1.945,00. Não foram oferecidos dados desagregados anualmente, de maneira que não foi possível construir a série para os valores médios dos microcréditos ajustados pelo deflator do PIB.

A instituição de microfinanças não forneceu certas informações patrimoniais. A alternativa metodológica empregada pelo pesquisador foi a análise das demonstrações contábeis publicadas no *site* da instituição de microfinanças na *internet*¹⁷. A estrutura do passivo contém dois grupos básicos de contas: um de empréstimos de curto e de longo prazos, oriundos do

¹⁷ www.bancodopovo.org.br

BDMG e BNDES, e outro grupo referente ao patrimônio líquido da instituição de microfinanças. Esses dois grandes grupos de contas perfaziam 99% do total do passivo da instituição de microfinanças, evidenciando um passivo oneroso a baixos custos financeiros.

Surgiu uma impossibilidade analítica em relação ao ativo circulante da instituição de microfinanças. Os ativos circulantes não-operacionais dos balanços patrimoniais dos anos de 2003 e de 2004 apresentam duas contas – disponibilidades, e títulos e valores mobiliários – e dos anos de 2001 e de 2002 apresentam três contas – caixa, depósitos bancários e aplicações de liquidez imediata. Na primeira situação, é possível que, na conta disponibilidades, estejam incluídas as subcontas caixa e depósitos bancários. Devido ao baixo valor da conta caixa nos balanços patrimoniais de 2001 e de 2002 – de R\$ 1.236,28 e de R\$ 936,28, respectivamente –, supôs-se que a conta caixa era igual a zero nos balanços patrimoniais de 2003 e de 2004 para a construção da tabela 17. Essa tabela demonstra a evolução do ativo circulante não-operacional, ou seja, que inclui caixa e aplicações em outros ativos financeiros alternativos à concessão do microcrédito.

Tabela 17
Evolução do Ativo Circulante Não-Operacional do Banco do Povo de Juiz de Fora – valores em reais (2001-2004)

Anos	Ativo Circulante Não-Operacional
2001	919.939
2002	483.340
2003	750.427
2004	444.413

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

Observando-se ainda o ativo circulante, a tabela 18 foi construída com a intenção de demonstrar a evolução do valor das operações de crédito da instituição de microfinanças.

Tabela 18
Evolução do Valor das Operações de Crédito do Banco do Povo de Juiz de Fora – valores em reais (2001-2004)

Anos	Valor das Operações de Crédito
2001	1.486.548
2002	2.397.305
2003	2.480.857
2004	3.237.705

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

A tabela 19 demonstra a evolução do patrimônio líquido da instituição de microfinanças.

Tabela 19
Evolução do Patrimônio Líquido do Banco do Povo de Juiz de Fora – valores em reais (2001-2004)

Anos	Patrimônio Líquido
2001	934.484
2002	1.193.865
2003	1.162.629
2004	1.053.302

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

Os valores presentes nas três últimas tabelas não foram deflacionados como ocorreu na exposição do Banco Popular de Ipatinga, pois se pretende observar a evolução das razões ativo circulante não-operacional/ valor das operações de crédito e ativo circulante não-operacional/ patrimônio líquido, o que pode ser observado nas tabela 20 e 21.

Tabela 20
Evolução da Razão Ativo Circulante Não-Operacional/ Valor das Operações de Crédito do Banco do Povo de Juiz de Fora – valores em reais (2001-2004)

Anos	Razão Ativo Circulante Não-Operacional/ Valor das Operações de Crédito
2001	62%
2002	20%
2003	30%
2004	14%

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

Tabela 21
Evolução da Razão Ativo Circulante Não-Operacional/ Patrimônio Líquido do Banco do Povo de Juiz de Fora – valores em reais (2001-2004)

Anos	Razão Ativo Circulante Não-Operacional/Patrimônio Líquido
2001	98%
2002	40%
2003	65%
2004	42%

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

A construção das tabelas 19 e 20 pretendeu observar empiricamente se ocorre, com o decorrer dos anos, uma tendência de redução da participação de ativos alternativos à concessão de microcréditos tanto em relação ao valor das operações de crédito quanto em relação ao patrimônio líquido. A análise de uma série temporal mais ampla para essas razões poderia ajudar a avaliar se a grande proporção de aplicações financeiras por parte das instituições de microfinanças, como explicitado por Nichter *et alli* (2002), poderia ser conferida, pelo menos parcialmente, ao recente surgimento das instituições de microfinanças. Em uma análise precoce, levando-se em conta a elevada razão ativo circulante não-operacional/ patrimônio líquido do Banco do Povo de Juiz de Fora, em 2004, pode-se afirmar que a limitação à expansão do microcrédito no âmbito dessa instituição não se deve à ausência de recursos.

A instituição de microfinanças apresentou resultado líquido positivo nos últimos quatro anos. A taxa de inadimplência da carteira ativa do Banco do Povo de Juiz de Fora foi de 3,29%, em dezembro de 2004. A instituição de microfinanças possui, ao todo, 27 funcionários, 9 estagiários e 7 prestadores de serviços.

3.2.2 Os Serviços Microfinanceiros

A taxa de juros dos serviços microfinanceiros oferecidos pelo Banco do Povo de Juiz de Fora é de 3,9%. A taxa referente à abertura de crédito é de 1% sobre o principal. Os serviços microfinanceiros oferecidos pelo Banco do Povo de Juiz de Fora são três.

O empréstimo para capital de giro disponibiliza valores mínimos e máximos de R\$ 200,00 e R\$ 5.000,00, respectivamente, com prazos de amortização de um mês a seis meses, não havendo prazos de carência. Como no caso do Banco Popular de Ipatinga, o Banco do Povo de Juiz de Fora oferece o serviço microfinanceiro de troca de cheques pré-datados para seus clientes. A utilização desse serviço impacta em um limite determinado na análise de crédito do cliente.

O segundo serviço microfinanceiro, o empréstimo para capital fixo, disponibiliza valores mínimo e máximo de R\$ 200,00 e R\$ 10.000,00, respectivamente, com prazos de amortização de um mês a doze meses, e prazo de carência de até três meses, nos quais são cobrados juros mensalmente sobre o principal. Nesses dois primeiros serviços microfinanceiros, as prestações são iguais e a data de pagamento pode ser escolhida pelo cliente.

O terceiro e último serviço microfinanceiro disponibilizado é um crédito de até R\$ 500,00, o qual possui como oferecimento de garantia do empréstimo um cheque do próprio cliente ou de terceiros.

O processo de liberação do microcrédito envolve os mesmos procedimentos básicos observados na instituição de microfinanças anterior: preenchimento de cadastro, visita do agente de crédito e análise do comitê de crédito.

No procedimento de preenchimento de cadastro, aos casos de empreendimentos formais são solicitados o contrato social e últimas alterações contratuais, Certificado Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ)/ Inscrição Estadual, CPF e CI dos sócios e os respectivos comprovantes de residência. Aos empreendimentos informais, autônomos e profissionais liberais, são solicitados

CPF, CI e comprovante de residência. Deve-se relevar que o comprovante de residência deve demonstrar a comprovação de residência de, pelo menos, dois anos no município.

Os dois primeiros serviços microfinanceiros disponibilizados pelo Banco do Povo de Juiz de Fora requerem outros tipos de garantias como contrapartida ao inadimplemento do capital. Nesses serviços, a concessão de garantias pode ocorrer de três formas. Uma delas se dá através de avalista capaz de comprovar a renda mensal de seu trabalho, podendo ser o próprio companheiro do demandante. Outra forma ocorre pela concessão de garantias reais. Finalmente, a terceira forma de concessão de garantias ocorre pela formação de um grupo de aval solidário, composto por três a sete empreendedores com atividades econômicas independentes, os quais ficam mutuamente responsáveis pelo inadimplemento de um componente qualquer.

As constatações da existência do empreendimento e de sua operacionalização por um prazo mínimo de 6 meses são verificados pela visita do agente de crédito ao endereço informado pelo cliente solicitante. Essa última informação, assim como informações relacionadas à idoneidade do cliente solicitante, são procuradas na vizinhança da residência e do empreendimento do cliente solicitante.

Em alguns casos de indeferimento do comitê de crédito, é solicitada aos clientes a indicação de mais um ou dois avalistas/ fiadores, de maneira que a soma da capacidade de pagamento dos avalistas/ fiadores seja capaz de superar o valor das parcelas assumidas pelo cliente solicitante. Há situações nas quais veículos, máquinas e equipamentos pré-existent aos financiamentos são deixados como garantias pelos clientes. Nessas situações, o valor deixado como garantia supera o valor financiado no microcrédito.

3.2.3 Características da Demanda da Instituição de Microfinanças

A demanda pelos serviços microfinanceiros oferecidos pelo Banco do Povo de Juiz de Fora se concentra na necessidade de capital de giro, assim como no caso do Banco Popular de Ipatinga. Dados acumulados para todo o período de atuação da instituição apontam que 70% das operações se destinaram ao financiamento de capital de giro, enquanto 30% das operações de crédito foram direcionadas ao financiamento de capital fixo.

A instituição disponibilizou dados acumulados relativos aos valores dos créditos concedidos. Cinco intervalos de valores foram criados para expor essa informação. A tabela 22 expõe as faixas de valores dos créditos e o percentual de operações de crédito realizadas em cada faixa.

Tabela 22
Percentual de Operações por Faixa de Valor dos Créditos

Faixas de Valor	Percentual de Operações por Faixa de Valor
Até R\$ 1.000,00	30,45%
de R\$ 1.001,00 a R\$ 3.000,00	46,42%
de R\$ 3.001,00 a R\$ 5.000,00	13,72%
de R\$ 5.001,00 a R\$ 7.000,00	6,94%
acima de R\$ 7.001,00	2,47%

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

Como se pode observar, a maior parte das operações de crédito se concentra na faixa de valores entre R\$ 1.001,00 e R\$ 3.000,00 (46,42%). A primeira faixa de valores, que compreende os créditos até R\$ 1.000,00, apresentou percentual considerável dentre o número total de operações, perfazendo 30,45%.

A maior parte das operações de crédito destina-se a atividades de comércio. A esse ramo de atividade foram concedidos 57% do número total de operações de crédito, sendo que 31% das operações foram realizadas com o setor de serviços, e os 12% das operações restantes foram contratadas com atividades industriais.

Em relação à concessão de garantias, 50,64% das operações utilizam o aval, sendo que 17,55% das operações são baseadas em garantias reais, e 31,81% utilizam esquemas mistos de concessão de garantias. Não há, portanto, o emprego do aval solidário como garantia substitutiva.

No que se refere ao caráter de informalidade dos empreendimentos atendidos, 70% das operações foram direcionadas a empreendimentos informais, e o restante, de 30%, para empreendimentos formais. Quanto ao gênero dos demandantes, 48% das operações são destinadas a mulheres e 52%, aos homens.

3.3 Associação Objetivo e Trabalho (AOT)

3.3.1 Características da Instituição de Microfinanças

A Associação Objetivo e Trabalho (AOT) é uma ONG situada em Belo Horizonte, capital do estado de Minas Gerais, e foi fundada em outubro de 2002. O capital necessário para a efetuação da concessão de microcréditos originou-se de um único aporte oriundo da AVIS (União Européia) a fundo perdido. O total de crédito concedido pela AOT foi de R\$ 390.000,00, até dezembro de 2004. A taxa de inadimplência informada para a carteira ativa de microcréditos era de 3% para o mesmo mês. A instituição de microfinanças possui dois agentes de crédito, um gerente de crédito e três gerentes administrativos. A AOT apresentou um valor médio de empréstimos de R\$ 1.500,00.

3.3.2 Os Serviços Microfinanceiros

A AOT oferece três tipos de serviços microfinanceiros. O empréstimo de capital de giro tem limites mínimo e máximo de R\$ 200,00 a R\$ 1.500,00, respectivamente, sendo o prazo de pagamento de quatro a nove meses. O empréstimo para capital fixo tem limites mínimo e máximo de R\$ 200,00 e R\$ 3.000,00, respectivamente, sendo o prazo de pagamento de quatro a doze meses. Finalmente, o terceiro serviço microfinanceiro deriva dos outros dois serviços. É um empréstimo misto, para financiamento de capital de giro e fixo. Os limites e os prazos são iguais ao empréstimo para capital fixo. A taxa de juros cobrada é de 3,49% ao mês para qualquer um dos três serviços microfinanceiros. A taxa referente à abertura de crédito é de R\$ 60,00, para qualquer serviço, sem importar o valor da operação. Essa taxa é distribuída nas parcelas, sem incidir capitalização de juros sobre ela.

O processo de liberação dos microcréditos envolve preenchimento de cadastro, visita do agente de crédito e análise do comitê de crédito. Os solicitantes precisam apresentar documentos como CPF, CI e comprovante de endereço. É efetuada consulta ao Serviço de Proteção ao Crédito (SPC). Dois tipos de garantias pelos valores financiados são aceitos: garantias reais ou avalista/ fiador. No segundo caso, é solicitada a apresentação de CPF, CI, e comprovantes de endereço e de renda do avalista(s)/ fiador(es). Também é efetuada a consulta ao SPC.

As visitas do agente de crédito têm a mesma função das outras instituições de microfinanças já descritas: observar a real existência do empreendimento, informar o prazo de atuação do empreendimento, e obter informações relacionadas à idoneidade do cliente solicitante.

Finalmente, o processo de liberação do crédito é submetido ao comitê de crédito da instituição. O pós-venda inclui o acompanhamento do investimento e do pagamento das parcelas, e renovação do crédito em caso de solicitação de novo empréstimo.

3.3.3 Características da Demanda da Instituição de Microfinanças

Em relação ao número de operações, 88% das concessões de crédito são efetuadas ao setor informal, enquanto os outros 12% se destinam ao setor formal da economia. 55% dos clientes da AOT estão situados no comércio, 30% na prestação de serviços, e 15% na indústria. Os clientes atendidos pela instituição de microfinanças podem ser divididos em três faixas etárias: de 18 até 30 anos, compreendendo 40% dos clientes; 31 a 50 anos, abrangendo 43% dos clientes; e acima de 51 anos, cobrindo os restantes 17% dos clientes da AOT. Em relação ao gênero, 51% dos clientes são do sexo feminino, e 49% são do sexo masculino.

3.4 Contacred – Instituição Mineira de Microcrédito

3.4.1 Características da Instituição de Microfinanças

A Contacred é uma instituição de microfinanças estruturada sob a forma de uma OSCIP, criada em fevereiro de 2004, e sediada no município de Contagem, região metropolitana de Belo Horizonte, Minas Gerais. A Prefeitura Municipal de Contagem foi quem realizou, em dezembro de 2003, o aporte inicial de R\$ 90.000,00, a fundo perdido, para a formação do *funding* da instituição de microfinanças. Em janeiro de 2004, o SEBRAE responsabilizou-se pelo pagamento de 50% do custeio da Contacred, e por 75% do custeio relacionado a treinamentos propostos pelo próprio SEBRAE. Em setembro de 2004, a Contacred acessou uma linha de crédito de R\$ 387.000,00 oferecida pelo BDMG. Essa linha de crédito tem carência de 12 meses, pagamento em 60 parcelas mensais e taxa de juros baseada na TJLP. A Contacred havia recebido, até janeiro de 2005, apenas uma parcela de R\$ 129.000,00 referente a essa linha de crédito.

Entre a data de sua fundação e janeiro de 2005, a Contacred disponibilizou um total de 69 microcréditos, e um montante total de empréstimos de R\$ 102.489,80. Portanto, o valor do empréstimo médio concedido foi de R\$ 1.485,36, valor que se situa abaixo do valor do empréstimo médio concedido pelo Banco do Povo de Ipatinga, que foi de R\$ 1.699,00, em 2004.

O valor informado em relação ao patrimônio líquido da instituição de microfinanças foi de R\$ 96.506,99. O valor informado da carteira ativa foi de R\$ 57.070,04.

O percentual de inadimplência informado foi de 5%.

A instituição disponibilizou também informações relativas a receitas, despesas e resultado. As receitas somaram um total de R\$ 24.417,52, enquanto as despesas totalizaram R\$ 75.958,89, obtendo-se um resultado negativo de R\$ 51.541,37.

A Contacred informou que R\$ 168.003,80 estavam aplicados em fundos de investimentos no Banco do Brasil e na Caixa Econômica Federal, em junho de 2005. A razão aplicação em fundos de investimento/ patrimônio líquido foi de 174%, enquanto que a razão aplicações em fundos de investimento/ carteira de ativos foi de 294%. Esses se mostraram bastante elevados, se comparados aos de outras instituições. Uma explicação para esse fato seria o curto período de atuação. Acredita-se que, com o desenvolvimento da atuação da instituição e a evolução do montante de recursos emprestados, ocorra uma recomposição do ativo através da elevação do valor da carteira de ativos e a redução da quantidade de recursos mantida nos fundos de investimentos da instituição. Conseqüentemente, o resultado será a diminuição dos dois índices calculados.

É importante indicar que a Contacred atua com apenas três funcionários, sendo um gerente e dois agentes de crédito.

3.4.2 Os Serviços Microfinanceiros

A Contacred oferece três serviços microfinanceiros. Os empréstimos para capital de giro têm limites mínimo e máximo de R\$ 300,00 e R\$ 1.500,00, respectivamente, sendo o prazo de pagamento de 2 a 6 meses. O empréstimo para financiamento de capital fixo tem prazos mínimo e máximo de R\$ 300,00 e R\$ 3.000,00, respectivamente, sendo o prazo de pagamento de 2 a 10 meses. Finalmente, o terceiro serviço microfinanceiro deriva dos outros dois serviços. É um

empréstimo misto, destinado a financiamento de capital de giro e capital fixo. Os limites e os prazos são iguais ao empréstimo para capital fixo. Para os três serviços microfinanceiros não há prazos de carências. A taxa de juros cobrada é de 3,9% ao mês para qualquer um dos três serviços microfinanceiros. A taxa referente à abertura de crédito é de 3% sobre o principal, valor que é distribuído nas parcelas sem incidir capitalização de juros.

O processo de liberação dos microcréditos envolve preenchimento de cadastro, visita do agente de crédito e análise do comitê de crédito. Para empresas formais, são solicitados o contrato social e as últimas alterações contratuais, CNPJ, e CPF, CI e comprovante de residência dos sócios. Para empreendimentos informais, são requeridos CPF, CI e comprovante de residência ao tomador.

Dois tipos de garantias são aceitos: avalista ou aval solidário. A Contacred não atua com garantias reais. O avalista individual deve apresentar CPF, CI, comprovante de endereço e comprovante de renda de no mínimo R\$ 500,00, além do fato de essa renda ter que ser de 3 vezes o valor da parcela do financiamento assumida pelo solicitante. Além disso, o avalista não pode ter ligações produtivas com o empreendimento. Quando ocorre a compra de máquinas e equipamentos, mesmo havendo aval ou aval solidário, busca-se deixar os bens alienados à instituição de microfinanças. Quando o cliente possui cheques, também no caso de já haver aval ou aval solidário, pede-se cheques nos valores das parcelas como garantias. A cobrança das parcelas é feita através de boleto bancário.

As visitas do agente de crédito têm a mesma função das outras instituições de microfinanças já descritas: observar a real existência do empreendimento, informar o prazo de atuação do empreendimento, e obter informações relacionadas à idoneidade do cliente solicitante.

Devido ao restrito número de funcionários, a Contacred submete as solicitações de microcrédito à gerente de crédito, a qual deferirá ou não a liberação do financiamento a partir da análise das informações obtidas pelo agente de crédito. O pós-venda inclui o acompanhamento do investimento e do pagamento das parcelas, e renovação do crédito em caso de solicitação de novo empréstimo.

3.4.3 Características da Demanda da Instituição de Microfinanças

Dados relativos a escolaridade dos clientes, idade média e gênero foram cedidos pela Contacred. Os clientes com ensino fundamental incompleto perfaziam 24% do total de clientes. Os clientes com ensino fundamental incompleto e os clientes com ensino médio incompleto apresentaram a mesma proporção em relação ao total, sendo de 13%. Os clientes com ensino médio completo atingiram a maior proporção, sendo de 42% em relação ao total de clientes. Finalmente, os clientes com ensino superior incompleto e completo tiveram uma proporção em relação ao total de clientes de 3% e 5%, respectivamente.

Quanto à distribuição etária, a faixa de 18 a 25 anos acumulou 8,89% dos clientes da Contacred. As faixas etárias subsequentes, de 26 a 35 anos, de 36 a 50 anos, de 51 a 70 anos, e acima de 70 anos, apresentaram, respectivamente, as proporções de 31,11%, 43,33%, 15,56% e 1,11%. Como se pode observar, a maior proporção dos clientes da Contacred se situa na faixa etária de 36 a 50 anos.

Em relação ao gênero, a proporção de mulheres atendidas é bem superior à de homens: 67% mulheres e 33% homens.

3.5 Sociedade de Crédito ao Microempreendedor FIDÚCIA Ltda.

3.5.1 Características da Instituição de Microfinanças

A Fidúcia é uma instituição de microfinanças estruturada sob a forma de uma SCM, foi fundada em abril de 2001, e está situada no município de Belo Horizonte, Minas Gerais. Em sua criação houve uma integralização de R\$ 100.000,00, originário dos sócios da instituição de microfinanças. Em 2002, o capital social foi integralizado a R\$ 300.000,00, como requerimento da liberação de linha de crédito do BNDES. Até junho de 2005, a instituição de microfinanças não havia acessado nenhuma forma de empréstimos para composição do *funding* destinado à carteira de microcréditos.

A tabela 23 explicita a evolução do número de operações efetuadas e do montante liberado em microcréditos pela instituição de microfinanças. Em 2003, o número de operações efetuadas apresentou redução, sendo que em 2004 não se conseguiu atingir o maior número de

operações efetuadas que ocorreu em 2002. Em relação ao montante liberado em microcrédito, uma tendência semelhante se observa.

Tabela 23
Evolução do Número de Operações e do Montante Liberado em Microcréditos pela FIDÚCIA (2001-2005)

Ano	Número de Operações		Montante Liberado em Microcréditos		
	Valores Absolutos	Taxa de Crescimento Anual	Valores Liberados em reais	Valores, em reais, ajustados pelo Deflator do PIB (2000=100)	Taxa de Crescimento Anual dos Valores Ajustados
2001	85	—	133.000	123.790	—
2002	96	13%	181.000	152.923	24%
2003	60	-38%	104.000	77.467	-49%
2004	72	20%	162.000	—	—
2005*	35	—	95.000	—	—

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

(*) Dados computados até 31 de maio de 2005. Por esse motivo não foram calculadas taxas de crescimento para esse ano.

A tabela 24 demonstra a evolução dos valores dos empréstimos médios concedidos pela instituição de microfinanças.

Tabela 24
Evolução do Empréstimo Médio Concedido pela FIDÚCIA (2001-2005)

Anos	Valores Médios dos Microcréditos, em reais	Valores Médios dos Microcréditos Ajustados Pelo Deflator do PIB (2000=100)
2001	1.564,71	1.456,35
2002	1.885,42	1.592,95
2003	1.733,33	1.291,13
2004	2.250,00	—
2005*	2.714,29	—

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

(*) Dados computados até 31 de maio de 2005.

Pode-se observar uma elevação no valor do empréstimo médio deflacionado em 2002 e uma substancial redução no ano seguinte. Todavia, pela observação da evolução do valor médio não deflacionado para os anos de 2004 e de 2005, pode-se inferir uma elevação do valor do empréstimo médio deflacionado, contrariando a tendência anterior.

O patrimônio líquido da instituição de microfinanças era de R\$ 346.000,00 ao final de 2004 e equivalia a R\$ 349.000,00 em junho de 2005. A carteira ativa de microcréditos era de R\$ 149.000,00 em 2004 e equivalia a R\$ 174.000,00 em junho de 2005.

A instituição de microfinanças não disponibilizou dados precisos em relação à taxa de inadimplência, mas afirmou que no começo de sua operacionalização a taxa de inadimplência era praticamente nula, se elevando posteriormente para um patamar de 5%, e atingindo atualmente um nível próximo de 6%.

A Fidúcia informou que mantém parte dos recursos ociosos em aplicações financeiras nos bancos tradicionais. Em junho de 2005 o valor aplicado era de aproximadamente R\$ 180.000,00, não sendo informado o tipo de aplicação e o banco. Calculando-se a razão aplicações em instituição bancária tradicional/ patrimônio líquido, obtém-se o valor de 52%, enquanto a razão aplicações em instituição bancária tradicional/ carteira ativa de microcréditos é de 103%.

A Fidúcia atua com 4 funcionários, sendo 2 agentes de crédito, e 2 sócios gerentes.

3.5.2 Os Serviços Microfinanceiros

A Fidúcia disponibiliza serviços microfinanceiros que têm limites de valores mínimo e máximo de R\$ 500,00 e R\$ 5.000,00, respectivamente, sendo o prazo máximo de pagamento de 12 meses. A taxa de juros cobrada é de 3,9% ao mês, mais Imposto sobre Operação Financeira, que é de 1,5% ao ano. Além desses encargos, o cliente arca com a despesa bancária de R\$ 1,90 por cada boleto bancária necessária ao pagamento das parcelas do financiamento.

O processo de liberação dos microcréditos envolve preenchimento de cadastro, visita do agente de crédito e análise do comitê de crédito. Para empresas formais, são solicitados o contrato social e as últimas alterações contratuais, CNPJ, e CPF, CI e comprovante de residência atualizado dos sócios. Além disso, são solicitados os três últimos balanços/ balancetes patrimoniais. Para empreendimentos informais, são solicitados CPF, CI e comprovante de residência atualizado.

Dois tipos de garantias são aceitos: avalista ou aval solidário. A Fidúcia não atua com garantias reais. O avalista individual deve apresentar CPF, CI, comprovante de endereço atualizado e três últimos comprovantes de renda, que devem ser de 3 vezes o valor da parcela do

financiamento assumida pelo solicitante. Além disso, o avalista não pode ter ligações produtivas com o empreendimento. O aval solidário depende da formação de grupos de 4 ou mais pessoas, com atividades independentes. Os integrantes do grupo avalizam uns aos outros e todos são responsáveis pelo pagamento das parcelas dos clientes inadimplentes do grupo.

Finalizando a seção que explicita os serviços microfinanceiros, deve-se relatar que junto à documentação entregue pelo solicitante é preciso apresentar um orçamento do investimento, especificando como os recursos serão utilizados.

3.5.3 Característica da Demanda da Instituição de Microfinanças

A instituição de microfinanças afirmou que inicialmente a maioria dos clientes possuía apenas o ensino fundamental, sendo que após a veiculação de propaganda da instituição em rádio local ao final de 2004 a proporção de clientes com ensino médio e superior se elevou.

Em relação à destinação das operações por ramo de atividade, a instituição indicou que durante todo o seu período de atuação 95% das operações eram destinadas ao comércio e 5% ao setor de serviços. Nos primeiros três anos havia uma proporção de 95% das operações sendo destinadas ao setor informal, proporção que se reduziu a 90% em 2004 e no primeiro semestre de 2005. Quanto à destinação das operações de microcrédito por gênero, 70% das operações destinavam-se a mulheres em 2001 e 2002, proporção que se reduziu para 60% em 2003, se elevou para 70% em 2004 e tornou a ser reduzida para 50% no primeiro semestre de 2005.

A tabela 25 indica a proporção de créditos que utilizou cada tipo de garantia substituta às garantias reais aceita pela instituição de microfinanças.

Tabela 25
Proporção da Utilização dos Tipos de Garantias Substitutas às Garantias Reais
(2001-2005)

Anos	Proporção de Clientes que Utilizou Aval Solidário como Garantia	Proporção de Clientes que Utilizou Avalista Como Garantia
2001	100%	0%
2002	99%	1%
2003	70%	30%
2004	25%	75%
2005	0%	100%

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

Observa-se que o aval solidário era o único tipo de garantia que foi empregada em 2001, fato que se reverteu totalmente, sendo que no primeiro semestre de 2005 nenhum microcrédito foi liberado baseando-se em grupos solidários.

3.6 Instituição Comunitária de Crédito do Município de Uberlândia – Banco do Povo

3.6.1 Características da Instituição de Microfinanças

A Instituição Comunitária de Crédito do Município de Uberlândia – também denominada por Banco do Povo de Uberlândia – é uma instituição de microfinanças estruturada sob a forma de uma OSCIP, foi fundada em março de 2003, e está situada no município de Uberlândia, região do Triângulo Mineiro, no estado de Minas Gerais. A atuação da instituição de microfinanças abrange todo o município de Uberlândia.

A Prefeitura Municipal de Uberlândia cedeu à instituição o valor de R\$ 479.000,00, a fundo perdido. Com esse capital o Banco do Povo constituiu sua agência única (com aproximadamente R\$ 79.000,00) e iniciou sua atividade creditória (com o restante, em torno de R\$ 400.000,00). Esses fatos ocorreram no início de 2003.

O BDMG disponibilizou para a instituição uma linha de crédito de R\$ 2.000.000,00. Foi realizado apenas um saque de R\$ 500.000,00. Para realizar outro saque, o Banco do Povo deve apresentar uma carteira ativa de R\$ 1.200.000,00. Entretanto, a carteira ativa hoje está em torno de R\$ 950.000,00. O primeiro saque ocorreu em outubro de 2004.

A Archer Daniels Midland Company (ADM), uma empresa processadora e exportadora de soja brasileira, disponibilizou dois empréstimos à instituição de microcrédito, sendo um de R\$ 100.000,00 e outro de R\$ 150.000,00. Incidiram juros de 6% ao ano e pagamento um ano após assinatura do contrato, em uma só vez.

Além desses, o Banco do Povo tomou empréstimos de R\$ 100.000,00 com a Sadia S/A, a Imobiliária Tubal Vilela e o Banco Bonsucesso, sendo que em todos os três casos a taxa de juros era de 6% ao ano, e o pagamento deveria ser feito em uma única parcela ao final de um ano. No caso do empréstimo do Banco Bonsucesso foi exigido emprestar ao tomador final com juros de 2% ao mês e dez meses para amortização. Esse critério foi utilizado por causa da exigibilidade dos bancos de depósito concederem microcrédito a essa taxa de juros.

A tabela 26 explicita o número de operações e o montante emprestado pela instituição de microfinanças durante o período de sua atuação. Para o caso do Banco do Povo de Uberlândia, os valores emprestados não foram deflacionados.

Tabela 26
Evolução do Número de Operações e do Montante Liberado em Microcréditos pelo Banco do Povo de Uberlândia (2003-2005*)

Ano	Número de Operações		Montante Liberado em Microcréditos	
	Valores Absolutos	Taxa de Crescimento Anual	Valores Liberados em reais	Valores, em reais, ajustados pelo Deflator do PIB para o ano base 2003 Taxa de Crescimento Anual dos Valores Ajustados
2003	481	—	711.980	—
2004	786	63%	1.502.154	111%
2005*	183	**	406.035	—

Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

(*) Estão incluídos dados dos três primeiros meses do ano.

(**) Não foi calculada a taxa de crescimento pelo fato de os dados não serem comparáveis.

O valor do empréstimo médio concedido durante todo o período de atuação da instituição de microfinanças é de R\$ 1.807,00.

A evolução do patrimônio líquido do Banco do Povo de Uberlândia pode ser visualizada na tabela 27.

Tabela 27
Evolução do Patrimônio Líquido do Banco do Povo de Uberlândia* (2002-2004)

Ano	Patrimônio Líquido	
	Valores Absolutos, em reais	Taxa de Crescimento Anual do Patrimônio Líquido
2002	75.325,29	—
2003	617.089,60	**
2004	738.551,68	20%

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

(*) Os dados não foram deflacionados nesse caso pelo fato de não se possuir uma série temporal considerável.

(**) Não foi explicitada a taxa de crescimento do patrimônio líquido em 2003 por conta do baixo nível de comparação do ano anterior.

Em maio de 2005, o Banco do Povo de Uberlândia apresentava uma carteira ativa no valor de R\$ 964.178,16, enquanto a razão montante de empréstimos em atraso/ carteira ativa foi de 4%, e a razão montante de empréstimos em inadimplência/ carteira ativa foi de 6%. O entrevistado da instituição de microfinanças informou que a taxa de inadimplência da carteira ativa praticamente dobrou entre o período de janeiro a maio de 2005.

Parte das disponibilidades da instituição de microfinanças é aplicada em um fundo de renda fixa da Caixa Econômica Federal, o qual não foi especificado. O montante de recursos nessa aplicação era de R\$ 464.089,69 em dezembro de 2004. A razão aplicação em fundos de investimento em instituição bancária tradicional/ valor do patrimônio líquido é de 63%, enquanto a razão aplicação em fundos de investimento em instituição bancária tradicional/ valor da carteira ativa é de 48%.

Uma informação interessante é que o saldo de recursos destinados a financiamentos que utilizavam aval solidário era de apenas R\$ 3.692,25 em dezembro de 2004.

O Banco do Povo de Uberlândia atua com 7 funcionários: 1 gerente operacional, 3 agentes de crédito, e 3 auxiliares administrativos.

3.6.2 Os Serviços Microfinanceiros

O Banco do Povo de Uberlândia oferece dois serviços microfinanceiros, ambos com limites mínimo e máximo de R\$ 100,00 a R\$ 5.000,00, respectivamente, sendo o prazo máximo de pagamento de 12 meses. Um dos serviços microfinanceiros se destina ao financiamento de capital de giro e o outro ao financiamento de capital fixo. A taxa de juros cobrada é de 2,5% ao

mês. A taxa de abertura de crédito é de 3,38% e incide sobre o principal. Sobre esse montante também incidem os juros de 2,5% ao mês. Além disso, o solicitante do microcrédito precisa pagar uma taxa de R\$ 30,00, referente à matrícula no curso “Aprender a Empreender”, promovido pelo SEBRAE em parceria com a Fundação Roberto Marinho, que tem carga horária de 24 horas.

O processo de liberação dos microcréditos envolve preenchimento de cadastro, visita do agente de crédito e análise do comitê de crédito. Como concessão de garantias no financiamento de capital de giro, o Banco do Povo de Uberlândia requer um avalista, que deve apresentar CPF, CI, título de eleitor, comprovante de residência e comprovante de renda que seja de pelo menos duas o valor da prestação assumida pelo solicitante do microcrédito. Como concessão de garantias no financiamento de capital fixo, garantias reais são designadas em nome da instituição de microfinanças. Em ambos os financiamentos, o solicitante do microcrédito precisa apresentar CPF, CI, título de eleitor e comprovante de residência. Além disso, o solicitante não deve apresentar restrições no SPC.

As visitas do agente de crédito têm a mesma função das outras instituições de microfinanças já descritas: observar a real existência do empreendimento, informar o prazo de atuação do empreendimento, e obter informações relacionadas à idoneidade do cliente solicitante. A única diferença observada em relação às outras instituições é que o agente de crédito do Banco do Povo de Uberlândia precisa confirmar que o solicitante do microcrédito resida no município a pelo menos 2 anos.

Finalmente, o microcrédito é aprovado se o projeto a ser financiado for considerado viável pelo comitê de crédito.

O prazo médio de pagamento dos microcréditos é de 10,49 parcelas. O Banco do Povo de Uberlândia demonstrou que a meta da instituição é reduzir o prazo médio de pagamento dos microcréditos, alegando-se a necessidade de fazer o capital da instituição girar mais rapidamente, o que tem como resultado proporcionar um maior retorno a partir do mesmo capital. Por outro lado, entretanto, a intenção de reduzir o prazo médio de pagamento dos microcréditos eleva o valor médio das parcelas, o que pode ocasionar elevação da taxa de inadimplência.

3.6.3 Características da Demanda da Instituição de Microfinanças

A instituição de microfinanças informou que houve uma inversão do gênero dos beneficiários após o financiamento do BDMG. Antes, a maioria era composta por mulheres (em torno de 54%). Atualmente, a maioria dos clientes é composta por homens, em torno de 54%. Isso aconteceu porque para liquidar os R\$ 500.000,00 do primeiro saque junto ao BDMG, o Banco do Povo atuou intensivamente na Central de Abastecimento (CEASA) do município, emprestando para agricultores, horticultores e feirantes que são, em sua maioria, homens.

Em relação à destinação de recursos, 23,45% das operações de crédito são destinadas ao setor formal da economia, enquanto o restante das operações é direcionado ao setor informal. Quanto ao ramo de atividade, 25,47% das operações são destinadas ao setor produtivo, 46,74% ao comércio, e 27,79% ao setor de serviços. Em relação à finalidade do investimento, 22,32% das operações são designadas ao financiamento de capital fixo, 71,51% ao financiamento de capital de giro, enquanto que 4,61% e 1,56% das operações são destinadas, respectivamente, a financiamentos mistos e à troca de cheques.

A média de idade das pessoas atendidas foi de 37 anos para as mulheres e de 38 anos para os homens.

3.7 Rótula S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor

3.7.1 Características da Instituição de Microfinanças

A Rótula S/A iniciou sua atuação em 1º de outubro de 1999, sendo a primeira sociedade de crédito ao microempreendedor autorizada pelo Banco Central a atuar oferecendo serviços microfinanceiros. Sua sede se encontra no município de Leopoldina, região da zona da mata mineira.

A tabela 24 explicita a evolução do número de operações e do montante liberado em microcréditos pela Rótula S/A. Não foram explicitadas as taxas de crescimento anuais para o segundo ano de operações, já que em 1999 – primeiro ano de atuação da instituição de microfinanças – observou-se apenas três meses de atuação. O número de operações da instituição de microfinanças se elevou somente em 2001, sendo que nos anos seguintes o número de

operações foi sempre inferior que no ano anterior. O montante de recursos também observou a mesma evolução. A taxa de crescimento anual dos valores emprestados ajustados pelo deflator do PIB observou elevação apenas em 2001. Após 2001, assim como no caso do número de operações, a cada ano o montante liberado corrigido pelo deflator do PIB sempre foi menor que no ano anterior. Essas informações são explicitadas na tabela 28:

Tabela 28
Evolução do Número de Operações e do Montante Liberado em Microcréditos pela Rótula S/A (1999-2004)

Ano	Número de Operações		Montante Liberado em Microcréditos		
	Valores Absolutos	Taxa de Crescimento Anual	Valores Liberados em reais	Valores, em reais, Ajustados pelo Deflator do PIB (2000=100)	Taxa de Crescimento Anual dos Valores Ajustados
1999	11	–	18.481	20.025	–
2000	2.504	–	3.307.563	3.307.563	–
2001	3.669	47%	5.192.688	4.833.105	46%
2002	3.158	-14%	4.924.136	4.160.304	-14%
2003	2.184	-31%	3.955.264	2.946.193	-29%
2004	1.584	-29%	3.419.726	–	–

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

O valor do empréstimo médio concedido pela Rótula S.A., com o ajuste do deflator do PIB, apresentou redução no ano de 2000 e manteve-se, a partir de então, em um nível pouco superior a R\$ 1.300,00. Esse valor, para efeito de comparação, se aproxima do valor apresentado pelo Banco Popular de Ipatinga, que em 2003 apresentou valor médio dos microcréditos concedidos ajustados pelo deflator do PIB igual a R\$ 1.217,00 em 2003. Essas informações podem ser visualizadas na tabela 29.

Tabela 29
Evolução do Empréstimo Médio Concedido pela Rótula S/A (1999-2004)

Anos	Valor Médio dos Microcréditos, em reais	Valor Médio dos Microcréditos Ajustados Pelo Deflator do PIB (2000=100)
1999	1.680	1.821
2000	1.320	1.321
2001	1.415	1.317
2002	1.559	1.317
2003	1.811	1.349
2004	2.209	—

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

Em junho de 2005, a composição do passivo da instituição de microfinanças tinha 62% de capital próprio e 38% referente a empréstimo concedido pelo BNDES, o qual tem seu valor reajustado mensalmente pela TJLP. O pagamento desse empréstimo é feito trimestralmente, sendo a última parcela prevista para 15 de março de 2009.

A evolução do patrimônio líquido da instituição pode ser visualizada na tabela 30:

Tabela 30
Evolução do Patrimônio Líquido da Rótula S/A. (1999-2004)

Ano	Patrimônio Líquido		
	Valores Absolutos, em reais	Valores Absolutos, em reais, ajustados pelo Deflator no PIB (2000=100)	Taxa de Crescimento Anual do Patrimônio Líquido Corrigido
1999	198.942,58	215.562,44	—
2000	708.719,18	708.719,18	228%
2001	747.560,65	695.793,61	-2%
2002	750.147,79	633.784,89	-9%
2003	1.165.533,42	868.181,32	37%
2004	1.093.721,73	—	—

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

Pode-se observar que o patrimônio líquido com ajuste do deflator do PIB apresentou taxa de crescimento negativa nos anos de 2001 e 2002. No ano de 2003, apresentou-se crescimento considerável de 37% para a mesma variável. Todavia, pode-se presumir que no ano de 2004 a

taxa de crescimento tenha sido negativa, já que o valor absoluto, sem ajuste para inflação, apresentou pequena redução.

A tabela 31 explicita a evolução da carteira ativa de microcréditos da instituição de microfinanças. Em 2003, a taxa de crescimento da carteira ativa ajustada apresentou taxa de crescimento negativa (-15%), após dois anos de crescimento considerável (90% e 35%).

Tabela 31
Evolução da Carteira Ativa de Microcréditos da Rótula S.A. (1999-2004)

Ano	Carteira Ativa		
	Valores Absolutos (em reais)	Valores Absolutos, em reais, ajustados pelo Deflator do PIB (2000=100)	Taxa de Crescimento Anual da Carteira Ativa Ajustada
1999	15.524,17	16.821,07	—
2000	555.715,68	555.715,68	—
2001	1.134.186,68	1.055.646,57	90%
2002	1.681.385,91	1.420.569,37	35%
2003	1.624.246,72	1.209.867,20	-15%
2004	1.689.026,85	—	—

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

A carteira ativa de microcréditos apresentou taxa de crescimento positiva durante todo o período. Deve-se relevar que os valores de cada ano não se referem a uma média entre os meses do ano, mas ao valor observado na carteira no último mês do ano.

A taxa de inadimplência informada pela Rótula S.A. foi de 2,94% para a carteira ativa de dezembro de 2004. A seguir é possível observar a tabela 32 que indica a evolução da inadimplência média anual da carteira ativa da Rótula S.A.

Tabela 32
Evolução da Taxa de Inadimplência da Carteira de Microcréditos da Rótula S.A. (1999-2004)

Anos	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Taxa de Inadimplência	0%	0,05%	0,58%	1,53%	2,35%	2,94%

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

A Rótula S.A. disponibilizou informações relacionadas às receitas, despesas e resultado da instituição para todos os anos de sua atuação. No primeiro ano de atuação e em 2003 e 2004, a instituição apresentou resultado total negativo. Esses dados podem ser visualizados na tabela 33.

Tabela 33
Receitas Totais, Despesas Totais e Resultados Anuais da Rótula S.A. – valores em reais
(1999-2004)

Anos	Receitas Totais	Despesas Totais	Resultado Total
1999	4.634,95	5.692,37	(1.057,42)
2000	176.079,53	166.302,93	9.776,60
2001	526.667,22	487.825,75	38.841,47
2002	712.314,38	709.727,24	2.587,14
2003	849.883,35	941.941,26	(92.057,91)
2004	700.317,48	810.240,54	(109.923,06)

Fonte: Elaboração própria a partir de indicadores de desempenho cedidos pela instituição de microfinanças.

É interessante, todavia, desmembrar as receitas e despesas totais em receitas e despesas operacionais e em receitas e despesas não-operacionais. Para esse tipo de informação, a Rótula S.A. disponibilizou apenas dados referentes ao mês de maio de 2005. Segundo as informações repassadas, a instituição de microfinanças apresentou receitas operacionais de um total de R\$ 44.844,56 e despesas operacionais de R\$ 33.008,39 no mês de maio de 2005. Isso indica um resultado operacional positivo de R\$ 11.836,17. Em relação às receitas não-operacionais, a instituição indicou um valor de R\$ 11.101,09 no mês de maio de 2005. Pelo fato de não ter apresentado despesas não-operacionais durante o mês de maio de 2005, o resultado não-operacional foi positivo e de montante igual às receitas não-operacionais.

A instituição de microfinanças informou que parte das disponibilidades ociosas é direcionada à aplicação em Certificados de Depósitos Bancários (CDB) de instituições bancárias tradicionais. Segundo informações de junho de 2005, estavam aplicados R\$ 324.478,29 em CDBs junto ao Banco Cédula, R\$ 160.371,33 em CDBs junto ao Banco Bradesco, e R\$ 37.362,38 em CDBs junto à Caixa Econômica Federal. Portanto, a soma de recursos direcionados a esse tipo de aplicação por parte da instituição de microfinanças era de R\$ 522.212,00 em junho de 2005.

No caso do Banco Popular de Ipatinga, parte das disponibilidades era direcionada a um fundo de investimentos de instituição bancária tradicional. Calcularam-se, nesse caso, duas razões para mensurar a participação dessas aplicações no balanço patrimonial da instituição: a primeira razão é o valor aplicado em fundos de investimentos dividido pelo valor do patrimônio líquido da instituição, e a segunda pode ser obtida pelo mesmo numerador da razão anterior dividido pelo valor da carteira ativa da instituição de microfinanças.

Para o caso da Rótula S.A. construíram-se duas razões análogas, utilizando-se no numerador o valor aplicado em CDBs nas instituições bancárias tradicionais. Para a razão aplicações em instituição bancária tradicional/ patrimônio líquido obteve-se o valor de 48%, curiosamente idêntico ao apresentado pelo Banco Popular de Ipatinga. A razão aplicações em instituição bancária tradicional/ carteira ativa de microcréditos foi de 31%.

A Rótula S.A. atua com cinco funcionários, sendo um gerente, um agente de crédito, um auxiliar de escritório, um *office-boy* e um auxiliar de serviços gerais.

3.7.2 Os Serviços Microfinanceiros

A taxa de juros cobrada pela Rótula S.A. é de 3,5% ao mês, devendo ser acrescidos IOF e tarifas administrativas. Não há limite mínimo para concessão de empréstimos, sendo o limite máximo de R\$ 10.000,00. Os clientes pagam as parcelas através de boletos bancários, sendo cobrado o valor de R\$ 5,00 por cada boleto. Às vezes, cheques substituem os boletos, os quais são depositados nas datas de vencimento das parcelas.

O procedimento de liberação do crédito envolve visita do agente de crédito ao microempreendimento, sendo preenchido cadastro do cliente e dos avalistas. Para microempreendimentos formais são solicitados cópias de contrato social e alterações, comprovantes de endereço, cartão CNPJ e inscrição estadual, declaração de Imposto de Renda de Pessoa Jurídica, relação de faturamento dos últimos 12 meses, CI e CPF de sócios e avalistas, junto com os respectivos comprovantes de endereço e declarações de Imposto de Renda Pessoas Física. A partir da elaboração do cadastro e da posse dos documentos, é efetuada pesquisa no SERASA e um comitê de crédito formado pelo agente de crédito, do gerente e de um diretor define o limite operacional do cliente. Implantado o limite o cliente já está apto a iniciar as operações.

Em relação à concessão de garantias, a instituição de microfinanças não apresentou informações precisas. Afirmou-se que a grande maioria dos microcréditos é liberada a partir da indicação de avalista, sendo utilizada a concessão de garantias reais em um número menor de casos, pois a utilização dessas garantias depende do tipo de atividade do cliente. Normalmente, são indicados maquinário da atividade produtiva, computadores e veículos como garantias reais.

3.7.3 Características da Demanda da Instituição de Microfinanças

A instituição de microfinanças não possui dados precisos relacionados ao grau de escolaridade e idade. Acredita-se que a maior parte dos clientes se situa na faixa de idade entre 25 e 45 anos. Além disso, avalia-se que boa parte dos clientes é profissional liberal. A maior parte dos clientes possui ensino médio e fundamental, sendo que esse grupo representa a maior proporção. Finalmente, 48% dos clientes são incluídos no setor formal e o restante (52%) no setor informal.

3.8 Conclusões

Pode-se afirmar que, para todas as instituições de microfinanças que disponibilizaram séries temporais acerca da evolução do valor médio do microcrédito, observa-se a tendência explicitada por Prota (2003) de democratização do crédito no Brasil. Entretanto, é questionável o argumento de que a diminuição dos valores médios dos empréstimos concedidos signifique democratização do acesso ao crédito. Deve-se levar em conta que o valor médio do microcrédito se encontra bem acima dos valores mínimos que são disponibilizados pelas instituições de microfinanças, fato que embasa a democratização do crédito, mas não indica a abrangência dos demandantes de mais baixa renda da sociedade. Portanto, a redução do valor médio do microcrédito é um dos aspectos que caracterizam uma possível democratização, não sendo, porém, o aspecto principal.

Uma constatação importante é a de que todas as instituições de microfinanças investigadas e que não são SCMs receberam consideráveis volumes de doações. Além disso, cinco das instituições de microfinanças analisadas acessaram linhas de crédito de bancos de desenvolvimento estatais a taxas de juros relativamente baixas, como a TJLP, e com prazos de carência consideráveis.

Outra constatação importante foi a observação de uma taxa de inadimplência média de 4,58%, valor que se situa acima do intervalo de 1% a 3%, considerado como aceitável conforme presente em Nichter *et alli* (2002).

Em relação à viabilidade financeira institucional, pouco se pode depreender dos dados explicitados já que apenas três instituições cederam informações precisas. Duas instituições de

microfinanças apresentaram viabilidade financeira institucional em todos os anos de sua existência, enquanto uma instituição apresentou resultado negativo em três anos, os quais foram de montante superior ao resultado positivo de outros três anos. Os resultados líquidos positivos de uma das instituições de microfinanças que se apresentou viável financeiramente são obtidos a partir de resultados não-operacionais positivos que compensaram os resultados operacionais negativos.

Quatro das instituições de microfinanças afirmaram manter considerável montante aplicado em fundos de investimento nos bancos tradicionais. Duas instituições de microfinanças mantêm boa parte de seus recursos ociosos em aplicações bancárias como CDBs e fundos DI.

Em relação ao serviço microfinanceiro, três constatações podem ser descritas. Em primeiro lugar, apenas três instituições empregam o aval solidário como garantia substitutiva. Em uma delas, o saldo dos recursos liberados que empregou esse tipo de garantia era de apenas R\$ 3.692,25. Em outra são também solicitados garantias reais e a disponibilização de cheques dos clientes como garantia e forma de se cobrar as parcelas. Uma terceira instituição de microfinanças empregava o método até o ano de 2004, sendo que, atualmente, utiliza-se apenas do avalista como concessão de garantias. Em segundo lugar, pode-se observar uma considerável exigência de documentações e de procedimentos aos clientes, o que eleva os custos de transação e pode prejudicar o acesso dos clientes de mais baixa renda. Finalmente, o preço do crédito, expresso pela taxa de juros cobrada e por outras taxas, tem se demonstrado elevado. A média da taxa de juros cobrada pelas instituições de microfinanças analisadas foi de 3,53% ao mês, o que equivale a uma taxa de juros anual um pouco superior a 50%. Além da taxa de juros, existe na maioria dos casos a cobrança de uma taxa de abertura de crédito, que variou de 0,5% a 3,38%. Outro custo que normalmente incide sobre os clientes é o da boleto bancária necessária à cobrança das parcelas dos financiamentos. Esse tipo de custo pode induzir o tomador a escolher um financiamento com menos parcelas e provocar a elevação da taxa de inadimplência.

Analisando a hipótese do presente trabalho – de que o microcrédito no Brasil se assemelharia ao crédito disponibilizado pelo setor bancário tradicional – a partir do explicitado nas seções anteriores, pode-se fazer duas conclusões.

Em relação ao serviço disponibilizado, há uma estreita semelhança entre os dois tipos de crédito devido ao fato de as instituições de microfinanças requisitarem documentos e procedimentos que aumentam consideravelmente os custos de transação dos tomadores, além de não utilizarem metodologias de concessão de garantias capazes de eliminar o risco moral e a seleção adversa presentes no crédito tradicional, e pelo fato de cobrarem taxas de juros relativamente altas, sem considerarem que o seu *funding* é, na maioria das vezes, composto por doações e linhas de crédito subsidiadas.

Em relação à grande presença de aplicações em instituições bancárias na composição do ativo das instituições de microfinanças, deve-se relevar que a manutenção da política econômica de elevadas taxas de juros é maléfica à expansão do microcrédito, já que grande parte dos recursos das instituições de microfinanças é destinada a aplicações nos bancos tradicionais lastreadas por títulos de dívida pública federal.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Existe uma divergência entre o objetivo das instituições bancárias tradicionais e o interesse dos formuladores de políticas econômicas quanto ao atendimento da demanda por crédito em uma economia: aquelas racionam crédito como consequência de seu comportamento racional enquanto esses almejam a expansão do crédito como forma de propiciar o desenvolvimento econômico. Devido à metodologia de concessão do crédito bancário tradicional, os agentes de mais baixa renda e as empresas informais são excluídos do acesso ao crédito disponibilizado pelas instituições bancárias tradicionais.

Uma tendência em direção a esta exclusão pode ser claramente observada a partir da análise do comportamento do mercado de crédito bancário brasileiro durante a década de 1990. Após o Plano Real, o comportamento racional das instituições bancárias tradicionais foi eliminar as dependências bancárias caracterizadas por elevados custos médios – situadas em sua maioria em regiões de mais baixa renda – e expandir o crédito, mesmo que de maneira efêmera, nas dependências bancárias remanescentes. Sob uma análise mais ampla do sistema financeiro nacional, observou-se que a entrada de instituições bancárias estrangeiras não alterou a dinâmica de funcionamento do mercado de crédito bancário, sem ampliar prazos ou reduzir os custos e a seletividade.

Diante de tal racionamento, as possibilidades de expansão do crédito podem ser examinadas sob o enfoque de uma metodologia de concessão de financiamentos alternativa à empregada pelas instituições bancárias tradicionais: o microcrédito. O objetivo dessa dissertação foi construído nesse sentido: analisar as possibilidades de ampliação do crédito no Brasil através da atuação das instituições de microfinanças, que são, em tese, as entidades responsáveis pela disponibilização do microcrédito e de outros serviços microfinanceiros. A hipótese que delineou a busca de tal objetivo consiste no pressuposto de que as instituições de microfinanças brasileiras não apresentariam distinções relevantes em relação à atuação das instituições bancárias tradicionais, principalmente quanto às metodologias de concessão de créditos.

É preciso, finalmente, julgar a hipótese adotada. O crédito bancário tradicional é caracterizado por requerimentos a indivíduos e empresas – como comprovações de renda e de

receitas, alienação fiduciária de bens, dentre outros – como forma de se ter acesso efetivamente a uma linha de crédito. O microcrédito, por sua vez, deve possuir características que o permitam atender aos excluídos do setor bancário tradicional, ao empregar metodologias de concessão de crédito capazes de eliminar ou minimizar os problemas informacionais que impedem a expansão do volume de crédito sob a atuação do setor bancário tradicional. Uma dessas metodologias seria o oferecimento de garantias pelos créditos através do aval solidário, que consiste em imputar aos membros de um grupo de tomadores a responsabilidade pelo pagamento das parcelas em atraso de um componente qualquer do mesmo grupo. Além disso, duas características do microcrédito que devem ser destacadas são: a cobrança de uma taxa de juros inferior à praticada no mercado de crédito bancário tradicional e a minimização de solicitações burocráticas. A primeira característica se deve ao fato de o microcrédito ter que ser atraente aos excluídos do setor bancário tradicional enquanto a segunda precisa ser observada para que não se elevem os custos de transação de obtenção dos financiamentos.

Como observado na explicitação das informações obtidas junto a sete instituições de microfinanças situadas no estado de Minas Gerais, há similitudes entre a operacionalização dos serviços microfinanceiros oferecidos pelas instituições de microfinanças e a operacionalização dos serviços financeiros oferecidos pelas instituições bancárias tradicionais.

Foi explicitada uma taxa média de juros relativamente alta: 3,53% ao mês, o que equivale a uma taxa de juros anual um pouco superior a 50%. Em relação à taxa de juros, dois apontamentos podem ser efetuados.

Em primeiro lugar, constatou-se que, na maioria das vezes, o *funding* das instituições de microfinanças é composto por doações e pelo acesso a linhas de crédito disponibilizadas por bancos de desenvolvimento estatais a baixas taxas de juros. Na amostra, apenas as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor não receberam doações devido ao seu caráter estritamente privado, sendo que uma delas acessou linha de crédito de banco de desenvolvimento estatal. Portanto, em grande parte dos casos a cobrança de uma taxa de juros elevada não pode ser justificada pela formação de *funding* a partir do passivo oneroso.

Em segundo lugar, uma taxa de juros no patamar que está sendo cobrada pelo microcrédito se aproxima, por exemplo, à taxa de juros do Crédito Direto ao Consumidor, o qual

é oferecido pelas instituições bancárias tradicionais. Não se pode supor que microempreendimentos caracterizados por baixa produtividade sejam capazes de assumir financiamentos a taxas de juros superiores a 50% ao ano. Isso poderia ser uma das explicações para a observação de uma elevada taxa de inadimplência das carteiras de microcrédito das instituições de microfinanças analisadas.

Uma outra observação na amostra foi a constatação de muitos requerimentos burocráticos no processo de concessão do microcrédito. As solicitações de procedimentos, como, por exemplo, consultas a vários cadastros de inadimplentes, e a utilização na maioria das vezes de avalista/ fiador ou garantias reais como metodologia de concessão de garantias, fazem o microcrédito se aproximar da metodologia de concessão de crédito das instituições bancárias tradicionais. Três instituições de microfinanças indicaram a utilização do aval solidário. Entretanto, uma delas empregava alternativamente o pagamento das parcelas através de cheques e o uso de alienação fiduciária dos bens, outra apresentou baixíssimo volume de recursos disponibilizados através dessa metodologia, e a terceira demonstrou ter empregado tal metodologia no começo de sua atuação, utilizando-se atualmente apenas de avalistas/ fiadores como meio de se conceder garantias. Deve-se considerar que a utilização de avalistas/ fiadores ou de garantias reais como meio de se conceder garantias requer um amplo aparato jurídico necessário à efetiva recuperação dos valores em inadimplemento, o que tem por consequência elevar sobremaneira os custos das instituições de microfinanças e desvirtuar o serviço financeiro oferecido. Diante da similitude entre os dois créditos, provavelmente o demandante que deveria ser alvo dos serviços de microfinanças continue sendo marginalizado do acesso a serviços financeiros.

Além das semelhanças quanto aos serviços financeiros disponibilizados, há um certo paralelo das instituições bancárias tradicionais e as instituições de microfinanças no que se refere à conformação da estruturação de seus respectivos ativos: a considerável participação de títulos de dívida pública federal no caso das instituições bancárias tradicionais e a importante participação de aplicações financeiras das instituições de microfinanças junto às próprias instituições bancárias tradicionais, aplicações que são na maioria das vezes lastreadas por títulos públicos federais.

Pode-se, portanto, aceitar a hipótese adotada, de similitudes entre o crédito bancário tradicional e o microcrédito. Diante disso, cabe avaliar quais as alternativas despontam para que se criem melhores perspectivas de ampliação do volume de crédito no Brasil.

Devido ao problema comum observado no âmbito da atuação das instituições de microfinanças e das instituições bancárias tradicionais, referente à grande atratividade dos títulos de dívida pública brasileira, duas propostas podem ser conformadas. Quanto às instituições de microfinanças, poderiam ser estudadas regras que limitassem gradualmente a participação de aplicações financeiras nos ativos das instituições de microfinanças, como forma de se incentivar as aplicações dos recursos na carteira de microcréditos. Quanto às instituições bancárias tradicionais, seria necessária uma reformulação no tratamento dado ao risco conferido aos títulos públicos federais no cálculo do Patrimônio Líquido Ajustado.

Analisando as possibilidades de expansão do crédito sob a rubrica do microcrédito, é preciso que sejam reformuladas as metodologias empregadas na concessão dos créditos. Algumas instituições de microfinanças têm optado por um maior crescimento da carteira de microcrédito. Diante de tal opção, a minimização da inadimplência ocorre pela adoção de metodologias de concessão de crédito que fogem da concepção original do microcrédito. Como visto, o aval solidário não tem sido utilizado, sendo os financiamentos garantidos de maneira semelhante à observada nas instituições bancárias tradicionais. Além disso, as taxas de juros precisam ser diminuídas por dois motivos. Primeiramente, pelo fato de o *funding* das instituições de microfinanças serem na maioria das vezes formado por doações e créditos subsidiados pelos bancos de desenvolvimento estatais. Em segundo lugar, pelo fato de a taxa de juros ter que ser atraente aos tomadores de mais baixa renda, os quais, de acordo com o proposto por Yunus (2000), não teriam impacto na elevação da taxa de inadimplência se forem empregadas metodologias corretas de concessão dos microcréditos. Uma outra preocupação que se deve apregoar nas instituições de microfinanças se refere à redução dos requerimentos de documentos e de procedimentos como requisito ao acesso aos créditos, o que também teria como consequência a elevação da atratividade do serviço microfinanceiro às camadas de mais baixa renda.

De uma maneira resumida, é clara a noção de que o microcrédito deve ser destinado aos excluídos do sistema bancário tradicional. Para atender a essa definição é preciso que se observe

a metodologia empregada pelas instituições bancárias tradicionais e criar alternativas para que seja disponibilizado crédito de maneira ampla. Todavia, deve-se levar em conta também outras políticas, como treinamento profissionalizante, educação e saúde, que, se não conjugadas aos programas de microcrédito, não se alcançará o efeito desejado sobre o desenvolvimento econômico, como demonstrado pela experiência de Yunus (2000).

Deve-se, ainda, enfatizar que, do ponto de vista do microcrédito no caso brasileiro, o racionamento do volume de crédito concedido resulta da própria influência do ambiente macroeconômico, de modo que a abordagem do Paradigma da Economia da Informação não seria compatível em uma análise dos determinantes da limitação do crédito disponibilizado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADATI, F. M. **Mudanças recentes no sistema bancário nacional – impactos sobre sua forma de atuação.** 2002. Dissertação de mestrado apresentada ao programa de pós-graduação em Desenvolvimento Econômico. IE/UFU. Uberlândia.

ALDRIGHI, D. M. **Financiamento e desenvolvimento econômico: teorias e a experiência coreana.** 1997, *mimeo*.

BACEN. **Resoluções e Circulares.** Vários números.

BARONE, F. M. *et al.* **Introdução ao microcrédito.** Brasília: Conselho de Comunidade Solidária, 2002. 168p. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 20 ago. 2002.

BARROS, J. R. M.; ALMEIDA JR., M. F. **Análise do ajuste do sistema financeiro nacional.** Ministério da Fazenda, Brasília, 1997. Disponível em <http://www.fazneda.gov.br/spe/Publicacoes2/outros/Documentos/1997/Analise_Ajuste_Financeiro.htm>. Acesso em 18 de jul. de 2004.

BRUSKY, B., FORTUNA, J. P. **Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil:** um estudo qualitativo em duas cidades; programa de desenvolvimento institucional. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. 65p. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/01livreto.pdf>>. Acesso em 05 abr. 2003.

CHRISTEN, R. P., RHYNE, E., VOGEL, R.C, MCKEAN, C. **Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance Programs.** Program and Operations Assessment Report No. 10. United States Agency for International Development (USAID). 1995. Disponível em: <<http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/1507>>. Último acesso em 26 de jun. de 2005

CERQUEIRA, D. R. **Crédito e inadimplência no sistema financeiro nacional: evolução recente.** 1998. Boletim Conjuntural nº 42. IPEA. Brasília/D.F.

DIEESE. **Bancos (e Finanças) no Brasil: reestruturação e tendências.** *Boletim Estudos e Pesquisas*, n. 213, maio/jun. 1999. Disponível em: <<http://www.dieese.org.br/bol/esp/estmai99.html>>. Acesso em 18 jul. 2004.

FARIA, M. I. A. A. **Nova Estrutura de Pagamentos Brasileira.** Monografia (Graduação em Economia), FaCE/UFMG, Belo Horizonte, 2003.

FREITAS, M.C.P. de, PRATES, D.M. **As restrições das novas regras do Comitê da Basiléia.** Uberlândia: EDUFU, Economia Ensaios, vol. 15, nº 2, julho de 2001.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. *International Financial Statistics*. IFS CD-ROM, versão1.1, 2005.

GOLDMARK, L., POCKROSS, S., VECHINA, D. **A situação das microfinanças no Brasil.** Rio de Janeiro: PDI/BNDES, 2000. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/02goldm.pdf>>. Acesso em: 20 jun.

GUERRERO, J. A. **As microfinanças e o crédito rural.** Rio de Janeiro: PDI/BNDES, 2000. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/????>>. Acesso em: 10 dez. 2002.

GIBBONS, D.S; MEENAN, J.W. *El reto de la cumbre del microcrédito: alcanzar la autosuficiencia financiera institucional la vez que se mantiene el compromiso de atender las necesidades de las familias más pobres.* CASHPOR Fianancial and Technical Services. 2000. Disponível em <<http://www.microcreditsummit.org/pdfs/challengespapersp.pdf>>. Último acesso em 26 de jun. de 2005.

GOLDMARK, L., POCKROSS, S., VECHINA, D. **A situação das microfinanças no Brasil.** Rio de Janeiro: PDI/BNDES, 2000. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/02goldm.pdf>>. Acesso em: 20 jun. 2002.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. **Crédito e Juros em 2003: modesto passo à frente no segundo semestre.** Disponível em: http://www.iedi.org.br/admin/pdf/20040128_cj.pdf, 2004. Último acesso em 13.06.2005.

IPEADATA. Banco de dados. Disponível em <<http://www.ipea.gov.br>>. Vários acessos.

LEDGERWOOD, J. *Microfinance Handbook: na instutional na financial perspective.* Washington D.C.: World Bank, 1998.

LIMA, V.S. **Uma análise dos efeitos da regulação do setor de microfinanças brasileiro: o caso das sociedades de crédito ao microempreendedor.** 90 p. Dissertação (Mestrado em Adnistracão Pública) – Centro de Formação Acadêmica e Pesquisa, Fundação Getúlio Vargas, 2004.

NICHTER, S., GOLDMARK, L., FIORI, A. **Entendendo as microfinanças no Brasil**. Rio de Janeiro: PDI/BNDES, 2002. 61p. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 16 mar. 2003

PINDYCK, R. S. & RUBINFELD, D. L. (1994). Microeconomia. São Paulo, Makron Books.

PEREIRA, F.B. **Microcrédito e a democratização do mercado financeiro: O caso do Banco Popular de Ipatinga – MG**. 140 p. Dissertação (Mestrado em Economia) – Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Universidade Federal de Minas Gerais, 2004.

PROTA, T. P. **Microcrédito: medindo a demanda no estado de Minas Gerais e na Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH)**. Monografia (Graduação em Economia), FaCE/UFGM, Belo Horizonte, 2003.

PUGA, F. P. **Sistema Financeiro Brasileiro: reestruturação recente, comparações internacionais e vulnerabilidade à crise cambial**. Rio de Janeiro: BNDES, mar. 1999 (Texto para Discussão BNDES, n.68). Disponível em <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/livro/eco90_12.pdf> . Acesso em 19 de jun. de 2005.

RHYNE, E. *The Yin and Yang of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability*. *Microbanking Bulletin*, julho de 1998, pp. 6-8.

ROSEMBERG, R. **Microcredit interest rates**. Washington, D.C.: Consultative Group to Assist the Poorest – CGAP, 1996. 12p. (Occasional Paper, 1) Disponível em: <<http://www.cgap.org>>. Acesso em 20 jun. 2002.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Manual do agente de microfinanças**. Belo Horizonte: 2000.

SOARES, R. P. **Evolução do crédito de 1994 a 1999: uma explicação**. Brasília: IPEA, julho de 2001. (Texto para discussão n. 808).

SOUZA, L. A. **Sistema de Pagamentos Brasileiro: Nova Estrutura e seus Impactos Econômicos**. São Paulo: Saraiva, 2001.

YUNUS, M. **O Banqueiro dos pobres**. 2000.