

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

Histórico do microcrédito na Brasil, com foco na cidade do Rio de Janeiro: surgimento,
evolução e tendência

Maraysa Ribeiro Alexandre
Nº de matrícula: 0713114

Orientador: Sheila Najberg

Dezembro, 2010

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

Histórico do microcrédito na Brasil, com foco na cidade do Rio de Janeiro: surgimento,
evolução e tendência

Maraysa Ribeiro Alexandre
Nº de matrícula: 0713114

Orientador: Sheila Najberg

Dezembro, 2010

Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a
nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor.

As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor.

Agradeço, primeiramente, a Deus e a todos os meus familiares e amigos que contribuíram para que pudesse concretizar este sonho. Agradeço, de forma especial, a minha orientadora por sua dedicação no auxílio da conclusão do trabalho e, a Juliana Estrella, pela ajuda e por todo material bibliográfico concedido.

SUMÁRIO

Resumo.....	5
1 – Introdução.....	6
2 – O Microcrédito.....	8
2.1 – Conceito.....	8
2.2 – Características.....	10
2.3 – Evolução Normativa.....	12
3 – Experiências do Microcrédito.....	15
3.1 – No mundo.....	15
3.2 – No Brasil.....	17
4 – O Microcrédito praticado na cidade Rio de Janeiro.....	23
4.1 – Metodologias do Microcrédito.....	23
4.1.1 – Crédito ou Contratos individuais.....	23
4.1.2 – Grupo Solidário.....	24
4.1.3 – Banco Comunitário.....	25
4.2 – Assimetria de informação e as metodologias.....	28
4.3 – Público-alvo do Microcrédito.....	32
4.4 – Viva Cred.....	34
4.4.1 – Breve Histórico.....	34
4.4.2 – Metodologia do Crédito individual na Viva Cred.....	35
4.4.3 A parceria com o Crediamigo: Introduzindo o Aval Solidário.....	38
5 – Conclusão.....	41
6 – Bibliografia.....	42

RESUMO

O presente trabalho aborda o tema microcrédito, citando de forma breve as experiências de maior destaque no mundo e no Brasil. Antes, é feita a conceituação, a caracterização e um breve relato sobre a evolução normativa.

A discussão do trabalho se dá em torno das metodologias que o microcrédito pode ser oferecido: Crédito ou Contrato Individual, Grupo Solidário e Banco Comunitário. Relata como é praticado cada um e discute como o problema da assimetria de informação está presente nas metodologias. Mostra que através do aval solidário, uma garantia social que substitui as garantias reais exigidas na forma tradicional de concessão de crédito, diminui os riscos enfrentados pela instituição, elevando a adimplência.

Dados da instituição Viva Cred são utilizados para exemplificar o desempenho e a evolução do microcrédito e suas metodologias na cidade do Rio de Janeiro.

Palavras-Chaves: microcrédito, metodologias, aval solidário

1 – INTRODUÇÃO

As pessoas de baixa renda encontram dificuldades no acesso ao crédito. O mercado de crédito tradicional faz exigências de garantias e nível de renda que os integrantes dessa classe, muitas vezes, não conseguem cumpri-las, sendo excluídos do mercado de crédito.

O microcrédito tem-se mostrado uma ótima opção de crédito para esse grupo. A experiência internacional desse tipo de crédito tem exemplos de grandes sucessos. O mais notável é o Banco Grameen criado, em Bangladesh, por Muhammad Yunus. No Brasil, o microcrédito teve seu primeiro registro em 1976 com a União Nordeste de Assistência a Pequenas Organizações – UNO.

Nas últimas décadas, o microcrédito no Brasil cresceu, passando a ser regulado pelo Banco Central. Além disso, o Governo tornou-se uma importante fonte, através do BNDES, de *funding* para os ofertantes do microcrédito.

Este trabalho apresenta como o microcrédito é praticado no país, focando a cidade do Rio de Janeiro, sendo a instituição Viva Cred utilizada como exemplo de dessa oferta crescente do microcrédito. Ao se falar da prática do microcrédito no Brasil, o trabalho aborda as diferentes metodologias pela qual o microcrédito pode ser concedido. A discussão permeia sobre os problemas que atinge a concessão do crédito, abordando como o problema da assimetria de informação é tratado no microcrédito.

O trabalho também aborda o diferencial do microcrédito que é a garantia social representada pelo aval solidário. Este aval possibilita que o crédito seja ofertado para um grupo composto, normalmente, por três a cinco pessoas e, estas se avalizam mutuamente. Esta característica contribui para que haja uma redução do risco moral incorrido pela instituição. Isto por que, o monitoramento informal que ocorre no grupo, fomentado pelos laços sociais que existem entre seus membros exerce uma pressão sobre a adimplência do mesmo. Além de contribuir para a redução do risco, o aval solidário também diminui as taxas juros cobradas, pois reduz custo incorrido pelo ofertante. Mas, as taxas de juros praticadas pelas instituições de microcrédito ainda permanecem altas devido aos pequenos valores do empréstimo e, a outra característica importante: o agente de crédito. Este é uma figura imprescindível para o microcrédito, porém a sua ação eleva os custos operacionais.

A garantia social está presente em duas das três metodologias do microcrédito: o Grupo Solidário e o Banco Comunitário. A outra metodologia é o crédito individual que exige garantias similares ao sistema de crédito tradicional, a alienação de bem e fiador. Na cidade do Rio de Janeiro, assim como no Brasil a metodologia que mais se destaca é a do crédito individual. A oferta do microcrédito através do Grupo Solidário iniciou-se no ano passado a partir de uma parceria com o Crediamigo, o programa de microcrédito do Banco do Nordeste.

Antes a instituição ofertava apenas o crédito individual, conseguindo alcançar bons resultados. Com o intuito de uma maior expansão para cobrir o público potencial desse tipo de crédito na cidade, a Viva Cred realizou esta parceria, que em um período curto já obteve resultados expressivos, criando boas expectativas.

Para retratar o desempenho do microcrédito no Brasil, com foco na cidade do Rio de Janeiro, o trabalho apresenta no capítulo II o conceito do microcrédito, além de caracterizá-lo e fazer uma breve exposição da evolução normativa do tema. Em seguida, no capítulo III o microcrédito é contextualizando citando e são apresentados exemplos bem sucedidos no mundo e no Brasil.

No capítulo IV, o trabalho aborda as metodologias do microcrédito, discutindo o problema da assimetria de informação dentro das metodologias. Além disso, o capítulo busca, através de dados extraídos do Seminário do Microcrédito realizado pelo Ministério do Trabalho e Emprego, traçar o perfil dos tomadores de microcrédito. No capítulo, dados da Viva Cred são utilizados para ilustrar o desempenho e as mudanças do microcrédito na cidade do Rio de Janeiro.

O microcrédito, tema deste trabalho, vem cada vez mais crescendo e ganhado destaque no Brasil. A sua contribuição como uma opção para os excluídos do sistema tradicional de crédito é notável. Além de ser um meio de fomento para os pequenos empreendimentos, o microcrédito também é visto como uma política de geração de emprego, já que seu financiamento dirige-se, em grande parte, para o mercado informal e micro e pequenas empresas setores que empregam um considerável número de pessoas.

Por isso, a importância de se estudar o assunto que esse trabalho aborda, buscando analisar o crescimento do microcrédito no país, em especial a cidade do Rio de Janeiro.

2 – O MICROCRÉDITO

2.1 – CONCEITO

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

A metodologia adotada pelo microcrédito baseia-se na concessão de crédito assistida, buscando ao máximo a redução da burocracia. O crédito é concedido após uma análise socioeconômica do empreendedor, na qual é avaliada a intenção e a potencialidade do cliente. Essa análise é feita pelo Agente de Crédito, que vai até o local onde é exercida a atividade produtiva. O agente avalia as necessidades e as condições de pagamento, e passa acompanhar o desenvolvimento do negócio.

Quando o microcrédito é concedido a uma única pessoa, é exigida garantia semelhante ao do sistema tradicional, fiador ou alienação de bens. Mas, a metodologia do microcrédito inova ao possibilitar utilizar a garantia social, ou seja, as relações de confiança, reciprocidade e participação. A garantia social adota o aval solidário que consiste na formação de grupos que se avalizam mutuamente. No caso do grupo ser constituído com três a cinco pessoas tem-se um “grupo solidário”, no caso do grupo ser composto por dez a cinquenta pessoas tem-se o “Banco comunitário”.

Há dois modelos, ou melhor, duas correntes de pensamentos ligadas à forma de tratamento do cliente do microcrédito: desenvolvimentista e a minimalista. A primeira corrente defende que o microcrédito deve ser usado como um instrumento de combate à pobreza, associado a outras formas de apoio¹ ao pequeno empreendedor. A segunda teoria defende que as instituições de microfinanças devem respeitar a sustentabilidade, oferecendo serviços financeiros,

¹ Capacitação técnico-gerencial, suporte à comercialização, etc. Em algumas instituições que adotam essa corrente, a distribuição de cesta básica é considerada como uma forma de apoio. A ideia é que se os beneficiários já possuem alimentos não utilizaram o crédito concedido para esse fim, destinando as atividades ligadas ao negócio.

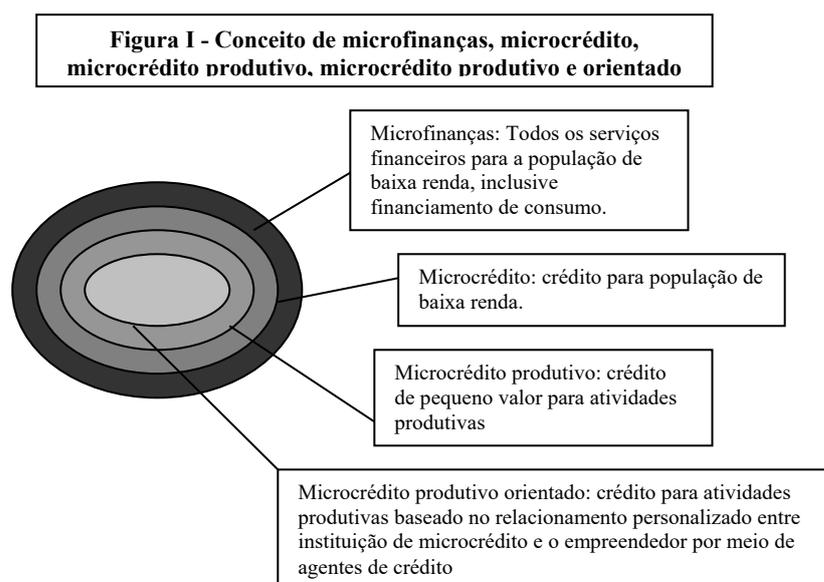
sem a necessidade de vincular a concessão à capacitação prévia. No Brasil, o modelo adotado regula as instituições segundo a corrente minimalista².

O microcrédito é visto como pertencente a um conjunto mais abrangente que é a Microfinanças que engloba todos os serviços financeiros oferecidos à população de baixa renda.

Segundo Mário Monzoni³, no Brasil recente, instituiu-se uma diferenciação entre três serviços de crédito: o microcrédito, o microcrédito produtivo e o microcrédito produtivo e orientado. O primeiro refere-se ao crédito para população de baixa renda. O segundo é o crédito de pequeno valor para atividades produtivas. Já o terceiro refere-se ao crédito para atividades produtivas baseado no relacionamento personalizado entre a instituição de microcrédito e o empreendedor, por meio de agentes de crédito.

O termo microcrédito produtivo e orientado foi criado pela Associação Brasileira de Gestores e Operadores de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e entidades similares. O Ministério do Trabalho e Emprego adotou o termo na lei que criou o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado. Esta lei será explicada no item 2.3 – Evolução Normativa. (As Diferentes Metodologias de Microcrédito no Mundo e no Brasil, p.13, 2007)

Abaixo um diagrama ilustra essa diferenciação citada acima.



² Microfinanças: O papel do Banco Central do Brasil e a Importância do Cooperativismo de crédito, Marden Marques Soares e Abelardo Duarte de Melo Sobrinho

³ Impacto em renda do microcrédito. Tese de doutorado em Administração Pública e Governo apresentada à FGV/ Escola de Administração de Empresas de São Paulo em 1996.

2.2 – CARACTERÍSTICAS

Segundo o Conselho de Comunidade Solidária⁴, os principais aspectos que caracterizam o microcrédito são: crédito produtivo, ausência de garantias reais, crédito orientado, crédito adequado ao ciclo do negócio, baixo custo de transação e elevado custo operacional, além de ser uma ação econômica com forte impacto social.

A primeira característica refere-se ao fato de que o microcrédito não se destina a financiar o consumo, sendo direcionado para financiar pequeno empreendimento informal e microempresa gerenciada por pessoas de baixa renda.

O segundo aspecto, ausência de garantia real é suprido de duas formas. O tomador pode apresentar um avalista/fiador que atenda as condições exigidas pela instituição ofertante do crédito. Outra forma de garantir o crédito é a utilização do aval solidário ou fiança solidária, que consiste na reunião, em geral, de três a cinco pessoas com pequenos negócios e necessidades de crédito, formando o grupo solidário que tem o objetivo de assumir as responsabilidades pelos créditos de todo o grupo. Como no grupo solidário cada integrante fiscaliza os pagamentos uns dos outros, torna um mecanismo de auto-seleção. Pois, as pessoas buscarão o bom pagador, já que o não pagamento de um implica que os demais se responsabilizarão pelo crédito concedido. Estudos mostram que o microcrédito concedido através do mecanismo do aval solidário resulta numa baixa inadimplência⁵. (Pesquisa & Debate, 2007)

O aval solidário também é usado como garantia numa outra metodologia de crédito que é o Banco Solidário. Nesse método, os empréstimos são feitos a grupos maiores compostos por 10 a 50 pessoas.

A terceira característica é desempenhada pelo Agente de Crédito, pois através dele o microcrédito é concedido de forma assistida. O agente é o elo entre a instituição de microcrédito e o tomador do empréstimo. A ação do Agente de Crédito inicia-se com uma visita ao possível financiado, seja no seu local do negócio ou até mesmo na sua moradia. Nessa visita o agente faz uma entrevista,

⁴ Introdução ao Microcrédito, Francisco M. Barone, Paulo F. Lima, Valdi Dantas, Valéria Rezende – Brasília: Conselho de Comunidade Solidária, 2002

⁵ Laços sociais no monitoramento do microcrédito – Pesquisa e Debate, SP, volume 18, número 1 (31) página 115, 2007.

buscando diagnosticar a situação financeira e os aspectos gerenciais do negócio, verificando a viabilidade da concessão do crédito.

O microcrédito apesar de ser direcionado a diversos tipos de empreendimentos possui características em comuns como o valor pequeno dos empréstimos, prazos de pagamentos curtos, possibilidade de renovação dos financiamentos e valores crescentes dos empréstimos⁶. Essas características formam um círculo virtuoso, ou seja, o tomador é incentivado a pagar em dia, pois isso se torna um sinalizador importante para a obtenção de um novo crédito num valor mais elevado. O pagamento apesar de ser necessariamente de curto prazo – semanal, quinzenal ou no máximo mensal, respeita o ciclo do negócio. Esse aspecto refere-se à quarta característica.

O baixo custo de transação engloba a proximidade do cliente, já que a instituição de microcrédito localiza-se próxima à residência e/ou negócio dos financiados. Outro fator que resulta num baixo custo de transação é a redução da burocracia, pois as instituições de microcrédito buscam adotar poucos procedimentos burocráticos como assinaturas e documentos em excesso. A agilidade na entrega do crédito também contribui para o baixo custo de transação.

Mas, para uma instituição de microcrédito ser sustentável o custo é bem significativo. O alto custo é consequência da ação do agente de crédito. O trabalho feito por essas pessoas, visitas contínuas aos empreendimentos, faz com que haja um alto custo operacional. Dessa forma, além da eficiência administrativa se faz necessário à cobrança de altas taxas de juros para a sustentabilidade das instituições.

A presença do agente de crédito é uma diferencial do microcrédito, contribuindo para redução do risco, assunto que será abordado mais adiante. Mas, eleva o custo e, conseqüentemente, as taxas cobradas. A ação desses agentes está presentes nas três formas de oferta do microcrédito, explicadas no capítulo três. Porém, na metodologia do Banco Comunitário o papel do agente é bem reduzido o que, provavelmente, reduz o custo e por fim as taxas.

Créditos de pequeno valor concedidos por instituições que pertençam ao Sistema Financeiro Nacional, não são considerados como operações de microcrédito se não tiverem as características descritas acima.

⁶ Aumento dos valores dos empréstimos de acordo com a capacidade de pagamento até o limite estabelecido pela política de crédito de cada instituição.

2.3 – EVOLUÇÃO NORMATIVA

O microcrédito no Brasil teve sua primeira experiência em 1973 e expandiu-se na década de 90. Mas, somente ao final desta década que uma regulamentação voltada para o segmento passou a ser elaborada.

O ano de 1999 marca o início das transformações no setor. A Lei nº 9.790/1999 permitiu que as Organizações não Governamentais – ONGs de microcrédito pudessem atuar qualificadas como Organizações de Sociedade Civil de Interesse Público – Oscip e também ampliar sua capacidade operativa através do acesso a recursos públicos. Após essa lei, duas Medidas Provisórias foram expedidas estabelecendo as linhas gerais de atuação da atividade no Brasil. A MP 1.914 que passou a ser a MP 2.172-32 em 23 de agosto de 2001 tratava de estipulações usurárias⁷ em contratos. A outra medida foi a MP 1.894 que foi convertida na Lei 10.194 de 14 de fevereiro de 2001. Essa lei criou a Sociedade de Crédito ao Microempreendedor⁸.

A Lei 9.790/1999, a Lei 10.194/2001, a MP 2.172-32/2001, a Resolução CMN 2874 de 26 de julho de 2001 e a outros normativos convergiram para algumas opções de organizações que podem conceder o microcrédito. As organizações podem ser sem fins lucrativos ou com o objetivo de lucro. Se uma organização não visa o lucro, ela pode ser uma ONG – pessoa jurídica de direito privado qualificada como Oscip sujeita ou não as estipulações usurárias. E para atuar no setor com objetivo de lucro, uma instituição deve ser uma Sociedade de Crédito ao Microempreendedor – SCM autorizada a funcionar e supervisionada pelo Banco Central.

Ao ser criada pela MP 1.894-24 de 23 de novembro de 1999, a SCM foi regulada pela Resolução CMN 2.627/1999. Em 2001, após a MP ter sido convertida na Lei 10.194/2001 a Resolução 2.627 foi revogada pela 2.874. A nova resolução revogou medidas como: restrição da atuação da SCM a uma região definida em seu estatuto, proibição a transformação em outra instituição integrante do Sistema Financeiro Nacional e exigência de formação com um mínimo de 50% de ações ordinárias. Além de revogar essas medidas, a Resolução

⁷ Lei da Usura, que impede a cobrança de taxas de juros acima de 12% ao ano.

⁸ As SCMs foram criadas pela MP 1.894-24 de 23 de novembro de 1999. Essa MP foi substituída pelas MP 1.958 e 2.082, sendo estas convertidas na Lei 10.194/2001.

2.874 aperfeiçoou outras normas. Antes era autorizada a transformação da Oscip em SCM, com a resolução a Oscip especializada em microcrédito adquiriu o direito de controlar uma SCM. Outras mudanças foram a criação do Posto de Atendimento de Microcrédito – PAM, que pode ser fixo ou móvel e instalado em qualquer localidade, antes a SCM podia instalar postos apenas dentro da área de atuação; e a vedação a participação societária apenas em instituições financeiras e demais entidades autorizadas a funcionar pelo Banco Central, anteriormente essa restrição referia-se a participação acionária em qualquer empresa.

A medida que permite uma Oscip voltada para o microcrédito controlar uma SCM, busca ser uma resposta ao desafio de levar o microcrédito a todas as camadas da população, inclusive as mais carentes. Em *Microfinanças: O papel do Banco Central do Brasil e a Importância do Cooperativismo de crédito*, Marden Marques Soares e Abelardo Duarte de Melo Sobrinho escrevem:

“Espera-se dessa forma, criar as condições para que a Oscip controladora continue atuando nas camadas mais carentes, enquanto sua SCM controlada busca nichos de microcrédito com maior rentabilidade, democratizando o lucro da empresa comercial. Espera-se que uma melhor divulgação do projeto acelere o processo de formação desse tipo de SCM.” (Soares & Melo, 2007)

A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor continuou sendo aperfeiçoada por outras normas como a Resolução 3.156/2003 que permitiu que instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central tivesse a faculdade de contratação de correspondente no país. Outro aperfeiçoamento da SCM foi feito pela Lei 11.110/2005 que permitiu as instituições prestarem outros serviços financeiros além do crédito. Essa lei também incluiu as SCMs na lista de instituições de microcrédito produtivo e orientado o que possibilita a sua participação no programa.

A Lei 11.110/2005, além de contribuir para o aprimoramento de SCM foi de suma importância para o microcrédito, pois ela instituiu o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado – PNMPO. O programa foi instituído, no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego com o foco de estimular a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares. De acordo com a lei o PNMPO beneficia as pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividade

produtiva, e deve disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo e orientado - MPO, que a lei considera ser o crédito direcionado ao atendimento das necessidades financeiras tanto de pessoas jurídicas e físicas que empreendem atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia específica.

Segundo a essa lei, as instituições de MPO são as cooperativas singulares de crédito, sociedades de crédito ao microempreendedor, as organizações de sociedade civil de interesse público e agências de fomento.

A Resolução CMN 3.422 de 30 de setembro de 2006, que se refere sobre a realização de operações de microcrédito direcionada as pessoas de baixa renda e a pequenos empreendedores estabelece a participação dos bancos comerciais na ofertada do microcrédito:

“Os bancos múltiplos com carteira comercial, os bancos comerciais e a Caixa Econômica Federal devem manter aplicados em operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, valor correspondente a, no mínimo 2% (dois por cento) dos saldos dos depósitos à vista captados pela instituição.” (Art. 1º, Resolução Nº 3.422, de 30 de setembro de 2006)

Essa nova resolução ampliou o valor máximo dos empréstimos de microcrédito tanto para pessoa física como jurídica, o limite passou a ser R\$ 1.000 e R\$ 3.000, respectivamente. E o limite das operações que fazem parte do PNMPO passou a ser R\$ 10.000. Além da ampliação desses limites, a Resolução 3.422 fixou o limite único para a taxa de abertura de crédito de operações do MPO em 3%, acabando com o escalonamento com base no prazo da operação. Outra mudança estabelecida em relação à Resolução 3.310 que foi revogada foi o aumento do limite do valor médio da conta de depósito para R\$ 3 mil e para R\$ 15 mil quanto se tratar de operações com pessoas físicas e microempreendedores, respectivamente.

3 – EXPERIÊNCIAS DO MICROCRÉDITO

3.1 – NO MUNDO

Em 1846, o pastor Raiffeinsen criou a Associação do Pão com o intuito de ceder farinha de trigo aos fazendeiros que devido a um rigoroso inverno ficaram endividados e dependentes de agiotas. Ao ceder farinha de trigo aos fazendeiros, o pastor pretendia que com a fabricação e comercialização do pão eles pudessem obter capital de giro. Ao longo do tempo, a associação desenvolveu e transformou-se numa cooperativa de crédito para a população pobre. Essa experiência na Alemanha é a primeira manifestação do microcrédito de que se tem notícia.

Nos Estados Unidos, em 1953, Walter Krump, presidente de uma metalúrgica de Chigago, criou os Fundos de Ajuda nos departamentos das fábricas. Cada operário participante deveria depositar mensalmente a quantia de US\$ 1,00. Esse fundo destinaria a atender os associados necessitados. Posteriormente, esses Fundos de Ajuda foram consolidados e transformados na Liga do Crédito. Depois dessa iniciativa, outras se sucederam, e hoje, existe a Federação das Ligas do Crédito que são operadas nacionalmente e em outros países.

Provavelmente, outras manifestações de microcrédito ocorreram no mundo, contudo o microcrédito teve seu marco inicial em 1976. Nesse ano, um professor de economia da Universidade de Chittagong chamado Muhammad Yunus observou que pessoas pobres daquela região não tinham acesso ao crédito nos bancos comerciais para realizar as suas pequenas atividades produtivas. Devido a essa restrição, essas pessoas recorriam aos agiotas. O professor Yunus, juntamente com seus alunos tomou a iniciativa de realizar um trabalho de concessão de crédito à parcela pobre da população. Como primeira medida desse projeto, Yunus concedeu um empréstimo de 27 dólares a um grupo de 42 pessoas moradores da aldeia de Jobra.

Ao demonstrar que as pessoas pobres poderiam ter acesso ao crédito, honrando os pagamentos dos seus pequenos empréstimos para atividades produtivas, Yunus despertou a atenção de órgãos privados e internacionais e conseguiu financiamento e doações que contribuíram para a criação e crescimento do Banco Grameen.

Yunus, através do Grameen introduziu uma nova metodologia de oferta de crédito. Ao contrário da concessão de crédito do sistema tradicional, o Banco Grameen busca reduzir ao máximo a burocracia do financiamento e não exige garantias reais. Para suprir a ausência de garantias, o Grameen trabalha com o aval solidário, que consiste na formação de um grupo de três a cinco pessoas da comunidade que irão se responsabilizar pelos pagamentos de empréstimos uns dos outros. Além da introdução do aval solidário, criou-se a figura do Agente de Crédito, que analisa e acompanha os financiamentos concedidos. Estes configuram mais uma diferenciação do microcrédito ao crédito convencional. Enquanto que nos financiamentos tradicionais os tomadores vão até a instituição em busca de crédito, no microcrédito são os Agentes de Crédito que vão até os tomadores, analisando e ofertando crédito aos detentores de pequenos negócios.

O Grameen concede, inicialmente, pequenos valores e à medida que os financiados quitam seu empréstimo e aumentam a sua capacidade produtiva, o valor do financiamento cresce. A média dos empréstimos é de US\$ 100,00.

O banco possui, predominantemente, mulheres como clientes, correspondendo aproximadamente a 96% da sua carteira de clientes. Essa predominância feminina na carteira de clientes ocorre, pois elas demonstram ser, de um modo geral, melhores pagadoras e estão mais envolvidas no desenvolvimento da família do que os homens. Devido a esta última característica, os lucros auferidos nos negócios chefiados por mulheres são destinados à melhoria das condições de vida de seus filhos como educação, saúde e alimentação.

A linha de microcrédito ofertada pelo Grameen diversificou-se financiando não somente as atividades produtivas, mas habitação, produtos de poupança, seguros saúde e crédito para aquisição de equipamentos de energia solar. Novas empresas ligadas ao Grameen surgiram voltadas para setores como a pesca, indústria têxtil, telecomunicações, energias renováveis e internet.

Em consequência do seu sucesso em Bangladesh, o Banco Grameen inspirou a implantação da sua metodologia em diversos países. Na década de 80, a Bolívia promulgou um plano de estabilização e de combate a hiperinflação e a deterioração da economia em geral. O desemprego crescente foi seguido pelo aumento da atividade do setor informal. A postura do governo frente essa situação foi a de incentivar essa atividade econômica, pois para o governo se o estímulo

fosse bem dirigido poderia contribuir para a revitalização do setor privado. Para exercer o papel de financiador do setor informal, foi criada, em 1986, a organização não governamental PRODEM – Promoção e Desenvolvimento de Microfinanças. A organização, sem fins lucrativos iniciou um projeto de oferta de microcrédito na Bolívia. Inicialmente, a instituição recebeu doações feitas por organizações internacionais, governos e empresários locais para compor o seu capital. As atividades se iniciaram na cidade de La Paz e em 1991 havia se expandido por diversas cidades do país, tendo ofertado mais de 15 mil empréstimos com baixo índice de inadimplência.

O projeto obteve um grande sucesso, e uma maior expansão encontrou um impedimento no estatuto da PRODEM devido ao fato da instituição ser uma ONG. Como medida para acabar com esse fator limitador, a PRODEM criou um novo banco comercial a quem iria transferir gradativamente a sua carteira de clientes. Em 1992, o Banco de Solidariedade S.A – BancoSol foi criado como primeiro banco comercial com fim lucrativo destinado exclusivamente para a concessão de microcrédito. A política de oferta de crédito do BancoSol é voltada de forma majoritária para as mulheres, trabalha com garantias solidárias e também individuais (avalista/fiador) e concede crédito para o consumo além do crédito produtivo. Hoje, a PRODEM atua como um Fundo Financeiro Privado – FFP e é líder no desenvolvimento de microcrédito em áreas rurais da Bolívia.

Outro exemplo, inspirado na metodologia do Banco Grameen é o Banco Compartamos que foi fundado em 1990 no México. Além da oferta de microcrédito o banco também oferece produtos no setor de seguros. No setor de crédito, o Banco Compartamos oferece empréstimos, como por exemplo, crédito direcionado às mulheres, crédito solidário e individual. A oferta de seguros abrange seguro de vida e seguro integral. Hoje, o Compartamos possui cerca de 330 escritórios no México e atende aproximadamente 1,3 milhão de pessoas. Em 2007, o Banco Compartamos passou a ter ações na Bolsa de Valores do México.

3.2 – NO BRASIL

O país foi um dos pioneiros na experiência do microcrédito para o setor informal urbano. Em 1973, a organização não governamental Accion International com a participação de entidades empresariais e bancos locais criou a União

Nordestina de Assistência às Pequenas Organizações, conhecido como o programa UNO nas cidades de Recife e Salvador. A UNO era uma ONG focalizada em microcrédito e capacitação para trabalhadores de baixa renda do setor informal, os financiamentos eram baseados em um tipo de “aval moral”. O capital inicial para os financiamentos veio de doações internacionais e depois foram acrescidos por outras linhas de crédito.

Junto com o fornecimento de crédito, a organização oferecia capacitação aos clientes em temas básicos de gerenciamento. Outra iniciativa da UNO era a realização de pesquisas sobre o perfil do microempresário informal e o impacto do crédito. O trabalho realizado pela UNO fomentou a criação de cooperativas e associações de artesãos, formou vários especialistas em crédito para o setor informal, financiou milhares de pequenos empreendimentos em Pernambuco e na Bahia, sendo durante um bom tempo uma referência de para a expansão dos programas de microcrédito na América Latina.

Segundo o Conselho da Comunidade Solidária, a UNO atuou durante dezoito anos, tendo grande sucesso na área técnica, porém por não considerar a auto-sustentabilidade como parte integrante das suas políticas acabou extinguindo.

A metodologia dos grupos solidários que praticam o aval solidário foi implementada no Brasil na cidade de Porto Alegre em 1987. Nesse ano, foi criada o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra – CEAPE/RS. O CEAPE foi constituído como uma organização não governamental e os recursos que compuseram o capital inicial foram doados pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID e pela Inter-American Foundation – IAF. Devido ao seu êxito no Rio Grande do Sul, o CEAPE foi reproduzido em vários estados brasileiros.

Os CEAPE's estão articulados na Rede CEAPE, apesar de serem independentes, adotam a mesma metodologia de crédito produtivo orientado, o mesmo princípio de sustentabilidade e a mesma orientação de apoio aos empreendedores com restrição ao crédito convencional, principalmente o setor informal.

O Banco da Mulher/Bahia com o apoio do Fundo das Nações Unidas para Infância – UNICEF e o BID iniciou um programa de microcrédito em 1989. O Banco da Mulher atendia, inicialmente, somente ao público feminino, passando a atender aos homens posteriormente. Atualmente, o Banco da Mulher forma uma

rede que possui filiais em diversos estados como Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amazonas e Minas Gerais. O banco é filiado ao Women's World Banking.

Outra experiência brasileira, a Instituição Comunitária de Crédito – Porto Sol criada, em 1995, a partir da parceria da Prefeitura de Porto Alegre com entidades da sociedade civil. A PortoSol foi o princípio de um modelo institucional que vem sendo referência para a criação de várias entidades de microcrédito do país. Esse formato é baseado no princípio da auto-sustentabilidade e na iniciativa do Poder Público.

A PortoSol oferta crédito aos pequenos negócios tanto para capital de giro quanto para capital fixo, e as garantias exigidas para o financiamento baseiam-se no aval solidário ou simples, cheques e alienação de bens.

O microcrédito, no Brasil, fortaleceu-se em meados da década de 90. Em 1995, o Conselho de Comunidade Solidária em parceria com o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, o governo do Distrito Federal e a Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit – GTZ⁹ elaboraram a proposta dos Sistemas de Bancos do Povo, a pedido do então Presidente da República Fernando Henrique. Essa medida incentivou o desenvolvimento de programas de microcrédito no Brasil, em particular, o Programa de Crédito Produtivo Popular do BNDES – Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social – implementado no ano de 96. O programa tinha por objetivo expandir o conceito de microcrédito e incentivar a construção de uma extensa rede institucional.

Como o papel do BNDES é o fomento do desenvolvimento de toda a sociedade, alinhando-se com os desafios mais urgentes da dinâmica social e econômica, a sua participação no microcrédito brasileiro tem por objetivo criar uma indústria de microcrédito que seja auto-sustentável. Para tanto, o Banco atua como instituição de 2º e 3º piso, ou seja, financia instituições de microcrédito e bancos de fomento que por sua vez financiam essas instituições. O motivo pelo qual o Banco atua dessa maneira é o fato da inviabilidade dele atuar diretamente com os tomadores de microcrédito. Essa inviabilidade ocorre devido ao fato dessas pequenas transações não serem passíveis de financiamento nas modalidades

⁹ Cooperação Técnica Alemã, empresa pública de direito privado foi criada em 1974 com o objetivo de gerenciar projetos de cooperação técnica.

oferecidas pelo BNDES, além dos beneficiários do crédito, em sua grande maioria, não se enquadrarem nas exigências feitas pelo Banco.

Exemplos dessas exigências são: o Banco só opera com pessoa jurídica, o que exclui grande parte da clientela do microcrédito que pertence ao setor informal; a criteriosa análise cadastral, que restringe pessoas que possuam seus nomes nos cadastros de serviços de proteção ao crédito, já que recursos públicos não podem ser concedidos a pessoas que não sejam adimplentes.

Devido à impossibilidade de atuar diretamente com as instituições de microcrédito, o BNDES utilizou desses outros caminhos para incentivar a criação e o desenvolvimento do setor de microcrédito. O Banco buscou incentivar uma melhor estrutura das instituições fomentando o estabelecimento de padrões gerenciais e organizacionais. Para realizar esse projeto de estruturação, o BNDES criou o Programa de Desenvolvimento Institucional – PDI, passando a investir na evolução de sistemas integrados de informação gerenciais e auditoria específica para as instituições de microcrédito, além de desenvolver novas tecnologias como *credit-scoring e rating* que são sistemas de pontuação de crédito e serviços de classificação institucional.

Desde 1996, o BNDES participa do setor de microcrédito com PCPP – Programa de Crédito Produtivo Popular, concedendo *funding* para os agentes repassadores de microcrédito. Visando o fortalecimento do segmento, o BNDES fez um convênio de cooperação técnica não reembolsável com o BID em 1997. Em 2003, esse programa foi substituído pelo Programa de Microcrédito – PM, que após dois anos de articulação intragovernamental foi substituído pelo Programa de Microcrédito do BNDES – PMC. Este programa foi desenvolvido com o objetivo de ter um maior alinhamento com as diretrizes de atuação governamental estabelecidas no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO¹⁰. Com o intuito de conferir uma maior agilidade e rapidez na concessão de crédito e garantir uma continuidade dos recursos para os agentes repassadores de 1º e 2º piso, o Banco criou o Programa BNDES Microcrédito em fevereiro de 2010, substituindo o PMC. Com esse programa alguns procedimentos internos foram simplificados com a finalidade de diminuir o tempo entre o pedido de

¹⁰ Instituído em 25 de abril de 2005, por meio da Lei 11.110 e tem os seguintes objetivos: incentivar a geração de trabalho e renda entre microempreendedores populares, disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado e oferecer apoio técnico às instituições.

financiamento e a liberação de recursos. Além disso, o novo programa implementou melhorias na metodologia de análise de risco de crédito das instituições de microcrédito, permitindo que o alcance do programa aumente.



Fonte: Portal BNDES, em outubro 2010

Outras iniciativas de microcrédito – a Viva Cred e o Crediamigo foram criadas na segunda metade da década de 90. A primeira foi criada em outubro de 1997, por iniciativa do Movimento Viva Rio com o intuito de oferecer crédito aos pequenos negócios pertencentes às pessoas de baixa renda das comunidades carentes do Rio de Janeiro. O Crediamigo é um projeto pertencente ao Banco do Nordeste criado em 1998, visando atender os microempreendimentos da região Nordeste, o norte de Minas Gerais e Espírito Santo. Esse programa de microcrédito oferecido por um banco estatal trabalha com a metodologia de grupos solidários e, junto com a oferta de crédito, oferece uma capacitação gerencial para os tomadores. As ações do Crediamigo são realizadas com autonomia das atividades do Banco do Nordeste.

Outra instituição de renome que passou a trabalhar com o microcrédito foi a Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa – SEBRAE. Com o foco de expandir as chances de acesso ao crédito aos pequenos negócios, principalmente aos informais, o SEBRAE criou em outubro de 2001 o Programa de Apoio ao Segmento de Microcrédito. A instituição atua como “segundo piso”, provendo recursos para criação e fortalecimento de organizações de microcrédito

que respeitem os princípios de auto-sustentabilidade. O SEBRAE oferece apoio à reestruturação das instituições, capacitação dos recursos humanos, cessão de uso de sistema de informação de gestão de serviços de consultoria, dentre outros.

4 – O MICROCRÉDITO PRATICADO NO RIO DE JANEIRO

4.1 – AS METODOLOGIAS DO MICROCRÉDITO

As instituições de microcrédito surgiram na Ásia¹¹, nos anos 70 com certos aspectos tecnológicos. Um desses aspectos é a substituição das garantias reais pela adoção do grupo solidário, no qual cada membro se responsabiliza pelos créditos uns dos outros, o que possibilita pessoas sem ou com poucos bens obterem crédito. Os pagamentos periódicos é outro diferencial, e torna mais fácil o monitoramento pelo grupo solidário e o controle do grupo e dos membros pela instituição, resultando em uma baixa taxa de inadimplência.

Outros aspectos são os empréstimos consecutivos em valores pequenos e crescentes conforme a assiduidade dos pagamentos, e a personalização dos serviços por meio da atuação dos agentes de crédito¹².

Esses aspectos diferenciam o microcrédito de outras formas de concessão de crédito. Inclusive o microcrédito possui distintas metodologias, com base na agregação dos beneficiários. Abaixo uma breve descrição de como o microcrédito pode ser praticado através de: contratos individuais, grupos solidários e bancos comunitários.

4.1.1 – Crédito ou Contratos Individuais

São feitos contratos individuais baseados numa profunda análise do negócio, focando no desempenho anterior, histórico de crédito do cliente, viabilidade dos planos de negócios e referências de mercado. Esse método é uma adaptação das metodologias tradicionais de concessão de crédito para pequenas empresas. A concessão desse financiamento exige que empresa esteja funcionando há pelo menos seis meses ou um ano, além de avalista ou alienação de bens do tomador. A diferença para os métodos tradicionais de concessão de

¹¹ Além da experiência do Grameen Bank, em Bangladesh existem outras experiências que se destacam na Ásia, como o Land Bank of Philippines – LDP, que atende à população rural nas Filipinas e o Bank Rakyat Indonésia – BRI, banco estatal que possui uma grande rede de pequenas agências bancárias voltadas para atender à população de baixa renda residente nos vilarejos na Indonésia.

¹² O agente de crédito consegue reduzir a assimetria que distancia os bancos tradicionais desse conjunto de pessoas (IBAM, 2001).

crédito é que não requer que o empreendimento apresente documentos de formalização, dessa forma os empreendimentos informais podem ter acesso.

Cada caso avaliado pelos agentes de crédito é apresentado a um comitê que poderá aprovar ou não o empréstimo. Os agentes de crédito são instrumentos importantes para reduzir a assimetria de informação que se origina da falta de documentos contábeis (balanço patrimonial e fluxo de caixa), pois eles fazem análise socioeconômica dos tomadores e avaliam sua condição de pagamento.

Essa metodologia também exige que o empreendedor ou o seu avalista não estejam com o nome nos serviços de proteção ao crédito. Devido a essa exigência alguns empreendedores de baixa renda são excluídos. A exigência de garantia também é uma barreira para as pessoas de baixa renda. Estas são similares as exigidas pelo crédito tradicional (avalista ou alienação de bens). Os empreendedores que não possuem bens e não contam com avalistas entre seus conhecidos ficam de fora do crédito oferecidos por essa metodologia.

O contrato individual é a metodologia mais difundida no Brasil, sendo sistematizada pelo BNDES em 2000.

4.1.2 – Grupos Solidários

A operação de microcrédito feita através do método do grupo solidário substitui a garantia real (avalista ou alienação de bens) pelo aval solidário. São formados grupos compostos com três a sete pequenos empreendedores que se co-responsabilizam pelo valor total do crédito. Os grupos solidários são formados autonomamente, isto é, as pessoas interessadas na obtenção do crédito agrupam-se com pessoas conhecidas e que confiam. A não exigência de garantias, já que a auto-seleção e o monitoramento feito pelos membros do grupo para que os pagamentos sejam feitos em dia exercem de forma eficiente o papel de garantia crédito expande o alcance de um maior número de empreendedores de baixa renda.

O aval solidário, garantia do grupo em relação ao crédito é o cerne dessa metodologia. De acordo com a teoria, a formação do grupo baseia-se no princípio de que as pessoas irão associar-se às pessoas que possuam uma capacidade de pagamento similar ou superior a deles, ou seja, uniram-se às pessoas com expectativas de geração de renda igual ou maior. Logo, duas características são

pertinentes o conhecimento por parte dos membros do grupo dos negócios uns dos outros e o monitoramento constante das atividades dos integrantes do grupo.

Essa metodologia foi difundida na América Latina através do apoio que a Acción Internacional, ONG sediada em Boston nos Estados Unidos, faz por meio de assessoria técnica as instituições de microcrédito em países como Bolívia, Colômbia e República Dominicana. (Dantas, 2005)

No Brasil, as instituições como o Banco do Nordeste com o programa do Crediamigo, a ONG Ceape – Maranhão, São Paulo Confia e o Banco do Povo – Crédito Solidário são destaques na prática dessa metodologia. As duas últimas instituições permitem que até metade dos membros do grupo solidário tenham o nome cadastrado nos serviços de proteção ao crédito. Dessa forma, ampliam o mercado atendido.

A metodologia no país, mesmo com os benefícios que ela pode proporcionar, tanto ampliando o número de beneficiários, quanto reduzindo a inadimplência não é adotado por todas as instituições de microcrédito. Isso se deve a fatores culturais, como a dificuldade dos tomadores de estabelecer laços de confiança entre si para a formação do grupo.¹³

A eficiência do grupo solidário baseia-se na responsabilidade do valor total do empréstimo ser dívida entre os membros, com isso o não pagamento por parte de uma pessoa significa que o restante do grupo assumirá a dívida. Fica clara a necessidade de confiança mútua entre os componentes sendo a formação do grupo feita sem interferência da instituição. Outra razão que pode estimular a eficiência desse mecanismo é que o empreendedor que recorre a esse tipo de crédito pode estar com restrição cadastral, logo, buscará ser assíduo e não desperdiçar a única alternativa de acesso ao crédito.

4.1.3 – Bancos Comunitários

Com essa metodologia, o empréstimo é realizado com a garantia do aval solidário, o diferencial é que os grupos são compostos por dez a cinquenta pessoas. O agente de crédito cumpre o papel de capacitar os tomadores a cuidar do

¹³ Revista do BNDES/ Shanna, 2009

empréstimo, não faz visitas aos grupos e não decide o valor das parcelas de cada membro, essa decisão cabe ao grupo.

Segundo Joaquim Melo, idealizador do Banco Palmas¹⁴, os Bancos Comunitários são serviços financeiros, solidários, em rede, de natureza associativa e comunitária destinados a reorganizar as finanças locais na perspectiva da economia solidária. O Banco Palmas, como todo Banco Comunitário, possui a sua própria moeda e, os créditos concedidos devem ser usados dentro do bairro onde se situa o Banco Comunitário. Essa condição é exigida para que o crédito gere o crescimento local, beneficiando os moradores locais.

O crédito recebido é depositado pelo grupo em uma conta, que deve ser aberta antes ou depois do recebimento do financiamento. Essa conta recebe o nome de conta interna e passa ser auto-administrada.

A metodologia do Banco Comunitário permite que empreendedores que desejam iniciar seu próprio negócio tenham acesso ao crédito, desde que o Banco Comunitário aprove. Essa metodologia também possibilita que pessoas com restrição cadastral consigam crédito. No caso da Ande, a consulta ao serviço de proteção ao crédito não é feita, e mesmo assim o nível de inadimplência na instituição com dois anos de utilização dessa metodologia era baixo. (Dados de setembro de 2007, segundo Silva, Roberto V. M. & Góis, Lúcia S – As diferentes metodologias de Microcrédito no Mundo e no Brasil, 2007)

A instituição Foudation for International Community Assistance – FINCA, sediada nos Estados Unidos e com filiais espalhadas pelo mundo, desenvolveu uma variação dessa metodologia. O novo método busca fazer com que os grupos fiquem independentes financeiramente após um período de três anos. No Brasil, uma instituição que utiliza essa metodologia, mantendo a visita dos agentes como um diferencial, é a Ande.

Outra variação da metodologia dos Bancos Comunitários é o programa Banco Grameen. Na metodologia do Grameen, o agente oferece um treinamento de duas semanas a uma aldeia potencial, buscando orientar futuros clientes sobre as regras, procedimentos e filosofia do banco. Após o treinamento, forma-se de

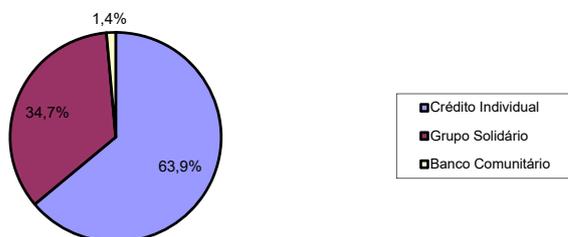
¹⁴ Entrevista feita por Leandro Cortiz, em 25 de janeiro de 2009, com Joaquim Melo para o site pontoderuptura.com.br. O Banco Palmas é uma iniciativa de moeda complementar e microcrédito que atua desde 1998 em Palmeira – Fortaleza.

seis a oito grupos composto por cinco pessoas, e estes compõem o banco comunitário.

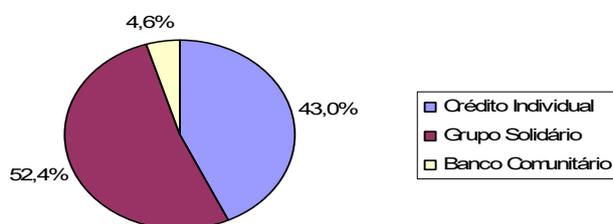
No primeiro momento, apenas dois integrantes recebem o crédito, após quatro a seis pagamentos semanais em dia mais dois integrantes recebem o crédito e devem efetuar os pagamentos semanais em dia para que o último membro receba o seu empréstimo. Todos os membros do grupo devem efetuar o pagamento assiduamente, independente de ter recebido ou não o seu crédito. O não pagamento de um membro deve ser assumido pelo grupo. Essa característica da responsabilidade coletiva serve como garantia.

No Brasil, a metodologia do Banco Comunitário representa uma pequena parte das operações de microcrédito. As operações de microcrédito concentram-se na metodologia do crédito ou contrato individual. A representatividade dessas metodologias no país é demonstrada no gráfico a seguir.

Metodologias de crédito no Brasil: composição do portfólio 2008¹⁵



Distribuição de carteira



Distribuição de empréstimos

¹⁵ BCB/Projeto Inclusão Financeira (p.232)

As metodologias do microcrédito tem o objetivo de diminuir a assimetria de informação e o risco de crédito. Na metodologia do contrato individual a busca desse objetivo é feita por meio do agente de crédito, e nas metodologias do grupo solidário e do banco comunitário o objetivo de reduzir a assimetria e o risco de crédito é feito através das estratégias de monitoramento e pressão de grupo.

Esses diferentes métodos de oferta de crédito para pessoas de baixa renda oferecem também educação aos clientes para o crédito, buscando facilitar o acesso aos serviços financeiros de forma menos arriscada para os tomadores.

A prática do microcrédito através dessas metodologias requer mão-de-obra intensiva e altos custos de operação em relação ao valor médio dos empréstimos. Logo, para obter rentabilidade, a instituição de microcrédito está sempre buscando eficiência e produtividade.

O microcrédito alcançou o sucesso em diversos países, e em cada lugar uma metodologia se sobressai. As diferenças do modo como o microcrédito é ofertado, isto é, as variações nas metodologias do microcrédito é consequência das diferenças culturais, diferença na estrutura de custos, a legislação vigente, dentre outros fatores. Mas, essas variações não distorcem o objetivo do microcrédito que é a oferta de crédito as pessoas de baixa renda.

4.2 – ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO E AS METODOLOGIAS

“As operações do mercado de crédito são direcionadas tanto a pessoas físicas ou jurídicas que possuem uma estrutura financeira ou capital observável, seja através do balanço patrimonial e fluxo de caixa contabilizado, ou mediante histórico de renda e operações nos bancos, além de uma lista de bens pessoais tangíveis e escriturados, do próprio tomador ou do seu fiador.”¹⁶ Todas essas exigências contribuem para a exclusão das pessoas de baixa renda e microempresários do mercado tradicional de crédito. As instituições financeiras fazem toda essa análise com o objetivo de minimizar o problema da informação assimétrica.

Devido ao alto custo gerado pela seleção de clientes e o monitoramento dos empréstimos concedidos, a concessão de crédito não atinge a todos que

¹⁶ BCB/Projeto Inclusão Financeira (p. 212)

desejam participar. Os problemas citados referem ao que a teoria econômica chama de seleção adversa e risco moral, respectivamente. O setor informal e agrícola, financiamentos a pequenas e micro empresas sofrem com a ineficiência na concessão de crédito, por serem mais vulneráveis a esses problemas. As micro e pequenas empresas e o setor informal, em vários países, como por exemplo, no Brasil, possuem grande representatividade na geração de emprego e renda. Com isso, “o mercado de crédito assume um papel de indutor do desenvolvimento. Como há ineficiência no acesso ao crédito, o mercado de crédito pode não estar cumprindo eficientemente o papel de indutor do desenvolvimento” (Toneto Jr. e Braga, 1999).

O microcrédito surgiu na Ásia, visando atender essa camada da população. Como os clientes das instituições de microcrédito, em sua maioria, não possuem as garantias reais que as instituições tradicionais pedem, outros métodos foram inventados para suprir a falta dessas garantias. Esses novos procedimentos são chamados de colaterais sociais usados como opção aos colaterais financeiros. Uma das formas de colateral social é o aval solidário. Segundo Morduch (1999), essa forma de colateral social diminui os efeitos negativos da assimetria de informação, seleção adversa e risco moral, existentes entre as instituições de microcrédito e os clientes.

Quando as instituições financeiras não conseguem diferenciar entre seus clientes quais são os mais ou menos arriscados, isso é chamado de seleção adversa. Com o objetivo de se precaver dos clientes mais arriscados e prováveis perdas, as instituições recorrem a taxas de juros altas, buscando refletir o alto custo de transação das operações. Por causa dessas altas taxas, os empréstimos afastam os clientes menos arriscados, e ficam mais atrativos para clientes com de maior risco. O problema da seleção adversa ocorre antes do fechamento do contrato. Já o problema de risco moral ocorre *ex-post* ao contrato, devido às dificuldades e custos que as instituições enfrentam para fazer o monitoramento dos clientes. Sem ter um modo eficiente de monitorar a ação dos clientes, estes podem ter um incentivo de adotar procedimentos mais arriscados do que fora combinados no contrato. O cliente pode investir em negócios com um maior risco, e se obtiverem sucesso os ganhos serão inteiramente dele, mas se o investimento trouxer perdas, estas serão divididas com a instituição, já que o cliente pode não ser capaz de cumprir o pagamento da dívida.

Na metodologia do grupo solidário, na qual a garantia é dada pelo aval solidário os problemas gerados pela assimetria de informação tendem a serem minimizados. O problema da seleção adversa é reduzido, pois como o grupo é formado por pessoas que residem próximas e se conhecem, os componentes podem selecionar pessoas que possuam boas condições de pagamentos, ou seja, pessoas que eles considerem menos arriscadas. Ao selecionar os membros do grupo baseando no conhecimento que eles possuem sobre os vizinhos, poderiam levar a uma redução na taxa de inadimplência. E esta redução possibilitaria uma queda no nível de risco que as instituições enfrentam, e conseqüentemente diminuiria as taxas de juros cobradas.

Com adoção do colateral solidário as perdas não são individuais, mas são assumidas por todo o grupo. Ao serem repartidas entre os componentes do grupo, faz com que cada um monitore uns aos outros. Essa fiscalização auxilia na diminuição do risco moral que a instituição sofre.

Além do aval solidário, as instituições de microcrédito utilizam outras formas para tentar minimizar os riscos enfrentados. Visando reduzir o risco de inadimplência, utilizam-se de empréstimos progressivos. Isto é, os valores dos empréstimos, inicialmente, são pequenos e crescem à medida que os tomadores melhoram sua condição de pagamento e são assíduos na amortização das parcelas da dívida. Normalmente, os pagamentos tem frequência semanal ou quinzenal. Isso ocorre para que os clientes não acumulem dívidas altas.

O agente de crédito também é um importante mecanismo para combater os riscos enfrentados pela instituição. O agente assume o papel de elo do cliente com instituição. Ao fazer freqüentes visitas aos empreendimentos, acompanhando o andamento dos negócios, como estão os fluxos de caixa e analisando a capacidade de pagamento do cliente, esse monitoramento feito pelo agente contribui para reduzir o risco moral das operações. Somada a essa contribuição, o agente serve como um apoio técnico e de gestão aos clientes.

Mas todos esses procedimentos na busca pela redução dos problemas trazidos com a informação assimétrica acarretam em altos custos nas operações de microcrédito, que já são altos por causa do pequeno valor médio das operações.

Segundo estudo da Ohio State University, a questão é que com custos tão elevados, apenas indivíduos em situação precária, cujo tempo tem um custo de oportunidade muito baixo se submetem a esses custos. Mas quando seus

empreendimentos evoluíssem, a tendência seria deles abandonarem o grupo com o intuito de dedicar um maior tempo aos negócios, não precisando dividir o seu tempo com as atividades de organização e controle coletivos. O custo elevado poderia acarretar na inviabilidade de gerir o próprio empreendimento fazendo com que o grupo inicial se dissolvesse.

No entanto, numa outra vertente está o trabalho desenvolvido por dois estudiosos¹⁷ no assunto, tendo como foco de estudo a instituição São Paulo Confia contraria a racionalidade de monitoramento dos grupos de aval solidário que a literatura sobre o tema atribui. Segundo os autores, os custos de transação para formar os grupos não são tão altos quanto se imagina, se houvesse a necessidade de um conhecimento minucioso dos negócios alheios e o monitoramento regular para o funcionamento dos grupos seria preciso investir um tempo tão grande que a pratica dessa garantia seria inviável.

A eficiência dos grupos de aval solidário na redução da inadimplência, segundo o estudo, é devido aos laços sociais, ou seja, a relação de proximidade que há entre os membros do grupo. A pesquisa mostrou que os componentes do grupo possuem um histórico de convívio e amizade bem enraizados, a relação de confiança se mostra primordial. Para a pesquisa, o monitoramento é muito informal e ocorre naturalmente devido a relação de proximidade entre os membros, não havendo uma prestação de contas regularizada. Por isso, não há uma extração de informação, nesse monitoramento, suficiente para que haja uma comparação entre os empreendimentos e conseqüentemente uma conclusão se o grupo é ou não vantajoso. Segundo o trabalho, a formação dos grupos solidários ocorre por causa da relação de proximidade e confiança, e não necessariamente devido à informação econômica que as pessoas conseguem obter de uma observação sobre os negócios dos outros membros.

Segundo Abramovay, o convívio doméstico substitui eficientemente o monitoramento formal dos resultados do empreendimento, pois o orçamento doméstico, normalmente, fundi-se com o negócio, sendo a casa uma fonte importante de informação sobre o andamento do negócio dos componentes do grupo.

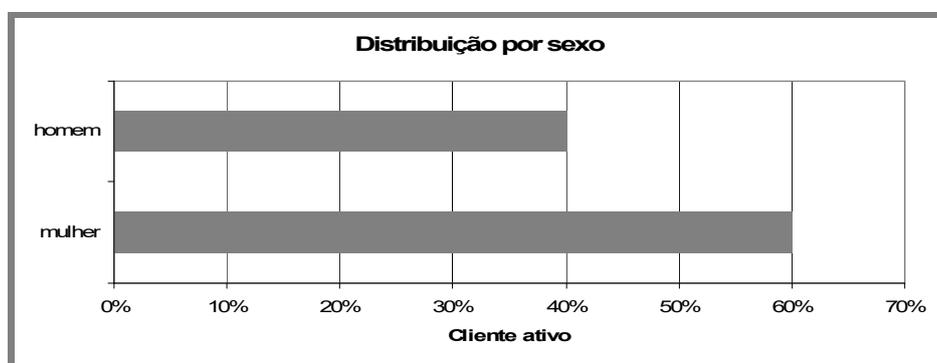
¹⁷ Luís Mauricio Franco Moreiras – mestre pela USP e analista do BCB – e Ricardo Abramovay – professor titular do Departamento de Economia da FEA/USP e pesquisador do CNPq. No artigo: Laços sociais no monitoramento do microcrédito, publicado na revista Pesquisa & Debate, 2007.

Segundo Abramovay e Moreiras, a propensão a pagar das pessoas deve ser mais considerada do que os recursos que esta obtem para cumprir seus compromissos. As diferentes rendas que a famílias possuem são usadas para quitar o pagamento do empréstimo. Na pesquisa feita pelo DIEESE, em 2004, corrobora essa ideia. Os clientes da instituição São Paulo Confia utilizavam poupança prévia dos domicílios, dinheiro de parente e até redução do nível de consumo das famílias para honrar as prestações do empréstimo. É devido isso que eles atestam o fato de a personalização dos laços entre os componentes do grupo trazer uma contribuição econômica importante. Além disso, serve como explicação do custo de monitoramento não ser tão elevado.

4.3 – Público-alvo do Microcrédito

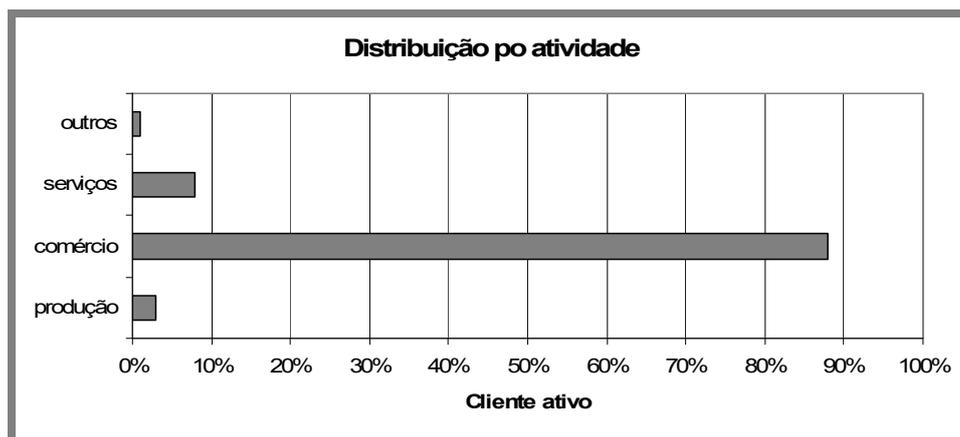
O microcrédito nasceu para atender pessoas físicas ou jurídicas, micro e pequenos empreendimentos formais ou informais, que não conseguem acessar o sistema de crédito tradicional.

Segundo dados do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado – PNMPO, os clientes do microcrédito, no Brasil, caracterizam-se por ter empreendimentos informais no setor de comércio e serem do sexo feminino. Ao conseguir o empréstimo o destino dado ao crédito pelo tomador é o capital de giro. As estatísticas que demonstram o típico tomador do microcrédito são ilustradas nos gráficos¹⁸ a seguir.

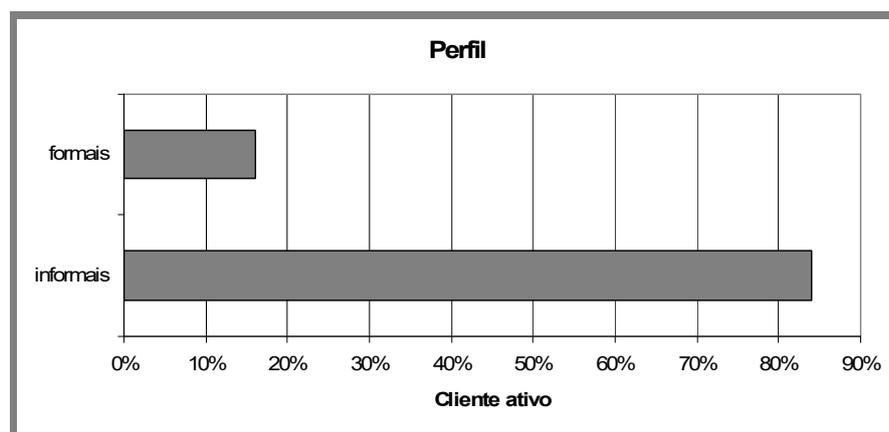


¹⁸ Fonte: PNMPO – Junho 2009

A primeira ilustração demonstra que a característica do microcrédito difundida pelo Banco Grameen enraizou. A participação das mulheres nesse tipo de crédito corresponde a mais da metade, cerca de 60%. Yunus defendia que o foco dos empréstimos deveriam ser as mulheres, pois elas preocupam-se mais com o desenvolvimento e bem-estar da família. Isto é, as mulheres investem os seus ganhos na casa.

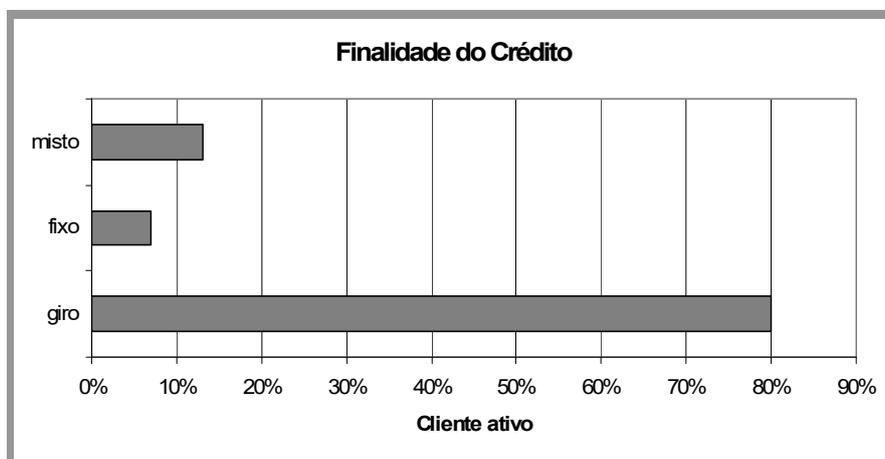


A ilustração acima mostra que os clientes de microcrédito, majoritariamente, possuem um empreendimento no setor do comércio. As demais atividades, como prestação de serviços e produção representam, juntas, menos de 15% dos empréstimos obtidos pelos clientes ativos, segundo dados do PNMPO de 2009.



Os tipos de empreendimentos que se sobressai na utilização do microcrédito são predominantes os informais. Essa característica exemplifica que

os tomadores de microcrédito são as pessoas excluídas do sistema tradicional. Pois, a falta de documentação exigida para concessão do crédito tradicional, normalmente, esses tipos de empreendimentos não possui.



Esta ilustração demonstra que a necessidade dos micro e pequenos empreendimentos são recursos para serem utilizados como capital de giro. A porcentagem de crédito destinado a investimentos em capital fixo é pequena, cerca de 7%. Essa característica pode ser uma consequência do fato de a atividade predominante na obtenção do microcrédito ser o comércio.

4.4 – Viva Cred

4.4.1 – Breve Histórico

Como ocorre no país, a metodologia de microcrédito predominante no Rio de Janeiro é o contrato individual. Uma instituição que se destaca na oferta do microcrédito na cidade é a organização não governamental Viva Cred.

A Viva Cred originou-se de uma iniciativa da Viva Rio, uma organização não governamental fundada em 1993 no Rio de Janeiro em resposta a uma crise da cidade. A organização foi a primeira na oferta do microcrédito na cidade, sendo criada em 1996 e começando operar em 1997, atuando principalmente nas comunidades do Rio de Janeiro.

O princípio da Viva Rio é integrar a sociedade partida e formar uma cultura de paz. A Viva Cred é um braço dessa organização que busca integrar a sociedade possibilitando o acesso ao crédito as pessoas de baixa renda.

Na sua constituição a Viva Cred contou com a participação de uma consultoria alemã para desenvolver a metodologia de contrato individual. Os primeiros agentes de crédito foram treinados em instituições na Bolívia, uma importante referência no microcrédito na América Latina.

Em 1999, a Viva Cred tornou-se uma Organização de Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP. E a partir de fevereiro de 2009, a organização começa a operar o programa Crediamigo no Rio de Janeiro.

4.4.2 – Metodologia do Crédito Individual na Viva Cred

A Viva Cred faz operações de microcrédito no Rio de Janeiro desde 1º de abril de 1997. A instituição iniciou a oferta de microcrédito na cidade fazendo uso da metodologia do crédito individual. Inicialmente, a atuação restringiu-se a comunidade da Rocinha, espalhando, posteriormente, para outras localidades. Hoje, além da matriz da Rocinha existem unidades na comunidade do Rio das Pedras, na Maré, na Glória, na Zona Oeste e uma unidade no interior do Estado, localizada em Macaé.

Ao oferecer o crédito individual, a instituição exige que o negócio esteja funcionando por no mínimo seis meses. O valor do crédito, que pode ser para capital de giro ou ativo fixo, varia de R\$300,00 a R\$15.000,00. O prazo para os empréstimos estende-se até doze meses se o destino do crédito for capital de giro, e até vinte e quatro meses se for para capital fixo. A taxa de juros cobrada é de 3,9% com uma taxa de abertura de crédito – TAC entre 2 e 5%. A garantia exigida para a obtenção do empréstimo é a apresentação de um fiador, sendo que para clientes com um bom histórico de crédito essa exigência é liberada.

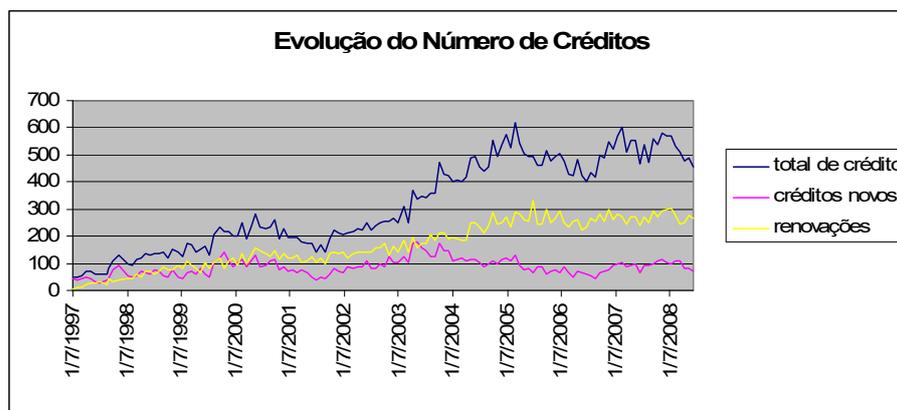
Além da concessão de crédito, a Viva Cred oferece o serviço de troca de cheques. O serviço é direcionado para os clientes dos empreendimentos financiados, com prazo de até noventa dias e com taxa de juros de 3,5% com TAC de 1%.

As operações de microcrédito na instituição possuem um valor médio de crédito de R\$ 1.1802,00 com um prazo médio de dez meses. No final de 2008, o

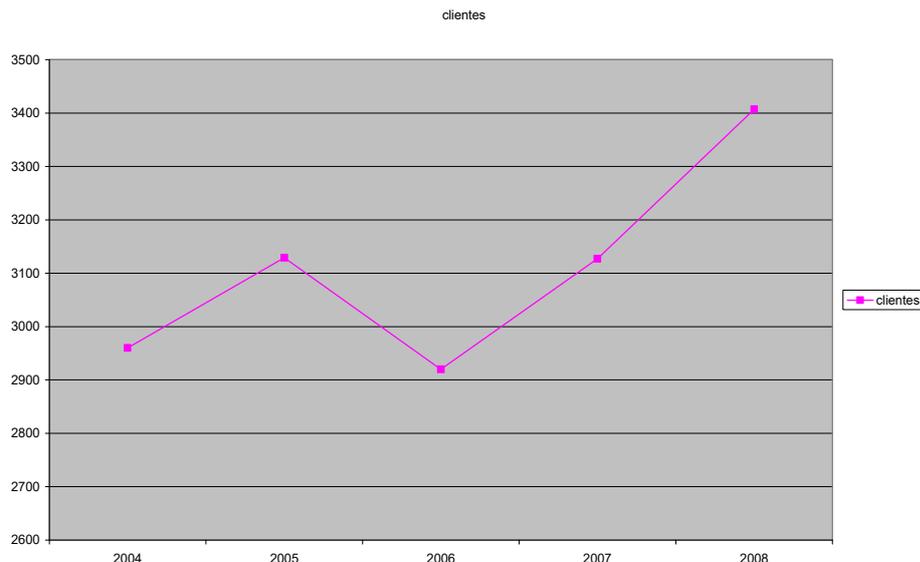
saldo da carteira da instituição era de R\$ 4.437.766, a carteira de clientes era composta por 3.407 pessoas. A taxa de inadimplência oscilava em torno de 4% e as operações com o microcrédito geravam para a instituição uma perda de 1,89% do capital investido.

Durante o período de atuação na cidade, a Viva Cred cresceu, expandindo a oferta de crédito. O volume dos empréstimos concedidos cresceu e, observando o gráfico abaixo, podemos extrair que há uma tendência de crescimento. Um fato interessante é que as renovações dos empréstimos representam uma maior parte do volume dos créditos concedidos. Os empréstimos novos, ou seja, a adesão de novos clientes não é tão significativa.

A análise do gráfico pode exemplificar uma característica do microcrédito que é a recorrência dos tomadores a outros empréstimos. Na teoria, se os tomadores estão renovando seus empréstimos, sendo os seus valores crescentes isso pode significar que o empreendimento está crescendo e, por consequência, a renda dos tomadores está melhorando.



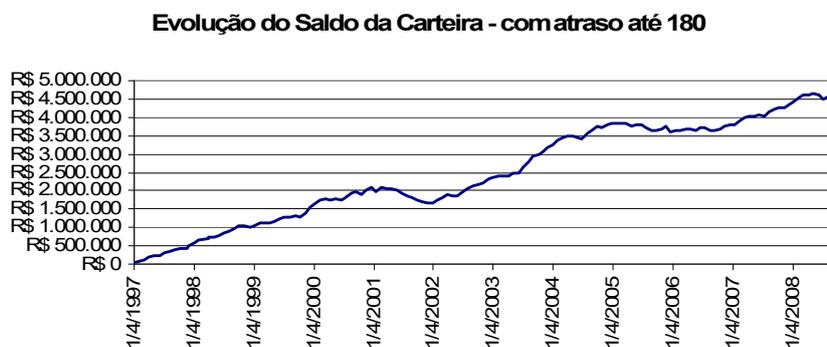
Apesar do volume do total de créditos concedidos ser composto na sua maioria por renovações dos empréstimos, o número de clientes da instituição depois de uma queda no ano de 2006, nos últimos dois anos, vem crescendo. Este crescimento está ilustrado no gráfico abaixo.



Outro desempenho importante, que o gráfico a seguir mostra é a evolução da taxa de inadimplência das operações. Ao analisar o gráfico, podemos inferir que o nível de inadimplência oscila em torno de uma média, cerca de 4%, destoando em alguns períodos. Essas grandes oscilações podem ter sido causadas por turbulências econômicas ocorridas na época. Exemplos de fatos que podem ter afetado o desempenho da inadimplência da instituição devido ao impacto na economia são: problemas relacionados à política cambial e a conjuntura internacional como a crise da Rússia, em 1999; e outro episódio foi nos anos de 2001 e 2002, no qual o país enfrentou uma crise de energia (acionamento) e problemas com o câmbio devido à incerteza ocasionado pela sucessão eleitoral. Nesses períodos a taxa de inadimplência alcançou o nível de 8% e 8,5%, respectivamente. Excluindo esses períodos de crise, o nível de inadimplência oscilou em torno de 4% ao mês.



Outra evolução importante da instituição é o saldo da sua carteira. Analisando o gráfico podemos inferir que a instituição consegue recuperar uma considerável parte dos seus recursos. Logo, podemos concluir que as perdas com as transações são baixas. O gráfico abaixo ilustra a evolução do saldo da carteira da Viva Cred desde sua constituição até o ano de 2008.



4.4.3 – A Parceria com o Crediamigo: Introduzindo o Aval Solidário

A Viva Cred desde sua criação manteve um crescimento constante, mas segundo o diretor¹⁹ da instituição, o crescimento não era satisfatório se comparado com o crescimento do mercado de microcrédito. Com isso, de acordo com avaliação da instituição, a Viva Cred estava perdendo espaço no mercado.

Procurando uma maior expansão, a Viva Cred firmou uma parceria com o Banco do Nordeste através do seu programa de microcrédito, o Crediamigo. O intuito dessa parceria é fazer com que a Viva Cred cubra uma maior parte do mercado de microcrédito na cidade do Rio de Janeiro, que possui um público potencial estimado de 300 mil, em 2008 o público atendido era de 3.407.

Com o Crediamigo a possibilidade de alcançar uma maior parte desse público se eleva devido às menores taxas de juros, a um maior volume de recursos financeiros e a capacidade gerencial de um programa que é referência não só no Brasil como na América Latina. Além desses pontos positivos, o grande incremento que a parceria acrescentou a Viva Cred foi a oferta de microcrédito através da metodologia do crédito solidário.

¹⁹ Diretor superintendente: Teófilo Cavalcanti numa apresentação feita na própria instituição.

No final de 2008, o termo de parceria foi assinado e no ano seguinte uma equipe da Viva Cred foi treinada para trabalhar com a nova metodologia. Antes da parceria, a Viva Cred apenas oferecia o microcrédito individualmente, exigindo as garantia padrão, como foi citado anteriormente, fiador e alienação de bens. A partir de 2009, a instituição introduziu o grupo solidário sem deixar de ofertar o microcrédito através do contrato individual. Agora, com a parceria, uma nova opção de garantia tornou-se possível, o aval solidário.

Para ter acesso ao crédito, as pessoas interessadas devem reunir outras pessoas para formar o grupo solidário. Como mencionado no subitem 4.1.2, os grupos são formados de forma autônoma, mas alguns requisitos são exigidos. Para se formar o grupo deve-se respeitar as seguintes regras: todos os membros devem ser conhecidos entre si; as atividades exercidas e as residências devem ser diferentes, o negócio deve ser similar no tamanho, capital de giro ou rotação de estoque; os componentes devem trabalhar ou residir na área do agente de crédito; e deve haver a eleição de um coordenador.

As etapas para a concessão de crédito com o aval solidário são: a solicitação de crédito que é o preenchimento de formulários de cadastros, recolhimento de documentos e a realização de pesquisas cadastrais; visita de avaliação feita pelo agente de crédito na qual ele faz a análise da necessidade do crédito e da capacidade de pagamento, além de avaliar a afinidade entre os componentes do grupo; reunião do grupo que é dirigida pelo agente de crédito e, nela ocorre à consolidação do crédito sendo detalhadas as condições do empréstimo e o membro do grupo solicita o valor do crédito, além disso, é escolhido o nome do grupo e é eleito o coordenador que ficará responsável pelo boleto único; desembolso que é a liberação do dinheiro na conta de cada componente; acompanhamento do crédito na qual se verifica a aplicação do crédito.

Com a parceria, a Viva Cred passou a oferecer uma maior gama de produtos, a trabalhar com taxas mais baixas e a exigir do cliente uma conta bancária para o recebimento do crédito. Outras mudanças foram a introdução de uma análise mais minuciosa, o que pode tornar a tramitação do crédito mais lenta, e a exigência de fiador ou aval solidário em todas os casos de concessão de crédito. Antigamente para clientes com um bom histórico de crédito essa exigência era liberada.

A parceria fez com que a Viva Cred também realizasse algumas mudanças como: um processo de seleção mais aprofundado, um processo de treinamento mais estruturado, uma cobrança mais rígida, e os agentes de crédito passaram a ter uma maior presença de campo, além de promoverem atividades, como por exemplo, mutirões e palestras.

Ao unir-se ao Crediamigo, a Viva Cred espera crescer e com a metodologia de crédito solidário alcançar o público que antes não atendia. Outra expectativa é em relação ao nível de inadimplência. A teoria nos diz que os grupos com aval solidário são eficientes para pressionar os tomadores de crédito a serem adimplentes. Logo, espera-se que o nível de inadimplência diminua.

Números iniciais mostram que essa expectativa está sendo atendida, pois apesar de pouco tempo da prática da metodologia na cidade, houve uma significativa redução na taxa de inadimplência no ano de 2009. A taxa de inadimplência, em relação à carteira ativa até noventa dias, foi de apenas 2,4%.

Além da redução de 1,5% no nível de inadimplência em relação ao ano de 2008, a parceria gerou outros bons resultados, como por exemplo, as metas em relação à carteira de operações e o número de clientes foram superadas.

Segundo Gabriela Possidônio, coordenadora da Viva Cred²⁰, a adoção da metodologia do grupo solidário trará vantagens para os clientes e instituição. As vantagens trazidas para os clientes são a troca de experiências com os membros do grupo, taxas de juros diferenciadas e a existência de uma alternativa em relação ao fiador. Para a instituição, os ganhos são um crescimento mais rápido da carteira e uma menor taxa de inadimplência.

Operando recursos do Banco do Nordeste, a Viva Cred, no ano de 2009, concedeu 2.692 empréstimos, atendendo cerca de 2000 clientes. O valor médio das operações foi de R\$1.397,98.

Os frutos da parceria já estão começando a aparecer, um exemplo, é que a inadimplência com o aval solidário foi menor do que a com o contrato individual. E uma sinalização que a metodologia do grupo solidário deverá ser bem sucedida na cidade é que já existem mais de duzentos e cinquenta grupos com uma aceitação crescente entre o público. (Gabriela Possidônio, 2010)

²⁰ IV Seminário do Microcrédito realizado pelo Ministério do Trabalho e Emprego em janeiro de 2010.

5 – CONCLUSÃO

O presente trabalho conceituou, caracterizou e apresentou a evolução normativa do microcrédito. Após esta contextualização, o trabalho buscou discutir as diferentes metodologias que o microcrédito pode ser oferecido, ressaltando o problema da assimetria de informação e como este pode ser minimizado com o uso do aval solidário. Este aval é uma garantia social, um diferencial do microcrédito em relação ao sistema tradicional. Outra inovação trazida pelo microcrédito é o agente de crédito, que avalia e acompanha o empreendimento. Este agente eleva a taxas de juros devido ao alto custo operacional que a sua ação proporciona, mas também traz grandes benefícios para a oferta do microcrédito.

Além dessa discussão, o trabalho buscou mostrar como o microcrédito é praticado no país, tendo como foco a cidade do Rio de Janeiro. Atualmente, o contrato individual é a metodologia do microcrédito predominante no país e na cidade em questão, apesar dos benefícios que as outras metodologias – grupo solidário e banco comunitário – trazem. Alguns autores atestam que a baixa disseminação das outras metodologias se deve a fatores culturais.

Mas esse retrato está em mudança. Um exemplo disso é à entrada da metodologia do grupo solidário na cidade do Rio de Janeiro, que até então não era praticada. Isso ocorreu devido à parceria entre a Viva Cred e o Crediamigo, programa de microcrédito do Banco do Nordeste. A parceria existe, de forma efetiva, desde 2009 e já apresenta resultados satisfatórios. A metodologia do banco comunitário, que por englobar um número maior de pessoas se avaliando através do aval solidário atinge pessoas de um nível de renda ainda mais baixo, ainda está sendo estruturada. Segundo, o diretor superintendente da Viva Cred²¹, uma experiência dessa metodologia está sendo iniciada na cidade de São Gonçalo, situada na região metropolitana do Rio de Janeiro.

Com esse panorama, as expectativas, para que o microcrédito continue exercendo um importante papel no fomento das micro e pequenas empresas e no incentivo ao instinto empreendedor das pessoas de baixa renda, são crescentes e positivas.

²¹ Em reunião com Sheila Najberg e Maraysa Ribeiro no Instituto Dynamo.

6 - BIBLIOGRAFIA

YUNUS, Muhammad e Jolis, Alan. **O Banqueiro dos Pobres** – Editora Ática, 2000

SOARES, Marden M.; SOBRINHO. Abelardo D. de M., **Microfinanças: O papel do Banco Central do Brasil e a Importância do Cooperativismo de Crédito** – Brasília: BCB, 2007.

NERI, Marcelo; MEDRADO, Andre L. (2010). **Experimentando o Microcrédito: uma análise de impacto do Crediamigo no acesso a crédito** Disponível em: virtualbib.fgv.br/dspace/handle/10438/952

BRANDÃO, Sheila; PASE, Hemerson L.; FERRAZ, Osni G. (2008) **Capital Social e Microcrédito com Aval Solidário uma experiência de desenvolvimento rural.** Disponível em: www.coloquiointernacional.unimontes.br/2008/.../23sheilabrandao.pdf

FARIAS, Iracema Q.; Faria, Maria V. C. M. (2008) **Capital Social e a formação de grupos solidários do Programa Crediamigo: desafios e possibilidades** Disponível em: periódicos.pucminas.br/index.php/economiaegestao/.../312

LIMA, Shanna N. **Microcrédito como política de geração de emprego e renda.** Revista BNDES p. 47 – 76 (Dezembro, 2009)

1. SILVA, Roberto V. M.; Góis, Lúcia S. **As diferentes metodologias de microcrédito no Mundo e no Brasil.** (Dezembro, 2007) Disponível em: www.mte.gov.br/pnmpo/metodologias_microcredito.pdf

AMBROZIO, Antonio M. P. **Microfinanças: alcance versus sustentabilidade** Visão do Desenvolvimento/BNDES nº 67 (Julho, 2009)

MOREIRAS, Luís M.F; Abramovay, Ricardo. **Laços Sociais no Monitoramento do Microcrédito.** Revista Pesquisa & Debate, São Paulo, Volume18, p. 113 – 129, 2009

BARONE, Francisco M.; LIMA, Paulo F.; DANTAS, Valdi; REZENDE, Valéria. **Introdução ao Microcrédito. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária** (2002) Disponível em: www.bcb.gov.br/?RED1-CARTMICROCR

SILVA, Jeová T. **Bancos Comunitários e Desenvolvimento Territorial: analisando as singularidades destas experiências de microfinanças solidárias.** Cadernos Gestão Social, volume 1, p. 1 – 18, Salvador, 2007

COSTA, Fernando C. **Microcrédito no Brasil.** Texto para discussão IE/UNICAMP, nº 175, Abril 2010

Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005, institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado e altera dispositivos... da Lei nº 10.914 de 14 de fevereiro de

2001, que dispõe sobre as Instituições de Crédito ao Microempreendedor; e da Lei nº 10.735 de 11 de setembro de 2003, que dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores.

Resolução 3.310 que dispõe acerca de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores. Banco Central do Brasil, 2005

RODRIGUES, Cynthia V. **Estudo comparativo entre modelos de estágio de programas de microcrédito: sala do empreendedor e programa providência UnB**, Brasília (Dissertação de Mestrado)

FELTRIM, Luiz E.; Ventura, Elvira C. F.; Dodl, Alessandra B. (coordenadores) **Projeto Inclusão Financeira – Perspectivas e Desafios para Inclusão Financeira no Brasil: visão de diferentes atores**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2009, 254p.

Painéis do IV Seminário do Microcrédito realizado na cidade do Rio de Janeiro nos dias 25 e 26 de janeiro de 2010. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pnmpo/seminarios/default.asp>