

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL**  
**FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

Carolina Sarmiento

**Programa Gaúcho de Microcrédito: análises sobre as possíveis contribuições da  
modalidade de empréstimo**

Porto Alegre  
2016

Carolina Sarmento

**Programa Gaúcho de Microcrédito: análises sobre as possíveis contribuições da modalidade de empréstimo**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Economia, Modalidade Profissional com ênfase em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Sabino da Silva Pôrto Júnior

Porto Alegre  
2016

CIP - Catalogação na Publicação

Sarmiento, Carolina

Programa Gaúcho de Microcrédito: análises sobre  
as possíveis contribuições da modalidade de empréstimo  
/ Carolina Sarmiento. -- 2016.  
75 f.

Orientador: Sabino da Silva Pôrto Júnior.

Dissertação (Mestrado) -- Universidade Federal do  
Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas,  
Programa de Pós-Graduação em Economia, Porto Alegre,  
BR-RS, 2016.

1. Microcrédito. 2. Empreendedorismo. 3.  
Microfinanças. 4. Programa Gaúcho de Microcrédito. I.  
Pôrto Júnior, Sabino da Silva, orient. II. Título.

Carolina Sarmento

**Programa Gaúcho de Microcrédito: análises sobre as possíveis contribuições da modalidade de empréstimo**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Economia, Modalidade Profissional com ênfase em Economia.

Aprovada em: Porto Alegre, 08 de junho de 2016.

BANCA EXAMINADORA:

---

Prof. Dr. Sabino da Silva Pôrto Júnior – Orientador

UFRGS

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Angélica Massuquetti

UNISINOS

---

Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva

UFRGS

---

Prof. Dr. Ronald Hillbrecht

UFRGS

## AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por me propiciar todas as condições de saúde física e mental, além de fortalecer a minha fé sobre estar apta a elaborar essa dissertação da melhor forma possível.

Agradeço aos meus pais, Maria Consuelo Sarmiento e João Ademar Batista Sarmiento, pela educação, pelo apoio, pelo carinho, bem como por me motivar constantemente e tentarem me convencer de que sou uma ótima filha, mesmo sabendo que nem sempre sou.

Agradeço ao Alexandre Marcolin, meu apoio constante em todo esse processo, pois me acompanhou desde o início de cada construção de tópicos e capítulos, da busca empírica pela base de dados da parte econométrica e por tentar transformar cada uma dessas etapas em momentos aprazíveis.

Agradeço a toda a minha família e às amigas queridas, pelas palavras de incentivo e companheirismo, por estarem sempre dispostos a me ajudar, a trocar palavras gentis ou a simplesmente retribuir com sorrisos.

Agradeço ao colega Leonardo Staeve Ayres pelo apoio e ajuda, em suma, por ser presente, bem como aos conselhos do Ramon Wiest, muito úteis.

Agradeço ao Superintendente de Microcrédito, Roberto Zimmer e ao Flávio Cella por toda a atenção, prestatividade, gentileza e prontidão na concessão dos dados acerca do Programa Gaúcho de Microcrédito. Sem a base de dados, as informações e, enfim, sem vocês, nada disso seria possível.

Agradeço ao meu orientador, Prof. Sabino da Silva Pôrto Júnior, pela orientação com que me guiou no desenvolvimento deste trabalho. Agradeço ao Prof. Flávio Tosi Feijó, por ter me ensinado valores morais importantes, pelos quais busquei absorver e levar para o resto da minha vida.

Agradeço à UFRGS e a todos os professores doutores que me ajudaram durante as aulas.

## RESUMO

Este trabalho apresenta uma investigação empírica sobre impacto do microcrédito no resultado operacional dos micro e pequenos empreendedores. Primeiramente, será realizada uma revisão da literatura sobre os conceitos do microcrédito, considerando o seu contexto mundial e nacional. Posteriormente, haverá a avaliação acerca da assimetria de informações, a Teoria Agente-Principal e a Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda. Na parte empírica, a partir de dados coletados junto ao Banrisul referente às operações de concessões de empréstimo a micro e pequenos empreendedores do Programa Gaúcho de Microcrédito (PGM), serão feitas considerações a respeito dos dados relativos ao período do início de 2012 até o final de 2014. O PGM é uma iniciativa pública que conta com a coordenação da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia. Utilizando a metodologia econométrica de regressão múltipla, o trabalho revela que o microcrédito é uma modalidade que contribui à economia gaúcha, especialmente se acompanhada de outras variáveis, como o grau de escolaridade, o gênero, a renda *per capita* e o valor emprestado pelo PGM. A amostra foi de 27.155 empréstimos do total já concedido em 2014 de 96.616 operações. A análise estatística dos dados demonstrou que o impacto do microcrédito na geração de renda e nos micro e pequenos empreendimentos não é desprezível. Os resultados deste trabalho demonstram que o Poder Público pode intervir positivamente com a modalidade do microcrédito a fim de promover uma política de geração de renda em escala estadual e federal dentre as alternativas econômicas para o Brasil.

**Palavras-chave:** Microcrédito. Empreendedorismo. Microfinanças. Programa Gaúcho de Microcrédito.

## ABSTRACT

This paper presents an empirical research on the impact of microcredit on the operating result of micro and small entrepreneurs. First, there will be a review of the literature on microcredit concepts, considering its global and national context. Later, there will be an evaluation of the asymmetry of information, the Agent-Principal Theory and the General Theory of Employment, Interest and Money. In the empirical part, from data collected from the Bannisul related to loan operations concessions to micro and small entrepreneurs of the Gaúcho Microcredit Program (PGM), considerations will be made concerning the data for the period from early 2012 until the end of 2014. The PGM is a public initiative with the coordination of the Economic Development, Science and Technology Department. Using econometric methodology of multiple regression, the study reveals that microcredit is a modality that contributes to the state's economy, especially if accompanied by other variables, such as level of education, gender, per capita income and the loan value by PGM. The sample consisted of 27,155 total loans already granted in 2014 to 96,616 operations. Statistical analysis of the data showed that the impact of microcredit on income generation and micro and small enterprises is not negligible. These results show that the Government can intervene positively in the form of microcredit in order to promote income-generating policy at the state and federal level among economic alternatives to Brazil.

**Keywords:** Microcredit. Entrepreneurship. Microfinance. Microcredit Gaucho program.

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>MICROFINANÇAS: HISTÓRICO E CONTEXTUALIZAÇÃO.....</b>	<b>10</b>
2.1	Microcrédito: conceitos gerais.....	10
2.2	Breve história do Microcrédito.....	20
2.3	Assimetria da Informação e Mercado de Crédito.....	26
2.4	Microcrédito no Brasil.....	35
2.5	Instituições de microcrédito gaúchas.....	45
<b>3</b>	<b>O PROGRAMA GAÚCHO MICROCRÉDITO – PGM.....</b>	<b>48</b>
3.1	Descrição qualitativa do PGM.....	48
3.2	Estudo econométrico do PGM .....	59
<b>4</b>	<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>66</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>69</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O crédito possui estreita relação com o desenvolvimento da economia. Ao passo que são disponibilizados empréstimos, a ampliação da demanda efetiva é habilitada e, por conseguinte, o crescimento de emprego e da renda é potencialmente acelerado. O acesso ao crédito possibilita à micro e pequena empresa, seja formal, seja informal, incrementar seu patrimônio por meio de investimento no capital de giro e na aquisição de novos equipamentos para suas razões comerciais.

Um sistema financeiro eficiente, do ponto de vista macroeconômico, deve propiciar o desenvolvimento equilibrado de uma nação, considerando os interesses da coletividade, e ser capaz de oferecer produtos e serviços compatíveis com a condição social de seus cidadãos.

O microcrédito produtivo orientado possui a importância além de sua grandeza financeira, estando pautado pela promoção, de forma substantiva, da melhoria da qualidade de vida das populações de menor renda e em situação de vulnerabilidade social, econômica e financeira, bem como o combate à pobreza extrema e o resgate da dignidade do cidadão. Desta forma, o microcrédito demonstra-se eficiente para o fortalecimento da economia, a democratização e a desconcentração de renda, que contribui para o desenvolvimento dos empreendimentos onde estão inseridos.

De acordo com dados estatísticos do Ministério do Trabalho e Emprego (BRASIL, 2015), no segundo trimestre de 2015, no Brasil houve a destinação de recursos a 3 milhões de clientes ativos, tomadores de microcrédito, sendo a concessão de crédito superior a dois bilhões e oitocentos e trinta e seis milhões de reais para empreendedores formais e informais. Apresentou-se também que 97,12% dos clientes do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) são informais. O microcrédito governamental visa a atender a parcela informal, a fim de atingir a formalidade e fomentar a economia do país.

O MTE apresenta em seus relatórios trimestrais que os Programas de Microcrédito têm fortalecido os micro e pequenos empreendedores nos últimos sete anos. Em 2012, os valores concedidos foram de 6,9 bilhões de reais. Considerando os três primeiros trimestres de 2013, a soma dos valores concedidos desde 2008 chega a

um total de 26,2 bilhões com 14,3 milhões de operações de microcrédito realizadas. Já considerando o relatório do segundo trimestre de 2015, já foram realizadas mais de 25,13 milhões de operações de microcrédito, atendendo mais de 25,48 milhões de clientes, com um volume concedido superior a R\$ 56 bilhões, portanto, comparando os três primeiros trimestres de 2013 e o segundo trimestre de 2015, nota-se que o valor concedido mais que dobrou do período de cinco anos (2008-2013) em comparação ao quarto trimestre de 2013 até o segundo trimestre de 2015.

Mais do que uma simples concessão de crédito, o Programa Gaúcho de Microcrédito<sup>1</sup> é uma iniciativa do Governo do Estado do Rio Grande do Sul que objetiva oferecer o financiamento para todos que possuem, comprovadamente, pequenos negócios no Estado, e que se encontram alijados do sistema bancário tradicional. São empréstimos de pequeno valor que preservam precipuamente a orientação de crédito que vise à construção de um desenvolvimento econômico incluyente e sustentável, cobrando taxa baixa de juro (inferior ao rendimento da conta-poupança) em consonância ao Programa CRESCER do Governo Federal.

O Programa Gaúcho de Microcrédito (PGM) apresenta retornos para o desenvolvimento das diversas comunidades e regiões do Estado, tendo financiado mais de meio bilhão de reais nas 96.616 operações, superando 290 milhões em 2014. Possui baixa taxa de inadimplência – menos de 2% – e conta com o Fundo de Apoio à Microempresa, ao Microprodutor Rural e à Empresa de Pequeno Porte – FUNAMEP – para garantir 70% de valores não pagos pelos tomadores às instituições, similar ao que ocorre no sistema financeiro tradicional com o Fundo Garantidor de Crédito, o FGC.

O Programa tem quatro anos de existência, no entanto, já superou o montante financiado por programas como o Microcrédito de Santa Catarina, existente há mais de 10 anos.

---

<sup>1</sup> Define-se “microcrédito produtivo e orientado”, de acordo com o Decreto 48.164 que institui o Programa Gaúcho de Microcrédito, como a “modalidade de financiamento que oferece crédito de pequeno valor a pessoas físicas e jurídicas, formais e informais, empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, na forma individual ou associativa, com a finalidade de atender suas necessidades financeiras, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores do local onde é executada a atividade econômica, na forma definida na Lei Federal nº 11.110, de 24 de abril de 2005” (Lei Federal essa que institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO).

Portanto, o objetivo deste estudo é analisar a contribuição do Microcrédito Gaúcho à economia, sendo a principal questão a ser respondida: Quais são as possíveis contribuições do Programa Gaúcho de Microcrédito para a economia dos micro e pequenos empreendedores do Rio Grande do Sul? Além disso, outras questões igualmente importantes, tais como: De que forma, historicamente, se estabeleceu o microcrédito? Quais os contextos mundiais nessa modalidade de empréstimo? Qual a formatação do Microcrédito brasileiro e sua organização legal? De que forma a assimetria da informação ocorre no contexto do microcrédito? As variáveis do empreendedor como o grau de escolaridade, resultado operacional de seu negócio, gênero e renda *per capita* podem impactar no sucesso do micro ou pequeno empreendedor?

Como se pode perceber, tais questões são de grande relevância, pois buscam comprovar a hipótese que o Microcrédito traz contribuições à economia local no intuito de combater a pobreza e fomentar os micro e pequenos empreendimentos. Essas investigações serão exploradas ao longo dos próximos capítulos no intuito de contribuir para o estudo acerca do microcrédito gaúcho. Além deste capítulo introdutório, haverá o capítulo tratando sobre a área de microfinanças, considerando seu contexto mundial e nacional. Ademais, haverá o capítulo empírico, que tratará da apresentação descritiva do PGM, além da análise estatística, verificando as possíveis contribuições para, posteriormente, realizar as devidas conclusões.

## 2 MICROFINANÇAS: HISTÓRICO E CONTEXTUALIZAÇÃO

Este capítulo conceitua o microcrédito na área de microfinanças no cenário nacional e mundial. O capítulo será dividido em cinco principais seções. A primeira seção revisará as definições sobre microcrédito e suas características, considerando o Sistema Financeiro Nacional e o posicionamento do Banco Central do Brasil. A segunda seção traça um panorama do microcrédito, tratando brevemente sobre a história do microcrédito e experiências mundiais. Já na terceira seção apresentará a teoria agente-principal e o mercado de crédito, demonstrando – por meio de análises baseadas em teorias econômicas – como o microcrédito se faz necessário em contextos de informações assimétricas. A quarta seção descreve o microcrédito no Brasil e como o microcrédito está inserido na realidade das instituições financeiras convencionais e o interesse do governo na captação e manutenção de micro e pequenos empreendedores. A quinta e última seção aborda o microcrédito no mercado gaúcho e apresenta as principais instituições.

### 2.1 Microcrédito: conceitos gerais

O Sistema Financeiro Nacional (SFN) deve ser, segundo o artigo 192 da Constituição Federal, “estruturado de forma a promover o desenvolvimento equilibrado do País e a servir aos interesses da coletividade” (BRASIL, 1988). O *caput* desse artigo foi alterado pela Emenda Constitucional 40 de 2003, e – de acordo com Gunn e Novais (2010) – os preceitos “desenvolvimento equilibrado do País” e “interesses da coletividade” conversam com o artigo 3º da Carta Magna, ou seja, visam cumprir os objetivos fundamentais da República Federativa do Brasil: “construir uma sociedade livre, justa e solidária; garantir o desenvolvimento nacional; erradicar a pobreza e a marginalização e reduzir as desigualdades sociais e regionais; promover o bem de todos sem preconceitos de origem, raça, sexo, cor, idade e quaisquer outras formas de discriminação”. Rodrigues (2012, p. 24) conclui que “por meio da Emenda Constitucional nº 40, de 2003, atribui-se mais evidentemente, a responsabilidade social do Sistema Financeiro e do Banco Central do Brasil”.

Em 2010, na revisão de seu planejamento, o Banco Central do Brasil (BCB) passou a considerar a “promoção da inclusão financeira” entre seus objetivos estratégicos, elegendo-a como um dos caminhos para cumprir sua missão institucional no tocante a assegurar a solidez e eficiência do Sistema Financeiro Nacional (BCB, 2010, p.3).

O Banco Central do Brasil (2010, p.18) em seu Relatório definiu inclusão financeira como “um processo de efetivo acesso e uso pela população de serviços financeiros adequados às suas necessidades, contribuindo com sua qualidade de vida”.

Um Sistema Financeiro socialmente responsável deve ser aquele, consoante Demigurc-Kunt e Kapler, 2012, *apud* Andrade e Diniz, 2016, que se propõe a incluir a população adulta em geral, proporcionando acesso a produtos e serviços financeiros formais (sendo definidos pelos autores por pagamentos e linhas de crédito, poupança ou linhas de investimento oferecido pelo sistema bancário), sem que haja barreiras de preço ou de qualquer tipo. Os mesmos autores reforçam: “sem um sistema financeiro inclusivo, os mais pobres contam apenas com suas limitadas economias para investir em educação ou tornarem-se empreendedores”, além disso, “as pequenas empresas ficam constringidas a seus limitados ganhos para aproveitar oportunidades promissoras de crescimento” (DEMIRGUC-KUNT; KLAPPER, 2012, p. 1,<sup>2</sup> *apud* ANDRADE; DINIZ, 2016).

Serviços financeiros formais têm o potencial de melhorar a vida da população, incluindo famílias de baixa renda, bem como contribuir para o progresso econômico. O desenvolvimento da função das finanças em uma economia está ligado ao crescimento global econômico. Países com mais crédito privado para empresas crescem mais rápido se comparado aos países com sistemas bancários menos desenvolvidos. O bom funcionamento dos sistemas financeiros atenua as restrições financeiras que travam o desenvolvimento de indústrias e dos setores produtivos (CHRISTEN, 2013, p.105, tradução nossa<sup>3</sup>).

---

<sup>2</sup> DEMIRGUC-KUNT, A.; KLAPPER, L. Measuring financial inclusion – the Global Findex Database. The world bank, development research group, finance and private sector development team. Policy Research Working Paper 6025, abr. 2012.

<sup>3</sup> Texto original: *Formal financial services hold the potential to improve the lives of the general population, including low-income families, as well as contribute to general economic progress. The development of the finance function in an economy is linked to overall economic growth.1 Countries with more private lending to private enterprises and liquid stock exchanges grow faster than countries with less developed banking systems. Well functioning financial systems ease financial constraints that hold back development of industries and productive sectors (CHRISTEN, 2013, p.105).*

Ou seja, um Sistema Financeiro busca promover – de acordo com a Constituição – o desenvolvimento equilibrado e atender aos interesses da coletividade. Determina-se pela Constituição Federal, portanto, que os cidadãos sejam inclusos socialmente. Muniz, Duarte e Pereira (2011, p. 4-5) definem exclusão social como a ausência de cidadania e os autores defendem que devem ser assegurados os direitos “ao indivíduo um mínimo de participação na vida social bem como nas benesses, materiais ou não, criadas pela sociedade, incluindo os aspectos civis, políticos e sociais”. Eles concluem que “o fenômeno da pobreza está diretamente associado à lógica das relações sociais burguesas, ou seja, à contradição entre a forma de produção da riqueza e do valor e sua conseqüente apropriação privada por uma pequena parcela da sociedade”.

A discussão acerca da pobreza pressupõe a compreensão de que a mesma é historicamente determinada, e também que, as medidas tomadas para seu enfrentamento, são formuladas e realizadas a partir da concepção que se tem, em determinado período histórico, acerca desta categoria (MUNIZ; DUARTE; PEREIRA, 2011, p.3).

No entanto, como reduzir a pobreza, a desigualdade ou a exclusão social? Segundo o Relatório do BCB (2010, p.78), esse questionamento pode ser solucionado pelo acesso ao crédito, pois prover crédito tem se mostrado um eficaz instrumento “tanto de desenvolvimento econômico quanto de inclusão financeira. O crédito demandado pelo público normalmente excluído do sistema financeiro formal possui características próprias e passou a ser mundialmente denominado microcrédito”.

“O microcrédito produtivo surgiu como uma promessa de inclusão social, por meio de empréstimos direcionados para pequenos comércios e manufaturas nas periferias das regiões urbanas” (GONZALEZ; OLIVEIRA; DINIZ, 2014, p.50).

Até o presente momento, sabe-se que o microcrédito é uma possibilidade de inclusão social e desenvolvimento equilibrado ao país, como foi intuído pelo SFN. Porém, como definir o microcrédito? Segundo Gulli (1998) o microcrédito é definido por serviços financeiros de pequena escala que envolve valores baixos. Já Schreiner (2001) não define o microcrédito por seu valor emprestado, mas sim como um crédito concedido a pessoas de baixa renda. Neri (2008), por sua vez, indica que o microcrédito está inserido na área de microfinanças e pode ser compreendido por operações

financeiras de pequena escala, designadas à parcela da população sem acesso aos serviços bancários tradicionais.

Neri (2008) também define o microcrédito como a modalidade de crédito para micro e pequenos empreendedores e afirma ter se apresentado como um possível instrumento eficaz à redução da pobreza (assim como o BCB em seu relatório em 2010). Existem vários casos que corroboram a eficácia do microcrédito para reduzir a pobreza e o caso do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) é citado por Neri como um desses exemplos. De acordo com Gonzalez, Oliveira e Diniz (2014, p.51), “após a implementação do método de microcrédito orientado (pelo BNB), a inadimplência no segmento de agricultores abaixo da linha de pobreza caiu vertiginosamente, de 40% para 2%”. Ademais, “beneficiou produtores agrícolas com rendimento de até 4 mil reais por ano que, até a implantação do programa, em 2003, não tinham acesso a créditos bancários”. Segundo os autores, essa queda da inadimplência ocorreu em função de que o microcrédito foi orientado, ou seja, não basta somente ofertar o microcrédito, mas também orientar o empreendedor na condução de uma “gestão eficiente”.

Em consonância ao exemplo dos agricultores, Robinson (2001, p.9) destaca que “microfinanças referem-se a serviços financeiros [...] que operam pequenos ou microempreendimentos em que bens são produzidos”, além disso, “obtem renda de pequenos arrendamentos de terra, veículos, animais de carga ou maquinários e ferramentas”.

A área de microfinanças, citada por Robinson, não deve ser confundida com o microcrédito, pois são conceitos diversos. Neri (2008) esclarece que o microcrédito é uma modalidade de crédito que faz parte do escopo de microfinanças, sendo, portanto, uma parte do todo, pois a área de microfinanças envolve uma gama de serviços financeiros ofertados, tais como: microcrédito, micropoupanças, microsseguros, crédito imobiliário, remessa de imigrantes, entre outros serviços.

Weber (2013) afirma que a área de microfinanças é bem sucedida por aumentar o acesso ao crédito para micro, pequenas e médias empresas nos países em desenvolvimento, como evidenciado no exemplo dos agricultores apresentado pelos autores Gonzalez, Oliveira e Diniz. A oferta de empréstimos a prestações como o produto de crédito padrão para novos e pequenos empreendedores foi identificada como

uma das chaves que permitiram as instituições de microfinanças a chegar aos empresários sem conta bancária – ou sem acesso ao sistema bancário tradicional.

Existem critérios para a operacionalização do microcrédito. Araújo e Carmona (2015, p.702) apontam três classificações<sup>4</sup>, quais sejam:

- a) crédito produtivo: o microcrédito visa apoiar atividades produtivas de negócios de pequeno porte, mantidos por pessoas de baixa renda, não se destinando, portanto, ao financiamento do consumo;
- b) crédito orientado: o acompanhamento dos créditos é realizado pelo agente de crédito (funcionário da instituição), sendo ele o profissional que desempenha o papel de acompanhar o tomador antes, durante e depois de contraído o empréstimo;
- c) sistema de garantias: uso do aval ou fiança solidária, que consiste na formação de grupos de tomadores que se responsabilizam solidariamente pelo compromisso com a instituição, e assumem coletivamente as responsabilidades pelos créditos concedidos a cada um dos componentes do grupo.

Em termos gerais, o microcrédito produtivo orientado é um crédito especializado para um determinado segmento da economia: os micro e pequenos empreendimentos, formais e informais. Destina-se a negócios de pequeno porte, gerenciados por pessoas de baixa renda, e não se destina a financiar o consumo. Dessa maneira, o acesso a essa modalidade creditícia torna-se uma oportunidade para o desenvolvimento dos pequenos negócios, levando a uma melhoria da capacidade de consumo da unidade familiar por meio da geração de renda (BARONE; ZOUAIN, 2008, p. 1250).

Barone *et al.* (2002) apontam seis características sobre o microcrédito, quais sejam:

- a) a finalidade do microcrédito é conceder empréstimos especialmente a micro e pequenos empreendedores, geralmente ainda informais;
- b) a concessão do microcrédito deve se ater à desburocratização, ou seja, visando não exigir garantias reais do tomador, por meio de metodologias alternativas que possivelmente garantam o adimplemento sem tornar inacessível o acesso ao crédito;

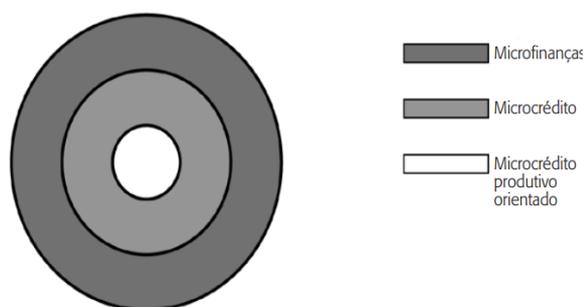
---

<sup>4</sup> Conforme explicitado em Alves & Soares (2004), Barone *et al.* (2002) e Ribeiro & Carvalho (2006).

- c) o papel do agente de crédito é fundamental para que haja acompanhamento ao tomador e retorno financeiro ao empreendedor, pois essa é a finalidade desse tipo de empréstimo. O agente deve acompanhar o tomador a fim de que haja êxito e o valor seja adimplido;
- d) é de crucial importância o respeito ao ciclo de negócios de um micro e pequeno empreendimento quando houver a concessão do microcrédito – dessa forma, os empréstimos de pequenos valores terão, igualmente, prazos de pagamentos curtos;
- e) o cliente deve ter acesso ao crédito com o mínimo de burocracias possível, maximizando a agilidade na concessão dos valores requeridos;
- f) o impacto social, advindo dessa modalidade de crédito, deve ser visivelmente positivo para a economia local da população carente.

Alves e Soares (2004) representam graficamente a estrutura das microfinanças no Brasil, disposta na figura abaixo. Ela demonstra como o microcrédito produtivo e orientado é parte de um todo e é efetuado em menor escala do que o próprio microcrédito.

**Gráfico 1 – Estrutura das microfinanças no Brasil**



Fonte: Alves e Soares (2004, p.1.250).

Ray (1998) explica a demanda pelo crédito em função de três motivos distintos e complementares, quais sejam:

- a) investimento inicial: quando se inicia um empreendimento, uma série de investimentos é requerida, tais como reformas, máquinas e equipamentos, ou seja, existe uma demanda, em regra, por bens de capital para motivar a capacidade produtiva;

- b) saúde financeira: ao longo do tempo, é necessária a movimentação de capital, chamado capital de giro, para manter saudável o caixa e propiciar investimento na compra de insumos para a produção da empresa. Ele faz a analogia do tempo entre o plantio e a colheita;
- c) sazonalidade: o consumo costuma mudar conforme o período do ano (final do ano temos o décimo terceiro e maior propensão a consumir, entretanto, os meses de fevereiro a abril costumam representar baixas no mercado), portanto, para reduzir os efeitos do consumo e de possíveis choques adversos (despesas extraordinárias, contingências), o crédito pode vir a amenizar essas situações específicas.

De forma geral, segundo Roodman (2013), o microcrédito estimula a atividade empresarial de pequena escala, mas mesmo que se considerassem diversos exemplos disponíveis (como o BNB citado anteriormente e outros exemplos mundiais que serão citados ao longo deste trabalho), não se reduziria de forma confiável a pobreza. Sua capacidade de propiciar independência financeira às pessoas, especialmente às mulheres, também é ambígua, uma vez que ele pode dar às mulheres mais poder econômico, mas, em alguns casos, tem sobrecarregado com o temor de negligência dos grupos solidários ou insucesso em adversidades imprevistas pelas instituições de microcrédito. Em 2012, o autor Roodman investigou em *Due Diligence* e admitiu em seu artigo: “*He finds no evidence that small loans lift people out of poverty en masse but argues that financial services, like clean water and electricity, are essential to a modern life*”<sup>5</sup> (ROODMAN, 2012, p.1).

*Microfinance has promoted the impression that it is good at some things—reducing poverty and empowering women— but it is actually good at another: building dynamic industries that deliver inherently useful services to millions of poor people. That duplicity, however unwitting, came home to roost in the last few years. New studies challenged the claim that microcredit reduces poverty. Finance drawn by the assumption that microcredit could do no harm inflated bubbles that popped* (ROODMAN, 2012, p.3)<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Tradução da autora sobre o extrato de Roodman. 2012, p.1: “ele não encontra provas que pequenos empréstimos tiram as pessoas da pobreza em massa, mas argumenta que serviços financeiros, bem como água potável e eletricidade, são essenciais para a vida moderna”.

<sup>6</sup> Tradução da autora sobre o extrato de Roodman, 2012, p.3: Microfinança tem promovido a impressão de que é boa em algumas coisas – reduzindo a pobreza e capacitando as mulheres – mas, na verdade, é boa em outra coisa: na construção de indústrias dinâmicas que oferecem inerentemente serviços úteis para milhões de pessoas pobres. Essa duplicidade, ainda que involuntária, retornou para ficar nos

Outro olhar crítico ao microcrédito vem do autor Clougherty (2006, tradução nossa<sup>7</sup>). Ele afirma que há uma série de críticas feitas ao microfinanciamento – como descrito pelo autor do parágrafo anterior – e a maior entre elas é que o microcrédito serviria apenas como um *band-aid*, ou seja, que ele simplesmente encobre os verdadeiros problemas sem realmente resolvê-los. O autor defende que não se deve perder de vista o fato de que o microcrédito se tornou uma opção viável, mas que as microfinanças seriam tão somente uma solução provisória.

Shetty (2010) argumenta que a ênfase inicial do alívio da pobreza e do empoderamento social tem mudado e que a indústria possui recentemente o seu olhar muito parecido ao sistema bancário tradicional.

O próprio autor Neri (2008, p.10), que é favorável ao microcrédito e aborda principalmente os resultados do CrediAmigo (modalidade de microcrédito que será vista posteriormente), conclui: “obviamente, a ação social ideal é uma utopia, como um santo graal que nunca é atingido, mas cuja busca conduz a melhoras sucessivas. O sentido de avaliação e reinvenção é fundamental em microcrédito, como em outras iniciativas”. Portanto, ainda que haja ponderações sobre o quanto o microcrédito consegue realmente melhorar a inclusão social dentro de um sistema financeiro, Monzoni (2008, p.30) indica que o microcrédito deve ser compreendido como a “principal atividade do setor de microfinanças”, pela importância que possui, sendo um aliado de políticas públicas que visam à redução da miséria e à geração de renda.

Soares e Melo Sobrinho (2008) posicionam-se favoravelmente à modalidade e citam um caso bem sucedido do microcrédito. Eles trazem o exemplo de Piranjali Khumar, moradora de Neredparla, cidade do estado indiano de Andhra Pradesh. Em suma, o marido se separou de Piranjali, deixando-a sozinha com dois filhos pequenos e o desafio de se sustentar, além de sustentar os seus filhos. Ela foi residir na casa do seu

---

últimos anos. Novos estudos desafiam a alegação de que o microcrédito reduz a pobreza. Finança elaborada pela suposição de que o microcrédito poderia não fazer nenhum mal inflou como bolhas que estouraram.

<sup>7</sup> “Despite its manifest advantages over traditional forms of aid, microfinance is not without its detractors. There are a number of criticisms levelled at microfinance and chief among them is that microfinance is just a ‘band-aid’, that it simply covers up the real problems without actually addressing them. Stephen Daley and Frederic Sautet made this criticism persuasively in their paper *Microfinance in Action: The Philippine Experience* – “one must not lose sight of the fact that microfinance has become a viable option only because the institutional environment in many developing countries is unworkable. Microfinance is a band aid – a necessary band aid at times, but a band aid nevertheless” (CLOUGHERTY, 2006, p. 8).

pai desempregado (tendo que sustentá-lo igualmente). Essa história serve de panorama para demonstrar como existem histórias de “desespero pela total falta de oportunidades ou de opções” (SOARES; MELO SOBRINHO, 2008, p. 13).

Soares e Melo Sobrinho (2008, p.13) contam que, um mês após esse cenário, Piranjali “conseguiu empréstimo de US\$200,00 (aproximadamente 9 mil rúpias, a moeda local) em uma Entidade Microfinanceira que começara a atuar em sua região”. Com esse valor, Piranjali comprou cinco bicicletas usadas e, por fim, montou uma empresa de aluguel de bicicletas. Com pequenas quantias cobradas por hora e por dia sobre o aluguel das bicicletas, ela conseguiu, após um tempo de empresa, uma média de US\$150,00 por mês. Esse é um caso simples de sucesso, contada pelos autores baseado no caso divulgado pela Unitus/SKS.

Por fim, Piranjali “conseguiu expandir seus negócios e hoje é dona de uma próspera rede de lojas de comercialização, reparo e aluguel de bicicletas, com lucratividade que lhe permite dar uma vida digna para seus familiares” (SOARES; MELO SOBRINHO, 2008, p. 13).

A história de Piranjali é inspiradora para a maior parte da população do mundo, que sobrevive com uma renda de 2 a 3 dólares norte americanos por dia em um ambiente onde a instabilidade é a regra e a sobrevivência, uma luta diária em que a imprevisível subsistência reforça um círculo vicioso de pobreza que rouba a esperança de melhorar de vida por falta de energia externa a esse sistema que quebre o círculo; mas também porque educação, saúde e nutrição estão fora de alcance das crianças que nesse ambiente vivem, condenando, assim, várias gerações a manterem o mesmo tipo de vida. Dessa população, estima-se que mais de quinhentos milhões são economicamente ativos. São pessoas que ganham a vida trabalhando por conta própria, em microempreendimentos (negócios muito pequenos, que empregam até cinco pessoas), ou como empregados informais desses microempreendimentos. Essas pessoas produzem e ofertam uma ampla variedade de bens e serviços em pequenos galpões de fundo de quintal e em feiras espalhadas pelo mundo. (SOARES; MELO SOBRINHO, 2008, p.13-14).

Na mesma compreensão da citação de Soares e Melo Sobrinho, Morduch (1999, p. 1.569, tradução nossa<sup>8</sup>) discorre sobre a situação da população carente de recursos, afirmando que “cerca de um bilhão de pessoas em todo o mundo vivem em famílias com renda per capita de menos de um dólar por dia”. Ele entende que os políticos e profissionais tentam melhorar a vida dessa parcela carente que “enfrenta uma difícil batalha”.

De acordo com Clougherty (2006, tradução nossa<sup>9</sup>), existem necessidades básicas às quais o Governo visa proporcionar tais como saúde, educação, alimentação, água limpa, enfim, condições dignas de subsistência. Mike é morador de Londres e participava trabalhando para o Governo Londrino. Ao visitar Uganda pelo período de três anos, ele percebeu que existem outras condições importantes (diferentes daquelas inicialmente visadas a serem proporcionadas pelo Governo). São situações bastante peculiares dos quais moradores locais de Uganda tinham necessidade, por exemplo: obter algumas galinhas, para vender ovos; comprar uma bicicleta, para poder locomover bens produtivos à venda com maior facilidade; adquirir uma máquina para tecer roupas e fabricar uniformes à escola local, permitindo lucratividade por meio da venda; ou até mesmo obter fertilizante para enriquecer o solo plantio, assim como outros possíveis – e específicos – exemplos de recursos que são próprios do vilarejo e que apenas os moradores o sabem como importantes para a sua realidade.

Tudo isso não requer valores vultosos e são justamente os pequenos valores do microcrédito. Esses valores considerados de baixo montante são o que os autores Monzoni, 2008, Soares e Melo Sobrinho (2008) e Clougherty (2006) acreditam fazer a

---

<sup>8</sup> *About one billion people globally live in households with per capita incomes of under one dollar per day. The policymakers and practitioners who have been trying to improve the lives of that billion face an uphill battle.*

<sup>9</sup> *Of course all should have access to education, healthcare, clean water and the other benefits aid is intended to fund. But as I know from extensive touring of the country during my three years as British High Commissioner to Uganda, people frequently had far more modest demands which if met would nevertheless make a profound and immediate improvement to their daily lives and ease their poverty. Demands such as a bag of fertiliser to increase crop yields beyond subsistence levels so that the surplus could be sold in the local market and generate an income for the family; a bicycle to help carry the surplus to the market; a manual sewing machine to allow a widow to make school uniforms for village children and thereby earn enough to feed and clothe and educate her own children; or just a couple hens to produce eggs for sale. These are demands from people who, though desperately poor, want to escape from dependence on aid and to become self-reliant. Millions of pounds of donor funds pumped in as budgetary support cannot help them to do this in the short term. But microfinance schemes such as those described in this paper prepared by the Globalisation Institute, and such as I have seen at work on the ground, can and do help achieve this transformation (CLOUGHERTY, 2006, p.4).*

diferença para essas pessoas. Indivíduos com acesso ao microcrédito terão, portanto, a capacidade de direcionar tais recursos para atender suas necessidades.

## 2.2 Breve história do Microcrédito

Até o presente momento, foram citadas referências sobre conceitos que abrangem microfinanças, o microcrédito e suas características. No entanto, há de se falar do nascimento, ou seja, como surgiu o microcrédito? É difícil determinar o início precisamente, porém Fontes<sup>10</sup> (2003 *apud* MATOS; MACAMBIRA; CACCIAMALI, 2014) cita o possível começo do microcrédito:

As primeiras experiências datam do século XVIII e XIX, com a *Lending Charity* (Concessão de Empréstimos de Caridade para empreendedores no século XVIII, em Londres); o Sistema de Fundo de Empréstimo no século XIX na Irlanda e os movimentos de cooperativas de crédito que começaram no fim do século XIX na Alemanha, Irlanda e Itália (FONTES, 2003 *apud* MATOS; MACAMBIRA; CACCIAMALI, 2014, p. 62).

No século XVIII, a Irlanda enfrentou dificuldades sociais, pois o clima desfavoreceu as plantações no continente europeu, tornando a oferta de alimentos não atrativa em função dos altos preços e, conseqüentemente, diminuindo a demanda e reduzindo a renda dos agricultores. Essa crise econômica vivida em 1740, período pré-industrial, resultou a primeira crise de fome Irlandesa. Posteriormente, o ano de 1845 ficaria conhecido pela segunda crise de fome, em função das adversidades climáticas que geraram quedas produtivas (FONTES, 2003 *apud* MATOS; MACAMBIRA; CACCIAMALI, 2014, p. 62).

As crises de fome vivenciadas na Irlanda desencadearam a busca de alternativas a fim de recuperar a economia nacional, dando início, assim, ao microfinanciamento. De acordo com Hollis e Aidan (1996) foi nesse cenário que surgiu o modelo do microcrédito no século XVIII. Jonathan Swift era escritor e resolveu prover o microfinanciamento aos moradores de Dublin. Swift tomou a iniciativa de financiar

---

<sup>10</sup> FONTES, A.M.M. COELHO, F.D. **A expansão das microfinanças no Brasil**. Rio de Janeiro: IBAM/Fundação Ford, 2003.

empreendedores locais em estado severo de pobreza, concedendo-lhes 500 libras, em empréstimos de 10 libras cada. O intuito desse empréstimo era ajudar esses trabalhadores a retomar os seus negócios, iniciando, portanto, um sistema de microfinanciamentos.

Fontes (2003, *apud* MATOS; MACAMBIRA; CACCIAMALI, 2014, p. 62) “registra a experiência do Irish Loan Funds, instituição de microfinanças criada há mais de 200 anos, na Irlanda, e que aportava pequenos créditos para os pobres”. Segundo Hollis e Sweetman (1998, p. 1.879, tradução nossa<sup>11</sup>) o fundo irlandês de empréstimos em 1843 contava com cerca de 300 operações funcionando na Irlanda, totalizando meio bilhão de empréstimos anualmente. Como foi mencionado no último parágrafo, o empréstimo era de 10 libras cada, tendo uma média de concessão de apenas 3.3 libras, um pouco menos que a renda *per capita* dos dois terços da população pobre. Todos os empréstimos eram quitados, geralmente, em 20 semanas. Em torno de 1.650 empréstimos foram concedidos anualmente pelo fundo que tinha aproximadamente 20 depositários com uma média de depósito de 60 libras cada. O fundo não recebia nenhum aporte governamental.

Matos, Macambira e Cacciamali (2012, p.39) explicam como Jonathan Swift concedia os empréstimos: “tratava-se de pequenos valores emprestados e retornados em pagamentos semanais, sem juros. Avais assumidos por dois vizinhos do beneficiário constituíam o instrumento para minimização de riscos de inadimplência<sup>12</sup>”.

É importante destacar que, mesmo Swift promovendo os empréstimos sem juros, não houve relatos de perdas, como os autores relatam a seguir.

---

<sup>11</sup> *By 1843 there were about 300 funds operating across Ireland making, in total, around 500.000 loans annually. The initial capital endowment of the system was at the most about £30.000. Lending was, however, about 10 times larger with the funding arising from the substantial deposits the funds attracted. Although the maximum loan size was £10, the average loan was only about £3.3, a little less than the average per capita income of the poorer two-thirds of the population, and all loans were repaid over 20 weeks. In the early 1840s these loan funds were lending to around 20% of all Irish house holds annually. About 1650 loans were extended annually by the typical loan fund which had, on average, only 20 depositors with an average deposit of £60 each. Although the funds received no government funding, they were exempted from paying the “stamp tax” on contracts, which saved them as much as 2% annually on the amount outstanding (HOLLIS, SWEETMAN, 1998, p.1879).*

<sup>12</sup> Os autores se basearam no artigo de Roodman (2012, p.2) na parte que ele conta: “rather like today’s microcredit clients who must borrow through groups, shouldering responsibility for each other’s loans, each of Swift’s borrowers needed two cosigners, who would be liable in the event of default”.

Registra-se que Swift não reportou perdas com a empreitada. Tal experiência foi multiplicada por meio de outras iniciativas ao longo do mesmo século e, no primeiro quarto do século XIX, foi instituído um fundo irlandês de pequenos empréstimos. De fato, em 1822 foi criado o Irish Reproductive Loan Fund Institution, com base em um capital de 55 mil libras – provido por um comitê londrino de assistência aos pobres (*industrious poor*) –, sendo então financiados 100 novos fundos para pequenos empréstimos a *industrious poor*. (AIDAN E SWEETMAN<sup>13</sup>, 1996 *apud* MATOS; MACAMBIRA; CACCIAMALI, p. 39).

Matos, Macambira e Cacciamali (2014) relatam que a promoção do Swift influenciou a *Dublin Musical Society*, instituição musical essa que, em 1756, passou a financiar empreendedores carentes por meio da receita advinda dos seus concertos musicais. Segundo o autor Chaves (2014, p. 26) “ao final da década de 1760, a Sociedade Musical havia emprestado entre £2 e £4 para cada um dos 5.290 empreendedores que utilizaram seus serviços financeiros<sup>14</sup>”.

Segundo McLaughlin (2008, p.2) outros anos se mostraram marcantes para o microcrédito no país da Irlanda. Em 1823, 1836, 1838 e 1843 várias leis foram editadas e aprovadas, com a finalidade de regulamentar o sistema de financiamentos criado. Os contratos, portanto, tornaram-se legalizados e as operações formalizadas. Esse contexto legal propiciou às sociedades um ambiente favorável ao microcrédito, expandindo o seu campo de atuação<sup>15</sup>. Foi com essa legislação que houve a possibilidade de estabelecer

---

<sup>13</sup> HOLLIS, Aidan; SWEETMAN, Arthur. **The evolution of a microcredit institution**: the Irish Loan Funds: 1720-1920. Toronto: University of Toronto, 1996. (Working Paper, 96-01).

<sup>14</sup> *Early proponents of Irish loan funds generally attributed their origin to Dean Jonathan Swift, who gave £500 in the 1720s to be lent out to "poor artizans of Dublin" in loans of under £10 each. In the 1740s or 1750s, the Dublin Musical Society began to make loans "upon the same system as Dean Swift" and it was incorporated for this purpose in 1756, "whereby several thousand families were relieved in the space of a few years." As the social benefits of loan funds were recognized, parliament propagated a new act in 1778 allowing the Musical Society to appoint persons in other towns "to receive contributions, and to lend out such sum or sums of money interest free" to "indigent and industrious manufacturers." The Act described the motivation for this form of charity: industrious tradesmen ... are often incapable of earning to themselves a livelihood for want of money to buy materials and other necessaries for carrying on their respective trades; whereby several of that useful class of men have perished, and their families reduced to beggary and become a burthen to the public (HOLLIS, AIDAN, 1996, p. 5).*

<sup>15</sup> *Acts of parliament in 1823, 1836, 1838 and 1843 culminated in a regulated system of loan funds that were supervised by a legislatively imposed body. The legal recognition of the loan fund societies enabled lending contracts to be legally recognised which facilitated the operations of the loan funds. There were consistent features in all of the acts, specifically in relation to loan recovery and stamp duty (MCLAUGHLIN, 2008, p.2).*

taxa de juros dos tomadores do microcrédito, além de financiar essa operação por meio de investidores interessados em rentabilizar o seu capital ofertando empréstimos, difundindo-se, assim, o microcrédito aos demais países europeus. Na década de 1840, a Alemanha começou o seu próprio sistema de cooperativas de microcrédito, sendo sua prática difundida mundialmente.

Monzoni (2008, p.35) cita como ocorreu o microcrédito na Alemanha:

A primeira iniciativa de microfinanças de que se tem notícia ocorreu no sul da Alemanha, em 1846. Um rigoroso inverno naquele ano obrigou os fazendeiros locais a ficarem na mão de agiotas. Sem crédito, os fazendeiros não tinham o que produzir nem o que vender. Sensibilizado pelos impactos sociais e econômicos, o pastor Raiffeisen passou a ceder aos fazendeiros farinha de trigo para fabricação e comercialização de pão, de maneira que gerasse capital de giro para seus negócios. Esse empreendimento, denominado “Associação do Pão”, acabou crescendo e transformando-se em uma cooperativa de crédito para a população carente (MONZONI, 2008, p.35).

Além de Monzoni, Morduch (1999, p.1573-1574, tradução nossa<sup>16</sup>) afirma que o início da história do microcrédito remonta ao século XIX. A Europa desse século experimentou o surgimento de cooperativas de crédito com o objetivo de ajudar populações de baixa renda a poupar e conseguir o crédito. Até 1910, a Alemanha presenciou 1,4 milhões de pessoas atendidas pelas cooperativas de crédito, que a partir daí, estenderam sua influência pela Irlanda e Itália. O governo de Madras, no sul da Índia, se espelhou no exemplo germânico implantando cooperativas de crédito no território, a partir de 1912. A rápida expansão dessas cooperativas era visível, tanto que em 1946, elas já atingiam 9 milhões de pessoas (MORDUCH, 1999).

Assim como a história do microcrédito pode ser contada de séculos passados, empréstimos de pequenos valores existem informalmente, como visto neste capítulo, há muito tempo, pois a população carente obtinha esses recursos por meio de agiotas, como conta Neri (2008). A agiotagem, de acordo com o autor, consiste em embutir altas taxas

---

<sup>16</sup> *The late nineteenth century in Europe saw the blossoming of credit cooperatives designed to help low-income households save and get credit. The cooperatives started by Frederick Raiffeisen grew to serve 1.4 million in Germany by 1910, with replications in Ireland and northern Italy (Guinnane 1994 and 1997; Aidan Hollis and Arthur Sweetman 1997). In the 1880s the government of Madras in South India, then under British rule, looked to the German experiences for solutions in addressing poverty in India. By 1912, over four hundred thousand poor Indians belonged to the new credit cooperatives, and by 1946 membership exceeded 9 million (R.Bedi 1992, cited in Michael Woolcock 1998) (MORDUCH, 1999, p. 1573-1574).*

de juros às prestações, tornando os carentes mais dependentes financeiramente ainda, gerando um círculo vicioso e impedindo o desenvolvimento de seus empreendimentos, apenas tornando-os mais pobres.

Para resolver essa situação com alternativas que não fosse a agiotagem, manifestações de microcrédito históricas se revelaram pelo mundo, como visto nos últimos parágrafos. Nenhuma outra, contudo, teve o alcance, divulgação e modelo de negócio mais difundido e copiado do que o Grameen Bank, criado pelo Professor Muhammad Yunus, em 1976, em Bangladesh, concedendo-lhe o Prêmio Nobel da Paz, como os autores Matos, Macambira e Cacciamali (2014) contam:

Yunus iniciou – em 1976, com recursos próprios, replicando a prática de Jonathan Swift – experiência de empréstimo a um grupo de mulheres de uma comunidade pobre daquele país. Reportam-se resultados positivos, embora com margem ínfima; nascia ali a ideia-força de que pequenos empréstimos teriam o potencial de contribuir para transformar a vida de pessoas pobres. A experiência teve continuidade e, ainda em 1976, Professor Yunus conseguiu apoio de um banco governamental daquele país para empréstimos a pessoas da mesma comunidade. Nascia assim o Grameen Bank. Em 1983, a instituição foi legalmente autorizada a operar como banco independente. Circunstâncias que deverão demandar algum tempo até que se tenha visão clara dos fatos levaram a que, há quase três anos – em abril de 2011 – o inspirador e condutor do Grameen Bank viesse a ser destituído da presidência da instituição, por determinação do governo de Bangladesh, sob a alegação de limite de idade (70 anos) para exercer tal cargo (MATOS; MACAMBIRA; CACCIAMALI, 2014, p.40).

De acordo com Chaves (2014, p.27), “o professor-chefe do Programa de Economia Rural, Muhammad Yunus, da Universidade de Chittagong, iniciou suas pesquisas investigando a probabilidade de elaborar um sistema de crédito” que fosse destinado à população mais pobre estabelecida na região rural de Bangladesh. Conforme o autor Macfarlane (2002) relembra, a nação de Bangladesh enfrentava, à época de 1970, uma conjuntura de extrema pobreza. Houve, logo após a década de 1974, uma crise de fome<sup>17</sup>, como já vivenciada pela Irlanda, e tão grave a ponto de vir a óbito em torno de 1,8 milhão de pessoas (MACFARLANE, 2002, p.3).

O estudo de Yunus (2003), em sua obra “O Banqueiro dos Pobres” conta que o Professor começou o microcrédito logo depois de seu encontro com Sufia Begum, moradora da vila de Jobra em Bangladesh. Com singelos 25 centavos ofertados por agiotas bengaleses, Sufia precisava arcar com 10% ao dia de juros. Ela utilizava esse

<sup>17</sup> *The "Bangladesh-Bengal-Assam food shortage of 1974-5 developed into a famine that claimed an estimated 1.8 million lives (MACFARLANE, 2002, p.3).*

empréstimo a fim de produzir cadeiras de bambu. O contrato pelo qual estava comprometida exigia a revenda de sua produção por valores risórios se comparados aos preços ofertados pelo mercado. Yunus, acompanhando tal situação, juntamente com seus alunos, resolveu fazer um levantamento do conjunto de famílias de Jobra. Foi possível constatar que quarenta e duas famílias estavam devendo vinte e sete dólares aos agiotas locais, ou seja, em torno de sessenta e quatro centavos de dólar por família.

A partir desse contexto, Yunus e seus alunos decidiram pela realização do empréstimo às famílias devedoras. Todos pagaram a sua dívida sem atrasos, ainda que não tivessem meios legais de garantir que seriam adimplentes com relação ao crédito recebido. Dado o retorno positivo desse tipo de crédito organizado, e considerando o impacto positivo sócio-econômico nas vidas dessa população completamente carente de recursos mínimos de subsistência, o professor, sensibilizado pela situação, visitou os bancos regionais a fim de propor um programa de crédito hábil a dispor pequenas quantias, sem a exigência de garantias. Todas as instituições negaram a proposta de Yunus para financiar àquela população, inviabilizando de tal sorte que a parceria almejada por Yunus entre os bancos locais e o Projeto Grameen não viesse a ser concretizada (YUNUS, 2003).

Em sua visita ao Banco Janata, Yunus, após ter sido recusada novamente sua idéia de parceria, tomou a decisão de pessoalmente se tornar fiador de todos os créditos, apropriando-se pelo Projeto Grameen de maneira autônoma. De posse de 300 dólares, Muhammad Yunus começou, naquele momento, o *Grameen Bank*. Desenvolveu-se de modo a possuir marca histórica de taxas de reembolsos superiores a 98% (YUNUS, 1999). Atualmente, de acordo com Yunus Negócios Sociais de 2015, o *Grameen Bank* tem mais de 8,4 milhões de mutuários, 97% dos quais são mulheres, e desembolsa mais de 1,5 bilhão de dólares por ano. A ideia se espalhou por quase todos os países do mundo, incluindo países desenvolvidos e industrializados. O banco criado por Yunus é considerado um marco histórico do microcrédito e exemplo à nação de foco social, econômico e financeiro.

De acordo com Boyé, Hajdenberg e Poursat (2009) o desenvolvimento das microfinanças no mundo e sua variedade de operações em todos os continentes geram aprovação sobre a sua capacidade de adaptação a contextos locais. É a partir deste

conhecimento prático que os mecanismos de instituições de microfinanças têm por intuito a atuação do papel de parceiros externos: governo, financiadores e especialistas.

Mundialmente, de acordo com os autores Adler e Waldschmidt (2013), a verdadeira descolagem do microcrédito ocorreu na década de 1990 e os primeiros dez anos deste século XXI, quando a comercialização desempenhou um papel cada vez mais decisivo. O contexto permitiu um crescimento econômico ao alcance de clientes e organizações de microcrédito, sendo essas transformadas em instituições de pleno direito e licenciadas como instituições de microfinanças, com instituições latino-americanas como o Banco Sol ou Mibanco liderando o caminho. Há uma expansão da modalidade de microfinanciamento na Europa Oriental e na antiga União Soviética, bem como o aparecimento de novas instituições, embora a um nível mais baixo, na África.

Nas revisões da literatura deste tópico, foi possível perceber que não há um consenso histórico de quando houve o início do microcrédito. Para Monzoni (2008), foi na Alemanha, em 1846. Já para Fontes (2003 *apud* MATOS; MACAMBIRA; CACCIAMALI, 2014) as primeiras experiências datam do século XVIII e XIX, com a *Lending Charity*. Como mencionado no início, torna-se difícil determinar com precisão o início do microcrédito, porém, em todo o caso, nota-se que historicamente há a tentativa de alocar recursos a empreendedores que não recebem, possivelmente em função de informações assimétricas, tema que será abordado a seguir.

### **2.3 Assimetria da Informação e Mercado de Crédito**

Não ter acesso a créditos bancários, considerando o sistema tradicional bancário inacessível ou por meio de créditos precários como os oferecidos pelos agiotas mencionados por Neri (2008) anteriormente, pode dificultar aqueles que empreendem em condições desfavoráveis financeiramente. Essas dificuldades podem ser explicadas pela assimetria de informações e o funcionamento do mercado de crédito.

A existência do sistema financeiro está condicionada a imperfeições de mercado, tais como falhas no canal de transmissão de informação entre os agentes econômicos e distanciamento do mercado competitivo (poder de mercado). As trocas entre os agentes tornam-se mais onerosas quanto mais

graves são as falhas de mercado, podendo, como caso limite, inviabilizá-las (SILVA; PÔRTO JÚNIOR, 2006, p.427).

O papel da informação nos mercados financeiros é fundamental. Segundo Hillbrecht (1999, p.86), a “informação assimétrica surge quando uma das partes envolvidas não tem toda informação disponível à outra, o que a impede de tomar uma decisão correta com respeito à transação”. Complementando a definição de Hillbrecht, de acordo com Mendes e Pôrto Júnior (2009, p.5) “a existência de assimetria de informação num mercado gera a possibilidade de comportamentos oportunistas por parte de uma das partes numa determinada transação”. Esses problemas são importantes para um sistema financeiro.

De acordo com Hillbrecht (1999, p.87), os problemas advindos da assimetria da informação “condicionam a forma como o sistema opera”, além de “explicar por que os sistemas financeiros são uma das indústrias mais regulamentadas do mundo”. Conforme Silva e Pôrto Júnior (2006, p.427), “quando há assimetria de informação, conflitos de interesses tendem a ocorrer. Há dois tipos de problemas vindos da assimetria de informação: seleção adversa e risco moral”. A seleção adversa, de acordo com os autores, acontece antes mesmo da própria transação, tornando-se um problema no mercado financeiro, pois é mais provável que os tomadores que apresentam maiores riscos de crédito sejam justamente aqueles que demandem o crédito, o que, conseqüentemente, aumenta a probabilidade que esses sejam selecionados. O banco pode, tendo conhecimento dessa relação, decidir não conceder os empréstimos, afinal, não saberia diferenciar os bons dos maus tomadores de crédito<sup>18</sup>.

Consoante Hillbrecht (1999, p.87), a seleção adversa acontece em mercados financeiros “quando um tomador de alto risco está mais disposto a tomar o empréstimo do que um de baixo risco e, portanto, pode demandar mais insistentemente o empréstimo”. O poupador, de acordo com Hillbrecht, não tem condições de avaliar de

---

<sup>18</sup> Os autores atentam que Arkelof (1970) foi o primeiro a formalizar o problema de seleção adversa. Segundo Silva e Pôrto Júnior (2006, p. 428) “em seu famoso artigo "The market for 'lemons': quality, uncertainty and market mechanism" expôs o funcionamento do mercado de carros usados quando há assimetria de informação. Dado que o comprador não consegue distinguir um carro de boa qualidade de um de má qualidade, ele vai querer pagar um preço médio, o qual está entre o valor do carro de má e boa qualidade. Isto causaria, segundo o autor, um aumento da oferta dos carros de má qualidade e uma diminuição da oferta de carros de alta qualidade. No limite, o mercado terá somente carros de baixa qualidade”.

forma adequada o risco, sendo mais provável, dessa forma, que ele acabe emprestando ao tomador de alto risco. Já o risco moral, ou *moral hazard*, acontece após a transação ser efetuada. De acordo com os autores Silva e Pôrto Júnior (2006, p.427), “o risco moral se refere ao risco de os tomadores de crédito se engajarem em atividades indesejáveis do ponto de vista do prestador, pois tais atividades reduzem a probabilidade de que o empréstimo seja pago”. Portanto, tal qual a seleção adversa, o risco moral terá como possível consequência o fim da concessão de crédito como um meio do prestador se proteger do risco.

Em média, segundo Murdoch<sup>19</sup> (2009 *apud* Chaves, 2014, p.28), 2,2 bilhões de adultos não têm acesso a serviços financeiros. Essa enorme parcela sem acesso a serviços financeiros reside na “Ásia, África, América Latina e Oriente Médio”, representando 62% dos adultos que vivem nesses continentes. Logo, conclui-se que a disponibilidade de tais serviços ainda é falha, principalmente nas regiões consideradas em desenvolvimento (MURDOCH, 2009). Essa falha advém também, como já explicitada nos parágrafos anteriores, da assimetria de informações desse mercado creditício.

Conforme os autores Stiglitz e Weiss (1981)<sup>20</sup>, a assimetria de informações desencadeia o racionamento de crédito. Eles propõem um modelo que dispõe a respeito do equilíbrio competitivo, dentro do mercado creditício, considerando as informações assimétricas. Ao desenvolver o modelo, os autores partem do pressuposto de que há muitos bancos e muitos tomadores disponíveis a contratar o crédito. Tanto os bancos quanto os tomadores almejam obter o maior retorno possível. O banco maximiza o seu retorno por meio das taxas de juros e requerendo garantias; já os tomadores, por sua vez, escolhem o projeto em que vão direcionar o crédito.

Com base no modelo dos autores Stiglitz e Weiss (1981), entende-se que o problema da seleção adversa ocorre quando a taxa de juros aumenta, tendendo a atrair

---

<sup>19</sup> Murdoch, J. **Half the World is Unbanked**. Nova Iorque: Financial Access Initiative, 2009.

<sup>20</sup> O parágrafo dos autores Stiglitz e Weiss (1981) foi baseado no artigo “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information”, especificamente na página 393 em que os autores trazem o objetivo do artigo e explicam o modelo: “the object of this paper is to show that in *equilibrium* a loan Market may be characterized by credit rationing. Banks making loans are concerned about the interest rate they receive on the loan, and the riskiness of the loan. However, the interest rate a bank charges may itself affect the riskiness of the pool of loans by either: 1) sorting potential borrowers (the adverse selection effect); or 2) affecting the actions of borrowers (the incentive effect). Both effects derive directly from the residual imperfect information which is present in loan markets after banks have evaluated loan applications. When the price (interest rate) affects the nature of the transaction, it may not also clear the market”.

tomadores de alto risco. Já o problema de risco moral (ou *moral hazard*) se estabelece quando o acréscimo na taxa de juros ou na exigência de garantias pode incentivar os tomadores a buscarem projetos mais arriscados. Esse modelo está em consonância com as definições apresentadas de seleção adversa e risco moral.

Hillbrecht (1999) afirma que quando ocorre o racionamento de crédito, tanto as firmas boas quanto as de alto risco acabam sofrendo, pois ambas não conseguem os recursos importantes para usufruir das oportunidades de negócio. Segundo Piza (2005, p.11), existem duas penalidades no mercado de crédito a quem tem baixa renda: (1) a impossibilidade de tomar empréstimos nos bancos comerciais, pois eles não detêm ativos que possam ser aceitos pelos credores como garantia; (2) diante da impossibilidade de tomar empréstimos no setor formal, recorre-se aos serviços oferecidos pelos emprestadores informais. Com uma oferta de crédito bastante restrita, estes emprestadores assumem a condição de monopolistas locais, também conhecidos como agiotas, e discriminam os seus clientes conforme as informações obtidas ao longo do tempo sobre os candidatos ao crédito, além da base criada na relação da confiança. O instrumento usado nesse processo de seleção, como afirmado por Stiglitz e Weiss, é a taxa de juros.

Conforme Neri (2008), microempreendimentos são atividades econômicas independentes que envolvam um volume reduzido de recursos, o que compreende desde um vendedor ambulante até uma lojinha com poucos empregados, incluindo qualquer negócio entre esses extremos. Esse público não é, inicialmente, o nicho de mercado visado pelo sistema bancária tradicional, pois esse visa ao lucro por meio de altas taxas de juros não só difíceis de serem quitadas pelos microempreendedores, como também não tendo meios legais tradicionais de garantir o adimplemento, tendo em vista suas limitadas rendas.

De acordo com Ray (1998), as instituições regulamentadas, como bancos comerciais, perpassam dificultadas ao tentar atender a população carente de crédito de micro ou pequenos valores. Essa condição de inexistência de repasse de recursos cria o surgimento dos agiotas. O autor acredita que o mercado de microcrédito teria surgido de forma endógena, ou seja, uma reação à política restritiva de crédito dos bancos comerciais, manifestando os agentes à escassez de microcrédito no setor formal da economia por meio dos emprestadores informais.

Os agiotas, de toda a forma, não necessariamente se dedicavam exclusivamente à atividade de empréstimo. Ray (1998) menciona que os fornecedores desses valores usualmente não se restringiam à informalidade do crédito à taxa de juros estabelecida por eles. Um exemplo em destaque surge na atividade rural, em que grandes proprietários de terra, agricultores de posse significativa, concediam os empréstimos informais à população que necessitava.

Essa trama, dada tanto pelo difícil acesso de pessoas pobres (sendo essas os tomadores de alto risco) ao crédito pelo meio formal quanto pela disponibilidade desses pequenos valores no setor informal, criou, segundo Matin, Hulme e Rutherford (2002), uma dependência entre a população carente de crédito e os ditos agiotas, tornando toda a situação vulnerável àqueles que dependem dos recursos para fomentar os seus empreendimentos.

Buscar esse tipo de empréstimo no setor informal acarretou prejuízos àqueles que recorriam, dadas as altas taxas de juros. De acordo com Rhyne e Otero (1994), esses serviços são falhos, pois os empreendedores não obtêm a lucratividade devida, fato esse explicado pelos altos juros que precisam pagar em troca. Nesse contexto, as autoras afirmam que uma instituição de microcrédito serve de alternativa, mas a instituição precisa estar próxima à família carente que necessita do recurso, afinal, uma família pobre não consegue arcar com o custo de transação ao se deslocar até uma instituição que não esteja perto – o crédito acaba perdendo o seu sentido. As autoras também argumentam que o crédito não pode ser exclusividade das mulheres, pois elas, muitas vezes, estão responsáveis pelo zelo dos filhos, afazeres da casa entre outras tarefas que se tornam empecilhos para buscar pelo empréstimo.

Com base na compreensão dos autores Rhyne e Otero (1994), a formalidade exigida pelos bancos comerciais distancia os emprestadores dos tomadores informais, sendo impostas exigências de garantias que os tomadores não terão condições de garantir. A população carente, como já vista por autores anteriormente, precisa de empréstimos de menor vulto e sem garantias formais a oferecer. O sistema tradicional acaba alijando aqueles que necessitam de menores valores. Uma das consequências é a criação de um mercado de agiotagem paralelo. Nessa diferença entre bancos comerciais e agiotas, as nações começam a estudar meios de estimular o mercado informal. O microcrédito se torna uma possível resposta satisfatória para tal situação.

Com relação a essas dificuldades explicáveis pelas assimetrias de informação, há teorias econômicas que podem explicar a importância do microcrédito, como, por exemplo, a Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda. Na década de 30, Keynes (1936) desenvolveu a obra em que promovia a lei psicológica fundamental. De acordo com Lucchesi e Barros Filho (2015, p.81), “Na Teoria Geral, Keynes (1936) argumenta que, sobre a Lei Psicológica Fundamental, o consumo dos indivíduos aumenta, conforme o aumento da renda, porém não na mesma magnitude”, por haver aumento da poupança. Isso significa que o consumo cresce com menor velocidade. Pode-se intuir que a propensão marginal a consumir é decrescente, se considerarmos o crescimento da renda.

De acordo com Keynes<sup>21</sup> (1936 *apud* Chaves, 2014), a cada unidade monetária adquirida é mais provável que o consumo ocorra quando a renda for menor. Conclui-se, portanto, que a parcela dos economicamente ativos e que estiverem com menor poder aquisitivo terão maiores propensões a consumir toda sua renda, impedindo a formação de poupança. Essa parcela que mais necessitará do microcrédito. Sabe-se que a poupança (S) é determinada pela diferença entre a renda (Y) e o consumo (C):  $S = Y - C$ . Já para a parcela daqueles com maior poder aquisitivo, a renda será superior ao consumo, pois sua propensão marginal a poupar é crescente em função à renda, ou seja, quanto maior a renda, maior será a poupança.

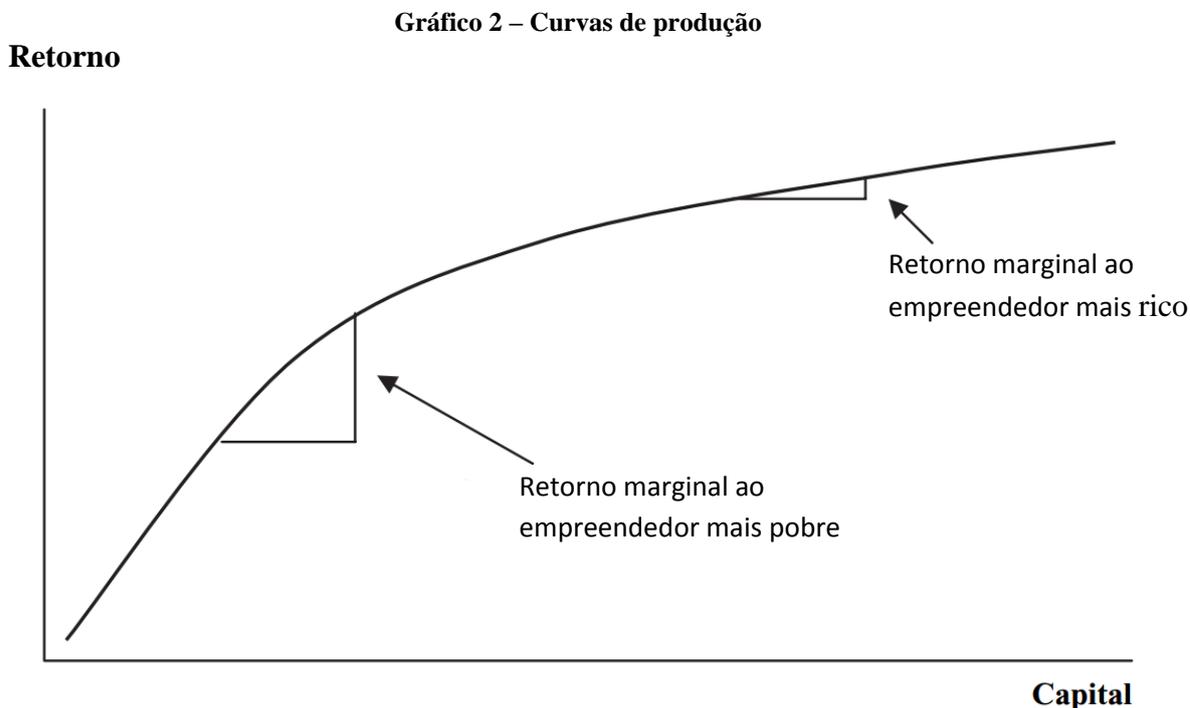
Nesse âmbito teórico sobre a propensão marginal a consumir, pode-se deduzir que aqueles que precisam de crédito, portanto, terão uma maior necessidade se comparados aos que possuem maior renda, pois quem obtém maiores rendimentos possui o suficiente para investir com recursos próprios a fim de fomentar ou ampliar o empreendimento. Já a parcela carente requer a obtenção de crédito para estimular os seus projetos financeiros.

Dentro dos estudos econômicos, é possível vislumbrar a existência do microcrédito por meio da lei dos rendimentos marginais decrescentes, pois essa demonstra que um empreendimento com menor capital tem maiores probabilidades de obter maiores retornos sobre o investimento realizado se comparado àqueles empreendimentos em que foram investidas quantias maiores. De acordo com Aghion e Murdoch (2005), essa teoria está baseada nas curvas de produção. Em suma, quanto

---

<sup>21</sup> KEYNES, J.M. **The General Theory of Employment, Interest and Money**. Londres: Macmillan Press Ltd, 1936.

menor for a unidade monetária investida maiores são os retornos efetivos a se aplicar. A razão desse resultado reside que haverá maior retorno sobre cada unidade aplicada<sup>22</sup>. O gráfico abaixo apresenta a lei descrita:



Fonte: Aghion, Murdoch, (2005, p.5).

A dificuldade de oferta de crédito aos mais pobres também pode ser explicada pelo paradoxo de Lucas. Esse paradoxo explica que o capital não flui perfeitamente dos países detentores de capital àqueles países em desenvolvimento ou subdesenvolvidos. A Índia, por exemplo, possui retorno esperado cinquenta e oito vezes superior aos Estados Unidos. Ainda que haja esse contexto mais rendoso à Índia, os Estados Unidos (entre outros países de economia desenvolvida) não direcionam os seus recursos a países como

<sup>22</sup> Segundo os autores Aghion e Murdoch (2005, p.5), a respeito da curva de produção e o que foi explicado, segue fragmento do artigo: “the “diminishing returns principle” is derived from the assumed concavity of production functions, as illustrated in figure 1.1. Concavity is a product of the very plausible assumption that when an enterprise invests more (i.e., uses more capital), it should expect to produce more output, but each additional unit of capital will bring smaller and smaller incremental (“marginal”) gains. When a tailor buys his first \$100 sewing machine, production can rise quickly relative to output possible when using only a needle and thread. The next \$100 investment, say for a set of electric scissors, will also bring gains, but the incremental increase is not likely to be as great as that generated by the sewing machine”.

a Índia (LUCAS JUNIOR, 1990)<sup>23</sup>. Portanto, o autor se questiona sobre a não efetividade no mercado de crédito. Esse é um exemplo de assimetria de informações, e que, de acordo com Silva e Pôrto Júnior (2006, p.429), “o mundo real é caracterizado pela presença de assimetria de informação e poder de mercado, o que dificulta a alocação eficiente dos recursos financeiros”, isso quando não há um intermediador financeiro entre poupadores e investidores.

Ray (1998) afirma que as operações de microcrédito costumeiramente exigem algum tipo de garantia em troca do crédito, como visto nos últimos parágrafos. O objetivo desta prática é minimizar os incentivos de tomadores em utilizar o crédito para projetos mais arriscados, dirimindo os custos relativos na transação e monitoramento dos projetos que são financiados, reduzindo, conseqüentemente, os prejuízos envolvidos nos casos de inadimplência. Quem reside em locais de pobreza é mais acometido por agiotas, pois precisa de capital de giro ou valores que reduzam as adversidades pelos qual perpassa. As regiões do cultivo de produções rurais, em que a colheita é objeto de subsistência, são locais em que o microcrédito pode atender fatores que mantenham a família em condições de sobrevivência.

Algumas soluções são propostas para as informações assimétricas. Hillbrecht (1999, p.89) afirma que: “se o problema de seleção adversa for resolvido, as firmas boas conseguirão financiar seus projetos emitindo ações, pois seu preço não estará subvalorizado, ou seja, não será caro se financiar captando recursos externos”. As soluções para a seleção adversa, de acordo com o autor, são: especializar-se na

---

<sup>23</sup> É importante citar, neste caso, o conceito de instituições. Ocorrem assimetrias de informações e ineficiência de alocação de recursos, como visto na situação dos Estados Unidos para a Índia pelo estabelecimento de instituições no mercado. Como menciona Dequech (2010, p.610), “Os mercados não apenas são instituições, mas dependem de instituições para existir. Algumas das bases institucionais dos mercados são reconhecidas como necessárias sem que sempre se veja o seu caráter institucional. É o caso, por exemplo, da divisão social do trabalho (mesmo que esta divisão não seja capaz de atingir uma larga escala sem os mercados, que a estimulam). Seu caráter institucional resulta de sua necessária associação com modos de pensar socialmente compartilhados, em particular modos de pensar sobre a conveniência da especialização por contraste com a autosubsistência. Outras pré-condições para a existência de mercados são frequentemente vistas como institucionais, embora talvez não como tipicamente de interesse sociológico ou mais próximo da seara dos sociólogos que dos economistas. Este parece ser o caso: da propriedade privada do que vai ser trocado; da proteção de direitos de propriedade sobre o que pode ser vendido e comprado; e do cumprimento de contratos, ao menos quando dependente da (ameaça de) pressão do Estado. Talvez se possa enquadrar no mesmo caso instituições que estabeleçam uma regulação básica da concorrência – no mínimo, regras sobre concorrência de bens importados, modos de pensar sobre o que é concorrência desleal (como, por exemplo, sonegação de impostos e, em casos de algum poder de mercado, dumping, vendas casadas, etc.) e a prática pelo Estado e/ou agentes privados de (in)tolerância à concorrência desleal; mais dinamicamente, regras sobre limites ou não para a *market share* de um ofertante ou demandante no mercado”.

produção de informação sobre o negócio, a regulamentação do governo na produção de informações, o *collateral* – conceituado como ativos prometidos para quem empresta no caso de não pagamento e intermediários financeiros para se especializar na produção de informação sobre o risco do negócio.

De acordo Hillbrecht (1999, p.92), no caso do risco moral existe o problema na relação principal-agente. “Em uma relação contratual, diz-se que o principal é aquele que contrata um agente para executar determinada tarefa”. Um exemplo é dado sobre as firmas: “essa relação acontece quando seus proprietários, os acionistas (o principal), contratam administradores (o agente) para gerir os negócios e maximizar os lucros, que é o objetivo dos proprietários”. No entanto, o autor menciona que os administradores podem ter outros objetivos em mente, como comprar carros importados (desvio do objetivo do principal). Neste caso, para solucionar pode-se incluir os intermediários financeiros, com o exemplo de comprar um grande lote de ações; e o endividamento, reduzindo os custos de transação e podendo impor cláusulas restritivas, fazendo também com que os empréstimos ocorram com intermediários financeiros.

Os custos de transação referem-se aos gastos envolvidos na transação financeira, tais como o processo de reuniões entre os interessados, o pagamento advocatício para redação de contrato, entre outros. Os custos de transação podem ser reduzidos, substancialmente, com a introdução dos intermediários financeiros (bancos), pois estes desenvolveram uma especialização (expertise) nessa atividade, obtendo, assim, vantagens relativas a ganhos de escala, isto é, a redução do custo à medida que o número de transações é aumentado. Segundo Mishkin (2000), os baixos custos de transação de um intermediário financeiro significam que ele pode fornecer a seus clientes serviços de liquidez, que permitam agilidade para os clientes ao realizar as transações (SILVA; PÔRTO JÚNIOR, 2006, p.427).

Com relação ao microcrédito em específico, a modalidade de microcrédito “produtivo e orientado”, o aval solidário<sup>24</sup> é uma possível forma de *collateral*, ou seja,

---

<sup>24</sup> De acordo com Matos, Macambira e Cacciamali (2014, p.40), “a ideia de aval solidário – hoje bastante difundida por meio do programa Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil, e utilizada por ONGs que fazem microcrédito – também tem raízes remotas. Similarmente, experiências do chamado Rotating Savings and Credit Associations (ROSCA) constituem ancestrais dos fundos rotativos utilizados no Brasil e em outros países, no âmbito de ações da ONG Visão Mundial e de outras ONGs. Para uma visão detalhada de como funciona tal tipo de provisão de fundos para microempreendedores de comunidades pobres, ver – por exemplo – Gugerty e Evans (2005); Hevener (2006) e Varadharajan (2002)”.

de reduzir as assimetrias de informação, bem como somente conceder o empréstimo preferencialmente às mulheres<sup>25</sup>.

[...] é frequente a utilização de aval solidário como antídoto, o que é marca de instituições (tanto tradicionais Organizações Não Governamentais (ONGs) quanto novas entidades, inclusive privadas) que adentraram o mundo das microfinanças e do microcrédito, no Brasil. No entanto, em que extensão o uso de aval solidário contribui para minimizar situações de inadimplência é algo que ainda depende de estudos de avaliação calçados em boa base de dados primários (MATOS; MACAMBIRA; CACCIAMALI, 2014, p. 37-38).

Silva e Pôrto Júnior (2006, p.427) concluem que a intermediação financeira surge “como um mecanismo para minimizar tais imperfeições, facilitando (intermediando) a alocação dos recursos entre poupadores e tomadores de empréstimos” e, dessa forma, “transmitindo aos investimentos produtivos os recursos necessários”.

A respeito da assimetria de informações, foi possível estabelecer que a informação repercute fundamentalmente no mercado de crédito e que, quanto mais soluções houver para reduzir a seleção adversa e o risco moral (essencialmente com base em mecanismos que contribuam na produção de informações), maiores são as chances de os recursos serem alocados eficientemente aos micro e pequenos empreendedores de alto risco em busca de maiores retornos nos empreendimentos que, embora sejam essencialmente arriscados, são importantes para o desenvolver os seus projetos financeiros, de modo a melhor distinguir os bons dos maus pagadores. São eles que possuem menos poupança, e por isso possuem maior propensão a consumir sendo, portanto, geralmente carentes de crédito em sua condição.

## **2.4 Microcrédito no Brasil**

O microcrédito no Brasil possui destaques ao longo de sua história. Para melhor compreender o contexto, pode-se relembrar empréstimos menos burocráticos, que ocorrem desde 1861, de acordo com Wiest e Balbinotto Neto (2015, p. 1.855). Os

---

<sup>25</sup> Segundo Matos, Macambira e Cacciamali, (2014, p.60), “as diversas instituições que fomentam o crédito popular assumem o atendimento preferencial ao gênero feminino, pelo fato de as mulheres responderem, de modo mais efetivo, pelos ganhos sociais do microcrédito, destinando-os para as suas famílias”.

autores trazem o exemplo da Caixa Econômica Federal que oferecia uma opção de crédito facilitada desde o século dezenove: o penhor. Eles destacam que a Caixa “estabelece que a operação de penhor é uma modalidade de crédito pessoal ágil e sem burocracia, com uma das menores taxas de juros do mercado”.

Os autores explicam que, para contratar o empréstimo, bastava que os tomadores oferecessem “jóias, metais nobres, utensílios ou objetos de valor como garantia. Os valores são liberados no ato da contratação e o tomador tem a opção de parcelar o pagamento, além de poder tomar o crédito mesmo apresentando restrições cadastrais”. O fundamental, de acordo com os autores, a respeito do penhor é que a operação de penhor era capaz de reduzir problemas de assimetria de informação devido à característica do collateral (o penhor dos bens móveis equivale a um "direito real", no qual a posse do bem permanece com o credor que poderá obter o seu direito de propriedade em caso de inadimplência). Os acontecimentos sobre o contexto do microcrédito brasileiro e as modalidades de empréstimos facilitados serão – como os citados pelos autores Wiest e Balbinotto Neto – retratados e podem ser resumidos na tabela abaixo.

**Tabela 1 – Resumo dos Principais Acontecimentos no Microcrédito Brasileiro**

<b>Época/Ano</b>	<b>Acontecimento</b>
<b>1861</b>	A concessão de empréstimos pela Caixa Econômica Federal por meio do penhor.
<b>Final de 1950.</b>	Dom Helder Câmara instituiu, no Rio de Janeiro, uma carteira de empréstimos que motivou a criação do <b>Banco da Providência</b>
<b>1973</b>	AccionInternational – AITEC implantou em Salvador e Recife o Programa UNO
<b>1987</b>	Criação em Porto Alegre do CEAPE
<b>1989</b>	Instituição do Banco da Mulher, na Bahia
<b>1994</b>	Estabilização da economia brasileira com o Plano Real
<b>1996</b>	Criação do Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP) e do Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), concebidos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
<b>1997</b>	Criação do Programa CrediAmigo, do Banco do Nordeste do Brasil
<b>2003-2006</b>	Criação dos projetos "Banco Popular do Brasil" e "Caixa Aqui"
<b>2003</b>	Regulamentação da Lei 10.735, de 11 de setembro de 2003, exigindo a reserva de 2% sobre depósitos à vista pelo Banco Central,

<b>Época/Ano</b>	<b>Acontecimento</b>
<b>2005</b>	Criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), mediante a promulgação da Lei 11.110 de 2005
<b>2006</b>	Lei 3.422 de 2006, do Conselho Monetário Nacional (CMN), regulamenta o uso de recursos do compulsório de 2% dos depósitos recolhidos pelo Banco Central e que parte foi do fundo a ser usado por PMNPO
<b>2006</b>	Outra criação para amparar os fundos do PNMPO, vinda do Fundo de Amparo do Trabalhador (FAT) e sua utilização foi regulamentada pela Resolução nº 511 de 2006
<b>2007</b>	231 instituições credenciadas pelo PNMPO
<b>2011</b>	Lançamento do Programa Crescer

Fonte: Elaborada pela autora (2016).

De acordo com Barone e Zouain (2008), próximo da década de 1960, final da década de 1950, os autores contam que Dom Helder Câmara instituiu, no Rio de Janeiro, uma carteira de empréstimos a fim de que os micro e pequenos empreendedores pudessem propulsionar suas atividades produtivas. Essa criação foi o que motivou o surgimento do Banco da Providência. A instituição bancária foi considerada uma maneira de a Igreja Católica contribuir à resolução dos problemas socioeconômicos das comunidades brasileiras carentes. Já em 1973, a *Accion International* – AITEC, uma ONG (Organização Não Governamental), implantou em Salvador e Recife o Programa UNO.

UNO era uma organização não governamental especializada em microcrédito e capacitação para trabalhadores de baixa renda do setor informal, cujas operações eram lastreadas por uma espécie de “aval moral”. Os recursos iniciais vieram de doações internacionais, posteriormente, incrementados por outras linhas de crédito. Concomitantemente à concessão do crédito, a UNO capacitava os clientes em temas básicos de gerenciamento. Além disso, produzia pesquisas sobre o perfil do microempresário informal e do impacto do crédito. Todo esse trabalho resultou no fomento ao associativismo, com a criação de cooperativas, associações de artesãos e grupos de compra. A UNO financiou milhares de pequenos empreendimentos, em Pernambuco e na Bahia, formou dezenas de profissionais especialistas em crédito para o setor informal e, durante muitos anos, foi a principal referência para a expansão dos programas de microcrédito na América Latina (BARONE *et al.*, 2002, p.15).

Outra experiência brasileira ocorreu em Porto Alegre (RS) na CEAPE/RS – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra. Barone *et al.* (2002, p.14-

15) conta como aconteceu sua instituição, em 1987, sob a forma de uma ONG (Organização Não Governamental) e que o “Centro Ana Terra contou também com o apoio do Banco Interamericano/BID e da Inter-American Foundation/IAF para a composição inicial de *funding* (recursos para empréstimos.” Os CEAP’s são organizados por redes, atuando de forma independente, e todos seguem a metodologia do crédito orientado e dos grupos solidários. Os autores concluem que “o sucesso do Centro resultou na sua reprodução em vários estados brasileiros totalizando, atualmente, doze Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos” (BARONE *et al.*, 2002).

Os mesmos autores citam outro importante marco, em especial à liberação do microcrédito brasileiro. Foi a instituição do Banco da Mulher, na Bahia, em 1989, onde operava como apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância/UNICEF e do Banco Interamericano de Desenvolvimento. Essa instituição atua internacionalmente e possui representação em sete estados, utilizando igualmente a metodologia do aval solidário (BARONE *et al.*, 2002).

De acordo com Matos, Macambira e Cacciamali (2014), consolidando e corroborando os apontamentos de Barone *et al.*, existem três fases de expansão na atividade do microcrédito no Brasil, a saber:

- a) primeira fase – expansão da atividade promovida por meio de associações privadas sem fins lucrativos, a partir da criação de entidades vinculadas a redes internacionais, destacando-se, em sua origem, o Projeto UNO, o Banco da Mulher e a Rede CEAPE, e que se disseminam por várias regiões do país, quando passam a contar com o apoio do poder público, do qual se tornam extremamente dependentes, principalmente com relação ao financiamento de suas carteiras de crédito;
- b) segunda fase – disseminação de iniciativas diretamente executadas pelo poder público, a partir da estruturação de programas de microcrédito, operacionalizadas por entes federativos, estaduais e municipais. Essas iniciativas são usualmente instituídas por meio da destinação de fundos de recursos públicos estaduais e municipais, e denominadas comumente de Bancos do Povo;
- c) terceira fase – ampliação da atuação dos bancos públicos federais, por meio da operacionalização direta de programas de microcrédito, como é o caso do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), ou, indiretamente, a partir do

financiamento de instituições privadas de microcrédito, como é o caso do BNDES. E somente nos últimos anos as cooperativas de crédito passam a operar de forma mais sistemática a atividade de microcrédito.

Portanto, somente a partir de 1990, a atividade de microcrédito passou a se difundir no Brasil. Em síntese, podem ser apontados como principais fatores que garantiram essa primeira fase de expansão:

- a) promoção de alterações no marco regulatório;
- b) implantação do programa crediamigo;
- c) aportes expressivos do poder público a instituições de microcrédito (MATOS; MACAMBIRA; CACCIAMALI, 2014).

Barone e Sander (2009), em consonância com os autores anteriores, afirmam igualmente que o microcrédito teve seu destaque a partir da década de 1990, em especial pelos investimentos iniciais feitos por meio de políticas e programas para apoiar a modalidade, envolvendo tanto a área pública quanto privada; instituições nacionais e internacionais. Tais políticas e programas têm enfatizado o chamado microcrédito produtivo orientado. Esta forma de microcrédito é projetada para micro e pequenas empresas (formais e informais) e destinam-se a apoiar as pequenas empresas, que são criadas e mantidas por pessoas de baixa renda. Inicialmente, o microcrédito produtivo orientado não se destina a financiar o consumo.

De acordo com Zouain e Barone (2007, p.375), em consonância com o entendimento anterior, a década de 90 foi propícia ao microcrédito principalmente devido à estabilização da economia brasileira com o Plano Real, em 1994. Nessa época, as instituições de microfinanças se multiplicaram no país, principalmente por meio das organizações de sociedade civil e interesse público (OSCIP's) e um número de iniciativas municipais e estaduais, conhecido como chamam os autores de "Bancos do povo".

Os chamados “bancos do povo”, no Brasil, não são como o Banco Grameen, em Bangladesh. Esta denominação pode ser traduzida como “banco das aldeias”. Lá, como cá, os indigentes se concentram em zonas rurais. Mas lá os agentes itinerantes do banco vão em seus domicílios. Todos têm de ir onde o povo está. Aqui, a maioria dos bancos espera o povo vir em suas agências, nas cidades maiores (COSTA, 2010, p.4).

Barone e Zouain (2008) explicam que durante os dois mandatos do presidente Fernando Henrique Cardoso (FHC) e os dois mandatos do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, o Governo Federal brasileiro assumiu diretamente o papel da formulação e indução de políticas públicas para fornecer crédito produtivo para populações de baixa renda. No governo do FHC (1995-2002), “o microcrédito era entendido como um crédito produtivo, capaz de alavancar renda” (BARONE; ZOUAIN, 2008, p. 1251). Os benefícios do crédito, baseados nessa orientação do governo federal a respeito do crédito, foram multiplicados, conforme os autores concluíram que o governo do FHC e do Lula foram capazes de ampliar e incentivar a manutenção de empregos e geração de renda.

Nessa linha, de acordo com Rigo, França Filho e Silva Júnior (2012), os formuladores de políticas criaram, em 1996, o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP) e o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI). Ambos foram concebidos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) a fim de fomentar e criar a base para a expansão das microfinanças no Brasil. Desde então, verificou-se a necessidade de um quadro jurídico e institucional que iria apoiar as ações do governo nesse sentido.

Um exemplo do microcrédito no setor de microfinanças ocorreu na região nordeste do Brasil, deve-se destacar o programa "CrediAmigo" do Banco do Nordeste do Brasil (BNB). Criado em 1997, tornou-se o maior programa de microfinanças no país e um dos maiores da América Latina, tanto em termos de volume de recursos quanto em termos de número de clientes (ZOUAIN; BARONE, 2008).

Segundo o Banco do Nordeste (2015), o CrediAmigo é considerado o maior programa de microcrédito produtivo e orientado da América do Sul, mantendo taxas de inadimplência inferior a 1%. Sua carteira é composta de clientes, em sua maioria, do gênero feminino (67% são mulheres). A qualidade do crédito é reflexo da metodologia do programa que fornece a todos os clientes acompanhamento por meio do assessor de microcrédito. Como reforço dessa estratégia, o Crediamigo distribuiu, em 2014, 500 mil cartilhas com orientações financeiras para seus clientes. O Crediamigo realiza em 2015 cerca de 15,5 mil operações de crédito por dia, contando com uma carteira de 1,9 milhão de clientes ativos. Os empréstimos têm valor médio de R\$ 1,8 mil e taxas de juros que variam entre 0,99% e 1,20% ao mês. Em novembro de 2014, o Crediamigo foi

reconhecido internacionalmente com o Prêmio BID/Fomin de Inclusão Financeira, concedido pelo Fundo Multilateral de Investimentos, membro do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

De acordo com Costa (2010), uma das principais lições do programa CrediAmigo relaciona-se com a necessidade de infra-estrutura física bem estabelecida, bem como para a rede de agências bancárias que esta instituição tem no Nordeste do Brasil.

No primeiro mandato do presidente Lula (2003-2006), Barone e Zouain indicam que, apesar de dar continuidade à política econômica do governo FHC, o conceito de microcrédito se expandiu, bem como o seu acesso. O primeiro passo do novo governo foi dar aspectos bancários às camadas mais baixas da população, não só para a produção, mas também para o consumo. Participaram os bancos do setor público – Bancodo Brasil e Caixa Econômica Federal – por meio dos projetos "Banco Popular do Brasil" e "Caixa Aqui", mecanismos de expansão da política governamental de acesso ao microcrédito (BARONE; ZOUAIN, 2008). Ademais, a participação desses bancos “tiveram papel fundamental nesse processo, operando grande rede de correspondentes bancários, em padarias, mercados e farmácias” (BARONE; ZOUAIN, 2008, p. 1251).

De acordo com o Banco Central do Brasil (BCB), o número de pessoas com acesso a contas bancárias no país aumentou de 84 milhões em 2005 para 118 milhões em 2011. O segundo consiste em estimular a oferta de crédito, ao exigir a reserva de 2% sobre depósitos à vista pelo Banco Central, destinados a linhas de microcrédito (regulamentada pela Lei 10.735, de 11 de setembro de 2003). O terceiro pilar se dá a partir do estímulo à formação de cooperativas de crédito.

Essas cooperativas são criadas em um conjunto de instituições capazes de reunir com mais facilidade a população de baixa renda se comparadas aos bancos comerciais. O esperado com esta política de acesso ao crédito foi o impacto não só sobre a economia das famílias mais pobres diretamente envolvidas, mas também no sistema financeiro nacional e a economia macro como um todo (COSTA, 2010).

Na extensão do propósito desse governo, foi criado o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), mediante a promulgação da Lei 11.110 de 2005. Além disso, um conjunto de resoluções e decretos foi feito para regular a aplicação do PNMPO. A Resolução de Lei 3.422 de 2006, do Conselho Monetário

Nacional (CMN), regulamenta o uso de recursos do compulsório de 2% dos depósitos recolhidos pelo Banco Central e que parte foi do fundo a ser usado por PMNPO. A outra fonte de fundos do PNMPO veio do Fundo de Amparo do Trabalhador (FAT) e sua utilização foi regulamentada pela Resolução nº 511 de 2006. Essas duas resoluções trouxeram orientações importantes para a execução do programa em relação à taxa de juros máxima a ser cobrada (até 4% ao mês); o valor a ser financiado (R\$ 10.000,00); a forma de administração e da taxa máxima percentagem de crédito (4% do valor da transação). “O PNMPO tem mais de 40 bilhões de reais em recursos aplicados, sendo reconhecido como importante instrumento na geração de renda e melhoria da qualidade de vida da população” (RUAS *et al.*, 2015, p.7).

O PNMPO teve dois objetivos básicos: promover a geração de emprego e de renda entre os microempreendedores; e oferecer recursos disponíveis para microcrédito produtivo orientado. O público-alvo foi empreendedores com faturamento anual de até 120 mil reais (BARONE; ZOUAIN, 2008). Para os autores, este programa representou grandes mudanças institucionais no setor de microfinanças no Brasil.

Na mesma linha dos autores, O PNMPO, coordenado e executado pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), passou a incorporar, além de entidades que só podem trabalhar com microcrédito – como as OSCIP's e sociedades de crédito ao microempreendedor (SCM) – outras organizações autorizadas a realizar transações financeiras. Em maio de 2007, o Brasil teve um total de 231 instituições credenciadas pelo PNMPO (BARONE; ZOUAIN, 2008). O PNMPO exerceu um papel mais articulado, com o propósito mais diretamente relacionado com a promoção do microcrédito e estruturou o setor de microfinanças do Brasil.

De acordo com Brasil (2011), em agosto de 2011, Governo Federal realizou uma revisão no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) e lançou o "CRESCER" – Programa Nacional de Microcrédito que visa fornecer crédito a juros mais baixos para pessoas de baixa renda e microempreendedores. O CRESCER é uma inovação no contexto da intervenção pública no domínio do microcrédito produtivo no Brasil. Isso ocorre porque o governo vai mudar o PNMPO, incumbindo os bancos públicos (instituições federais e estaduais) a tarefa de dar escala ao microcrédito como uma estratégia para a Inclusão Produtiva. Os bancos federais convertem suas carteiras de crédito de consumo para o crédito produtivo orientado, promovendo uma redução no percentual de 87% na taxa de juros anual a ser cobrada pelo empréstimo.

O mesmo autor indica que a carteira de crédito dos bancos públicos que participam no programa varia de R\$ 654,5 milhões em 2011 a R\$ 2,99 bilhões (meta do programa) no final de 2013 (BRASIL, 2011). O CRESCER define as taxas de juros para o microcrédito em um máximo de 8% ao ano e a taxa de abertura de crédito (TAC) de 1%. Recursos para o crédito são de 2% dos depósitos à vista nos bancos recolhidos pelo Banco Central. O governo fornece R\$ 500 milhões por ano (pagamento do custo dos bancos) para garantir a redução dos juros e orientação para o crédito (Brasil, 2011).

Mesmo antes de haver esse *boom* do microcrédito no Brasil como ferramenta de combate à pobreza, muitas discussões estavam surgindo no campo das microfinanças, dividindo a opinião de alguns pesquisadores. O que os autores questionam é se, de fato, o microcrédito ajuda a diminuir ou erradicar a pobreza no mundo, especialmente nos países em desenvolvimento (CARVALHO *et al.*, 2009).

Apesar dos pontos notáveis, todo o histórico brasileiro aqui retratado e a expansão do acesso ao crédito no Brasil e no exterior, para alguns estudiosos, estes números não são suficientes para demonstrar o impacto real do microcrédito e sua penetração nas camadas mais pobres da população (CARVALHO *et al.*, 2009). Estudiosos como Nichter *et al.* (2002) são céticos sobre a suficiência de microcrédito para gerar renda e proporcionar o indivíduo ou a família o suficiente para retirar as pessoas do estado da pobreza.

Carvalho *et al.*, (2009) argumentam que, na verdade, existe uma grande lacuna entre a realidade e a promessa de microfinanças. A promessa do microcrédito é irresistível – tiraras pessoas da pobreza, usando sua própria energia e potencial empreendedor. Entretanto, o impacto na redução da pobreza por meio do microcrédito permanece indefinido. Para os mesmos autores, os fornecedores de recursos e agências de ajuda (nacionais e internacionais) têm solicitado as instituições de microfinanças, principalmente organizações sem fins lucrativos, ter bons indicadores de desempenho econômico e financeiro. Isso por eles entenderem que uma boa performance financeira se transforma em resultados sociais eficazes no combate à pobreza.

Neste cenário, surge uma situação para essas instituições: como alcançar o desempenho econômico e financeiro, oferecendo crédito a um público-alvo considerado de alto risco? Há um conflito entre dois principais objetivos pelas organizações de microcrédito. Por um lado, a busca da sustentabilidade ou a autonomia financeira dessas organizações que resulta na ordem econômica e financeira. Por outro lado, a busca pela

realização do público-alvo, ou seja, a população mais pobre. Este seria o objetivo social e não apenas das organizações de microcrédito, mas para as políticas públicas relativas a ele.

O debate sobre a sustentabilidade do microcrédito já ocorre há mais de uma década. Um exemplo sobre esse questionamento surge do autor Piza (2005), pois afirmou que as instituições brasileiras têm enfrentado dificuldades para ser definido como sustentável, pois nenhuma das instituições estudadas pelo autor apresentou sustentabilidade e um compromisso explícito com a redução da pobreza.

Ao olhar para a situação das microfinanças no Brasil a partir da perspectiva do que ainda precisa ser feito, não só do que tem sido realizado, pode se constatar que os resultados alcançados até então pelas políticas de microcrédito no país ainda não são satisfatórios. De acordo com Zouain e Barone (2007), dos indicadores de difusão do microcrédito para as microfinanças no Brasil, a avaliação não é positiva. Braga (2011), analisando os resultados do PNMPO demonstra que a taxa de produção orientada para o microfinanciamento teve penetração de apenas 8,55% para um público de 8,7 milhões de pessoas, especificamente trabalhadores por conta própria (setor da indústria informal), com a renda individual do trabalhador de até um salário mínimo. Ainda de acordo com o autor, o PNMPO não atingiu os trabalhadores mais pobres, e se a análise considerasse outros públicos, por exemplo, os indivíduos desempregados à procura de emprego, a taxa de penetração do microcrédito seria ainda menor.

Para o atual governo da presidente Dilma Rousseff, o desafio permanece sobre as questões do emprego e combate à pobreza, que, supostamente, podem ser minimizados a partir do microcrédito no Brasil. Para Farranha (2005, p. 140), o próprio conceito de PNMPO (Programa Nacional de Microcrédito Produtivo) "não permite mediação que consente uma integração mais direta do programa sobre os estratos mais pobres". Por isso, seria exagerado falar sobre a superação da pobreza extrema com estas iniciativas de microcrédito no Brasil.

A pesquisa de Braga (2011) mostrou que um grande segmento (aqueles dos mais pobres entre os pobres) ainda não é atingido pelas políticas de microcrédito mais reconhecidas, mesmo os do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), que compreende apenas 12,4% do potencial demandante de microcrédito em 2009. Entre as razões que tentam explicar esses limites do microcrédito, um elemento importante relaciona-se com o problema da incompatibilidade dos critérios de concessão de crédito para essa

população, cujo nível e cuja exclusão não permite ajustá-lo em tais critérios. Sendo assim, para essas instituições, o custo de servir os mais pobres torna-se muito elevado, requerendo metodologias mais adequadas.

“No nosso país, o microcrédito provou também que é uma atividade financeira que dá retorno, tem baixa inadimplência, é viável, desde que tenha sua metodologia adaptada às condições locais” (COSTA, 2010, p.4).

Neste tópico, foi possível verificar a construção regulatória do microcrédito no contexto brasileiro, bem como os primeiros casos de microcrédito no nosso país. Conforme houve a expansão do microcrédito, as leis foram sendo detalhadas e o Governo interviu no sentido de criar programas para promover a modalidade de crédito, em especial com o Programa CRESCER e o PNMPO. Houve confirmações positivas dos autores, bem como o reconhecimento de limitações e possíveis melhorias metodológicas para serem adequadas ao microcrédito. No próximo tópico, instituições de microcrédito no Rio Grande do Sul serão abordadas.

## 2.5 Instituições de microcrédito gaúchas

Neste tópico haverá a descrição acerca das instituições gaúchas atuantes, quais sejam: ICC-SERRA, PORTOSOL, CRESOL, SERVICOOOP, CREHNOR e JURITI MICROFINANÇAS.

**Tabela 2 – Resumo da criação dos programas**

<b>Programa de Microcrédito</b>	<b>Ano de Criação</b>
<b>CRESOL</b>	1995
<b>PORTOSOL</b>	1995
<b>SERVICOOOP</b>	2000
<b>ICC SERRA</b>	2002
<b>CREHNOR</b>	2002
<b>JURITI MICROFINANÇAS</b>	2008

Fonte: Elaborada pela autora, 2015.

As instituições de microfinanças são exemplos de possibilidades que visam a sanar a problemática da assimetria de informações, de modo que buscam reduzir os riscos das operações de crédito por meio de modalidades facilitadas e com baixa taxa de

juros, por serem intermediadores financeiros que podem deter maiores informações sobre os tomadores. Considerando o contexto da presente dissertação, alguns exemplos de instituições atuantes no Rio Grande do Sul serão utilizados a seguir.

A Cresol é um sistema de cooperativas de crédito rural e surgiu em 1995 com o objetivo de crédito e desenvolvimento, visando à inclusão social dos associados. Sediada em Chapecó, a Cresol Central possui 61 cooperativas singulares afiliadas em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul, contando com 121 Postos de Atendimento e 8 Bases Regionais de Serviços. Esse sistema surgiu motivado pela dificuldade do acesso ao crédito e inadequação do sistema financeiro para a agricultura familiar. No Rio Grande do Sul possui base em Erechim e Constantina.

Em 1995 a Portosol foi constituída pelo Poder Executivo de Porto Alegre, em prol da formação de um modelo de microcrédito como referência a outras organizações constituídas posteriormente. A Portosol iniciou com o apoio da prefeitura, entretanto, sua administração estava sob controle da sociedade civil. A organização foi a primeira instituição de microcrédito no Brasil constituída com recursos de órgãos governamentais, passando o microcrédito a ser considerado como política pública de desenvolvimento.

A SERVICOOOP foi criada por um grupo de ex-gerentes da extinta Caixa Econômica Estadual, sendo homologada pelo Banco Central em 11 de julho de 2000. Seu principal objetivo é oferecer alternativas em detrimento do sistema financeiro convencional, tendo mais de 11.000 associados. Essa instituição é sem fins lucrativos, situada no centro de Porto Alegre e em Novo Hamburgo. É considerada uma Organização não governamental (ONG), de microcrédito que dá apoio ao pequeno empreendedor.

A Instituição Comunitária de Crédito – ICC SERRA – é uma organização não governamental fundada em 16 de dezembro de 2001 com data de registro em 05 de abril de 2002, tendo abrangência Estadual. A Sede da Matriz da Instituição localiza-se em Caxias do Sul-RS. Os serviços microfinanceiros ofertados pela ICC SERRA possuem características específicas, sobretudo, no que se refere ao movimento de pequenas somas de dinheiro que se destinam, predominantemente, às pessoas de baixa renda, em boa parte, excluídas do Sistema Financeiro tradicional. Dessa forma, o crédito possui baixo custo de transação para o cliente e custo operacional reduzido; possui condições adequadas de forma a atingir a clientela sem acesso a esse sistema.

A Cooperativa de Crédito Rural Horizontes Novos de Novo Sarandi Ltda – Crehnor Sarandi – foi idealizada por 34 agricultores do assentamento Novo Sarandi. Em março de 1997, a cooperativa iniciou suas atividades, visando facilitar o acesso do agricultor aos recursos necessários para o desenvolvimento de suas propriedades, buscando fortalecer a organização dos trabalhadores e com isso, contribuir para o seu desenvolvimento econômico sustentável. A partir de 2000, surgiram outras cooperativas com a mesma função social. Atualmente, fazem parte do Sistema Crehnor uma Cooperativa Central e cinco Cooperativas de Crédito Singulares e uma Cooperativa Filiada, totalizando 53 postos de atendimento que atuam em 310 municípios nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná financiando projetos que visam à melhoria nas propriedades rurais.

A Juriti Microfinanças é uma organização não governamental credenciada pelo Ministério da Justiça como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIP, que oferta soluções financeiras para empreendedores formais e informais. Iniciou suas atividades em 2008 com o objetivo de oferecer produtos convenientes a quem trabalha por conta própria e possui acesso restrito ao sistema financeiro tradicional. Por meio do crédito produtivo e orientado a Juriti tem como objetivo fortalecer empreendedores de baixa-renda, proprietários de pequenos negócios, na realização de seus objetivos de vida em projetos que geram trabalho e renda ao público de menor poder aquisitivo.

### **3 O PROGRAMA GAÚCHO MICROCRÉDITO – PGM**

Este capítulo endereça uma avaliação sobre o desenvolvimento e o desempenho do Programa Gaúcho de Microcrédito (PGM), além da estruturação das instituições que ofertam crédito por meio da coordenação da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia (SDECT) em parceria com o agente de intermediação financeira, o Banco do Estado do Rio Grande do Sul (BANRISUL). Ademais, será feito no segundo tópico um estudo econométrico sobre o PGM, considerando 27.155 dados dos 96.616 empréstimos realizados e, com base na regressão que considera as seguintes variáveis: o resultado financeiro anual (que não pode ser superior a 120 mil reais da receita bruta do empreendimento, por critério governamental do programa), valor emprestado, escolaridade, gênero e renda *per capita* anual.

#### **3.1 Descrição qualitativa do PGM**

O Programa Gaúcho de Microcrédito (PGM) está ligado ao Programa Crescer, do Governo Federal, e foi implantado pelo Governo do Estado do Rio Grande do Sul em parceria com Banco do Estado do Rio Grande do Sul – BANRISUL. Após o seu início, em 2011, os anos de 2012 a 2014 serão o período em análise para descrever os dados a seguir e demonstram o crescimento das concessões de empréstimos a micro e pequenos empreendedores. O objetivo deste capítulo é, por meio de dados como volume de operações mensais e totais, além de estratificações pelo perfil do tomador do empréstimo e das características do empreendimento, apresentar dados passíveis de inferências com relação ao crescimento do programa gaúcho.

O perfil da carteira de clientes do PGM está estratificado pela faixa de valor (empréstimos de até R\$ 1.000,00, de R\$ 1000,01 a R\$ 3000,00, de R\$ 3000,01 a R\$ 5000,00, de R\$ 5000,01 a R\$ 7.500,00, de R\$ 7.500,01 a R\$ 10.000,00 e de R\$ 10.000,01 a R\$ 15.000,00), pela finalidade da operação (capital de giro ou investimento), pela formalização (formal ou informal), pelo gênero do tomador (feminino ou masculino), pelo setor do empreendimento (comércio, serviço, indústria ou agricultura), e, por fim, possuindo a visão holística dos valores financeiros atinente ao número de operações e o volume financeiro, seja mensal, seja total. Além desses

dados, serão igualmente descritos os índices anuais de inadimplência, a fim de avaliar se as concessões têm colaborado para o crescimento dos empreendimentos, e não o endividamento desses. O PGM é destinado aos micro e pequenos empreendedores que possuem faturamento anual de, no máximo, cento e vinte mil reais.

Com base nessas informações, serão apresentados gráficos e tabelas analisando posteriormente estatísticas relevantes e convenientes à adequada descrição do PGM. O PGM teve breve início em 2011, porém a sua evolução e divulgação pode ser acompanhada ao longo dos anos de 2012, 2013 e 2014. Todas as tabelas, gráficos e dados referentes ao PGM possuem como fonte o Sistema do Banrisul, Cubo Microcrédito, extraídos no ano de 2015.

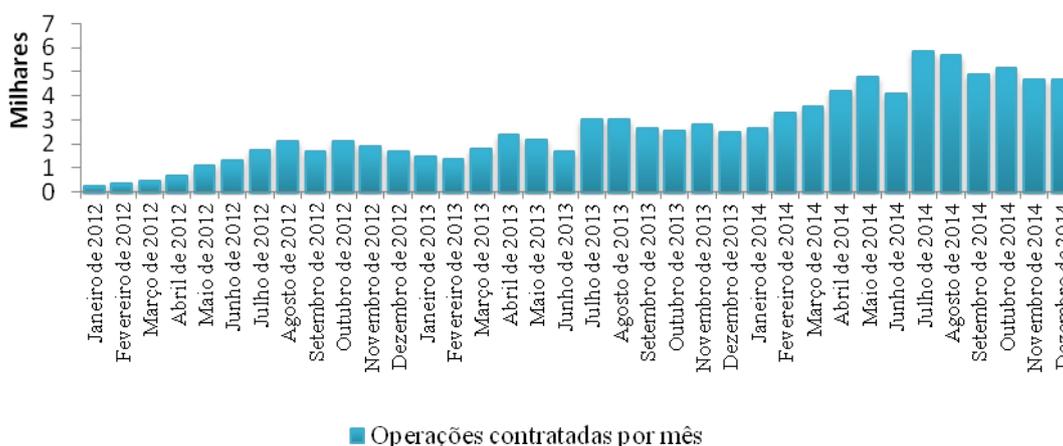
Abaixo, vislumbrar-se-á a tabela com a distribuição das operações (quantidades de concessões efetivadas) e dos valores financeiros totais (volume), e um gráfico mensal para análise evolutiva e possíveis sazonalidades.

**Tabela 3 – Operações e volume anual – PGM**

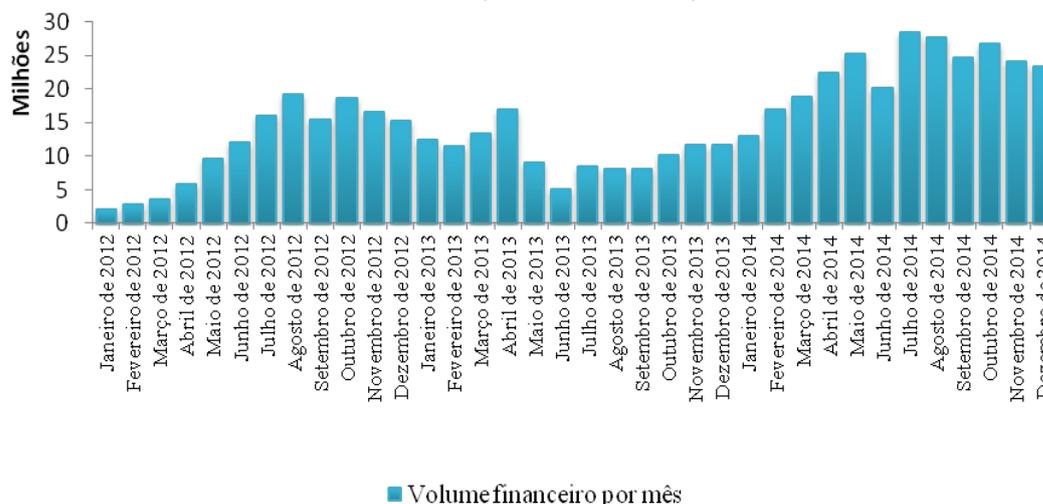
Anos	Operações	Valor Total (volume)
<b>2012</b>	15.443	R\$ 137.312.588,07
<b>2013</b>	27.755	R\$ 129.342.385,18
<b>2014</b>	53.418	R\$ 271.488.604,56

**Fonte:** Elaborada pela autora, Sistema Cubo Microcrédito (2015).

**Gráfico 3 – Empréstimos concedidos (operações) de 2012 a 2014**



**Fonte:** Elaborada pela autora, Sistema Cubo Microcrédito, 2015.

**Gráfico 4 – Valores (volume financeiro) de 2012 a 2014**

**Fonte:** Elaborada pela autora, Sistema Cubo Microcrédito, 2015.

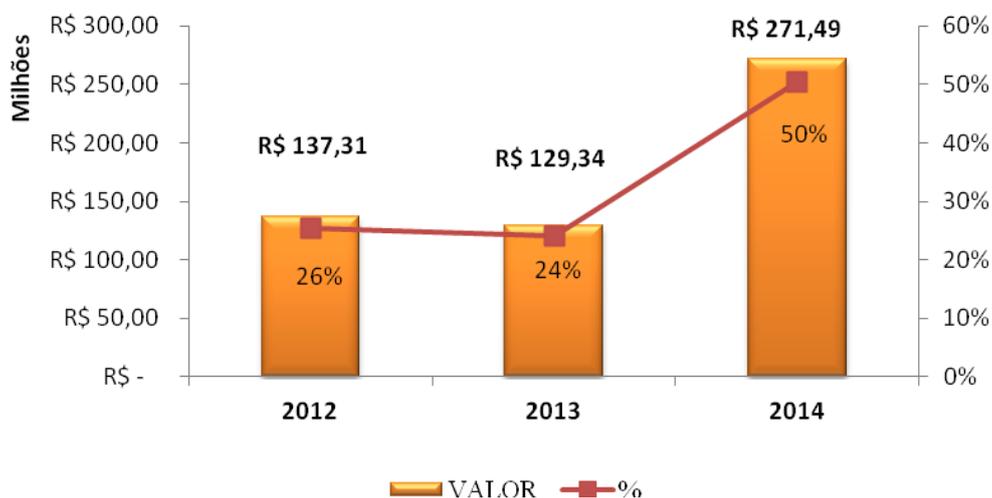
O ano de 2014 foi inegavelmente o impulso do PGM. O volume financeiro e as operações representam mais da metade de todo o valor concedido, bem como o número de operações, pois as operações de 2014 são 55% do total efetivado nos 3 anos, bem como o volume financeiro representando 50% do total já concedido pelo programa. De acordo com o Diretor Financeiro do BANRISUL, Roberto Zimmer (2015), a evolução expressiva de 2014 se deve ao trabalho de divulgação iniciado na metade de 2011 e à perspectiva econômica positiva do país frente ao crescimento do PIB, consequentemente estimulando os micro e pequenos empreendedores a buscar fontes de investimento. Tanto as operações quanto o volume financeiro parecem ter certa sazonalidade próximo da metade do ano. Em ambos os gráficos, no entanto, nota-se a evolução de 2014.

Gráfico 5 – Operações de 2012 a 2014



Fonte: Elaborado pela autora, Sistema Cubo Microcrédito (2015).

Gráfico 6 – Volume financeiro de 2012 a 2014



Fonte: Elaborado pela autora, Sistema Cubo Microcrédito (2015).

O PGM é estratificado por meio de faixa de valores que caracterizam a composição da carteira de concessões de microcrédito. Seguem as tabelas com valores acumulados anuais de cada faixa para apreciação.

Tabela 4 – Valores de 2012 acumulados até dezembro de 2012

Distribuição da carteira por faixa de valor financiado	Quantidade	Valor
até 1.000	29	R\$ 21.502,56
1.000,01 a 3.000 ,00	682	R\$ 1.421.046,62
3.000,01 a 5.000,00	2.083	R\$ 7.629.906,87

<b>Distribuição da carteira por faixa de valor financiado</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>
5.000,01 a 7.500,00	3.451	R\$ 20.458.089,11
7.500,01 A 10.000,00	2.372	R\$ 20.226.561,00
10.000,01 a 15.000,00	6.836	R\$ 87.555.478,91
<b>TOTAL</b>	<b>15.443</b>	<b>R\$ 137.312.588,07</b>

**Fonte:** Elaborado pela autora, Sistema Cubo Microcrédito (2015).

Em 2012, os volumes foram menos expressivos, no entanto, há que se observar que mais de cento e trinta e sete milhões foram concedidos pelo PGM. À época, os valores mais visados estavam acima de dez mil reais, sendo essa faixa de valor representando 44% do total de operações concedidas, bem como 64% do total do valor financiado.

**Tabela 5 – Valores da Distribuição da carteira por faixa de valor financiado acumulados até dezembro de 2013**

<b>Distribuição da carteira por faixa de valor financiado</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>
até 1.000	312	R\$ 240.502,72
1.000,01 a 3.000 ,00	8.236	R\$ 14.673.515,90
3.000,01 a 5.000,00	14.020	R\$ 53.294.911,56
5.000,01 a 7.500,00	7.090	R\$ 42.396.538,62
7.500,01 A 10.000,00	3.880	R\$ 33.077.572,94
10.000,01 a 15.000,00	9.660	R\$ 122.971.931,51
<b>TOTAL</b>	<b>43.198</b>	<b>R\$ 266.654.973,25</b>

**Fonte:** Elaborado pela autora, Sistema Cubo Microcrédito (2015).

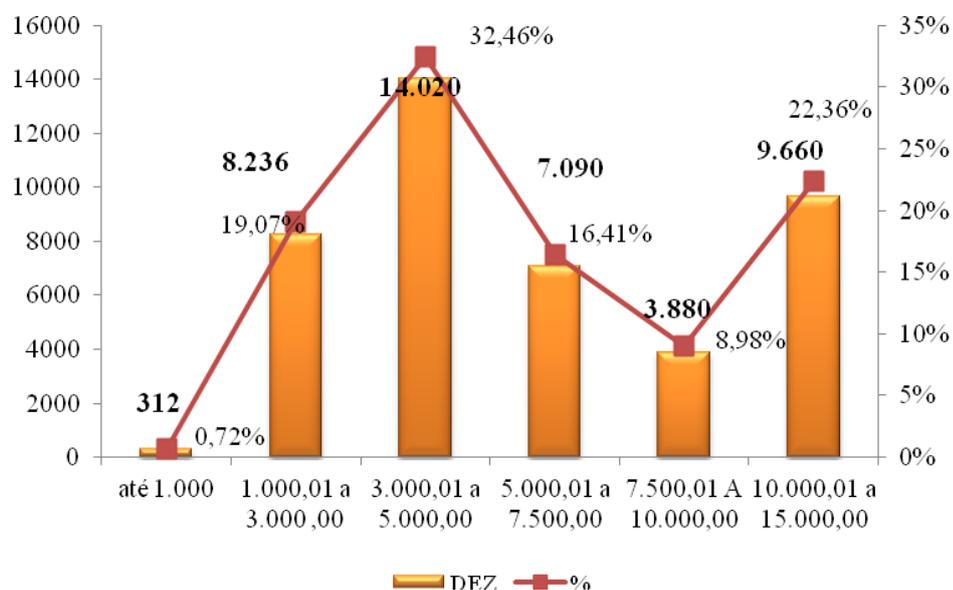
Já no ano de 2013, observa-se que boa parte dos empréstimos se concentra na faixa de até sete mil e quinhentos reais. Isso se deve a uma ação do Governo Federal de promover o crédito evolutivo e se comprometer a controlar os índices de inadimplência. A evolução do crédito refere-se às faixas de valores disponíveis. Houve uma limitação sobre o crédito disponível do PGM, sendo feita essa limitação por quatro faixas: seis, nove, doze, e, por fim, quinze mil reais do microcrédito. O mecanismo do crédito evolutivo assim funcionava: o primeiro microcrédito concedido se limitava a seis mil reais.

Ao passo que o primeiro microcrédito era concedido pela instituição e pago pelo menos a metade de todas as parcelas, abria-se a possibilidade de obter nove mil.

Exemplo: obtive seis mil de microcrédito e paguei três mil reais. Somado a um novo microcrédito de nove mil, devo arcar com os três mil restantes do primeiro microcrédito obtive nova concessão de crédito de nove mil, somando as minhas obrigações em doze mil reais a pagar e um total de quinze mil reais. As parcelas do primeiro microcrédito não poderiam ser inferiores a um mínimo de quatro meses, pois durante um ano só poderia ser obtido, no máximo, quinze mil reais.

O Governo Federal estimou que limitando dois microcréditos em um ano que, somados, no máximo atingiriam quinze mil reais, poderia honrar com as subvenções as quais deveria arcar com os Programas Estaduais. Futuramente, ao acessar e quitar os nove mil, poderia obter novo microcrédito de doze mil e, posteriormente, tendo pago o terceiro microcrédito em pelo menos a metade das parcelas limitado a doze mil, poderia se obter, por fim, os quinze mil reais em sua totalidade. Essas diferenças de faixa podem ser vislumbradas no gráfico abaixo.

**Gráfico 7 – Distribuição da carteira por faixa de valor financiado (número de operações) – valores acumulados até dezembro de 2013**



**Fonte:** Elaborado pela autora, Sistema Cubo Microcrédito (2015).

Essa ação foi promovida para que as instituições de microfinanças também não limitassem a quantidade de parcelas de pagamento (por exemplo, conceder o microcrédito, mas impondo um célere pagamento em no máximo quatro parcelas – sendo que o empreendedor pode quitar em até vinte e quatro parcelas – com o objetivo

de receber mais rapidamente as subvenções do Governo Federal) e também para que os micros e pequenos empreendedores tivessem um contato progressivo e evolutivo com os valores disponíveis.

**Tabela 6 – Valores de Distribuição da carteira por faixa de valor financiado acumulados de janeiro de 2012 a dezembro de 2014**

<b>Distribuição da carteira por faixa de valor financiado</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>
até 1.000	394	R\$ 268.573,57
1.000,01 a 3.000 ,00	12.896	R\$ 24.527.133,34
3.000,01 a 5.000,00	33.087	R\$ 123.195.271,00
5.000,01 a 7.500,00	32.700	R\$ 196.036.696,54
7.500,01 A 10.000,00	6.721	R\$ 56.097.236,78
10.000,01 a 15.000,00	10.818	R\$ 138.018.666,58
<b>TOTAL</b>	<b>96.616</b>	<b>R\$ 538.143.577,81</b>

**Fonte:** Elaborado pela autora, Sistema Cubo Microcrédito (2015).

Conforme verificado na parte teórica, a utilização do crédito não está em valores expressivos, mas reside especialmente em necessidades específicas dos empreendedores que, costumeiramente, representa valores de baixo vulto. Essa análise pode ser replicada nas tabelas em que se consolidam a divisão dos valores requeridos. Em 2014, por exemplo, dos mais de 96 mil empréstimos, 82% estão abaixo da metade do valor disponível, ou seja, a maioria que acessou ao microcrédito obteve menos de R\$ 7.500,00. O maior volume de operações em quantidade está presente terceira na faixa de valor, entre mais de cinco mil e até sete mil e quinhentos. Quem já tinha acessado quinze mil reais e havia honrado com as suas parcelas pôde, em 2014, acessar novamente os quinze mil reais. Em um âmbito geral, no início de 2012, existe uma preferência maior para volumes acima de dez mil reais. No entanto, ao longo de 2013 e 2014, nota-se que o volume se acentua para operações de três mil a sete mil e quinhentos reais.

Com relação à formalização da composição da carteira (divisão entre os empreendedores que são formalizados e aqueles informais), torna-se evidente a predominância de clientes informais ao longo dos três anos. No ano de 2012, de um total de 15.443 operações, 14.176 pertencem ao informal, ou seja, mais de 92% das operações realizadas foram investidas a fim de fomentar o setor da informalidade. Pelo volume de microcrédito concedido, conseqüentemente também haverá a mesma análise,

sendo mais de 90% do total de 137 milhões destinados aos informais, enquanto somente pouco mais de 8,5% foram concedidos aos formais.

Portanto, mais de 124 milhões dos 137 milhões concedidos pelo PGM ficaram sob posse do setor informal e essa proporção se manterá em 2013 e 2014, mantendo coerência com o referencial teórico proposto nesse trabalho, indicando que o microcrédito é uma modalidade de empréstimo visando aos micro e pequenos empreendedores com vistas a contribuir para tornar-se formal.

As operações em 2013 são concedidas em sua maioria aos informais, que representaram mais de 91% do total de clientes cujos microcréditos foram requisitados. Considerando o volume financeiro acumulado, os mais de 239 milhões são representantes de mais de 89% do total de empréstimos concedidos. Em 2014, o comportamento permanece, sendo mais de 88 mil operações acumuladas desde o início do programa de um total de 96.616 (91,5% do total) e mais de 485 milhões do total de 538.143.577,81 milhões concedidos (90,25% do total), considerando o volume financeiro direcionado aos empreendedores informais. Portanto, é plausível admitir que o microcrédito do PGM tenha – quase em sua totalidade – a motivação social de sanar as necessidades empreendedoras daqueles pelos quais ainda não atingiram a formalidade.

Em 2012, apesar da composição quase que pela metade para cada gênero, os valores concedidos ao gênero masculino foram superiores em mais de vinte e dois milhões de reais (representando 58% do total de empréstimos concedido). Em 2013, o número de operações se torna um pouco maior para o gênero masculino (cerca de quase 2 mil operações a mais). Em termos de volume financeiro, o gênero masculino tem representatividade de 52% em 2013, indicando maior volume ante os 48% do público de clientes femininos.

No entanto, percebe-se quase uma divisão igualitária de distribuição entre empreendedores masculinos e femininos. Em 2014, as operações tornam a se estreitar, praticamente igualando em número total de operações, sendo 48.134 operações para o gênero masculino e 48.482 para o feminino. Já com relação ao volume financeiro, os maiores valores foram adquiridos por homens, que somam a fatia de mais de 279 milhões do total 538 milhões emprestados pelo PGM até dezembro de 2014, indicando

sua predominância em termos de volume financeiro, com 52% de representatividade em comparação aos 48% captados pelo público feminino.

Outra importante estratificação a ser realizada é pela opção da modalidade: utilizar o microcrédito para capital de giro ou para investimento. Em 2012, apenas 8% do portfólio de clientes do PGM utilizava o microcrédito para investir, ou seja, mais de 92% do microcrédito produtivo e orientado foi destinado ao capital de giro. O volume em capital de giro representa mais de 90% do valor total.

Essa disparidade, no entanto, reduz significativamente no ano de 2013. A modalidade de investimento já representa mais de 27% do total de operações e pouco mais de 21% do volume financeiro. Ou seja, em 2013 melhorou a consciência de se investir, embora a predominância evidente ainda seja na modalidade de capital de giro, tanto em termos de operações quanto em termos de volume financeiro. O ano de 2014 encerra com o valor e o volume do capital de giro representando 71% do total de operações, predominando-se a sua modalidade, embora note-se crescimento da modalidade de investimento, que finaliza o ano com mais de 150 milhões de reais emprestados e quase 28 mil operações dedicadas a investir do total de 96.616.

Com relação à análise setorial, os anos de 2012, 2013 e 2014, subdivididos entre comércio, serviço, indústria e agricultura, a tabela abaixo explicita os valores anuais. Nela, é possível identificar qual setor obteve maior operação/volume dentro do PGM.

**Tabela 7 – Distribuição de carteira por setor – valores acumulados de dezembro de 2012, de dezembro de 2013 e de dezembro de 2014**

<b>2012</b>		
<b>Distribuição da carteira por setor</b>	<b>Operações</b>	<b>Volume financeiro</b>
<i>Agricultura</i>	1.120	R\$ 10.098.498,64
<i>Comércio</i>	7.982	R\$ 68.960.211,64
<i>Indústria</i>	1.461	R\$ 12.648.551,16
<b>2012</b>		
<b>Distribuição da carteira por setor</b>	<b>Operações</b>	<b>Volume financeiro</b>
<i>Serviço</i>	4.880	R\$ 45.605.323,63
<b>2013</b>		
<b>Distribuição da carteira por setor</b>	<b>Operações</b>	<b>Volume financeiro</b>
<i>Comércio</i>	3.504	R\$ 20.847.546,56
<i>Serviço</i>	20.284	R\$ 125.406.971,23

<i>Indústria</i>	4.830	R\$ 27.371.052,55
<i>Agricultura</i>	14.580	R\$ 93.029.402,91

**2014**

<b>Distribuição da carteira por setor</b>	<b>Operações</b>	<b>Volume financeiro</b>
<i>Comércio</i>	9.270	R\$ 49.976.395,63
<i>Serviço</i>	41.155	R\$ 233.740.584,87
<i>Indústria</i>	11.898	R\$ 62.477.633,45
<i>Agricultura</i>	34.293	R\$ 191.948.963,86

**Fonte:** Elaborado pela autora, Sistema Cubo Microcrédito (2015).

Sobre os setores a que se destinou o microcrédito, em 2012 temos a predominância dos valores investidos no comércio e no serviço, permanecendo o mesmo comportamento em 2013. Entretanto, em 2013 percebe-se aumento do setor da agricultura e do setor de serviço mais representativos. Posteriormente em 2014, os valores aumentam, mas a agricultura permanece sendo a área de segunda maior destinação em termos quantitativos e de volume financeiro, tendo em primeiro lugar o setor do serviço com maior destinação entre todos os setores, tendo mais de 41 mil operações, concedendo mais de 233 milhões de reais.

Todo o empréstimo implica o seu retorno e, por tal razão, é de suma importância se verificar os índices de inadimplência para ter ciência se os empréstimos estão tendo retorno suficiente para que o PGM se mantenha sustentável. A seguir, as tabelas de índice de inadimplência por instituição.

**Tabela 8 – Índices de inadimplência de 2012 por instituições de microcrédito**

<b>IM's<sup>26</sup></b>	<b>Valor Residual</b>	<b>Saldo Contábil</b>	<b>Índice de Inadimplência</b>
<i>Instituição1</i>	R\$ 6.006,49	R\$ 834.261,54	0,72%
<i>Instituição2</i>	R\$ 69.940,49	R\$ 5.905.876,68	1,18%
<i>Instituição3</i>	R\$ -	R\$ 573.313,13	0,00%
<i>Instituição4</i>	R\$ -	R\$ 844.184,62	0,00%
<i>Instituição5</i>	R\$ -	R\$ 15.926,10	0,00%
<i>Instituição6</i>	R\$ -	R\$ 1.750.414,70	0,00%
<i>Instituição7</i>	R\$ -	R\$ 439.123,20	0,00%
<i>Instituição8</i>	R\$ -	R\$ 22.425,45	0,00%

<sup>26</sup> Os nomes das instituições foram preservados por fins bancários e éticos.

<b>IM's<sup>26</sup></b>	<b>Valor Residual</b>	<b>Saldo Contábil</b>	<b>Índice de Inadimplência</b>
<i>Instituição 9</i>	R\$ 11.255,20	R\$ 1.071.129,68	1,05%
<i>Instituição 10</i>	R\$ -	R\$ 715.962,33	0,00%
<i>Instituição 11</i>	R\$ -	R\$ 1.108.313,94	0,00%
<i>Instituição 12</i>	R\$ -	R\$ 207.773,20	0,00%
<i>Instituição 13</i>	R\$ -	R\$ 547.581,89	0,00%
<i>Instituição 14</i>	R\$ -	R\$ 894.123,02	0,00%
<i>Instituição 15</i>	R\$ -	R\$ 180.060,76	0,00%
<i>Instituição 16</i>	R\$ -	R\$ 116.265,55	0,00%
<i>Instituição 17</i>	R\$ -	R\$ 2.585.798,14	0,00%
<i>Instituição 18</i>	R\$ -	R\$ 708.436,05	0,00%
<i>Instituição 19</i>	R\$ -	R\$ 613.542,16	0,00%
<i>Instituição 20</i>	R\$ -	R\$ 23.961,43	0,00%
<i>Instituição 21</i>	R\$ 6.522,15	R\$ 495.557,37	1,32%
<i>Instituição 22</i>	R\$ -	R\$ 99.112,06	0,00%
<i>Instituição 23</i>	R\$ -	R\$ 664.201,28	0,00%
<i>Instituição 24</i>	R\$ -	R\$ 980.182,52	0,00%
<i>Instituição 25</i>	R\$ -	R\$ 513.071,67	0,00%
<i>Instituição 26</i>	R\$ 9.317,36	R\$ 1.368.708,91	0,68%
<i>Instituição 27</i>	R\$ -	R\$ 549.986,54	0,00%
<i>Instituição 28</i>	R\$ -	R\$ 277.222,27	0,00%
<i>Instituição 29</i>	R\$ 10.101,01	R\$ 3.291.141,04	0,31%
<i>Instituição 30</i>	R\$ -	R\$ 272.130,28	0,00%
<i>Instituição 31</i>	R\$ -	R\$ 196.053,73	0,00%
<i>Instituição 32</i>	R\$ -	R\$ 1.669.225,97	0,00%
<i>Instituição 33</i>	R\$ -	R\$ 1.994.118,92	0,00%
<i>Instituição 34</i>	R\$ -	R\$ 235.362,05	0,00%
<i>Instituição 35</i>	R\$ 58.735,01	R\$ 5.162.992,84	1,14%
<i>Instituição 36</i>	R\$261.439,45	R\$ 8.717.370,75	3,00%
<i>Instituição 37</i>	R\$ -	R\$ 2.844.594,70	0,00%
<i>Instituição 38</i>	R\$116.104,49	R\$ 17.280.153,29	0,67%
<i>Instituição 39</i>	R\$ -	R\$ 1.201.887,75	0,00%
<i>Instituição 40</i>	R\$ 13.066,00	R\$ 881.171,64	1,48%
<i>Instituição 41</i>	R\$ -	R\$ 1.929.459,52	0,00%
<i>Instituição 42</i>	R\$ 54.140,00	R\$ 3.768.690,47	1,44%
<i>Instituição 43</i>	R\$ 63.315,00	R\$ 35.722.494,68	0,18%
<i>Instituição 44</i>	R\$ 21.836,00	R\$ 1.179,22	1851,73%
<i>Instituição 45</i>	R\$ 94.073,00	R\$ 4.918.242,00	1,91%
<i>Instituição 46</i>	R\$ -	R\$ 2.327,16	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>R\$682.708,95</b>	<b>R\$114.195.112,20</b>	<b>0,60%</b>

**Fonte:** Elaborado pela autora, Sistema Cubo Microcrédito (2015).

Em 2012, o valor residual considera as operações vencidas a partir de 60 dias e os créditos em liquidação não são levados a prejuízo. Já o saldo contábil é o microcrédito somado ao crédito em liquidação não levado a prejuízo. O total de 2012, ainda que com algumas discrepâncias como a Matriz, seguem uma composição geral de índice de inadimplência que traz uma taxa baixa de 0,60%. Ressalta-se que a instituição 44 tem notável disparidade de índice de inadimplência, em função de ter um valor residual muito alto próximo do saldo contábil.

Já em 2013, apresenta-se o maior índice dentre os 3 anos estudados sobre o PGM: 3,90%. Com o aumento expressivo do volume financeiro e da quantidade de operações de 2012 para 2013 visto ao longo deste capítulo, é compreensível que haveria uma possível mudança no índice de inadimplência, permanecendo esse ainda em um patamar de baixa inadimplência. O ano de 2014 permanece em constante crescimento, assim como o seu ano anterior, porém apresenta inclusive um índice de inadimplência menor que em 2013: 3,69%.

Nesse sentido, cabe retomar o conceito teórico do crédito ser produtivo e orientado, para que a inadimplência seja amenizada em detrimento dos valores concedidos pelo PGM. Ainda assim, como verificado anteriormente, o índice de inadimplência se reduziu com relação a 2013 e permaneceu em uma taxa aceitável, dentro do esperado pelos empréstimos concedidos pelo BANRISUL. Todos os dados supracitados apresentados servem como base para a compreensão do PGM, além de contribuir fortemente como introdução para a análise estatística mais detalhada acerca de informações pertencentes ao período destacado.

### **3.2 Estudo econométrico do PGM**

A metodologia deste estudo é dos mínimos quadrados ou dos Quadrados Mínimos Ordinários (MQO), utilizando a regressão múltipla que leva em consideração, neste tópico, quatro variáveis explicativas  $X$  que influenciarão  $Y$ . De acordo com Gujarati e Porter (2011, p. 207), “a análise de regressão múltipla está condicionada aos valores fixados dos regressores e o que obtemos é o valor médio de  $Y$  ou a resposta

média de  $Y$  para os valores dos regressores”. A regressão utilizará a equação modelo abaixo:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \beta_4 X_{4i} + \beta_5 X_{5i} + \mu_i \text{----- Equação 1}$$

$Y$  = variável dependente

$\beta_1$  = intercepto (efeito médio sobre  $Y$  de todas as variáveis excluídas do modelo)

$\beta_n$  = coeficientes parciais de regressão

$X_{ni}$  = as variáveis explanatórias ou regressores

$\mu_i$  = termo de erro estocástico

O objetivo desta análise estatística é verificar se o resultado operacional do empreendimento do tomador do PGM (que abaixo foi chamado de variável “lucro”, embora o resultado em si não seja, necessariamente, lucrativo) é influenciado positiva ou negativamente pelas variáveis: escolaridade (0 se não possui graduação e 1 para quem possui graduação), gênero (feminino ou masculino), renda *per capita* anual e o valor que foi emprestado pelo microcrédito.

O BANRISUL possui o Sistema Cubo Microcrédito e por meio dele são registrados dados dos tomadores dos empréstimos, bem como características da natureza do microcrédito. Considerando o período de 2012 a 2014, foi feita uma estratificação do total emprestado e a amostra representa 28% do total de 96.616 já concedidos.

**Tabela 9 – Resultados econométricos**

Dependent Variable: LUCRO				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 1 27155				
Included observations: 27155 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1098.646	32.25704	34.05910	0.0000
EMPR	0.064851	0.004922	13.17695	0.0000
ESC	71.51813	31.19441	2.292658	0.0219
GEN	-190.3538	23.08826	-8.244615	0.0000
RENDAPC	0.220059	0.009902	22.22314	0.0000
R-squared	0.031265	Mean dependent var		1669.455
Adjusted R-squared	0.031122	S.D. dependent var		1913.435
S.E. of regression	1883.424	Akaikeinfo criterion		17.91976
Sum squared resid	9.63E+10	Schwarz criterion		17.92127
Log likelihood	-243300.5	Hannan-Quinn criter.		17.92024
F-statistic	219.0595	Durbin-Watson stat		1.668114
Prob(F-statistic)	0.000000			

Fonte: Sistema Cubo Microcrédito, Banrisul e Programa Eviews, versão 9 (2015).

Utilizou-se 27.155 operações do total de empréstimos concedidos (96.616), com o objetivo de estratificar apenas os tomadores do PGM que contrataram o microcrédito mais de uma vez, ou seja, buscando comparar se houve evolução do tomador comparando o primeiro microcrédito ao empréstimo seguinte, porém essa comparação não foi efetivada. A regressão realizada avalia algumas variáveis com base nos 27.155 empréstimos realizados pelo Programa Gaúcho de Microcrédito, e pode-se verificar que a variável “lucro”, ou seja, o resultado do micro e pequeno empreendedor é influenciado pelo valor do empréstimo, escolaridade, gênero e renda *per capita* em diferentes graus. Também é possível inferir que mesmo sendo todos os fatores influenciadores iguais a zero, haverá um resultado esperado de R\$ 1.098,00, sendo esse o valor constante.

A regressão acima possibilita identificar que as variáveis (Constante, *Empréstimo*, *Gênero* e *Renda per capita*) são estatisticamente significativas, pois a probabilidade de não ser significativa é muito próximo de zero, enquanto para *EScolaridade* é de apenas 0,0219. Podemos igualmente, a partir da regressão, estimar a equação que segue abaixo:

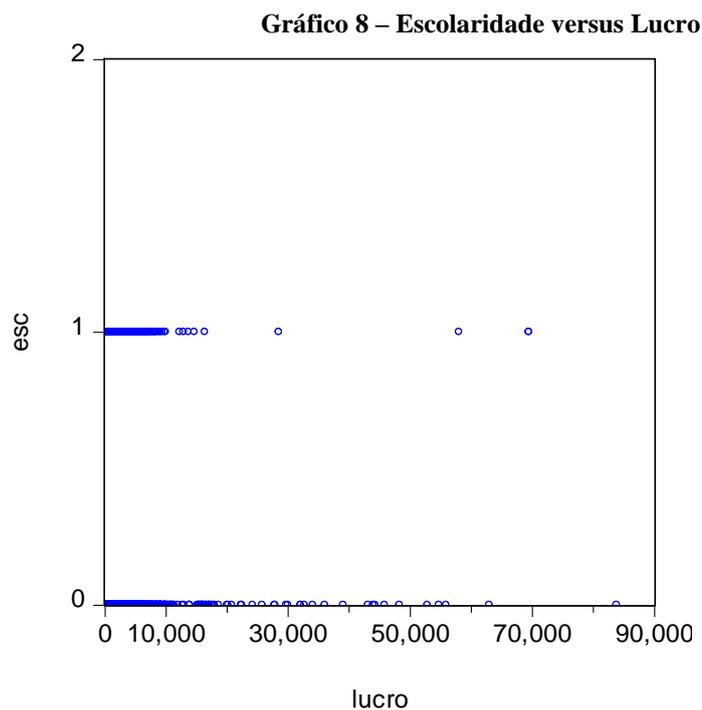
$$Lucro = 1.098 + \beta_1 0,06485 + \beta_2 71,5181 - \beta_3 190,3538 + \beta_4 0,22 + \varepsilon \quad \text{Equação 2}$$

Além da constante de R\$ 1.098, temos os fatores que influenciam positiva ou negativamente o resultado. Para cada R\$ 100,00 de valor emprestado pelo microcrédito, espera-se um aumento de R\$ 6,48 no lucro. No caso da escolaridade, em que foi determinado se obtinha o grau superior ou não, quem é graduado recebe R\$ 71,52 a mais no resultado. Existe também uma diferença de gênero, sendo que quem é do gênero feminino recebe R\$ 190,35 a menos que aqueles do sexo masculino. E, finalmente, o resultado aumenta em R\$ 22,00 a cada R\$ 100,00 a mais de renda *per capita* anual.

O coeficiente de determinação, de acordo com Gujarati e Porter (2011), ( $R^2 = 1 - \frac{SQR}{SQT}$ ) é uma medida de ajustamento de um modelo estatístico linear em relação aos valores observados – variando entre 0 e 1, 2 indicando o quanto o modelo consegue explicar os valores observados. Quanto maior o  $R^2$ , mais explicativo é modelo e melhor ele se ajusta à amostra.

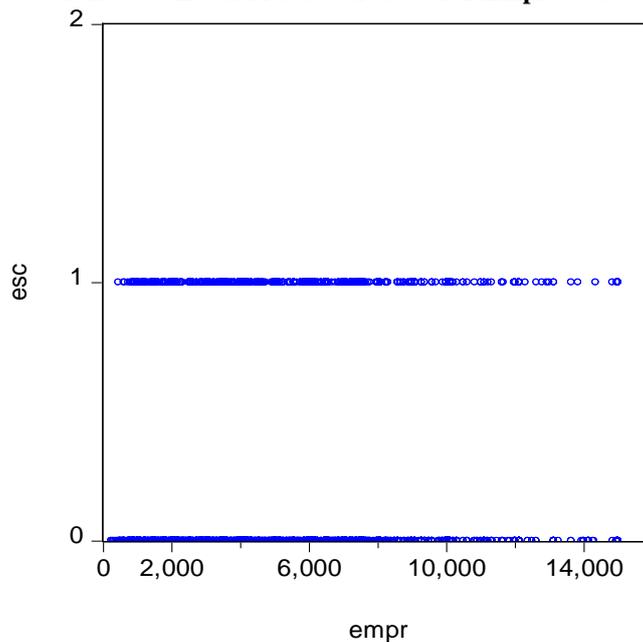
Diante de um valor de 0,03 é importante ressaltar que há outras variáveis que podem influenciar o resultado de um empreendimento, além das variáveis analisadas. Escolhas da gestão do empreendimento, burocracia, leis trabalhistas, infraestrutura, cultura, acesso à informação, dentre outros inúmeros fatores poderão influenciar o resultado financeiro e econômico dos micro e pequenos empreendedores. Ou seja, o valor do microcrédito emprestado, a escolaridade, o gênero e a renda *per capita* em questão explicam, estatisticamente, somente 3% das variações no resultado, sendo os outros 97% relacionados a outras variáveis como as elencadas anteriormente. Finalmente, o Teste-F (219,05) é válido, também, uma vez que sua probabilidade de não relevância estatística é muito próxima de zero.

Para melhor visualização desses resultados, foram elaborados gráficos que demonstram a correlação entre as variáveis.

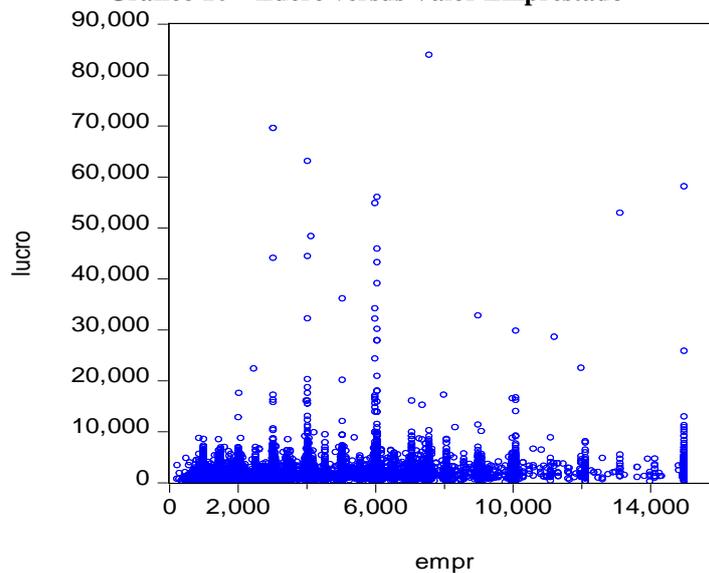


**Fonte:** Elaborado pela autora, 2016.

Com base no gráfico acima, é notável que o “0” (que não possui graduação) detém maior quantidade e amplitude no que tange ao resultado operacional anual (denominado “lucro”) do empreendimento. Se fosse o caso, também deveriam ser observados alguns *outliers* a serem auditados. No gráfico abaixo, vislumbra-se que o valor emprestado tem maior concentração até 6 mil reais, independente do grau de escolaridade, bem como torna-se mais esparsos aqueles que retiram valores acima de dez mil reais.

**Gráfico 9 – Escolaridade versus Valor Emprestado**

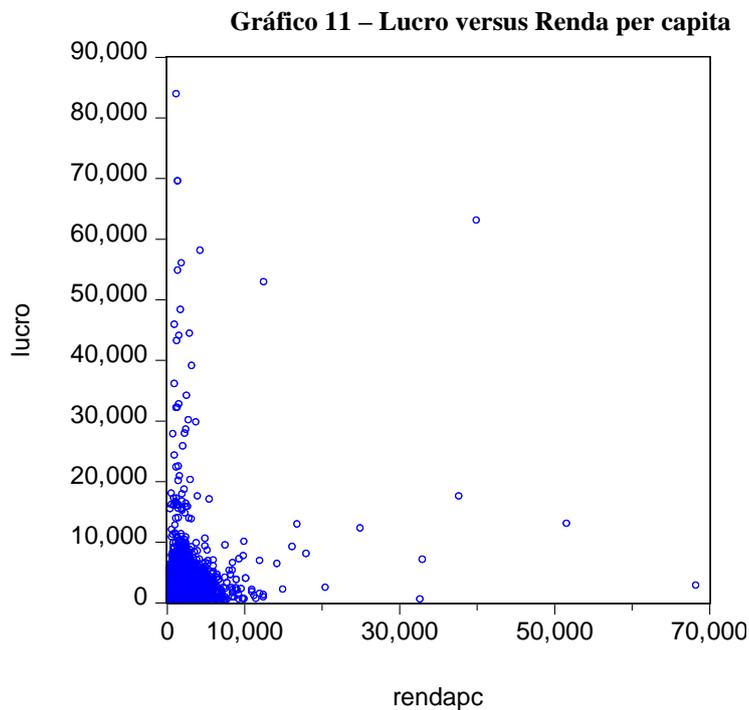
**Fonte:** Elaborado pela autora, 2016.

**Gráfico 10 – Lucro versus Valor Emprestado**

**Fonte:** Elaborado pela autora, 2016.

No gráfico acima, verifica-se que o valor emprestado de até 6 mil reais indica os maiores resultados operacionais anuais, percebendo-se, portanto, que não

necessariamente um valor de maior vulto (14 mil reais, por exemplo) vai, necessariamente, trazer maiores retornos ao empreendimento.



**Fonte:** Elaborado pela autora, 2016.

Novamente é provável, pelo gráfico acima, que seja possível auditar o valor de resultado operacional anual entre 80 e 90 mil de uma renda *per capita* aparentemente baixa (abaixo de cinco mil reais, pelo menos). A grande concentração de renda *per capita* está abaixo de dez mil reais, também sendo vislumbrado *outliers* de renda *per capita* acima de trinta mil reais. De um modo geral, a grande maioria concentra seu resultado operacional em até dez mil reais anuais, bem como sua própria renda *per capita*.

## 4 CONCLUSÃO

O presente estudo revela que o Programa Gaúcho de Microcrédito, que oferece microcrédito produtivo orientado no Estado do Rio Grande do Sul, gera estatisticamente um lucro de R\$ 6,48 a cada R\$ 100,00 de valor emprestado. Ou seja, o microcrédito pode auxiliar positivamente os micro e pequenos empreendedores.

Primeiramente, houve a revisão literária sobre o microcrédito. Verificou-se que os tomadores de microcrédito não requerem valores vultosos, pois necessitam justamente de pequenos valores. Esses valores podem ser considerados de baixo montante, mas concluiu-se que fazem a diferença para os micro e pequenos empreendedores. Esses terão, portanto, a capacidade de direcionar tais recursos para atender as suas necessidades.

Com relação à revisão sobre a história do microcrédito, concluiu-se que não há um consenso sobre o início do microcrédito, ou seja, é difícil determinar com precisão o começo do microcrédito, entretanto, há a tentativa de alocar recursos a indivíduos que não têm acesso ao crédito, possivelmente em função de informações assimétricas.

A assimetria de informações é um tópico fundamental no mercado de crédito e chegou-se à conclusão de que, quanto mais soluções houver para reduzir a seleção adversa e o risco moral, haverá mais chances de os recursos serem alocados eficientemente aos micro e pequenos empreendedores de alto risco em busca de maiores retornos nos empreendimentos. É importante buscar alternativas para distinguir os bons pagadores dos maus pagadores. Os tomadores de microcrédito geralmente são aqueles que possuem menos poupança, e por isso possuem maior propensão a consumir sendo, portanto, geralmente carentes de crédito em sua condição.

Com relação ao microcrédito no contexto brasileiro, revisou-se a construção regulatória do microcrédito, bem como os primeiros exemplos sobre o microcrédito no nosso país. Houve o destaque do Programa CRESCER e do PNMPO. Confirmações positivas dos autores contribuem com a modalidade do microcrédito brasileiro, assim como o reconhecimento de limitações e possíveis melhorias metodológicas a serem adequadas.

A respeito do microcrédito gaúcho, conclui-se que as instituições gaúchas são possíveis exemplos de como sanar a assimetria de informações. Essas buscam reduzir os

riscos das operações de crédito por meio de modalidades facilitadas e com baixa taxa de juros, atuando como intermediadores financeiros que podem deter maiores informações sobre os tomadores.

As instituições de microcrédito participantes do Programa Gaúcho de Microcrédito operaram com índices de inadimplência na média de 3% nos períodos de 2012 a 2014, confirmando a literatura de que o micro e pequeno empreendedor almejam acessar o crédito e que, quando o fazem, buscam ser adimplentes, caso sejam bem orientados. O fato de não conseguirem acessar o crédito é uma clara situação de assimetria da informação. A Teoria de Keynes mostra que os empreendedores com menor renda são aqueles que mais possuem a propensão marginal a consumir, pois não conseguem poupar e, justamente por isso, são os que mais precisam de crédito.

Já na parte empírica, a análise estatística dos dados revela que a variável empréstimo do microcrédito gaúcho efetiva, a cada R\$ 100,00 de valor emprestado, um aumento de R\$ 6,48 no resultado operacional, ou seja, contribuindo para que o empreendimento opere em condição lucrativa. Na variável escolaridade, aqueles que possuem o grau superior recebem R\$ 71,52 a mais no seu resultado.

Considerando que o trabalho é realizado no mês do dia internacional da mulher, infelizmente concluiu-se que ainda existe uma grande diferença de gênero, sendo que quem empreende e é do gênero feminino recebe R\$ 190,35 a menos que aqueles do sexo masculino. Já sobre a renda das famílias, o resultado operacional aumenta em R\$ 22,00 a cada R\$ 100,00 a mais de renda *per capita* anual. Portanto, quanto maior a renda por pessoa na família, maiores os retornos recebidos. O lucro inicia-se, desconsiderando todas as variáveis, ou seja, a constante da regressão, em R\$ 1.068,00.

Outra importante conclusão: as variáveis analisadas não possuem forte correlação com o resultado operacional, em outras palavras, o fato de um micro e pequeno empreendedor suceder e obter retornos lucrativos no seu negócio tem outros prováveis fatores explicativos que não os analisados neste estudo, tais como: acesso à informação, estratégia, capacidade de empreender, visão de negócio, incentivos fiscais, leis trabalhistas, burocracia, condições de mercado, entre outros. São inúmeros os fatores que podem levar ao sucesso de um negócio e, embora se verifique que a

qualificação (grau superior) eleve a lucratividade, um fator isolado não explica todo o sucesso.

O trabalho possui uma análise econométrica bastante limitada. Em função de restrições de tempo e de análise, não foram elaborados estudos aprofundados sobre a temática. Para trabalhos futuros, poderia ser estudada outra metodologia mais adequada para a qualidade dos dados, gerando inferências que agreguem conclusões mais oportunas.

Por último, as contribuições teóricas são de extrema importância, mas é a aplicação empírica que leva a conclusões e contribuições reais, portanto, espera-se que o Governo apóie mais ativamente medidas como essa, pois existem intervenções no meio econômico que são positivas e, quando acompanhadas de análises e de estudos qualificados, torna-se possível impactar a vida não só dos gaúchos, mas de toda a nação brasileira.

## REFERÊNCIAS

ADLER, M.; WALDSCHMIDT, S. “Microfinance 3.0” – Perspectives For Sustainable Financial Service Delivery. Kohn, D. **Microfinance 3.0**, Berlin: Springer Berlin Heidelberg, 2013. p.123-138.

AGHION, B.A.; MORDUCH, J. **The Economics Of Microfinance**. London: The Mit Press, 2005.

ALVES, S.D.D.S.; SOARES, M.M. **Microfinanças: Democratização do Crédito no Brasil e Atuação do Banco Central**. Brasília: BCB, 2004.

AKERLOF, G.A. The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. **The Quarterly Journal Of Economics**, Cambridge, p. 488-500, 1970.

ANDRADE, M.M.T.; DINIZ, E.H. Articulação Política Na Avaliação Da Inclusão Financeira Promovida Pelo Banco Central Do Brasil. **Revista Organizações & Sociedade**, Salvador, v. 23, n. 76, p. 150-171, jan./mar. 2016. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/osoc/v23n76/1413-585X-osoc-23-76-0150.pdf>>. Acesso em: 17 jan. 2016.

ARAÚJO, A.E.; CARMONA, C.U.M. Eficiência das Instituições de Microcrédito: uma Aplicação de Dea/Vrs no Contexto Brasileiro. **Production**, v. 25, n. 3, p. 701-712, jul./set. 2015. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/prod/v25n3/0103-6513-prod-142013.pdf>>. Acesso em: 01 fev. 2016.

ASAF NETO, A. **Mercado Financeiro**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

BACEN. BRASIL: **O Desafio do Crescimento**. Apresentação de Henrique de Campos. Rio de Janeiro, 2006.

BACEN. BRASIL: **Relatório de Inclusão Financeira**. Brasília, 2010. Disponível em: <[https://www.bcb.gov.br/Nor/relincfin/relatorio\\_inclusao\\_financeira.pdf](https://www.bcb.gov.br/Nor/relincfin/relatorio_inclusao_financeira.pdf)> . Acesso em: 19 dez. 2015.

BANCO DO NORDESTE. **Crediamigo**. [S.l.], 2015. Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br/crediamigo>>. Acesso em: 02 out. 2015.

BANRISUL. **Sistema Cubo Microcrédito**. Porto Alegre, set. 2015.

BARBOSA, C.G.; TEIXEIRA, M.A.; DAMASCENO, W.S. **A Experiência Dos Programas De Microfinanças Do Banco Do Nordeste**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2012.

BARONE, M.; LIMA, P.F.; DANTAS, V. R. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BARONE, F.M.; SADER, E. Acesso ao Crédito no Brasil: evolução e perspectivas. **Revista Administração Pública [online]**. 2008, v.42, n.6, p. 1249-1267. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rap/v42n6/12.pdf>>. Acesso em: 01. jul. 2015.

BOYÉ, S.; HAJDENBERG, J.; POURSAT, C. **Le Guide De La Microfinance: microcrédit et épargne por lê développement**. França, Editora Eyrolles, 2009. Capítulo 15, p. 308-3313.

BRAGA, T. S. **Programas Públicos de Microcrédito Produtivo Orientado: uma Avaliação da Eficácia do Crediamigo para a Inserção da População de Baixa Renda do Setor Informal no Mercado de Crédito**. 2011. 167 f. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2011.

BRASIL. **Constituição Federal de 1988**. Brasília, 1988. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Constituicao/Constituicao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm)>. Acesso em: julho de 2015.

BRASIL. **Programa Crescer Baixa Juros Do Microcrédito Para Milhões De Empreendedores**. Brasília, 2011. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/noticias/arquivos/2011/08/24/programa-crescer-pode-transformarsonho-de-ter-renda-e-independencia-em-realidade-diz-dilma>>. Acesso em: 12 out. 2015.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Relatórios Trimestrais do Microcrédito**. Brasília, 2015. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/pnmpo/banco-de-dados.htm>>. Acesso em: 20. dez. 2015.

CARVALHO, C.E. **Do Microcrédito às Microfinanças: Desempenho Financeiro, Dependência de Subsídios e Fontes de Financiamento: uma Contribuição à Análise da Experiência Brasileira**. São Paulo: Editora da PUC-SP, 2006.

CARVALHO, C.E.; ABRAMOVAY, R. **O Difícil e Custoso Acesso ao Sistema Financeiro e Sistema Financeiro e as Micro E Pequenas Empresas – Diagnósticos e Perspectivas**. Brasília: SEBRAE, 2004. Centro de Estudos em Sustentabilidade - FGV-EAESP, 2008.

CARVALHO, D.M. *et al.* Ênfase Dos Programas De Microcrédito Em Sustentabilidade E Viabilidade Financeira: Distanciamento Do Objetivo Social De Combate À Pobreza? In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL -SOBER, 47, Porto Alegre, **Anais...** Porto Alegre, 2009.

CHAVES, E. **Sistema De Financiamento Através Do Microcrédito: Fundamentação Teórica e suas Aplicações no Brasil**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2014. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/109406/000935282.pdf?sequence>>. Acesso em: 15 out 2015.

CHRISTEN, R.P. **Financial Services That Clients Need: The 3.0 Business Models, Reconciling Outreach with Sustainability.** Kohn, D., *Microfinance 3.0*, pp.105-122. Springer Berlin Heidelberg, 2013.

CLOUGHERTY, T. **Microfinance: Harnessing Enterprise To Fight Poverty.** Globalisation Institute London, 2006.

COELHO, F.C. **Duas Faces da Mesma Moeda: Alcance e Limites das Microfinanças na Luta contra a Pobreza.** Dissertação (Mestrado em Economia) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

COSTA, L.M. **O Microcrédito e a Geração de Emprego e Renda no Norte de Minas: Ênfase ao Crediamigo do Banco do Nordeste.** Dissertação (Mestrado em Economia) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2001.

COSTA, F.N. **Microcrédito no Brasil.** Texto para Discussão. IE/UNICAMP n. 175, abr. 2010.

DEQUECH, D. Instituições e a Relação entre Economia e Sociologia. **Revista Estudos Econômicos**, v. 41, n. 3, p. 599-619, jul./set. 2011. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ee/v41n3/a05v41n3.pdf>>. Acesso em: 10 jan. 2016.

DORNELAS, J.C.A. **Empreendedorismo: Transformando Idéias em Negócio.** Rio de Janeiro: Campus, 2001.

FARRANHA, A.C. **Olhares Sobre a Pobreza: entre o Global e o Local – A Experiência Do Microcrédito No Município De Vitoria.** 2005. 272 f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Departamento de Ciência Política, do Instituto de Filosofia e Ciências Humana da Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2005.

FORTUNA, E. **Mercado Financeiro.** 13. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

GAIGER, L.I. As Organizações do Terceiro Setor e a Economia Popular Solidária. **Revista Ciências Sociais**, São Leopoldo, Unisinos, 2001.

GARCIA, L.F. O Duro Aprendizado Do Negócio Próprio. **Revista Sala do Empresário**, São Paulo, n. 8, 2007.

GONZALEZ, L.E.; OLIVEIRA, L.C.; DINIZ, E.H. **Microcrédito Produtivo no Brasil: Histórico Recente e Condicionantes de Desenvolvimento.** Fundação Getúlio Vargas, Anuário de Pesquisa, 2013-2014. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/apgvpesquisa/article/viewFile/58227/56696>>. Acesso em: <17 jan.2016>.

GUJARATI, D.N; PORTER, D.C. **Econometria Básica.** New York: McGraw-Hill, 2011.

GULLI, H. **Microfinance and Poverty: Questioning The Conventional Wisdom.** Washington, DC: Inter-American Development Bank, 1998.

GUNN, L.; NOVAIS, M.E. **Inclusão Bancária E Responsabilidade Socioambiental Do Sistema Financeiro.** Seminário Regulamentação do Art. 192 da Constituição Federal: Desenvolvimento e Cidadania. São Paulo, 29 e 30.4.2010. Disponível em: <[http://www.sinal.org.br/artigo192/Seminario\\_Sinal\\_e\\_Ipea/Artigo%20Idec%20Regulamenta%C3%A7%C3%A3o%20do%20Art.192%20da%20CF.pdf](http://www.sinal.org.br/artigo192/Seminario_Sinal_e_Ipea/Artigo%20Idec%20Regulamenta%C3%A7%C3%A3o%20do%20Art.192%20da%20CF.pdf)>. Acesso em: <16 jan.2016>.

HAASE, D. **Microcredit and Credibility.** Perspectives on Global Development and Technology, v. 9. 2010.

HILLBRECHT, R. **Economia Monetária.** São Paulo: Atlas, 1999.

HOLLIS, A.; SWEETMAN, A. **The Evolution Of A Microcredit Institution: The Irish Loan Funds: 1720-1920.** Toronto: University of Toronto, 1996. (Working Paper, 96-01).

HOLLIS, A.; SWEETMAN, A. **Microcredit: What Can We Learn From The Past?** World Development, London, 1998.

HOLLIS, A. **Women and Credit: Researching the Past, Refiguring the Future.** Calgary, 1999.

ISLAM, T. **Microcredit and Poverty Alleviation.** Ashgate Publishing, 2012.

KEYNES, J.M. **The General Theory of Employment, Interest and Money.** London: Macmillan Press, 1936.

KWITKO, E.E. B. **Quem É O Agente De Crédito - Papel Do Agente No Sistema De Microcrédito.** CEPAM, SP.

LUCAS JUNIOR, R. Why Doesn't Capital Flow from Rich Countries to Poor Countries? **The American Economic Review**, p. 92-96, May 1990.

LUCCHESI, E. P.; BARROS FILHO, M. R. C. Estudo das Variáveis Operacionais e Conjunturais sobre o Market Value das empresas de Carnes e Derivados no Brasil. **Revista Gestão.Org**, v. 13, n. 1, 2015. p 79-92. Disponível em: <<http://www.revista.ufpe.br/gestaoorg/index.php/gestao/article/viewFile/656/367>>. Acesso em: 22 fev.2016.

MACFARLANE, A. **The Dimensions of Famine.** Working paper, Department of Anthropology, Cambridge University, 2002.

MATIN, I.; HULME, D.; RUTHERFORD, S. Finance for the Poor: From Microcredit to Microfinancial Services. **Journal of Development Economics**, v.14, p.271-274, 2002.

MATOS, F. de; MACAMBIRA, J.; CACCIAMALI, M.C. **A Atividade e a Política de Microcrédito no Brasil: Visões sobre sua Evolução e Futuros Desafios**. IDT-USP. Fortaleza, 2014.

MCLAUGHLIN, E. **Financial Regulation and Microcredit**. Queens University, 2008, 24p.

MENDES, C.M.D.V.; PÔRTO JUNIOR, S. **Assimetria de Informação e Incentivos na Formação do Capital Humano - Uma Análise Teórica Sobre o Caso do Programa Bolsa Família...** In: XIV Encontro regional de Economia - ANPEC/NE e Forum BNB de desenvolvimento, 2009, Fortaleza. XIV Encontro Regional de Economia e o Fórum BNB de Desenvolvimento, 2009.

MONZONI, M. **Impacto Em Renda Do Microcrédito**. São Paulo: Petrópolis: FGV, 2008.

MURDOCH, J. The Microfinance Promise. **Journal of Economic Literature**. Vol. XXXVII, p. 1569–1614, 1999. Disponível em: <[http://www.nyu.edu/projects/morduch/documents/microfinance/Microfinance\\_Promise.pdf](http://www.nyu.edu/projects/morduch/documents/microfinance/Microfinance_Promise.pdf)>. Acesso em: 24 dez. 2015.

MUNIZ, L. R.; DUARTE, S. P. X.; PEREIRA, V.S. **Pobreza e Exclusão Social: notas sobre um debate em curso e suas implicações na definição de políticas públicas**, 2011. Disponível em :<[http://www.joinpp.ufma.br/jornadas/joinpp2011/CdVjornada/JORNADA\\_EIXO\\_2011/IMPASSES\\_E\\_DESAFIOS\\_DAS\\_POLITICAS\\_DA\\_SEGURIDADE\\_SOCIAL/POBREZA\\_E\\_EXCLUSAO\\_SOCIAL.pdf](http://www.joinpp.ufma.br/jornadas/joinpp2011/CdVjornada/JORNADA_EIXO_2011/IMPASSES_E_DESAFIOS_DAS_POLITICAS_DA_SEGURIDADE_SOCIAL/POBREZA_E_EXCLUSAO_SOCIAL.pdf)>. Acesso em: 18 de jan. de 2016.

NERI, M.C. **A Nova Classe Média**. Rio de Janeiro: Centro de Políticas Sociais, Instituto Brasileiro de Economia - FGV -CPS, 2008.

NERI, M. **Microcrédito: o Mistério Nordeste e o Grameen Brasileiro: Perfil e Performance dos Clientes do CrediAmigo**. São Paulo: Editora FGV, 2008.

NICHTER, S.; GOLDMARK, L.; FIORI, A. **Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro**. BNDES, 2002. Disponível em: <[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/Publicacoes](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes)>. Acesso em: outubro de 2015.

OLIVEIRA, D.C.d.; GUIMARÃES, L.d.O. Perfil Empreendedor e Ações de Apoio ao Empreendedorismo: o NAE/SEBRAE Em Questão. In: ENANP AD - Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração. 27. 2003, Atibaia. **Anais ...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2003.

PEREIRA, G.D.d.O. **Efeitos do Micro Crédito sobre o Fortalecimento dos Microempreendimentos e sobre as Condições de Vida dos Microempreendedores: um Estudo no CEAPEIPB, no Período de 2001 a 2004**. Dissertação (Mestrado em

Economia) - Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós Graduação em Economia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2005.

PINHEIRO, M.A.H. **Cooperativas De Crédito: História da Evolução Normativa no Brasil**. 5 ed. Brasília: BCB, 2007.

PINHO, R.M. **Informalidade é Hoje o Maior Desafio do Trabalhismo**. PLANET FINANCE. PlaNet Rating BluSol, SC, 2001.

PIZA, C.C.T. **Microfinanças no Brasil: Afinal, Existe um Trade-off entre o Foco na Pobreza e a Sustentabilidade Financeira?** Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Ciências Econômicas. Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2005.

PRAHALAD, C. K. **A Riqueza Na Base Da Pirâmide: como Erradicar a Pobreza com o Lucro**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

RAY, D. **Development Economics**. Princeton University Press, 1998.

RIGO, A.S. **Moedas Sociais e Bancos Comunitários No Brasil: Aplicações e Implicações, Teóricas e Práticas**. Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2014.

ROBINSON, M. S. **The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor**. Washington, 2001.

RODRIGUES, G.W.A. **Estratégias De Inclusão Financeira No Enfrentamento Da Pobreza: Inclusão Bancária Dos Beneficiários Do Programa Bolsa Família**. Universidade de Brasília – UnB, 2014. Disponível em: <[http://bdm.unb.br/bitstream/10483/11639/1/2014\\_GustavoWendeldeAndradeRodrigues.pdf](http://bdm.unb.br/bitstream/10483/11639/1/2014_GustavoWendeldeAndradeRodrigues.pdf)>. Acesso em: 16 jan.2016.

ROODMAN, D. **Due Diligence: An Impertinent Inquiry into Microfinance**. Washington: Center for Global Development, 2012.

ROODMAN, D. **Armageddon or Adolescence? Making Sense of Microfinance's Recent Travails**. Microfinance 3.0, pp. 13-40. Springer Berlin Heidelberg, 2013.

RHYNE, E.; OTERO, M. **Financial Services for Microenterprises: Principles and Institutions**. The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor. Kumarian Press, 1994.

RUAS, C. et al. **A Política e a Atividade de Microcrédito como Instrumentos de Geração de Trabalho e Renda e Inclusão Produtiva**. Brasília, DATAUNB, 2015.

SANTOS, A.R.d. **Metodologia Científica A Construção Do Conhecimento**. Rio de Janeiro: DP & A Editora, 1999.

SCHREINER, S. **Informal Finance And The Design Of Microfinance**. Development in Practice, 2001.

SCULLY, N. **Microcredit: No Panacea For Poor Women**, Global Development Research Center, 2004

SHETTY, S. **Microcredit, Poverty and Empowement: Exploring the Connections**. Perspectives on Global Development and Technology, v. 9, 2010.

SILVA, E.N.D; PORTO JUNIOR, S.d.S. Sistema Financeiro E Crescimento Econômico: Uma Aplicação De Regressão Quantílica. **Econ. Apl. [online]**, v.10, n.3, p. 425-442, 2006.

SILVA, R.V.D.M. As Diferentes Metodologias de Microcrédito no Mundo e no Brasil. **Revista Tecnologia de Crédito**, SERASA, n. 63, 2007.

SIMANOWITZ, S. **Microfinance for The Poorest: A Review Of Issues And Ideas For Contribution Of Impact**. Microfinance Gateway, 2002

SMITH, A. **A Riqueza das Nações**. Londres, 1776.

SOARES, M.M.; MELO SOBRINHO, A.D.D.M., **Microfinanças: o Papel do Banco Central do Brasil e a Importância do Cooperativismo de Crédito**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2008. Disponível em: <[https://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/livro\\_microfinan%E7as\\_internet.pdf](https://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/livro_microfinan%E7as_internet.pdf)> Acesso em: 10 out. 2015.

STIGLITZ, J.E.; WEISS, A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. **The American Economic Review**, v. 71, n. 3, p. 393-410, Jun., 1981.

WEBER, R. **Microfinance Beyond the Standard? Evaluating Adequacy and Performance of Agricultural Microcredit**. Microfinance 3.0, p.139-153. Springer Berlin Heidelberg, 2013.

WIEST, R.; BALBINOTTO NETO, G. Assimetria de informação e garantias no mercado de crédito: o caso das operações de penhor. **RJLB**, v. 21, n. 2, 2015.

YUNUS, M. **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo: Ática, 2003.

YUNUS NEGÓCIOS SOCIAIS. **Negócios Sociais**. Disponível em: <<http://www.yunusnegociossociais.com/#!muhammad-yunus/cgqf>>. Acesso em: 25 out. 2015.

ZOUAIN, D.M.; BARONE F.M.; ESTELLA, J. **Estudo sobre o Mercado dos Cartões de Crédito no Brasil e sua Relação com as Pequenas e Micro Empresas**. Brasília: SEBRAE, 2007.