

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

**CRÉDITO MASSIFICADO X MICROCRÉDITO:
A ESTRATÉGIA DOS BANCOS PARA CONQUISTAR NOVOS
MERCADOS**

RONEY AFONSO MAIOLI

Porto Alegre

2005

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

**CRÉDITO MASSIFICADO X MICROCRÉDITO:
A ESTRATÉGIA DOS BANCOS PARA CONQUISTAR NOVOS
MERCADOS**

Autor: RONEY AFONSO MAIOLI

Orientador: Professor Dr. RONALD HILLBRECHT

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do grau de Mestre em Economia Aplicada, modalidade Profissionalizante, com ênfase em Mercados Financeiros.

Porto Alegre

2005

FICHA CATALOGRÁFICA

M217c

MAIOLI, Roney Afonso

Crédito massificado X microcrédito: a estratégia dos Bancos para conquistar novos mercados/ Roney Afonso Maioli - Porto Alegre, UFRGS/FCE/PPGE, 2005.

125 f

Diss. (Mestr.) PPGE/FCE/UFRGS

1. MICROCRÉDITO 2. CRÉDITO MASSIFICADO.
3. micro e pequenas empresas. 4. Título

CDU

SUMÁRIO

Introdução	7
1 Intermediação Financeira; Abordagem Teórica	11
1.1 Introdução.....	11
1.2 Intermediários Financeiros.....	12
1.3 Custos de Transação.....	15
1.3.1 Informação Assimétrica.....	16
1.3.1.1 Seleção Adversa.....	16
1.3.1.2 Risco Moral.....	17
1.3.2 Ferramentas de Resolução dos Problemas de Seleção Adversa.....	19
1.3.3 Ferramentas de Resolução dos Problemas de Risco Moral.....	22
1.4 Administração do Risco de Crédito.....	25
1.4.1 Mecanismos para Controlar Riscos de Crédito.....	27
1.5 Conclusões do Capítulo 1.....	33
2 A Experiência do Microcrédito	35
2.1 Introdução.....	35
2.2 Conceito e Objetivos do Microcrédito.....	36
2.3 Princípios do Microcrédito.....	38
2.4 Tipologia das Instituições de Microcrédito no Brasil.....	41
2.5 Legislação Brasileira para o Microcrédito.....	46
2.6 Resolução dos Problemas de Informação Assimétrica no Microcrédito.....	48
2.6.1 Empréstimos de Responsabilidade Solidária.....	55
2.6.2 Leasing–Arrendamento Mercantil; Alternativa de Financiamento.....	59
2.7 Banco Grameen - Experiência Internacional de Microcrédito.....	63
2.8 CEAPes - Experiência de Microcrédito no Brasil e outros exemplos.....	69
2.9 Conclusões do Capítulo 2.....	75

3 A Experiência do Crédito Massificado	79
3.1 Introdução.....	79
3.2 O Fenômeno da Popularização do Crédito no Brasil.....	85
3.3 Operacionalização do Crédito Massificado.....	95
3.3.1 Principais Linhas de Crédito Massificadas Operadas pelos Bancos de Varejo (O Exemplo do Banco do Brasil S.A.).....	99
3.3.2 Banco Popular do Brasil.....	101
3.4 Novas Tecnologias no Setor Bancário – Um Facilitador à Disseminação do Crédito.....	103
3.4.1 Terminais Automáticos (ATMs).....	106
3.4.2 Cartões Magnéticos.....	107
3.4.3 Home/Office Banking.....	108
3.5 Respostas do Crédito Massificado aos Problemas de Informação Assimétrica.....	110
3.6 Conclusões do Capítulo 3.....	114
Considerações Finais (À guisa de conclusão)	117
Referências Bibliográficas	121

RESUMO

Esta dissertação tem como objetivo analisar a realidade atual do crédito de varejo, identificando a recente opção das grandes redes bancárias brasileiras em expandi-lo de forma maciça. O exame desta realidade, permeada no universo da microfinança, suas causas, efeitos e facilitadores, permite um entendimento acerca das especificidades deste comportamento dos bancos que, após o Plano Real, voltaram-se agressivamente para o aumento do número de clientes e expansão do crédito.

Busca-se contextualizar, inicialmente, a abordagem teórica da intermediação financeira, enfatizando o papel dos intermediários financeiros, a importância dos custos de transação e as ferramentas para resolução dos problemas de seleção adversa e risco moral característicos da informação assimétrica. Além disso, o processo de administração do risco de crédito, e os mecanismos para controlar tal risco, adquirem importância ímpar para o desenvolvimento dos aspectos de microfinanças e massificação de crédito abordados.

Para tanto, necessitou-se adentrar no universo do microcrédito buscando compreender essa realidade: seus princípios e objetivos, sua tipologia e principais experiências; e, confrontando-a com aquela concernente ao crédito massificado, verificar o sustentáculo mercadológico e como são resolvidos os problemas de informação assimétrica.

Concluiu-se que, se ambos, de alguma forma, são direcionados a segmentos de baixa renda, micro e pequenas empresas, o setor informal e os assalariados, seus objetivos são bastante diversos. O microcrédito enfoca claramente o crédito produtivo e, através dele, busca meios de combater a miséria e a pobreza. O crédito massificado, assim chamado o movimento das grandes instituições bancárias de varejo na ampla disseminação das operações de crédito ao consumidor, apresenta interesses que não se limitam ao crédito produtivo, mas expandem-se nas operações de crédito de consumo.

Por fim encontraram-se justificativas mercadológicas adequadas e respostas eficazes aos problemas de informação assimétrica característicos de cada uma das estratégias.

ABSTRACT

The objective of this dissertation is to analyze the current reality of retail credit, identifying the recent option of Brazilian large bank chains of expanding it in a massive way. Examining this reality, permeated in the universe of the micro-finance, its causes, effects and facilitators, allows us to understand about the specificity of this bank behavior that, after "Plano Real", turned aggressively to increasing the number of clients and credit expansion.

It is intended to demonstrate in a context, initially, the theoretical approach of the financial intermediation, emphasizing the role of the financial intermediaries, the importance of transaction costs and the tools for the resolution of adverse selection problems and moral risk, characteristics of asymmetric information. Besides, the credit risk administration process and the mechanisms to control such a risk take odd importance on the development of micro-financial aspects and credit massiveness here approached.

Therefore, it was needed to enter in the micro-credit universe trying to understand that reality: its principles and goals, its typology and main experiences; and confronting it to that regarding to the mass credit, to verify the market support and how asymmetric information problems are solved.

It was concluded that, if both, in some way, are directed to the segments of low income, micro and small companies, informal and salaried sectors, its objectives are quite diverse. The micro-credit clearly focuses the productive credit and, through it, searches ways of combating the misery and the poverty. The mass credit, as the movement of large bank institutions of retail is called, in the wide dissemination of credit operations to the consumer, presents interests that are not limited to the productive credit, but that expand in the operations of consumption credit.

At last, it was found appropriate market justifications and effective answers to the characteristic asymmetric information problems of each one of the strategies.

INTRODUÇÃO

Para um profissional do mercado financeiro, acostumado com as demandas específicas dos clientes interessados em obter equacionamento para os seus problemas, tanto no que diz respeito a simples serviços bancários de pagamento e recebimento de contas; depósitos; aplicações; remessas e saques; como a ter acesso a empréstimos e financiamentos; a dinâmica bancária apresenta uma condição rara para conhecimento e interpretação deste ambiente.

Mercados e instituições financeiras afetam a vida diária das pessoas de forma muito contundente sendo, por isso, alvo de preocupações de todas as classes sociais: da classe política à empresarial; dos economistas aos matemáticos; dos legisladores aos sociólogos; do rico e do pobre.

Por isso, nada melhor que buscar no conhecimento racional, nos meios acadêmicos, as explicações para certos eventos do nosso cotidiano.

Até bem pouco tempo, a população que tinha acesso a bancos, no país, era formada, em sua grande maioria, por poupadores; outros usuários clássicos dos serviços bancários como: correntistas, funcionários públicos, profissionais liberais, empresas e seus dirigentes e, incentivada principalmente pelos programas de financiamentos governamentais, a classe rural. Esta situação significava que a maioria da população, de certa forma, estava alijada dos bancos. Afinal de contas, até então, necessitava-se de recursos monetários para relacionar-se com bancos.

Ora, os bancos mudaram. A sofisticação dos mercados financeiros, a evolução da tecnologia, a informática, a globalização e a necessidade de sobrevivência, obrigaram os bancos a buscarem novas alternativas para produtos e serviços que os mantivessem como um dos importantes indutores da eficiência econômica.

Atualmente, os bancos de varejo em geral, buscam amealhar a maior quantidade de clientes, inclusive das classes C, D e E - que antes quase não tinham

incentivo para relacionar-se com eles – com vistas a compor um portfólio diversificado de atuação, objetivando conquistar fatias de mercado e, por extensão, maior performance nos seus resultados.

É o caso daquela humilde senhora, de mais ou menos 60 anos, empregada de uma fábrica, com parcos rendimentos, que procurava, no saguão da sala de auto-atendimento de uma agência do Banco do Brasil S.A., um funcionário que lhe ensinasse a manusear o terminal automático, com o objetivo de “financiar-se” através de um empréstimo chamado CDC-Crédito Direto ao Consumidor.

A “massificação do crédito”, no Brasil, é o mote originário que pretendemos interpretar, à luz da racionalidade acadêmica.

O objetivo precípua desta dissertação é analisar a realidade deste fenômeno, confrontando-o com o Microcrédito.

Para os fins deste trabalho, definimos o conceito de popularização de crédito como um movimento de expansão das carteiras de crédito dos bancos ocorrido, principalmente, a partir de 1996, cujo objetivo é a bancarização de micro e pequenas empresas, aposentados e trabalhadores em geral, do mercado formal e informal.

No que concerne ao objetivo conceitual do Microcrédito, este traduz-se pelo provimento do crédito produtivo a micro e pequenos empreendedores que não tem acesso ao sistema financeiro tradicional.

Pretendemos verificar se o sustentáculo mercadológico desta popularização de crédito conforma-se com os princípios e objetivos inerentes ao Microcrédito e, de que forma ambas as experiências encontram respostas aos problemas de informação assimétrica.

Inicia-se esse trabalho pela contextualização da abordagem teórica da intermediação financeira, dos intermediários financeiros, e qual a sua função nos mercados financeiros.

Em seguida iremos discorrer sobre o papel dos custos de transação buscando entender por que eles justificam a presença dos intermediários financeiros.

Para compreendermos de maneira mais completa a estrutura desses mercados temos que nos voltar para o papel da informação. A desigualdade na informação, que existe entre os agentes que operam nestes mercados é, a nosso ver, a principal fonte geradora de conflitos de interesses entre as partes, trazendo à tona os problemas de informação assimétrica e suas conseqüências: a seleção adversa, que ocorre antes da transação; e o risco moral, posterior a transação.

O perfeito entendimento de como o mercado age em decorrência dos problemas de informação assimétrica e as soluções propostas para ajudar a resolver os problemas de seleção adversa e risco moral são, enfim, o objetivo a ser alcançado, na construção teórica do primeiro capítulo deste trabalho.

Além disso, o processo de administração do risco de crédito e os mecanismos para controlar tal risco adquirem importância ímpar para o desenvolvimento dos aspectos de microfinanças e massificação do crédito que pretendemos comentar.

À luz da teoria, queremos analisar a realidade atual do crédito popularizado identificando a recente opção das grandes redes bancárias brasileiras no universo da Microfinança, suas causas, efeitos, dificultadores e facilitadores, procurando compensar a redução dos juros e a queda de rentabilidade, com um agressivo aumento no número de clientes e expansão do crédito.

Paralelamente, iremos analisar o conceito de Microcrédito, sua forma e regulamentação, suas principais experiências e a sustentação, nos seus mecanismos, das políticas de expansão de crédito pelas grandes redes de bancos nacionais, tendo como exemplo específico o Banco do Brasil S.A.

Conceitualmente, o microcrédito restringe-se ao crédito produtivo, entretanto algumas instituições propõem expandi-lo para as operações de consumo, sem restrições. Esta comparação entre a função conceitual do microcrédito e a atual

abordagem do crédito massificado nos instiga a encontrar suas justificativas, semelhanças e diferenças, e suas relevâncias como ferramentas que cumprem o papel de beneficiar as camadas mais pobres da sociedade.

Nos capítulos seguintes são levantados os aspectos inerentes aos conceitos de microfinanças e massificação de crédito – o primeiro por ser estratégia importante, cuja modelagem tem servido de programa alternativo ao crédito tradicional, com o objetivo de levar o crédito produtivo às camadas menos favorecidas do planeta, surgindo como uma das soluções para erradicar a pobreza do mundo; o segundo, por representar uma estratégia alternativa dos bancos de varejo, no universo do crédito, com pretensões de atingir inclusive os segmentos de baixa renda, buscando ampliar seus nichos de negócios.

Intuímos que ambas as estratégias possuem aspectos comuns e respostas próprias aos problemas de informação assimétrica do mercado financeiro.

No segundo capítulo pretende-se discutir, em seus vários aspectos, a teoria da microfinança, seus princípios e objetivos, sua tipologia e principais experiências nacional e internacional e, por fim, conhecer como são resolvidos os problemas referentes a informação assimétrica no microcrédito.

Já, no terceiro capítulo, tratamos da popularização do crédito, sua operacionalização e principais linhas utilizadas, os facilitadores e a sua evidência como alternativa importante de resolução dos aspectos inerentes aos problemas de risco de crédito gerados pela informação assimétrica.

Nosso interesse é demonstrar, afinal, á luz da teoria, que a popularização do crédito, no Brasil, vem sendo uma alternativa consistente para as estratégias dos bancos de varejo, aproximando-se dos objetivos da microfinança e, como ela, resolvendo com competência os problemas gerados pela informação assimétrica do mercado financeiro.

CAPÍTULO 1

INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA; ABORDAGEM TEÓRICA

1.1 Introdução

Para compreendermos a importância e os efeitos da intermediação financeira nos mercados financeiros, torna-se necessário conhecer um pouco da sua estrutura geral e seu funcionamento, bem como os principais problemas que se apresentam, cuja atuação dos intermediários financeiros auxilia a resolver.

Este capítulo procura sintetizar, para os objetivos que pretendemos atingir, um pouco do que são intermediários financeiros e para que servem, buscando entender o papel dos custos de transação e informação inerentes ao mercado financeiro.

Para isso, torna-se necessário discorrer, também, sobre a teoria existente no que tange a informação assimétrica e o seu resultado: seleção adversa e risco moral, responsáveis pelos principais problemas enfrentados no mercado financeiro, e como os seus intermediários (agentes financeiros), respondem a essa importante questão.

Por fim, também sinteticamente, iremos abordar uma parte específica do crédito - aquela sobre a administração do risco de crédito e os principais mecanismos utilizados para o abrandamento deste risco – com a finalidade de nos capacitarmos a entender, sob essa ótica, a realidade atual do microcrédito e o fenômeno do crédito popularizado.

1.2 Intermediários Financeiros

Os intermediários financeiros (Minsky, 2000) tem como função essencial atuarem como canalizadores dos fundos dos poupadores, também chamados emprestadores, para os investidores ou tomadores.

Caracterizam-se como poupadores/emprestadores aqueles indivíduos ou organizações que apresentam renda maior que seus gastos e, portanto, aptos a transacionarem suas sobras entre os investidores/tomadores que, ao contrário, necessitam que seus gastos e investimentos sejam financiados pelos primeiros.

Essa transferência de fundos pode se processar diretamente entre o poupador e o tomador, sendo que este recebe os recursos e emite, em troca, títulos baseados na sua renda ou ativo futuro.

A transferência de fundos diretamente entre as partes, quase sempre, apresenta dificuldades. Por exemplo: o tempo e dinheiro gastos na realização das transações financeiras; na elaboração de contratos; no levantamento de informações nem sempre disponíveis, ou confiáveis; na procura de potenciais emprestadores e/ou investidores, etc.

Imagine cada indivíduo, ou organização, possuidores de reservas para emprestar obrigando-se a arcar com os custos em contratar especialistas para resolver esses problemas.

Da mesma forma, dificilmente os tomadores/investidores aceitariam responsabilizar-se por tais encargos que, ao final, aumentariam sobremaneira os custos de financiamento.

A outra modalidade de movimentação de fundos entre poupadores e tomadores se realiza através do processo chamado de financiamento indireto, visto envolver entidades intermediárias também chamadas de intermediários financeiros, representados pelos bancos, fundos mútuos, companhias de seguro, cooperativas de crédito etc.

Os intermediários financeiros são responsáveis por transacionar entre os poupadores e os tomadores contribuindo, através dos mercados financeiros, para o alcance da eficiência econômica, considerando-se que sua atuação permite solucionar os problemas identificados no financiamento direto entre poupadores e tomadores.

Os intermediários financeiros e o financiamento indireto adquirem papel fundamental nos mercados financeiros porquanto diminuem, substancialmente, os custos e o risco inerentes às operações realizadas através das transferências de fundos entre poupador e tomador.

Ao desenvolver atividades como compartilhamento do risco; dar liquidez e prover o sistema de informações; os intermediários financeiros possibilitam que os agentes e gastadores sejam beneficiados, fazendo com que os primeiros possam fornecer fundos indiretamente aos últimos, reduzindo substancialmente os custos, diversificando o portfólio de ativos dos poupadores, facilitando a troca de um ativo por outro, produzindo e disseminando informações que visam garantir oportunidades negociais e os retornos dos financiamentos.

A intermediação financeira tem-se mostrado a mais importante fonte de recursos externos para os indivíduos e organizações. Sem a concorrência de intermediários financeiros, certamente, pequenos poupadores ou tomadores correriam o risco de serem alijados dos mercados financeiros. As pequenas poupanças são emprestadas aos intermediários financeiros que, por sua vez, as emprestam aos tomadores, contribuindo para o desenvolvimento eficiente da economia.

Imaginemos, hipoteticamente, que não houvesse intermediários financeiros. Neste caso, os indivíduos que gerassem poupança em consequência de que seus gastos são menores do que seus ganhos teriam, basicamente, duas opções: a) reter moeda como ativo ou, b) aplicar nos títulos emitidos pelas empresas com o objetivo de financiá-las em seus investimentos.

Podemos depreender as dificuldades inerentes a tais transferências de fundos e que limitam, sobremaneira, o seu nível de fluxos, como por exemplo: ao investir suas economias numa empresa o investidor precisará monitorar, ou fiscalizar, as atividades desta empresa; coletar informações de qualidade; a necessidade de contratar os serviços de especialistas para a elaboração de contratos e, também, para garantir o cumprimento das obrigações. Comprar títulos de dívida de empresas significa, quase sempre, abrir mão de liquidez no curto prazo, além de assumir riscos de variação de preços.

Esses aspectos caracterizam os custos de transação (Mishkin, 2000) e determinam, por si só, a importância dos intermediários financeiros nos mercados.

Sua atuação pode reduzir substancialmente esses custos e permite que o mercado tire vantagem das economias de escala, possibilitando as transações entre poupadores e gastadores de uma forma mais eficiente, solucionando problemas criados pela informação assimétrica.

A transferência de recursos das pessoas que poupam para aquelas que têm oportunidades de investimento produtivo é requisito fundamental para uma economia eficiente e saudável, e é o principal papel desempenhado pelos intermediários financeiros. O sistema financeiro é composto por muitos tipos diferentes de instituições: bancos, companhias de seguros, fundos mútuos, mercado de ações e bônus, etc. Por apresentar alto grau de complexidade em sua organização e funções e, pela sua importância para o funcionamento eficaz da economia, o sistema financeiro está entre os setores mais duramente regulamentados, sujeitos a uma forte legislação.

Entretanto, o processo normativo a que estão sujeitos os intermediários financeiros nem sempre é eficiente, fato que podemos comprovar pelas crises ocorridas nos sistemas bancários do mundo inteiro, no passado recente.

Um impedimento crucial para o eficiente funcionamento do sistema financeiro é a desigualdade de informação entre os operadores desse mercado, sejam eles investidores ou tomadores de recursos, chamada de informação assimétrica.

Nos tópicos seguintes serão desenvolvidos os conceitos de custos de transação, o papel da informação assimétrica no sistema financeiro e como o mercado procura resolver esses problemas.

1.3 Custos de Transação

Conceituam-se como custos de transação (Mishkin, 2000, p. 22) todo e qualquer preço embutido numa transação: informação, pesquisa, elaboração de contrato, registro, decisão, tempo despendido, enfim, os custos de negociar e garantir o cumprimento do contrato. Eles determinam, pela sua importância, a estrutura do sistema financeiro que se aproveita dos benefícios da economia de escala permitindo reduzi-los.

De outra forma, seria muito problemático e dispendioso se a transferência de recursos dos doadores aos beneficiários tivesse que ser feita diretamente. O trabalho de busca de informação e pesquisa, a contratação de advogado para a formalização do contrato de empréstimo, o controle até o seu vencimento, entre outras atividades, exigirão tanto tempo e dinheiro que o emprestador concluirá não ser interessante repassar seus recursos ao empreendedor inviabilizando a transação e fazendo com que pequenos poupadores ou tomadores em potencial sejam eliminados dos benefícios dos mercados financeiros.

A utilização dos mercados financeiros para viabilizar a transferência dos ativos, bens ou serviços de um segmento para outro é o que se chama de financiamento indireto.

Neste caso, os emprestadores e tomadores valem-se dos intermediários financeiros para transacionar, o que determina uma melhor eficiência econômica.

A tecnologia e a *expertise* desenvolvida pelos intermediários financeiros reduzem, substancialmente, os custos de transação possibilitando que a transferência dos fundos dos poupadores para as pessoas com oportunidades de investimento seja realizada. Os baixos custos de transação proporcionados pelos

ganhos em escala fazem com que os mercados financeiros possam fornecer outros serviços, que facilitam a vida dos seus clientes (conta-corrente, talão de cheques, cobrança, serviços de liquidez, etc...).

1.3.1 Informação Assimétrica

Os problemas gerados pela informação assimétrica (Hillbrecht, 1999, p. 23), assim como os custos de transação, são relevantes para o entendimento da importância dos intermediários financeiros.

Adicionalmente ao problema de custos de transação, temos que as partes não têm informações relevantes e suficientes para possibilitar transferências de recursos com a necessária segurança para ambas. Por exemplo, o tomador do empréstimo detém, normalmente, maiores informações sobre as condições de risco e retorno potenciais de seu investimento. A decisão do doador de recursos, não tendo suficiente informação, poderá impedir o empréstimo, ou mesmo, vir a emprestar os ativos ineficazmente, obtendo prejuízo.

São duas as consequências da informação assimétrica (Hillbrecht, 1999, p. 23): a seleção adversa, que ocorre previamente a realização da transação; e o risco moral, que ocorre posteriormente.

1.3.1.1 Seleção Adversa

A seleção adversa (Hillbrecht, 1999, p. 23) é o conceito advindo da possibilidade de que a escolha dos tomadores de recursos seja feita impropriamente devido a falta ou insuficiência de informações.

Os tomadores potenciais de empréstimo são os que mais ativamente buscam recursos e, por isso, os que têm mais probabilidades de produzir resultados indesejáveis elevando o risco de crédito.

Considerando-se que neste grupo podem estar além dos bons empreendedores, outros que correm grandes riscos ou, até, os maus pagadores, os doadores de recursos podem decidir não conceder empréstimos, alijando bons investimentos, ou mesmo amargando prejuízos, ao conceder financiamentos a riscos elevados.

Como os problemas advindos de uma seleção adversa são característicos de situações de desconhecimento total ou parcial entre as partes desejosas em negociar, o emprestador só o fará, diretamente, isto é, sem a concorrência dos intermediários financeiros, se ele possuir toda a informação. Isto o levará a emprestar somente para pessoas conhecidas e provadas, limitando sobremaneira o seu mercado.

1.3.1.2 Risco Moral

Outro grave problema gerado pela assimetria de informação, que impede uma maior transferência de recursos, ocorre após a transação ter sido efetuada. Neste caso, existe o risco de que o beneficiário dos recursos os utilize para atividades indesejáveis, não lícitas, ou ainda sem retorno adequado, diminuindo a probabilidade de concretizar o pagamento final do empréstimo.

O risco moral (Hillbrecht, 1999, p. 23) é a probabilidade de que a transação efetuada deixe de ser solvida, quando do seu vencimento, pela parte tomadora, em razão de má utilização dos recursos ou, até, em consequência de defeitos de caráter.

A redução das probabilidades de solvência da dívida, em função do risco moral, pode fazer os emprestadores decidirem pela não concessão do empréstimo.

Um exemplo clássico de risco moral é aquele em que o beneficiário do crédito desvia o recurso, inicialmente tomado, visando determinado investimento, para o pagamento de dívidas ou gastos supérfluos. Com isso, a probabilidade do empréstimo ser pago diminui sensivelmente.

O risco moral tem importantes conseqüências sobre a maior capacidade da empresa em levantar fundos através de empréstimos do que de emissões de títulos.

Um dos grandes problemas de risco moral (Mishkin, 2000), no mercado acionário, ocorre entre agente e principal. Supondo-se uma empresa cujos responsáveis pela sua gestão (agente) detém, ou não, uma pequena participação acionária da mesma, sendo outros os seus proprietários ou, acionistas majoritários (principal). O fato de que os primeiros, os gerentes, podem tomar medidas em benefício próprio e não de acordo com os interesses dos acionistas-proprietários pode ser determinante de risco moral, se considerarmos que os gerentes têm menos incentivo para maximizar os lucros da empresa. A possibilidade de obter benefícios pessoais pode induzir um gerente a buscar estratégias empresariais com o objetivo de aumentar o seu poder (compra de outras empresas) nem sempre condizente com o objetivo de contribuir para a lucratividade maior da empresa. Este problema, entre agente e principal, surge em decorrência de informação assimétrica gerando o risco moral visto que, os gerentes, possuem maior gama de informações sobre as atividades da empresa do que os acionistas. O problema não ocorreria se não houvesse a separação entre propriedade e controle da empresa.

Outra situação que envolve risco moral (Mishkin, 2000) são os contratos de dívidas. A exigência, nesses contratos, de que sejam pagos por uma quantia fixa pode induzir aos tomadores que se lancem em empreendimentos arriscados, além do projeto que deu origem ao financiamento, buscando maior lucratividade. Ora, se o agente financeiro responsável pelo empréstimo tivesse essa informação, provavelmente não liberaria o recurso. A informação assimétrica presente neste caso motiva o risco moral de alterar-se os objetivos propostos - aplicar o dinheiro em outros projetos de maior risco em busca de grande lucratividade para o tomador - expondo ao prejuízo o prestador, no caso de não-êxito.

1.3.2 Ferramentas de Resolução dos Problemas de Seleção Adversa

Verificamos que os problemas gerados pela seleção adversa e risco moral são obstáculos importantes e podem impedir o bom funcionamento dos mercados financeiros.

A forma de minorar esses problemas vem através da utilização dos intermediários financeiros (Mishkin, 2000, p. 24). A sua utilização facilita que os pequenos poupadores também possam fornecer fundos ao mercado, reduzindo seus riscos, diminuindo os custos de transação e contribuindo eficazmente na resolução dos principais problemas gerados pela informação assimétrica.

Os intermediários financeiros geram informações, tanto para evitar a seleção de mau risco de crédito quanto para monitorar as ações dos tomadores de recursos, obtendo com isso maiores retornos e podendo remunerar melhor os poupadores, atraindo-os para o mercado.

Eliminar a informação assimétrica através do fornecimento de detalhes verdadeiros sobre indivíduos ou empresas, que queiram financiar seus investimentos, solucionaria o problema de seleção adversa nos mercados financeiros (Mishkin, 2000, p.125).

As companhias Moody's e Standard and Poor's são exemplos de firmas que coletam informações sobre posições e atividades de empresas com investimentos em bolsa de valores, e as vendem aos interessados.

Entretanto, esse sistema privado de produção e venda de informações não tem sido suficiente para resolver completamente a questão de seleção adversa, devido ao problema do *free-rider*, também conhecido como "informação privilegiada". Ele ocorre quando pessoas que não gastam recursos para obter ou coletar informações, podem levar vantagem das informações pelas quais outras pessoas pagaram. Um exemplo de ocorrência de problemas de *free-rider*, é aquele em que um investidor tenha acabado de comprar informações indicando quais empresas são boas e quais são ruins. Se os títulos de alguma empresa boa estiverem

desvalorizados, a compra compensará o custo pago pela informação. Entretanto, outros investidores, ao tomarem conhecimento da compra destes títulos, poderão tomar a mesma atitude de compra, sem ter pagado pela informação. A demanda crescente pelos títulos da empresa boa fará com que seu preço aumente imediatamente, refletindo o seu valor real, impedindo a aquisição de mais títulos por valor menor que o real. O custo pago pela informação não valeu a pena, significando que as firmas privadas e indivíduos não terão atrativos para produzir e vender informações e, portanto, os problemas gerados pela seleção adversa continuarão a interferir no funcionamento eficiente do mercado de títulos.

O problema do *free-rider* poderia ser contornado pela intervenção governamental (Mishkin, 2000, p. 126). Uma possibilidade, utilizada nos EUA e pela maioria dos países, é o governo regulamentar os mercados de títulos, com o objetivo de incentivar a divulgação de informações sérias e honestas, pelas próprias empresas interessadas, dando aos investidores condições de definir suas escolhas.

Seleção adversa gerada pelos problemas de assimetria de informações, no mercado financeiro, explica porque este está entre os setores mais rigidamente regulamentados do mundo. Ainda assim, apesar da regulamentação governamental diminuir os problemas de seleção adversa, eles não conseguem ser eliminados. Mesmo quando as empresas fornecem informações ao público, de suas atividades, ativos, resultados, etc., elas continuam tendo mais informações do que os pretensos investidores. Se for uma firma ruim, provavelmente suas informações serão parciais, visto buscarem um preço mais alto para seus títulos.

Uma possibilidade de resolução para os problemas de seleção adversa, no mercado financeiro, é dada pelos intermediários financeiros. Um banco, ao lidar com uma carteira de empréstimos, torna-se um especialista na produção de informações sobre empresas, podendo assim distinguir os créditos bons dos maus. O fato de que ele pode emprestar mais para firmas boas e obter rendimentos mais altos dos empréstimos do que o juro pago aos depositantes permite que se engaje na atividade de produzir informação.

Uma razão importante para incentivar os bancos a produzirem e lucrar com a informação é que este fato pode evitar o problema de *free-rider* (Mishkin, 2000, p. 127). Através dos empréstimos privados, que diferentemente dos títulos, não são negociados no mercado aberto, os bancos obtêm sucesso na redução da informação assimétrica, nos mercados financeiros. Como um empréstimo não é negociado os outros investidores não obtêm as informações que os bancos possuem o que os impede de movimentar os preços do empréstimo. Assim, os bancos mantêm sua compensação pelas informações produzidas. Este fato sugere de acordo com Mishkin (2000, pg. 127), que “os intermediários financeiros, em geral, e os bancos em particular, por possuírem uma fração grande de títulos de dívidas não-negociáveis (empréstimos), deveriam desempenhar um papel maior do que os mercados de títulos na canalização de fundos para empresas”.

Também, é importante destacar que, se o mercado dispõe de maior quantidade e qualidade de informações, podendo definir categoricamente o que são boas e más empresas, os problemas de informação assimétrica serão menos rígidos, sendo mais fácil para as firmas emitirem e comercializarem seus títulos nos mercados. Neste caso, o papel dos bancos tenderá a diminuir sua importância, nesses mercados. Isso pode ser explicado se considerarmos que empresas mais conhecidas, com mais informações disponíveis sobre suas atividades, terão mais facilidades de obter financiamentos diretamente nos mercados de títulos, ao invés de depender exclusivamente dos financiamentos dos bancos. Os investidores estarão menos preocupados com a seleção adversa de empresas conhecidas dispondo-se a investir diretamente em seus títulos.

Os problemas de seleção adversa são verificados quando ocorrem prejuízos ao prestador pela inadimplência do tomador. Uma forma de reduzir-se as consequências da seleção adversa se dá através de garantias – propriedade prometida formalmente ao prestador em caso de não pagamento do empréstimo (Mishkin, 2000, p. 127). Ocorrendo a inadimplência, o prestador poderá acionar a garantia (vender, leiloar, tomar posse), com vistas a recuperar as perdas do empréstimo. A garantia ajuda a vencer os obstáculos impostos pela seleção adversa, pois faz com que os prestadores estejam mais dispostos a fornecê-los.

1.3.3 Ferramentas de Resolução dos Problemas de Risco Moral

Como vimos, a situação de informação assimétrica nos mercados financeiros pode gerar graves problemas de seleção adversa e risco moral, e que os intermediários financeiros possuem especial capacidade para resolver estas questões. A seleção adversa e o risco moral são problemas ocorridos em função da ausência ou insuficiência de informação entre agentes que operam nos mercados, o que significa que a produção de informação suficiente, o monitoramento e a regulamentação, o uso de garantias e patrimônio líquido e a utilização de cláusulas restritivas nos contratos, são instrumentos importantes no equacionamento desses problemas.

A questão entre agente e principal é esclarecedora desta situação de um lado ter mais informações do que o outro. Uma possibilidade de reduzir-se o problema de risco moral do agente (Mishkin, 2000, p. 128) é os acionistas majoritários (principal) engajarem-se em um tipo de produção suficiente de informações, através do monitoramento das atividades da empresa, auditorias freqüentes e controle. Entretanto, esta atividade gera o que chamamos de elevados custos de verificação, tornando menos atraente os contratos de participação acionária.

Igualmente ao que ocorre com a seleção adversa, o problema de *free-rider* reduz a quantidade de informações aumentando o risco moral entre agente/principal.

Cabe aos poderes constituídos encontrar mecanismos regulatórios que impeçam, cada vez mais, a ocorrência de risco moral. Através de leis visando forçar as empresas a manterem padrões de contabilidade que facilitem o acesso as suas informações relevantes, bem como pela aprovação de leis penais que desestimulem a fraude.

Porém, são os intermediários financeiros que ajudam, mais eficazmente, a reduzir os problemas com o risco moral entre agente/principal. Através de um mecanismo chamado de capital de risco (Mishkin, 2000, p.129), empresas reúnem recursos dos sócios utilizando-os para auxiliarem novos empresários a montarem seus negócios. Em troca, a empresa de capital de risco recebe uma parte das ações

da nova firma. A participação, na diretoria da nova empresa, de pessoal da firma de capital de risco, visando controlar suas atividades, auxilia na eliminação do risco moral. Enquanto isso as ações da nova empresa não são negociáveis, impedindo que outros investidores se aproveitem das informações que a firma de capital de risco detém, o que a leva a acumular os benefícios das atividades de verificação e controle, recebendo os incentivos apropriados pela redução do problema de risco moral.

Os contratos de dívida (empréstimos), por si só, poderiam reduzir os problemas de risco moral, por representar um acordo contratual entre o tomador e o prestador em que, o primeiro promete pagar ao segundo quantias fixas, em datas certas. O fato de a empresa ter lucros não significa que o prestador deverá ter a noção exata do seu montante, nem se os gerentes estão envolvidos em atividades para seu próprio benefício, desde que tais ações não interfiram na capacidade da empresa em honrar os pagamentos previstos. Somente quando isso não acontece é que os prestadores preocupam-se, como os acionistas, em verificar qual a receita da empresa, visando receber a sua parte. Não ter necessidade de freqüente monitoramento e, portanto tendo um custo mais baixo de verificação, explica por que os contratos de empréstimos são mais usados do que o levantamento de fundos através do mercado de ações.

Quando empresas possuem patrimônio líquido alto (substancial diferença entre seus ativos e passivos), o problema de risco moral é abrandado considerando-se que, se essas empresas forem tomadoras de empréstimos, elas têm muito a perder se agirem de forma a engajarem-se em projetos não recomendados. Mishkin (2000, pg. 130), ao tratar sobre o assunto, define que a solução dada ao problema de risco moral pelo patrimônio líquido alto é que “ele torna o contrato de dívida compatível com o incentivo”, ou seja, ele ajusta os interesses do tomador ao prestador. Quanto maior for o patrimônio líquido do tomador maior será o seu incentivo em comportar-se de acordo com as regras do prestador reduzindo o risco moral. Ao contrário, quanto menor o patrimônio líquido mais dificuldades terá o tomador em conseguir a confiança do prestador, haja vista as maiores possibilidades de haver risco moral.

Outro mecanismo importante, que auxilia no controle e redução do risco moral, é o monitoramento e as restrições impostas por cláusulas contratuais restritivas (Mishkin, 2000, p. 131), visando assegurar que o objeto do empréstimo seja efetivamente realizado. Assegurar que as convenções – cláusulas restritivas formalizadas na negociação do empréstimo - sejam cumpridas através do monitoramento das atividades do tomador auxilia na resolução dos problemas de risco moral.

Desta forma, encontramos uma explicação convincente do motivo pelos quais os contratos de dívida, em geral, são documentos legais complicados trazendo várias restrições ao comportamento do tomador. Entretanto, elas não são suficientes para elidir completamente o risco moral visto ser praticamente impossível prever todas as atividades arriscadas. Entre outras dificuldades, é necessário que as cláusulas restritivas sejam impostas e monitoradas, o que representa custo que nem sempre o prestador estará disposto a pagar. Da mesma forma que nas dificuldades de solução da questão de seleção adversa para o mercado de ações, no mercado de títulos de dívida (bônus) surge o problema do *free-rider*. O conhecimento de que outros possuidores de títulos de dívida estão monitorando e impondo cláusulas restritivas faz com que muitos “peguem carona” neste monitoramento e imposição, resultando, no final, em provável escassez de recursos para este trabalho. O resultado é a continuação do problema do risco moral para títulos de dívida negociáveis.

Neste caso, também, os intermediários financeiros, principalmente os bancos, possuem a capacidade de evitar o problema do *free-rider* através da concessão de empréstimos privados. O fato de empréstimos não serem negociáveis impede que outros (*free-rider*) tenham informações e “peguem carona” no monitoramento e controle do intermediário. Este obterá maior benefício deste serviço e trabalhará para reduzir o problema de risco moral inerente aos contratos de dívida.

1.4 Administração do Risco de Crédito

A administração de risco tem papel destacado entre os serviços que as instituições financeiras provêm a seus clientes. É uma atividade própria do mercado financeiro, ou dos bancos em geral. Esses riscos são divididos em três principais categorias: a) os riscos de crédito, ou de não pagamento de empréstimos; b) os riscos da taxa de juros e, c) os riscos de câmbio.

Destacamos, a seguir, as principais características envolvidas com o estudo e interpretação da categoria de risco de crédito, relevante para o objetivo desta dissertação.

A administração do risco de crédito é fonte de grande preocupação para os gestores de intermediários financeiros. À medida que os bancos têm ampliado suas atividades de concessão de garantias de crédito e outras atividades ditas “fora de balanço”, também cresce sua exposição a novos tipos de risco de crédito. São consideradas atividades “fora de balanço”, principalmente, as cartas de fiança; os contratos futuros, a termo, swaps e opções; a venda de empréstimos.

Um exemplo da importância da administração correta dos riscos de crédito ocorreu nos anos 1980/1990 (Campbell, Tim S. e Kracaw, William A. – 1994, pp. 542-547), onde a necessidade de provisões para perdas nos empréstimos dos bancos americanos geraram problemas muito sérios. O anúncio da moratória mexicana, em 1982, e a suspensão do pagamento dos juros da dívida externa brasileira, em 1987, evidenciaram a forte exposição a que estava submetido o Citicorp, na América Latina, o que o levou, naquele ano, a amargar perdas substanciais.

Na década de 70, somente empresas com *rating* acima de Baa ou BBB podiam levantar fundos através da emissão e venda de títulos. Algumas dessas empresas, após emitirem títulos de dívida de longo prazo, passaram por dificuldades, foram rebaixadas nos seus *ratings* e tiveram, por consequência, a diminuição do *rating*, abaixo de Baa ou BBB daqueles títulos que, por isso, foram chamados de *junk bonds* (Mishkin, 2000, p. 88/90).

Com a melhoria da informação e novas tecnologias, passou a ser mais fácil para os investidores separar os riscos de crédito entre bons e maus, possibilitando a aquisição de títulos de empresas não tão conhecidas do mercado, e por isso, com *ratings* mais baixos. A demanda por esses títulos aumentou muito fazendo com que os estoques de *junk bonds* no mercado, no final dos anos 80, excedessem aos US\$ 200 bilhões (Mishkin, 2000).

A vulnerabilidade das empresas e a queda na atividade econômica, nos EUA, no final dos anos 80, fizeram com que muitos investidores duvidassem da saúde financeira das empresas que apresentavam *ratings* mais baixos de crédito – justamente aquelas que haviam emitido *junk bonds* – aumentando o risco de *default*. Esta situação levou os investidores a buscar abrigo seguro nos títulos do Tesouro dos EUA causando muitas perdas nos investimentos em *junk bonds* e dificuldades financeiras para as instituições financeiras daquele país, principalmente as instituições de poupança e empréstimos que tinham os *junk bonds* como seu principal ativo (Mishkin, 2000, p. 89/90).

A evidência de problemas de qualidade de crédito, e a exposição demasiada a risco de crédito, na melhor das hipóteses, podem levar um intermediário financeiro a perdas significativas de rendimentos, capital e patrimônio a ponto de prejudicar as perspectivas de crescimento e competitividade, quando não o leva a insolvência. Isso, por si só, determina a importância da administração de risco de crédito no mercado financeiro.

A presença de informação assimétrica, nos mercados financeiros, leva aos problemas de seleção adversa e risco moral que interferem com o funcionamento eficiente desses mercados. A produção privada e venda de informações, a regulamentação governamental, o uso de garantias, a utilização de monitoramento e cláusulas restritivas são meios utilizados para resolver esses problemas.

1.4.1 Mecanismos para Controlar Riscos de Crédito

Com vistas a adequar a exposição a risco de inadimplência nas decisões de crédito e investimento, os intermediários financeiros necessitam medir a probabilidade de inadimplência de um tomador. Esta tarefa depende, em grande parte, do volume de informações, a que ele tem acesso, a respeito do tomador.

Ao nível de varejo, essas informações precisam ser coletadas internamente, ou adquiridas junto a organismos especializados enquanto que no nível de atacado, as fontes de informação podem ser completadas por publicações, demonstrações financeiras, preços de ações, relatórios de analistas, etc. Isto significa que a disponibilidade de maior gama de informação reduz o custo de coleta e permite a utilização de métodos mais sofisticados, com vistas a mensuração de probabilidades de inadimplência de grandes tomadores, se comparados com os pequenos.

Os métodos e modelos utilizados pelos intermediários financeiros para quantificar as probabilidades de inadimplência, tanto no que diz respeito a títulos de renda fixa quanto a empréstimos, são bastante semelhantes.

São diversos os modelos utilizados por economistas, banqueiros e analistas para aferir o risco de inadimplência de empréstimos.

No varejo e, mais precisamente, no crédito massificado, objeto deste trabalho, é mais utilizado os modelos de score de crédito (*credit scoring*), que se baseiam em dados e características observadas do tomador, ou para calcular a probabilidade de inadimplência, ou para colocá-los em classes de risco. Através da seleção e combinação de diversas características econômicas e financeiras do tomador, o agente financeiro pode: (Saunders, 2000, pág.210)

1. Estabelecer numericamente os fatores de risco de inadimplência.
2. Avaliar a importância desses fatores graduando-os.
3. Adequar e melhorar a precificação de risco.
4. Aumentar a sua capacidade de escolha entre melhores e piores devedores.

5. Satisfazer de maneira adequada as reservas necessárias para cobrir perdas futuras com esses empréstimos.

Os modelos de escore de crédito exigem a identificação de medidas econômicas e financeiras objetivas de risco. No caso do crédito ao consumidor, as características objetivas do modelo incluem: renda, patrimônio, idade, ocupação, local de residência, etc. Para as empresas, são fatores importantes os índices financeiros tais como o grau de endividamento, por exemplo. Após a identificação dos dados, através de técnicas estatísticas, são quantificados e atribuídos escores à probabilidade ou classificação em termos de risco.

A abordagem tradicional para avaliação de risco de crédito inicia pelo conhecimento da reputação de um tomador em pagar regularmente os empréstimos. Através da análise da saúde financeira do prestatário, atual e passada, pode-se inferir a sua condição financeira futura.

Agentes financeiros geralmente são especialistas em avaliar pedidos de empréstimos individuais. Possuem dados sobre condições de mercado, competição, demanda potencial, e outros fatores importantes para avaliar a viabilidade de uma proposta de empréstimo.

O ciclo econômico é de grande valia para um intermediário financeiro ter condições de avaliar a probabilidade de insolvência do tomador de empréstimos. Por exemplo, numa recessão é comum as empresas do setor de bens duráveis terem afetados os seus desempenhos em consequência da redução da procura, pelos consumidores, de bens não essenciais, optando por manter seus gastos em bens de primeira necessidade, como alimentos e cigarros. Portanto, as empresas do setor de bens duráveis, tomadoras de empréstimos, em períodos de recessão, são especialmente propensas a risco de inadimplência. Conseqüentemente, em épocas de recessão, os agentes financeiros tendem a aumentar o grau relativo de racionamento de crédito.

Sendo o crédito um fator fundamental para a estrutura dos mercados financeiros, ambos – agentes financeiros e garantidores independentes – estão diretamente interessados em encontrar mecanismos para controlar o risco.

Para o controle de risco de crédito pelo menos quatro instrumentos são importantes considerar (Campbell, T. S.; Kracaw, W. A.; 1994, pp. 542-547):

1. diversificação;
2. capital e colateral;
3. condições e monitoramento e,
4. o caráter do tomador.

Diversificação – A diversificação de risco é um elemento fundamental na administração de risco de crédito. A velha máxima segundo a qual não se deve por todos os ovos em uma só cesta define, com clareza, os perigos de concentração de risco nos mercados financeiros.

Para fugir de tal armadilha, os bancos procuram fixar algum limite externo rígido ao valor máximo de empréstimos aos tomadores. Ao dirigir-se a um banco para obter um empréstimo, o pretense tomador, pessoa física ou empresa, se deparará com limites de crédito para sua conta-corrente ou portfólio de negócios.

Diversificação é um modo de reduzir risco em todos os portfólios, de investimentos ou de empréstimos.

Considerando que o risco de muitos instrumentos financeiros é determinado pelas condições econômicas locais, é particularmente importante administrar portfólios que sejam, inclusive, geograficamente diversificados. A dificuldade em honrar o pagamento da dívida externa, pelos países em desenvolvimento da América Latina, conforme citado, é um bom exemplo de que uma falta de diversificação geográfica pode conduzir a um processo de securitização dos instrumentos financeiros.

O registro das perdas, nesses empréstimos, dá indicações significativas de que muitos bancos apostaram em empréstimos com risco acima do indicado, pelo fato de que outros bancos também tinham essa exposição.

A necessidade em diversificar é também um determinante para aferir se o risco de crédito terá suporte e administração pelo agente emprestador ou por um fiador individual.

Os benefícios da diversificação na redução do risco acontecem, geralmente, quando o investimento é dividido entre muitos ativos de risco, reduzindo assim o risco geral assumido pelo investidor.

Entretanto, isso não elimina totalmente os riscos, pois os títulos estão sujeitos a risco sistemático, isto é, risco que não pode ser eliminado através da diversificação. Em outras palavras, independentemente do portfólio diversificado da sua carteira de ativos, você ainda estará preso a algum risco inevitável chamado risco sistemático. Ou seja, o risco de um ativo pode ser dividido em dois componentes: a) o risco sistemático e, b) o risco não-sistemático (traduzido pelo risco singular de um ativo que pode ser diversificado por manter títulos diferentes o suficiente em sua carteira de ativos). O risco não-sistemático está relacionado à parte do retorno de um ativo que não varia com os retornos dos outros ativos. É um risco menos importante se considerarmos que quando a parte não-sistemática do retorno de um ativo sobe, é provável que a parte não-sistemática do retorno de outro ativo tenha descido, significando uma compensação. (Mishkin, 2000, p. 60)

A suficiente diversificação de uma carteira de ativos que contém um grande número de ativos diferentes torna o risco não-sistemático irrelevante para o risco total do portfólio. Isto significa que o risco de um portfólio bem diversificado se deve unicamente ao risco sistemático.

O risco sistemático de um ativo é medido pelo que conceituamos de *beta* – medida de sensibilidade do retorno de um ativo às mudanças no valor de todo o mercado de ativos. O aumento de 1%, em média, no valor de mercado leva a um aumento de 2% no valor do ativo e o *beta* para esse ativo é calculado em 2,0. Ao

contrário, se o valor de um ativo, em média aumenta somente 0,5% quando o mercado aumenta em 1%, o *beta* do ativo é 0,5%. O *beta* de 2,0 tem muito mais risco sistemático do que o *beta* em 0,5%. Verificamos isso ao considerarmos um portfólio constituído de todos os ativos do mercado, ou seja, uma carteira totalmente diversificada e, portanto sujeita somente ao risco sistemático. Quando o valor de mercado oscila, o ativo com *beta* 2,0 oscila duas vezes mais, expressando que o seu retorno tem duas vezes mais risco sistemático. O ativo com *beta* 0,5 oscila menos do que o mercado e, portanto tem menos risco sistemático. Conclui-se que quanto maior o *beta* de um ativo, maior o risco sistemático deste ativo, sendo ele menos desejável para um portfólio (Mishkin, 2000, p. 60).

Capital e Colateral – A presença de seleção adversa nos mercados de crédito torna a garantia uma característica importante dos contratos de dívida.

A garantia – propriedade prometida ao prestador em caso de inadimplência do empréstimo – reduz as conseqüências da seleção adversa, diminuindo os prejuízos do prestador na eventualidade de não pagamento. São vários as modalidades de empréstimos individuais que são garantidos por ativos, tipo: casas, automóveis, terrenos, máquinas, etc. A importância das garantias, também chamadas de colateral, deriva principalmente no fato de que na falta de pagamento do empréstimo, o agente financeiro não precisa determinar o valor de outros ativos do prestatário, contanto que o colateral seja suficiente para absorver a quantia devida no empréstimo, além de não ter que absorver a despesa de disputar a garantia com outros credores. Para isso o prestador deverá investigar as condições da garantia, o seu valor de mercado, a sua liquidez e se já não está onerado por outras obrigações.

Se um tomador de empréstimos falha nos pagamentos, o prestador pode vender a garantia e usar a receita para compensar as perdas com o empréstimo. Por exemplo, se não forem efetuados os pagamentos de uma hipoteca, o prestador pode, por decisão judicial, tomar posse, leiloá-la e usar os recibos para pagar o empréstimo.

Por isso, os emprestadores estão mais dispostos a conceder empréstimos segurados por uma garantia e, da mesma forma, os tomadores se dispõem a oferecer uma garantia porque o risco reduzido para o emprestador facilitará a concessão de empréstimo e poderá, até mesmo, implicar em uma taxa de juros menor.

O patrimônio líquido de uma empresa (diferença entre os seus ativos e passivos), também pode desempenhar o papel de garantia. Uma firma com alto patrimônio líquido, mesmo que incorresse em investimentos que não lhe trouxessem lucros, gerando inadimplência no pagamento de suas dívidas, daria ao emprestador a possibilidade de tomar posse deste patrimônio, ou vendê-lo, usando a receita para ressarcir os prejuízos decorrentes do empréstimo. Também, neste caso, o patrimônio líquido gera menor probabilidade de inadimplência nos empréstimos, pois a empresa estará suportada por ativos suficientes que poderão ser utilizados para solver seus débitos. Em firmas de patrimônio líquido alto, os problemas de seleção adversa e risco moral são minorados e os emprestadores estarão mais dispostos à concessão de empréstimos.

Condições e Monitoramento – Outro mecanismo importante para o controle do risco de crédito são as restrições impostas em contrato, visando assegurar que o objeto do empréstimo seja efetivamente realizado. Assegurar que as convenções (cláusulas restritivas formalizadas na negociação do empréstimo) sejam cumpridas através do monitoramento das atividades do tomador auxilia na resolução dos problemas de risco moral.

Destacamos quatro tipos de cláusulas contratuais restritivas que visam alcançar o objetivo de reduzir o risco moral:

- a) as cláusulas são destinadas a impedir que o tomador do empréstimo se engaje no comportamento indesejável de empreender projetos de maior risco;
- b) as cláusulas podem estimular o tomador do empréstimo a engajar-se em atividades desejáveis facilitando o pagamento. Exemplo: A contratação de um seguro de vida que quite o empréstimo em caso de morte do tomador;

- c) considerando-se que a garantia é uma proteção importante para o prestador, pode haver um estímulo para mantê-la em boas condições;
- d) a exigência de que a empresa que está tomando um empréstimo forneça, periodicamente, informações sobre suas atividades, relatórios de resultados, fluxos de caixa, etc.

Caráter – O caráter do tomador de empréstimos é um determinante importante do risco global de uma relação de empréstimo. Caráter, neste caso, significa o senso de responsabilidade moral que o devedor tem para honrar sua dívida nos prazos corretos. Na grande maioria das circunstâncias, a reputação de um tomador de empréstimo é construída ao longo do tempo, como parte de uma relação com o agente financeiro e, por extensão, com o mercado. Novos clientes têm maiores dificuldades de tomar empréstimos em virtude deste desconhecimento, exigindo com que o prestador busque maiores informações sobre sua capacidade e condições. Um bom histórico de crédito, para o agente financeiro, reduz sobremaneira as inconveniências da informação assimétrica e, provavelmente diminuirá sensivelmente as demais exigências previstas nos contratos de dívida, como colateral, por exemplo.

1.5 Conclusões do Capítulo 1

Neste capítulo desenvolvemos a abordagem teórica concernente aos intermediários financeiros, cuja função precípua é a de atuar como canalizadores entre as “famílias” ditas poupadoras e aquelas tomadoras de recursos necessários aos seus empreendimentos.

Para que isso aconteça de forma eficiente se faz necessária a conjugação de vários fatores visando reduzir os custos de transação resultantes da informação assimétrica no mercado financeiro.

Desse desnivelamento de informações são geradas a seleção adversa – possibilidade de escolha imprópria dos tomadores de recursos – e o risco moral – a

possibilidade de que o beneficiário escolhido utilize os recursos de forma inadequada, diminuindo a probabilidade de reembolso regular do empréstimo.

Considera-se que estes fenômenos são obstáculos importantes cuja presença impede uma maior eficiência dos mercados financeiros.

Identificamos que a atuação dos intermediários financeiros, através da produção suficiente de informações, do monitoramento, da regulamentação, do uso de garantias e da utilização de cláusulas restritivas nos contratos, revela-se fundamental para o equacionamento de tais fenômenos.

Além disso, as instituições financeiras desenvolveram o que chamamos de administração do risco de crédito com o objetivo de criar mecanismos que possibilitem o entendimento e a resolução de tais riscos. A sofisticação das atividades dos agentes financeiros e a sua *expertise* tornam relevantes os conhecimentos dos mecanismos que visam reduzir a exposição a risco de crédito. Nesse aspecto, identificamos os quatro mais importantes: a) diversificação; b) capital e colateral; c) condições e monitoramento e, d) caráter do tomador.

Enfim, o conhecimento teórico abordado neste capítulo tem o objetivo indispensável de alicerçar o entendimento dos conceitos de Microfinanças e Microcrédito, seus princípios e principais características, que passaremos a discutir no próximo capítulo, além de possibilitar melhor compreensão do fenômeno da massificação do crédito apresentado na seqüência.

CAPÍTULO 2

A EXPERIÊNCIA DO MICROCRÉDITO

2.1 Introdução

Muito se tem lido, ouvido e visto sobre experiências bem sucedidas, realizadas nos lugares mais pobres do planeta, com o fito de transformar estruturas econômicas e sociais através da provisão de serviços financeiros a lares de baixa renda. Vencer a fome, a exclusão e a miséria através dos mecanismos do crédito é, por certo, uma experiência incomum.

Se conceituarmos o crédito, assim como o conhecemos, como a cessão de mercadoria, serviço ou importância em dinheiro, para pagamento futuro, a primeira questão a ser respondida é: como um pobre, muitas vezes desempregado, cuja principal preocupação diária é lutar pela sua sobrevivência e de sua família, poderia pagar empréstimos bancários? Ou, de que forma o crédito poderia alterar o *status quo* de um, digamos “deserdado social”, se este não tem acesso nem mesmo às suas necessidades básicas?

A solução para essas questões vem sendo construída através do mecanismo do microcrédito.

O problema é complexo e de resolução lenta, principalmente quando se fala em crédito produtivo, ou seja, aquele voltado para a alavancagem e a sustentabilidade de pequenos negócios, o que demanda cuidadoso acompanhamento e, até, um trabalho de cunho educacional.

Entretanto, já foram registradas várias experiências bem sucedidas, em países com enormes dificuldades do ponto de vista de pobreza e exclusão social,

cuja realidade vem sendo modificada, com um alto grau de eficácia, pelo instituto do microcrédito.

Nossa intenção, ao tratarmos deste assunto nesta dissertação, é compreendermos o universo do microcrédito; seus objetivos e princípios; a tipologia das instituições que o praticam e a legislação brasileira que o ampara; as principais experiências nacional e internacional e, por fim, conhecermos como o microcrédito se comporta diante dos problemas de informação assimétrica comuns aos mercados financeiros.

Ao analisarmos o microcrédito pretendemos interpretá-lo na sua razão de ser, ou seja, sua capacidade de prover a pobreza e a miséria humanas através de alternativas e instrumentos de desenvolvimento social e cultural.

Este assunto vem sendo objeto de acaloradas discussões e de recentes medidas e iniciativas de parte do governo federal com a nítida intenção de estimular o microcrédito para o consumo, buscando aquecer, rapidamente, o mercado e modificar a estagnação econômica dos anos recentes.

A médio e longo prazos, porém, o esforço só se mostrará válido se resultar em apoio efetivo aos micro-empresendedores, no seu fortalecimento e na geração de renda e postos de trabalho – objetivo essencial dos programas de microcrédito.

Este enfrentamento conceitual entre o microcrédito (produção) e o crédito massificado (consumo), seus arranjos e soluções e sua realidade mercadológica justificam a sua inserção neste trabalho.

2.2 Conceito e Objetivos do Microcrédito

Seja pelos elevados riscos associados a carteira de empréstimos, o que ampliou o já excessivo conservadorismo do sistema financeiro na análise e concessão de créditos; seja pela exigência de garantias reais, demonstrações contábeis, certidões negativas, comprovantes de faturamento, carteira assinada, e

demais formalismos; ou ainda, pela intensa regulamentação a que está submetido o setor financeiro, encontram-se praticamente excluídas do acesso ao crédito tradicional a maior parte da população e das microempresas.

Esta complexidade, características dos custos de transação no mercado financeiro e o fato de uma grande massa populacional estar alijada do processo creditício, criaram o ambiente favorável para o surgimento de redes de instituições de microfinanças, de diferentes formatos, com o objetivo de proverem serviços financeiros aos setores de baixa renda, (famílias, micro-empresendedores, pessoas sem carteira de trabalho, mercado informal etc...) visando a inserção destes aos mercados produtivo e consumidor, através da geração de emprego e renda.

O setor de microfinanças reduz os custos de transação no mercado financeiro e vêm ocupando, cada vez mais, espaços importantes nos cenários político e econômico, nacional e internacional. Uma variada gama de modelos institucionais tem surgido ao longo das últimas duas décadas demonstrando que, com tecnologia apropriada e desenvolvida em escala suficiente, os programas alternativos ao crédito tradicional podem chegar a auto-suficiência, possibilitando maior rentabilidade dos negócios, melhorando a qualidade de vida da população e criando novas fontes de emprego.

O microcrédito, no seu conceito técnico, insere-se como um dos serviços financeiros que constitui o setor de microfinanças, sendo encarregado do provimento do crédito produtivo a micro-empresendedores que não tem acesso ao sistema financeiro tradicional. Essa definição atribui um conceito mais abrangente ao termo microfinanças que inclui, além do microcrédito, a intermediação de serviços sociais, ajuda na formação de grupos, no desenvolvimento da autoconfiança, a aprendizagem do linguajar financeiro e outros serviços.

O Conselho da Comunidade Solidária, em sua XVI Reunião, ocorrida em 25 de agosto de 1997, aprovou dois consensos básicos em relação ao microcrédito: (www.comunidadesolidária.org.br/interloc/rodadas.htm. acesso 15.02.2004).

“O chamado microcrédito ou crédito popular pode cumprir um papel estratégico no campo das políticas de trabalho e renda – visto não como uma política compensatória, mas como elemento de uma perspectiva mais ampla de integração de empreendimentos populares ou de pequeno porte no processo de desenvolvimento, dentro de uma ótica não excludente”.

“O crédito popular só conseguirá se expandir para cumprir o seu papel estratégico se for tratado de forma diferenciada do crédito tradicional”.

A promessa do microcrédito é transformar, profundamente, estruturas econômicas e sociais pela provisão de serviços financeiros a lares de baixa renda, normalmente excluídos do setor bancário formal, através do uso de metodologias que incentivam a responsabilidade, a auto-estima e a auto-suficiência financeira.

Entre seus princípios metodológicos destacam-se: cobrança de juros reais; busca de manutenção de uma relação personalizada com o cliente; garantias baseadas na formação de “grupos solidários”; captação de poupança dos usuários e oferta de créditos renovados e escalonáveis, com prazos curtos de amortização.

Alguns programas atingem apenas uma quantidade pequena de pessoas. Há outros, no entanto, que atingem milhões.

Várias instituições, com métodos especializados, se estruturam em torno de incentivos e aportes de recursos de agências internacionais, onde se destacam o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e o Banco Mundial como principais estimuladores. Entre as instituições que praticam a microfinança incluem-se os bancos comerciais e de desenvolvimento, uniões de crédito, bancos comunitários, organizações não-governamentais (ONGs), financeiras, associações de crédito e poupança, entre outras.

2.3 Princípios do Microcrédito

São desejáveis os seguintes princípios que visam atender ao critério de sustentabilidade dos programas, exigido para se expandir e manter a missão social

das instituições de microfinanças (Donor Guidelines for Microfinance International Best Practice, Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, Donor's Working Group on Financial Sector Development, junho, 1995):

a) Forças Institucionais

- 1) cultura institucional e estrutura administrativa eficiente, sem interferências políticas, composta de pessoal competente e estável, com um plano de negócios de longo prazo capaz de garantir sua expansão e sustentabilidade e que tenha um sentido de responsabilidade pelos negócios e de controle social das ações da instituição;
- 2) sistemas de informação de administração precisos que permitam a agilidade de decisões e que antecipem controles sobre capitais;
- 3) operações que administrem eficazmente transações pequenas, com alta produtividade e com controle de custos;
- 4) padrões internacionais de análise de indicadores e informações financeiras transparentes que permitam monitoramento regular;

b) Qualidade de Serviços e Metas

- 1) enfoque na população pobre, privilegiando clientes de baixa renda, mulheres e homens, principalmente aqueles que não têm acesso a outras instituições financeiras;
- 2) empréstimo adequado ao cliente, com acesso simples, curto prazo para obtê-lo e renová-lo, baseado em reembolso satisfatório;
- 3) serviços de poupança;
- 4) perspectiva de aumento dos resultados esperados e busca de progresso significativo para aumentar o número de clientes e penetração de mercado.

c) Desempenho Financeiro

- 1) estimativas adequadas, empréstimos oferecidos com taxas capazes de cobrir os custos e serviços eficientes em uma base sustentável;
- 2) qualidade de carteira;
- 3) auto-suficiência e contínua redução de subsídio;
- 4) movimento para independência financeira.

d) Usos Apropriados para Concessões

- 1) é necessário apoio para o desenvolvimento institucional em todas as fases da vida de uma instituição, evoluindo com ela;
- 2) é de importância estratégica a capitalização habilitando organizações para construir uma base importante. Capitalização pode ser usada para gerar renda de investimento e construir carteira de empréstimo;
- 3) perdas operacionais não deveriam ser cobertas por instituições doadoras, isto é, a instituição de microcrédito deve ser auto-suficiente;
- 4) capital fixo pode ser adquirido por instituições doadoras contribuindo para o fortalecimento da instituição. Instituições doadoras devem ser entendidas como aquelas que têm interesse e capacidade em investir nas instituições de microcrédito, proporcionando *funding* a estas e sendo remuneradas adequadamente pelo capital investido. Ex: linha governamental via BNDEs, Banco do Brasil S. A., CEF, etc., através dos fundos FAT, PASEP, PROGER, PRONAF, etc.; linhas de crédito de bancos de desenvolvimento nacionais ou internacionais, como por exemplo: BNDEs, BIRD, BANCO MUNDIAL, etc.

e) Usos Apropriados de Empréstimos

Para a constituição de *funding* o apoio das instituições doadoras deve estar sujeito a determinados padrões de desempenho.

f) Fontes de Capitais Comerciais

A transição para fontes comerciais requer formas especiais de apoio na relação das instituições com o sistema financeiro. Instituições doadoras podem agir como catalisadores para efetuar esta transição por meios de:

- a) equidade de inversão e risco compartilhado (bancos comerciais ou, outros organismos financeiros, poderiam ter interesse em atender população de baixa renda aproveitando a capacidade e metodologia das instituições de microcrédito);
- b) operações de segundo piso (operações ditas de atacado, estruturadas entre órgãos financeiros com vistas a atender a demanda das instituições de microfinanças);
- c) garantias parciais de empréstimos feitas por bancos comerciais para ONGs (na captação de *funding* junto a outros organismos financeiros, bancos

comerciais poderiam se interessar em serem fiadores (parcial ou total), como num processo de securitização.

2.4 Tipologia das Instituições de Microcrédito no Brasil

O setor de microfinanças é constituído por várias instituições que podemos classificar, por suas características, em quatro categorias: (Relatório Final sobre Perspectivas de Expansão das Microfinanças no Brasil – Marco Legal, Capitalização e Tecnologia, elaborado pelo Núcleo de Economia Local – NEL, da área de Desenvolvimento Econômico Social – DES do Instituto Brasileiro de Administração Municipal – IBAM – Rio de Janeiro, 2001).

a) Instituições Financeiras Tradicionais

São estabelecimentos financeiros, sociedades por ações e cooperativas, atraídas pelo mercado da microfinança, sem abandonar seus nichos tradicionais de negócios. Caracterizam-se por intervir diferentes segmentos sendo que o emergente mercado da microempresa ainda é uma situação relativamente nova ou experimental.

b) Instituições Financeiras Especializadas

São aquelas instituições financeiras reguladas, geralmente sociedades anônimas, criadas com o objetivo específico de atender a micro e pequena empresa onde se concentram os seus ativos.

c) ONGs de Crédito (Organizações Não-Governamentais)

Trata-se de instituições que, embora mantendo sua base jurídica de associação sem fins lucrativos ou fundação, dedicam-se única e exclusivamente ao financiamento da microempresa. Também, eventualmente, realizam atividades de capacitação e assessoria técnica aos microempresários, eventos que fazem parte da estratégia de educação creditícia do cliente e de recuperação dos créditos.

d) ONGs não-especializadas (Organizações Não-Governamentais)

Apresentam o perfil das ONGs de desenvolvimento com serviços de apoio a movimentos sociais ou populações marginalizadas. Iniciaram programas de geração de trabalho e renda ou de empreendimentos nos quais incorporaram o crédito, sem ter, contudo uma especialização e uma estrutura independentes.

O critério predominante para classificá-las está relacionado com o nível de intermediação financeira, sendo as instituições financeiras tradicionais as que refletem uma maior potencialidade neste campo. A maior capacidade de intermediação financeira está determinada pelas possibilidades de oferecer uma variedade de serviços à microempresa e alcançar a massificação dos serviços de crédito, inversão, poupança e operações à vista. É este potencial que tem levado ao debate sobre caminhos institucionais de fortalecimento das ONGs de crédito ou a aposta na atração de setores financeiros para atuarem de forma eficaz no microcrédito. Este é um assunto que ainda demandará muitos estudos em virtude das diferenças de enfoque entre os interesses políticos, econômicos e institucionais dos agentes envolvidos.

Considerando-se que a origem das leis e normas que tratam sobre as instituições é bastante diversificada, a análise dessa legislação permite fazer uma avaliação quanto às principais vantagens e limitações de cada tipo de instituição e traçar um perfil do papel a ser desempenhado por cada uma no setor.

Segundo esse critério, são identificadas a existência de seis modalidades de instituições, ou programas, que atuam diretamente na concessão de crédito popular no Brasil. São elas: as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs), as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs), as ONGs (que podem ser subdivididas naquelas que trabalham unicamente com crédito e nas que, além do crédito, oferecem outros serviços), os programas governamentais, as cooperativas e as linhas de crédito especiais dos bancos comerciais. Cada modalidade possui uma característica específica e é contemplada de forma singular pela legislação.

Existem outras instituições com atuação no setor de microfinanças, o chamado “segundo piso”, cujo papel é financiar as instituições que concedem microcrédito. Essa função tem sido desempenhada principalmente pelos grandes bancos de desenvolvimento e por alguns programas de governo.

Enumeramos, a seguir, as seis modalidades ou entidades autorizadas a atuar diretamente com o Microcrédito no Brasil (Perspectivas de Expansão das Microfinanças no Brasil: Marco Legal, Capitalização e Tecnologia - Relatório Final – abril 2001):

a) OSCIPs – Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público

Surgiram através da Lei nº 9.790, de 23.03.1999, regulamentada pelo Decreto nº 3.100, de 30.06.1999, que estabeleceram a designação das OSCIPs e o instrumento pelo qual estas se relacionariam com o poder público: o termo de parceria.

A legislação prevê que as OSCIPs desenvolvam padrões tradicionalmente públicos, obrigando-as a ter uma elevada transparência, sendo que o seu patrimônio deve estar permanentemente no interesse público, sendo transferido a outra instituição com a mesma qualificação em caso de dissolução.

As OSCIPs caracterizam-se por serem instituições peculiares, já que não tem fins lucrativos, e procuram atingir princípios sociais que nem sempre se mostram consonantes com os objetivos maximizadores de resultados, exigidos por financiadores de capital.

A Lei 9.790 também limitou amplamente as modalidades de instituições que poderiam vir a tornar-se uma OSCIP. Não se enquadram todas as associações criadas por órgão ou fundação pública, cooperativas, partidos políticos e suas fundações, instituições religiosas, organizações sociais e creditícias que tenham quaisquer tipos de ligação com o sistema financeiro nacional.

O chamado Termo de Parceria, criado por esta lei, é a relação contratual que pode ser estabelecida entre o Estado e as OSCIPs. Se por um lado as OSCIPs estão submetidas a requisitos legais rigorosos, por outro elas usufruem de amplo acesso à participação em programas dos quais estarão excluídas as demais organizações do terceiro setor.

b) ONGs – Organizações Não-Governamentais

Pode-se dizer que foi através das ONGs que o setor brasileiro de microfinanças obteve o seu início e a sua consolidação, sendo estruturado através das primeiras redes que muito contribuíram para a difusão da atividade. O termo ONG define uma grande diversidade de instituições, que apenas tem em comum, serem de direito privado e sem fins lucrativos.

A Lei nº 9.790, de 23.03.1999, posteriormente contextualizada no setor de microfinanças pelas demais instruções normativas e, principalmente pela Lei nº 10.194, de 14.02.2001, atribuiu uma nova titulação, a de OSCIPs, exigindo uma série de adaptações, porém posicionando-as em ampla vantagem sobre as demais ONGs, ao facultar-lhes o acesso aos recursos destinados aos programas de fortalecimento do setor e isenta-las da lei da usura.

c) SCM – Sociedades de Crédito ao Microempreendedor

Criadas pela Resolução 2.627, de 02.08.1999, estas entidades são disciplinadas pelo Conselho Monetário Nacional e fiscalizadas pelo Banco Central.

São vinculadas ao sistema financeiro nacional e, portanto, sujeitas a muitas das exigências contábeis e operacionais impostas aos bancos comerciais. O que justifica as SCMs serem isentas da lei de usura, consistindo assim em instituições com boa sustentabilidade, uma vez que estão autorizadas a cobrar juros de mercado, é a sua natureza financeira e lucrativa.

Entre outras exigências determinadas pelo Banco Central, as SCMs devem ter um limite mínimo de patrimônio de R\$ 100.000,00, o que inviabilizaria o surgimento de instituições de porte muito reduzido. As SCMs estão aptas a

receber recursos de órgãos nacionais e regionais de desenvolvimento, orçamentos estaduais e municipais e fundos constitucionais, o que é viabilizado por serem consideradas como agentes aptos a receberem aplicações de recursos financeiros dos programas de apoio ao setor. Entretanto, existe uma proibição quanto à possibilidade de captação de recursos do público, resultando, segundo diversas fontes, em um dos principais entraves para a expansão das microfinanças no Brasil. Também está limitado a participação do setor público nas SCMs, direta ou indiretamente. Outro fator limitante da atuação das SCMs, é que estas não podem desenvolver outras atividades que não estejam ligadas ao microcrédito, estando sua atuação, por fim, submetida a uma lógica minimalista, ou seja: o crédito consiste em um fim em si mesmo.

d) Bancos Comerciais – Linhas de Crédito Especiais

Os bancos comerciais vêm tendo uma atuação bastante significativa no setor de microfinanças, sendo este o “mote” para o desenvolvimento desta dissertação. Estaremos debatendo amplamente suas funções e linhas de crédito específicas para o setor, no capítulo a eles reservado.

Pelo fato de uma legislação consolidada os amparar permite-lhes ofertar um grande número de serviços financeiros.

A participação dos bancos neste setor, entretanto, é mencionada na Lei nº 10.194, estando estes agentes aptos a receber recursos destinados aos programas de fortalecimento do setor.

e) Cooperativas de crédito

Apesar da controvérsia quanto à adequação do tipo dos serviços oferecidos por essas instituições ao conceito de microcrédito, visto o caráter específico da legislação que as submete, estas costumam oferecer crédito em valores reduzidos e com finalidade produtiva, porém restrita aos cooperados. As organizações cooperativas de crédito são regulamentadas pelo Banco Central

e estão, também, isentas da lei de usura, podendo operar com juros de mercado.

f) Programas Governamentais

Encontramos vários programas governamentais gerenciados, principalmente, nas esferas municipal e estadual e submetidos à legislação específica daqueles doadores.

2.5 Legislação Brasileira para o Microcrédito

A legislação brasileira, até 1999, dificultava e, até impedia, que surgissem iniciativas na área de microfinanças, fruto da quase ausência de regulamentação específica para a área. Por outro lado, a lei de usura impossibilitava que qualquer instituição financeira não regulada cobrasse mais de 1% de juros ao mês.

A constituição de um marco legal adequado foi fundamental para que o setor de microfinanças crescesse vindo a atender às emergentes demandas por financiamento dos microempreendedores, visto que esta regulamentação tem a capacidade e a funcionalidade de fornecer as diretrizes e limites para o desenvolvimento das políticas públicas.

A regulamentação do setor de microfinanças atribuiu funções e diretrizes aos agentes, estabelecendo um ambiente de especialização das instituições em cada uma das atividades necessárias ao seu funcionamento, favorecendo a profissionalização destas, buscando aumentar a eficiência e a “otimização” dos serviços de operações de microcrédito.

Esta distribuição de funções objetiva, também, contemplar as diferentes perspectivas, considerando-se que, dentro do setor convivem variados objetivos e metas que necessitam ter regulamentações específicas e políticas públicas diferenciadas para o desenvolvimento integral das microfinanças.

Um olhar sobre a constituição de um marco legal voltado para o setor de microfinanças encontrará ações mais efetivas a partir de 1999. Anteriormente, apenas em 1997, foi criado um Comitê, com a participação de representantes do BNDES, Banco Central e Conselho da Comunidade Solidária, ao qual foi confiada a tarefa de rever todas as leis que afetam as instituições de microfinanças.

Como principais regulações afetas ao setor de microfinanças, destacamos:

1. Em março de 1999, foi promulgada a lei 9.790, regulamentada, posteriormente, em 30.06.1999, pelo decreto 3.100, dispondo sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos e, ainda, instituiu e disciplinou o termo de parceria. Esta lei criou um novo tipo de instituição não-governamental chamada OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público). Às OSCIPs foi permitido, explicitamente, a mobilização de recursos externos para atividades incluindo a microfinanças.
2. Em 04.08.1999, o Banco Central editou a circular 2.915 estabelecendo procedimentos relativos a autorização e ao funcionamento de sociedades de crédito ao micro-empendedor (SCM). As SCM's são isentas da lei de usura por serem instituições financeiras reguladas. Posteriormente, em 03.02.2000, a mesma entidade editou a circular 2964, estabelecendo a obrigatoriedade da elaboração, remessa e publicação de demonstrações financeiras por sociedades de crédito ao micro-empendedor.
3. Também, no Plano Contábil das Instituições do Sistema Financeiro Nacional – COSIF foi criado, em 29.02.2000, pelo Banco Central, o atributo “J” representativo das sociedades de crédito ao microempendedor.
4. Em 14.02.2001, foi promulgada a Lei nº 10.194, que dispôs sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempendedor, alterando

dispositivos das leis 6.404, de 15.12.1976; 8.029, de 12.04.1990; e 8.934, de 18.11.94.

5. Por fim, em 26.07.2001, a Resolução nº 2.874, do Banco Central do Brasil, tornou pública a decisão do CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL, que dispõe sobre a constituição e o funcionamento de sociedades de crédito ao microempreendedor, revogando a Resolução 2.627, de 02.08.1999 e substituindo as citações constantes da Circular 2.964, de 03.02.2000, e da Carta-Circular 2.898, de 29.02.2000.

Esses instrumentos legais determinam com exatidão as diretrizes a serem tomadas pelo Governo na política de desenvolvimento das microfinanças no país, uma vez que indicam as instituições com acesso aos programas de fortalecimento do setor.

Exerce um papel importante na constituição do marco legal, no setor de microfinanças, o Banco Central do Brasil, sendo ele o órgão responsável por regulamentar as instituições de caráter mais eminentemente financeiro como as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e os Bancos Comerciais. A Resolução 2.874, de 26.07.2001, determina como devem operar e que critérios contábeis devem seguir as SCM's que vierem a constituir-se, pavimentando a trilha para as iniciativas com fins lucrativos em um setor onde predominam as instituições que tem o superávit apenas como um meio de expansão da sua atuação.

2.6 Resolução dos Problemas de Informação Assimétrica no Microcrédito

As experiências internacionais, ao longo do tempo, demonstraram um dilema vivenciado pelo setor, traduzido pela visão dual entre o alcance social das microfinanças e a busca por uma sustentação financeira.

A concessão de empréstimos de caridade para empreendedores no século XVIII, em Londres; o sistema de fundos de empréstimo no século XIX, na Irlanda; os movimentos de cooperativas de crédito, no fim do século XIX, na Alemanha, Irlanda

e Itália -, apresentam pontos comuns que se reproduzem nas mais recentes práticas (anos 60-70), como a necessidade, ou não, de subsídios - subsídios diretos do governo, doações de capital de caridade, ou empréstimos sem juros. (Vide *Perspectivas de Expansão das Microfinanças no Brasil: Marco Legal, Capitalização e Tecnologia - Relatório Final – abril 2001*):

Esses tipos de financiamentos conduziram a duas principais vertentes:

- a) de um lado, experiências conduzidas por instituições financeiras governamentais que, embora formalmente dirigidas a um público de baixa renda, utilizavam a mesma tecnologia financeira do sistema convencional (exigências de garantias, registros financeiros, etc.), dificultando o acesso do público alvo. Conseqüentemente, os programas resultavam ineficientes por escassez de demanda ou, para sua manutenção eficaz, eram redirecionados para público de maior renda, desvirtuando-os.
- b) de outra forma, programas conduzidos fora do sistema financeiro, através de entidades governamentais ou ONGs (Organizações Não-Governamentais), enfocando, quase que exclusivamente o social, abandonando a visão de viabilidade econômica dos empreendimentos, traduzida por seleção de projetos por critérios não-econômicos, tolerância em relação à inadimplência, etc. Em conseqüência, surgiram empreendimentos estéreis, desintegrados da dinâmica do mercado e o rápido esgotamento dos fundos, impossibilitando sua ampliação pela re-aplicação dos recursos.

A discussão sobre a influência do sistema financeiro no desenvolvimento econômico é tema de especial relevância nos meios acadêmicos.

A hipótese de mercados financeiros livres, concorrência perfeita e informações simétricas e completas procuram demonstrar que a estrutura financeira não tem nenhuma influência sobre os resultados econômicos. Ao contrário, o excesso de regulamentações, controle direcionado do crédito e a intervenção governamental afetariam negativamente o desenvolvimento econômico. (BRAGA; TONETO. 1999).

Contra-pondo estes argumentos, vários estudiosos consideram que o mercado financeiro, mormente o de crédito, é caracterizado pela existência de problemas de informação assimétrica, fazendo com que haja necessidade de arranjos e intervenções visando a alocação ótima de recursos.

Restrições de liquidez afetam as decisões de consumo e inibem investimentos influenciando no desempenho econômico.

Conforme procuramos evidenciar em capítulo anterior, os custos de transação e os problemas decorrentes da informação assimétrica tornam o mercado financeiro mais conservador, privilegiando certos segmentos e negócios, excluindo do acesso ao crédito o setor informal, as pequenas e microempresas e aquelas iniciantes, a população de baixa renda, etc., ou seja, as principais entidades que caracterizam os mercados de países “em desenvolvimento”. Este conservadorismo do mercado financeiro tradicional estimula, cada vez mais, a maior concentração de renda.

Nos mercados financeiros, além dos serviços prestados, a principal mercadoria transacionada é o dinheiro. Em linguagem coloquial poderíamos dizer que os mercados de crédito “alugam dinheiro”.

Para o prestador são duas as condições básicas que o incentivam a emprestar: o preço cobrado pelo empréstimo (a taxa de juros) e o retorno da soma emprestada.

De outra parte, sob o enfoque do tomador dos recursos, caracterizam-se duas outras situações: sua capacidade de pagamento, definida pelo projeto financiado, e a sua disposição em pagar o empréstimo. O tomador de recursos, então, possui melhores condições de avaliar o risco envolvido.

A assimetria de informações caracterizada nesta relação prestador X tomador motiva a que as instituições financeiras sejam rigorosas na escolha dos tomadores, essencialmente burocráticas e extremamente formais, dificultando o acesso ao crédito e alijando do mercado os segmentos de baixa renda.

A relação entre doador e tomador de recursos é decorrente da existência de informações insuficientes, originando a necessidade de maior formalismo nos contratos. Na verdade, o prestador procura desestimular o tomador na sua possível disposição de não pagar o crédito, através do estabelecimento de cláusulas, nos contratos de dívida, que o induza a aplicação correta dos recursos no empreendimento programado e a tomar todas as ações necessárias para a sua fiel consecução.

Além dos custos de transação e dos problemas de informação assimétrica, outro importante obstáculo que vem impedindo o acesso mais democrático ao crédito é a ausência de colateral, ou garantias reais, que possam fazer frente a uma eventual incapacidade em reembolsar o empréstimo.

Não possuir patrimônio suficiente que possa garantir que um eventual mau resultado do empreendimento impeça o reembolso da dívida é condição suficiente para alijar do mercado de crédito parcela significativa de interessados.

Aliado a isso, a necessidade de empréstimos de pequenas quantias, característico desses segmentos, cujos resultados normalmente não compensam o custo de gestão das carteiras de empréstimos, também é motivo para dificultarem-se o acesso normal ao crédito pela forma tradicional.

Uma das importantes medidas, que tem conseguido solucionar os problemas de acesso ao crédito dos pequenos empreendedores e das camadas menos favorecidas da população chama-se microcrédito.

A idéia básica da microfinança é dar provisão de serviços financeiros a lares de baixa renda. Com isso, o microcrédito objetiva estender à população mais carente, inclusive e, principalmente, àqueles que se encontram abaixo da linha de pobreza, o acesso aos mecanismos de crédito, de forma sistematizada e que inclui procedimentos que não são adotados pelo sistema de crédito tradicional.

Em vários países do Terceiro Mundo instituições de microcrédito vêm desempenhando papel fundamental no atendimento às necessidades de crédito dos segmentos excluídos do sistema financeiro convencional.

Através de instrumentos alternativos, o microcrédito vem conseguindo superar as exigências do crédito tradicional, atingindo segmentos antes alijados e contribuindo efetivamente para a erradicação da pobreza, sendo um importante recurso das políticas de geração de emprego e renda.

Entre tantas evidências, podemos citar as experiências internacionais do Grameen Bank, em Bangladesh; o BancoSol, na Bolívia; o Banco Rakyat, na Indonésia. No Brasil, são experiências importantes: a Portosol, de Porto Alegre (RS); o Banco da Mulher, na Bahia; a Rede CEAPE, presente em vários estados; o CrediAmigo - um programa desenvolvido através do Banco do Nordeste S.A, etc...

Num primeiro momento poderíamos pensar que o conceito de microcrédito como alternativa de alocar recursos a segmentos excluídos do sistema financeiro tradicional confundir-se-ia como política assistencialista ou programa eminentemente social, que visam apenas atender necessidades sem o compromisso de ser o indutor de desenvolvimento.

Ao contrário, as experiências internacionais voltadas para o microcrédito nos dão conta de sua viabilidade. Elas inverteram a lógica e demonstraram ser um mecanismo eficaz de inserção dos seus beneficiários no processo produtivo, afastando-se da política de doações e subsídios.

Neste contexto, o microcrédito prevê o uso de metodologias que incentivem a responsabilidade, a auto-estima e a auto-suficiência financeira, e que demonstrem a capacidade das comunidades para resolver seus problemas buscando o progresso social e econômico sustentável.

A iniciativa supõe a utilização mínima indispensável de burocracia e a flexibilidade quanto à garantia de pagamento do crédito concedido, além de vencimentos das obrigações em prazo mais curto e operações com valores

relativamente mais baixos do que as realizadas pelo sistema de crédito convencional.

Através de um esquema conhecido como “fiança solidária”, que substitui as garantias reais, o microcrédito vem viabilizando alternativas concretas de acesso ao crédito pelos desafortunados.

Outra importante distinção do microcrédito é a criação do papel do agente de crédito, técnico especializado que mantém contato próximo e contínuo com o cliente em seu local de trabalho, visando acompanhar e avaliar as potencialidades e características do microempreendimento. Entre suas atribuições estão as de divulgar, assessorar e acompanhar a operação de crédito com o sentido de evitar a inadimplência.

O agente de crédito exerce um papel fundamental na execução de um programa de microcrédito. A presença sistemática na comunidade; o contato direto; o conhecimento que adquire das necessidades do empreendimento e das dificuldades e intenções dos clientes, são componentes importantes ao desenvolvimento do programa. Naturalmente, a sua atuação torna-se imprescindível instrumento de acompanhamento e monitoração visando ao desenvolvimento eficaz do projeto.

O foco do microcrédito coloca-se sobre as populações muito pobres abraçando a visão de um mundo mais justo e sustentável.

O microcrédito tem sido visto como uma resposta e um desafio para enfrentar a realidade sócio-econômica de vários países e como uma medida prática para a auto-sustentabilidade econômica de grupos de baixa renda, sem o assistencialismo ou dependência exclusiva de políticas públicas.

Calcula-se que cerca de um bilhão de pessoas, no âmbito global, vivem em lares com renda per capita abaixo de um dólar ao dia.

As várias décadas de utilização de mecanismos de assistência governamental não tem possibilitado o abrandamento deste quadro caótico e de condições sub-humanas de vida. Aliado a isso, a inércia burocrática e a corrupção não combatida, na maioria das vezes, cria dependência e desincentivo, piorando e desestruturando as condições já bastante ruins das famílias.

É coerente pensar que as pessoas, de alguma forma, encaram os programas governamentais de incentivo empresarial e de acesso a linhas de créditos, que buscam a melhoria de vida sócio-econômica, como mero assistencialismo, descomprometendo-se quanto ao atingimento dos objetivos e necessidade de reembolso.

Entretanto, iniciativas bem-sucedidas, na área da microfinança, vêm prosperando em vários lugares do mundo e seu exemplo tem incentivado várias organizações – agências de desenvolvimento, ONGs, organismos governamentais e instituições financeiras – a aprofundar estudos e criar mecanismos que levem rapidamente e sem burocracia a transformação de estruturas econômicas e sociais dessas camadas desfavorecidas da população.

Entidades como o Grameen Bank, em Bangladesh, o Banco Sol, na Bolívia, o Banco Dagang, na Indonésia, são exemplos típicos de êxito na ação de levar às classes mais pobres a instituição do crédito, atingindo índices ótimos de efetividade tanto no atingimento dos objetivos quanto no retorno dos capitais emprestados.

Sempre que se fala em emprestar as classes desfavorecidas, o crédito tradicional esbarra na necessidade de garantias e na hipótese de não pagamento.

Estas instituições ousaram inverter a lógica e desmistificaram tal assertiva desenvolvendo mecanismos inovadores como contratos de “empréstimos em grupo”, novas atitudes sobre subsídios e substitutos da exigência de colaterais, alcançando índices de reembolso acima de 95%. (Boletim Informativo Eletrônico. OIT. nr. 4. set. 2000).

Os contratos de “empréstimo em grupo” exigem que vários interessados, normalmente vizinhos, assumam o compromisso pela boa condução do empréstimo. Isso os incentiva a monitorarem-se uns aos outros, excluindo aqueles que sejam de risco, promovendo o seu reembolso, e afasta os problemas de informações assimétricas entre financiador e financiado. Por outro lado desobriga a exigência de garantias.

2.6.1 Empréstimos de Responsabilidade Solidária

Estudiosos e especialistas em mercados em desenvolvimento têm, nos recentes anos, dedicado atenção considerável às instituições especializadas de empréstimos, que usam métodos incomuns para emprestar com sucesso para as pessoas pobres. Evidências demonstram que, em muitas circunstâncias, um prestador incomum - o Banco Grammen, por exemplo -, pode emprestar para pessoas pobres, (o que nenhuma instituição de crédito convencional estaria disposta a fazer), com alto grau de eficiência financeira.

São identificadas duas principais razões para este sucesso: 1º- os empréstimos em grupo ou de responsabilidade solidária; 2º- o monitoramento regular destes empréstimos e das atividades dos mutuários visando acompanhar a execução do empreendimento, buscar soluções adequadas para ocorrências de percurso e garantir o seu reembolso.

Uma imediata análise econômica das características de tais empréstimos evidencia uma ótima alternativa para reduzir custos de transação.

O modelo econômico dos empréstimos de responsabilidade solidária reforça a idéia de que eles, se bem estruturados, podem ser a solução para os problemas de seleção adversa e risco moral, pois se utilizam de informações locais e do capital social dos mutuários, quais sejam: a) verificação de qual o tipo de risco potencial o prestatário apresenta (seleção adversa); b) ter certeza de que o prestatário utilizará o empréstimo corretamente e poderá cumprir o cronograma de reembolso (risco moral); c) conhecer como foi, realmente, desenvolvido o projeto, em caso de

dificuldades de reembolso (verificação dos custos); e, d) encontrar métodos para forçar o reembolso se o prestatário estiver relutante quanto aos pagamentos (execução do contrato).

Essas instituições de empréstimos em grupo apresentam, potencialmente, melhores condições de obterem resultados mais efetivos em suas carteiras de crédito, isto é, apresentarem menores índices de inadimplência em suas carteiras de crédito destinado ao segmento da microfinanças, em comparação com os banqueiros tradicionais. Sócios de uma comunidade podem saber mais uns sobre os outros do que bancos têm informações sobre cada um deles.

Geralmente o fracasso de um banco no mercado de crédito convencional é traduzido pela sua incapacidade de aplicar sanções financeiras contra pessoas pobres que deixam de atender as exigências do empréstimo. Entretanto, os responsáveis pelo empréstimo, entre si, podem impor sanções fortes para aqueles que descumprirem alguma cláusula e que venha a por em risco a capacidade de reembolso do grupo e o conseqüente impedimento em obter novas linhas de crédito.

Emprestar para grupos de pessoas, cuja característica principal é a responsabilidade solidária, ao invés de empréstimos individuais, é uma boa maneira de reduzir custos de transação. O banco pode evitar o custo de executar uma auditoria cara toda vez que um prestatário individual reivindicar alguma protelação ou atraso nos reembolsos induzindo, nos empréstimos grupais, a que os sócios acompanhem e cobrem os procedimentos de contrato entre si, somente adotando tal procedimento em caso de inadimplência de todo o grupo.

Entidades que operam no âmbito dos micro e pequenos negócios, (com pessoas cuja característica é ter muitas dificuldades financeiras), sabem que seus empréstimos não contam com colateral e são escassos os recursos de cobrança em caso de inadimplência. Se um prestatário deixar de atender as condições de reembolso, não tendo nenhum ativo físico ou financeiro, o prestador não tem instrumentos para forçar o resgate da dívida.

Um contrato de empréstimo tradicional especifica uma taxa de juros que, somada ao principal, revela o montante que o prestatário terá que reembolsar ao banco, ou seja, esta é a sua responsabilidade individual.

Um contrato de responsabilidade solidária define um grupo de pessoas onde cada um é responsável e capaz de reembolsar a quantia que lhe cabe (principal acrescido dos juros dividido pelo número de integrantes do grupo). Entretanto se um ou mais sócios não puderem ou não estiverem dispostos a cumprir a sua parte, os demais se obrigam a pagar quantia adicional no montante necessário para o reembolso do empréstimo. Não levar a bom termo o reembolso do empréstimo por um ou mais sócios incorre em alijar todos os membros do grupo de futuros empréstimos.

Então, nos empréstimos de responsabilidade solidária, a seleção adversa e o risco moral podem ser reduzidos considerando-se que, como os candidatos ao empréstimo têm informações suficientes dos demais integrantes do grupo, estes podem, previamente, eliminar aqueles que têm maiores probabilidades de não cumprirem os acordos. O mau risco de crédito seria, desta forma, descartado antecipadamente, levando o emprestador a ter maior eficiência no desembolso do empréstimo, na execução correta do projeto e, no reembolso dos empréstimos. Pressupõe-se que bons prestatários prefiram ter sócios de mesma índole e capacidade visando não serem prejudicados.

Destacam-se dois bons exemplos de sucesso na utilização de empréstimos em grupo, ou sob responsabilidade solidária: a) as cooperativas de crédito alemãs presentes desde 1850 e que, quando da 1ª Guerra Mundial, somavam, aproximadamente, 19.000 instituições, representando em torno de 8% dos empréstimos bancários da Alemanha; b) o Banco Grameen, de Bangladesh, ainda hoje a mais famosa organização de empréstimos a classes pobres, cuja “performance” é destacada neste trabalho.

Entretanto, a experiência com empréstimos em grupo demonstra o surgimento de alguns problemas que precisam ser levados em conta:

- a) **o tamanho do grupo** – à priori, o tamanho do grupo pode trazer efeitos contraditórios, ou seja: se o retorno do projeto não está sendo cumprido o aumento no tamanho do grupo pode melhorar os níveis de responsabilidade, monitoramento e, conseqüentemente, de reembolso. Porém, em grupos maiores, tal “otimização” pode apresentar dificuldades de coordenação, problemas organizacionais e de execução do grupo. Por exemplo, nas cooperativas de crédito rural germânicas, no século 20, era comum os grupos serem formados entre 75 e 250 membros. No Banco Grameen os grupos são fixos, formados por 05 membros. Especialistas dedicaram especial atenção ao modo como são formados os grupos. Segundo Wenner (1995 – pp. 270-272), a escolha de grupos de um mesmo local, com nível de informações suficientes, conhecida reputação, e que adotaram, entre eles, uma espécie de acordo escrito levou a FINCA – Fundacion Integral Campesina, da Costa Rica, a experiências significativas de redução dos problemas com inadimplência dos empréstimos.
- b) **vínculos sociais** – um dos grandes obstáculos dos empréstimos de responsabilidade solidária surge quando os membros do grupo apresentam fracos vínculos de relacionamento e solidariedade entre eles. Os efeitos de este problema aparecer com maior significância quando os programas do Banco Grameen foram transportados para outros países, diferentes social e culturalmente e com menor densidade populacional. A individualidade, a heterogeneidade religiosa, além das diferenças apontadas pode significar que os sócios não têm suficientes informações entre um e outro, pouca confiança e quase nenhum vínculo entre eles, levando há graves problemas na execução dos projetos.
- c) **Incentivos para reembolso regular** – o modelo de empréstimos de responsabilidade solidária utiliza, como incentivo para o regular reembolso pactuado, o acesso a novos empréstimos. Ou seja, ameaça cortar os empréstimos futuros de todos os membros do grupo em caso de inadimplência de um ou mais integrantes. Para que isto aconteça é necessário que esta possibilidade seja realmente séria e o prestador esteja disposto e capaz de torná-la real. A maioria das instituições que praticam

empréstimos grupais para as classes menos favorecidas é constituída, hoje, de ONGs, ou outras entidades que, por razões políticas ou governamentais não podem impor sanções aos prestatários pobres que não reembolsam seus empréstimos. Quando alguém acreditar que estará tirando o último empréstimo, mesmo que ele tenha a capacidade e condição de fazer o reembolso, poderá decidir não fazê-lo. Os incentivos são importantes e dependem, fortemente, de que as fontes alternativas de crédito sejam muito caras ou inexistentes, características de países subdesenvolvidos, e um dos aspectos que explica o sucesso de instituições como o Banco Grameen.

2.6.2 Leasing – Arrendamento Mercantil; Alternativa de Financiamento

Como já vimos, bancos preferem emprestar as empresas bem constituídas, que possuam experiência e tradição no mercado, histórico de crédito, balanços e demonstrações financeiras consolidadas e compatíveis, bom patrimônio e provada capacidade de pagamento.

No caso das micro e pequenas empresas, as quais, em geral, não possuem tais atributos, os bancos preferem orientar o crédito para o atendimento de suas necessidades de curto prazo, ou fluxo de caixa. A insuficiência de registros e a falta de ativos para servir de garantias dificultam o acesso das mesmas às linhas de financiamento de bens de capital, ou novas tecnologias, fundamentais para o seu desenvolvimento, considerando-se ainda que financiamentos de bens de capital e aquisição de novas tecnologias requerem prazo de pagamento compatível com o investimento.

Por outro lado, a promoção dos microempreendedores e pequenos negócios têm se constituído em um bom meio de buscar-se a redução da pobreza, aumentando a oferta de trabalho e a geração de renda. Vários organismos nacionais e internacionais, citando-se como exemplos: o Banco Mundial, as Organizações Não-Governamentais e várias entidades sociais, entre outros, vem buscando dotar a microfinança de um regramento básico, além de prover fundos específicos, com o objetivo de disseminar os mecanismos de crédito produtivo às

micro e pequenas empresas, contribuindo para o desenvolvimento das mesmas e permitindo alcançar a melhora dos índices de renda e qualidade de vida das populações mais carentes.

Entre as técnicas financeiras que vem sendo utilizadas e que visam ampliar o acesso ao crédito de médio e longo prazo dos pequenos empreendimentos, voltada, precipuamente, para a aquisição de bens de capital e moderna tecnologia, destaca-se o arrendamento mercantil, ou leasing, cujos benefícios já vinham sendo largamente utilizados no mercado financeiro tradicional.

Esta linha de crédito caracteriza-se como uma modalidade de financiamento de longo prazo cujo objetivo é viabilizar a aquisição de bens de capital (máquinas, veículos, equipamentos, etc.), ou outras tecnologias necessárias a ampliação e desenvolvimento das empresas.

O leasing é uma operação na qual uma pessoa física ou jurídica (arrendatária), necessitando de determinado bem para uso próprio, transaciona com uma empresa de arrendamento mercantil (arrendadora), que adquire esse bem, para arrendá-lo à interessada mediante pagamentos periódicos, denominados contraprestações.

A arrendadora é a empresa que, por solicitação da arrendatária, adquire o bem a ser arrendado, tendo assim, a sua propriedade.

A arrendatária é a pessoa física ou jurídica que recebe o bem da arrendadora, em forma de arrendamento, detendo a sua posse e o uso econômico.

Contraprestações são chamados os pagamentos efetuados pela arrendatária à arrendadora, durante o prazo de contrato.

Ao final do prazo contratual é permitido a arrendatária exercer a opção da compra, devolução ou renovação contratual através do reembolso do VRG – Valor Residual Garantido. O VRG é o percentual sobre o valor imobilizado previamente tratado entre as partes, normalmente de 1% e pago no final do contrato.

O leasing, ou arrendamento, tem demonstrando ser uma solução importante na área de crédito de médio e longo prazo quando comparado com as exigências de garantias e a cobrança de taxas de juros dos financiamentos tradicionais. Caracteriza-se como uma técnica financeira que provê uma modelagem moderna para adquirir bens de capital, apresentando uma alternativa à utilização dos fundos de empréstimos dos bancos comerciais.

Além disso, o conceito de leasing baseia-se na proposição de que lucros são auferidos através da utilização dos recursos ativos, e não de sua propriedade.

Um princípio básico dos financiamentos de médio e longo prazo é aquele em que a fonte primária de recursos, visando o reembolso, é gerada pelo próprio investimento que foi parcialmente financiado. O colateral (garantia do empréstimo) serve como fonte secundária de reembolso, e apenas no caso do prestatário não ser capaz de realizar os reembolsos.

Os recursos baseados em empréstimos convencionais, oferecidos pelos bancos, focalizam o reembolso, primeiramente, através da geração de caixa e do ciclo de conversão dos ativos e, secundariamente, pelo encarecimento do crédito e a garantia. Ao contrário, o leasing foca mais intensamente a habilidade do prestatário em gerar caixa na operação de seus negócios para o pagamento das prestações, porque o arrendador, ou financiador, retém a propriedade do ativo durante o prazo do arrendamento.

Como experiências bem sucedidas de utilização da técnica de arrendamento mercantil como linha de financiamento para micro e pequenos empreendedores são citados: a) o Projeto para Microempreendedores do Paquistão; b) o apoio, através do Banco Mundial em consórcio com doadores multi e bilaterais, de vários projetos com o objetivo de promover a aplicação de tecnologias simples porém inovadoras, principalmente no que diz respeito a sistemas de energia alternativa beneficiando famílias pobres e micro e pequenas empresas do Quênia, República Dominicana, Sri Lanka, Filipinas e Indonésia; c) os programas de arrendamento efetuados pelo Banco Grameen de Bangladesh. (Vide Gallardo, Joselito – Leasing to Support Micro and Small Enterprises – The World Bank – 1997 – p. 16-17).

Tais programas têm em comum o objetivo em proporcionar condições para pequenos empreendimentos desenvolverem-se e beneficiarem seus empreendedores, suas famílias e a sociedade em geral. Oportunizam acesso menos burocratizado ao crédito produtivo e a serviços financeiros que, em geral, os bancos comerciais não estão dispostos a oferecer.

A experiência do arrendamento mercantil para as pequenas e microempresas tem deixado importantes lições: a) a afinidade entre a técnica de financiamento e a necessidade de financiamento de bens e tecnologia apresentados pelas micro e pequenas empresas; b) a estrutura macro econômica, legal e regulatória, sob a qual o leasing se assenta, o que contribui para o amplo acesso aos serviços financeiros por ele proporcionado; c) a inadimplência dos empréstimos de leasing, aparentemente, guarda relação com a experiência de recuperação dos empréstimos em geral proporcionados pela microfinanças.

Os países que desenvolveram, com sucesso, programas baseados em financiamentos para pequenas e microempresas, utilizando também o arrendamento mercantil (leasing) como forma alternativa, caracterizaram-se por condições macroeconômicas estáveis, principalmente no que diz respeito a crescimento de renda. São exemplos o Paquistão, Bangladesh, Indonésia e Filipinas.

Principalmente para o setor de microfinanças, o leasing como ferramenta de crédito, pode proporcionar maior e mais amplo acesso a linhas de financiamento de médio e longo prazo, proporcionando a aquisição de bens e novas tecnologias necessárias para o desenvolvimento das micro e pequenas empresas, com taxas compatíveis e bem menos exigências do que as linhas de financiamentos convencionais.

Uma das características do arrendamento mercantil é que ele reduz o risco moral considerando-se que o ativo é adquirido pela empresa arrendadora evitando-se que o interessado utilize o financiamento para outro fim.

Para o uso mais intensivo do leasing e a sua incorporação no mercado financeiro das micro e pequenas empresas torna-se necessário uma melhor

divulgação das suas características e atributos; melhor definição dos aspectos legais e regulamentação apropriada, possibilitando aos agentes (arrendador/arrendatário) maior incentivo para a utilização e aproveitamento massificado da linha de crédito.

2.7 Banco Grameen - Experiência Internacional de Microcrédito

O Banco Grameen, criado pelo professor de Economia Rural Muhammad Yunus, no ano de 1976, em Bangladesh, é o que se pode chamar de experiência inovadora e bem sucedida como iniciativa de microcrédito. (Yunus; 2001),

A idéia tomou forma a partir da constatação, pelo professor Yunus, da dura realidade vivenciada pela população mais pobre das aldeias de Bangladesh e o sentimento real de querer ajudá-los a modificar este estado de penúria.

O Banco Grameen (DEL NET – Notícias número 4 – Especial Microcrédito – setembro 2000) é uma sociedade por ações cuja participação é composta por 90% de capital privado e 10% do governo. É dirigida por um Conselho Diretor composto por 13 membros, sendo nove deles representantes dos acionistas privados, todos clientes do Banco (agricultores pobres), três representantes do governo e o presidente, cargo exercido pelo Professor Muhammad Yunus, fundador da instituição.

Bangladesh é considerado um dos países mais pobres do planeta e, além disso, é devastado, periodicamente, por catástrofes naturais como ciclones e inundações, além da fome, da subnutrição generalizada e das doenças que acometem seu povo.

Normalmente marginalizados pelos setores mais organizados da sociedade, este substrato social, característico não só daquela região, mas encontrado em todos os lugares da terra, além das dificuldades de subsistência, também não encontra formas de enquadrar-se no exigente mercado de crédito explorado pelas instituições financeiras tradicionais.

Desestimulado pela inércia burocrática e a corrupção, e acreditando que os programas governamentais de assistência e combate a pobreza, na maioria das vezes, apenas criam dependência e desestímulo, o professor Yunus, na busca de saídas dignas que pudessem transformar esta realidade social, desenvolveu uma tecnologia de microcrédito visando oferecer oportunidades para criar uma forma de renda auto-sustentável.

A iniciativa de fundar o Banco Grameen foi norteada pelos seguintes principais objetivos:

- eliminar a exploração dos pobres pelos usurários;
- criar oportunidades de trabalho autônomo para os desempregados rurais de Bangladesh;
- oportunizar aos mais desfavorecidos, principalmente as mulheres das famílias mais pobres, um formato organizacional que eles possam entender e gerir autonomamente;
- desenvolver, através do crédito, um mecanismo de auxílio aos necessitados que lhes permitisse sair da linha de pobreza.

O programa realiza-se em aldeias e pequenos povoados onde os beneficiários são organizados em “grupos solidários” e voluntários de 05 pessoas.

Inicia-se concedendo empréstimos apenas a dois dos membros, cuja capacidade de reembolso irá determinar a extensão do crédito a outros dois e, posteriormente ao quinto membro.

A garantia do empréstimo é a responsabilidade coletiva do grupo. É previsto a atuação do Agente de Crédito, responsável por divulgar, assessorar e acompanhar a operação de crédito e a sua aderência às regras do Banco Grameen. Trata-se de um técnico especializado que mantém contato próximo e contínuo com o grupo, avaliando as potencialidades e características do microempreendimento.

Os empréstimos são de valores pequenos (a média é de US\$ 160) suficientes para financiar microempresas e microempreendedores. Ex: cultivo de arroz; reparo

de maquinários; compra de bicicletas; vacas leiteiras; cabras; etc. A forma de reembolso é, normalmente, semanal.

O conjunto de seis a nove grupos, em cada local assistido, constitui um Centro Comunal vinculado ao programa e, nas suas instalações (normalmente muito rústicas), funcionam como pontos de atendimento dos clientes do banco, além de local de reuniões dos Grupos e para outras finalidades comunitárias. Esses Centros são “federados” em uma filial do banco, cobrindo uma área de quinze a vinte e duas aldeias atendidas pelo gerente e pelos agentes.

O Banco Grameen é constituído por uma clientela formada, em sua grande maioria (mais de 90%), por mulheres que aumentaram a renda da família, melhoraram a alimentação dos filhos e diminuíram a própria dependência dos maridos.

Um dos seus pressupostos básicos é não exigir garantias reais para os empréstimos que concede. Todos os beneficiários formam grupos solidários cujos componentes se responsabilizam solidariamente pelo curso normal dos empréstimos outorgados aos seus membros. Havendo inadimplência, é comum os companheiros suprirem a falta, independentemente do envolvimento do Banco, visando manter o crédito regular. Em caso de dificuldades alheias à vontade dos membros do grupo, o Banco costuma re-financiar ou prorrogar o reembolso.

Como princípios e características do Programa de Crédito do Banco Grameen, destacamos (Notícias DEL NET n. 4. Especial Microcrédito - set. 2000):

- há uma prevalência do Grupo sobre o indivíduo através de uma rigorosa disciplina e controle social;
- rigorosa seleção de clientes;
- preferencialmente os beneficiários do crédito são mulheres;
- previamente ao empréstimo os grupos são treinados, assim como os agentes de crédito;
- o novo empréstimo está condicionado ao reembolso do anterior;
- o crédito é estendido em volumes pequenos;

- ênfase no financiamento de atividades por conta própria que envolvam as capacidades profissionais dos interessados;
- escalonamento dos empréstimos;
- preocupação com as necessidades básicas dos clientes: alimentação, higiene, saúde, moradia, educação, água potável..., com a finalidade de aumentar a consciência social e política dos grupos organizados, priorizando as mulheres de famílias mais pobres;
- constituem fatores decisivos na aplicação da sistemática de trabalho, a descentralização da estrutura operacional, a cuidadosa formação do pessoal em todos os níveis, a ampliação da carteira com vistas a atender a outras necessidades.

Atualmente o Banco Grameen é a maior instituição rural de Bangladesh, atendendo mais de 2,3 milhões de clientes, 94% dos quais são mulheres, fornecendo serviços em mais da metade dos povoados do país.

As taxas de juros anuais praticadas pelo Banco Grameen, em Bangladesh, giram em torno de 15%, diferenciando-se entre aquelas cobradas dos empréstimos para habitação, ao redor de 8,5% e as dos empréstimos em geral que chegam a 20%. Os poupadores do Banco são remunerados a taxas de 8,5%.

O Grameen Bank é formado por várias empresas nominadas a seguir (Notícias DEL NET n. 4. Especial Microcrédito. set. 2000):

Grameen Trust – fundo criado para responder ao aumento da demanda de capacitação e assistência técnica visando apoiar o lançamento de novos programas.

Grameen Fund – fornece financiamentos para empreendimentos de risco, de alto teor tecnológico que não podem ser financiados pelas instituições formais de financiamento.

Grameen Uddog/Handloom – entidade de apoio aos tecelões pobres (abaixo de US\$ 1/dia), com o fim de revitalizar a produção artesanal têxtil modernizando a indústria do vestuário.

Grameen Shamogree/Products – empresa de produtos rurais que visa comercializar, interna e externamente, todos os tipos de produtos oriundos das indústrias rurais: têxteis; produtos caseiros; agrícolas; pesca; etc.

Grameen Krishi/Agriculture Foundations – foi implantado em 1991 visando dar continuidade e ampliar o trabalho (produção agrícola, pesca, produção de sementes, transferências de tecnologias, irrigação, etc.) em regiões específicas de Bangladesh.

Grameen Motsho/Fisheries Foundation – esta fundação tem como objetivo identificar os recursos potenciais do país para envolver direta ou indiretamente os pobres como principais beneficiários.

Grameen Communications – departamento que apóia a direção central do Grameen Bank na gestão das operações ajudando a reproduzir o modelo em outras partes do mundo.

Grameen Shakti/Energy – visa o fornecimento de energia renovável às aldeias de Bangladesh destituídas de energia elétrica.

Grameen Telecom – companhia voltada a levar informação ao meio rural fornecendo aparelhos celulares.

Grameen Knitwear Limited – empresa que exporta 100% da própria produção de vestuário de alta qualidade, principalmente para a Europa.

Grameen Cybernet – tem a liderança no fornecimento de serviços da Internet em Bangladesh.

Segundo dados do Banco, a concretização dos seus objetivos é traduzida pela constatação de que os seus clientes têm uma renda 50% superior à dos habitantes de outras aldeias e de 25% à dos habitantes da mesma aldeia.

Em sua página na Internet, pesquisada em 28.09.2004, são divulgados dados referentes a julho/2004 demonstrando que, até aquela data, o Banco

Grameen possuía mais de 3,7 milhões de devedores, dos quais 96% são mulheres. O Banco de Grameen possui 1.267 filiais fornecendo serviços em 46.000 vilas, cobrindo mais de 68% das vilas totais em Bangladesh.

O Banco Grameen é visto como um símbolo mundial de experiência bem sucedida de microcrédito. Sua “performance” vem inspirando o surgimento de inúmeras instituições e programas de igual similitude em diversos outros lugares como a Ásia, África e América Latina, cujos países que os compõe apresentam índices de analfabetismo e pobreza preocupantes.

Além da experiência do Banco Grameen, podemos citar como as mais relevantes, em termos internacionais, as seguintes:

Banco Rakyat Indonésia – BRI – é um banco estatal orientado para áreas rurais composto de uma extensa rede de pequenas unidades bancárias que funcionam como centros de negócios e provêem empréstimos individuais e serviços de poupança.

ASA – Association for Social Advancement – ONG que oferece serviços de crédito à população pobre em Bangladesh, tendo como grande maioria de seus clientes mulheres sem-terra e utiliza metodologia de crédito com grupos solidários.

PRODEM – Fundación para la Promoción y Dessarrollo de la Microempresa – Bolívia – ONG que iniciou em 1986 oferecendo crédito a grupos de microempresas urbanas. Foi o precursor do BancoSol. Atualmente tem sua clientela em áreas rurais e urbanas da Bolívia.

BancoSol – Banco Solidário da Bolívia – é um banco comercial autorizado e dedicado a microfinanças, oferecendo crédito e poupança a microempresas. Seu programa de crédito está focado em grupos solidários e vem operando em áreas urbanas da Bolívia.

ACEP – ONG que atua com microcrédito em áreas urbanas do Senegal.

ABA – provê crédito para pequenas e microempresas usando metodologia de créditos individuais em Alexandria, no Egito.

2.8 CEAPes - Experiência de Microcrédito no Brasil e outros exemplos

No Brasil, já em 1973, segundo depoimento de Valdi de Araújo Dantas, em artigo escrito para o informativo Notícias DELNET em Português - Nº 4 Especial Microcrédito, de setembro de 2.000, páginas 26 a 30, foi realizada a primeira experiência de microcrédito para o setor informal urbano. Contando com a orientação e o apoio de entidades internacionais como a ACCION, e a participação de entidades empresariais e bancos de Pernambuco e da Bahia foi criado o programa UNO – União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações – uma associação civil, sem fins lucrativos, que nasceu especializada em crédito e capacitação e trabalhava com crédito individual garantido por um aval moral. A UNO financiou milhares de pequenos empreendimentos em Pernambuco e na Bahia formando dezenas de profissionais especialistas em crédito e, durante muitos anos, foi a principal referência para a expansão dos programas na América Latina.

A seguir, a partir de várias experiências com populações carentes, na América Latina e Ásia, no setor creditício, foi reaplicada a metodologia dos grupos solidários. Em 1987, com a criação do CEAPE/RS, institucionalizou-se o projeto da Rede CEAPE.

Os Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos – CEAPE's foram criados com a responsabilidade de prover mecanismos de crédito a pequenos negócios, que necessitam de recursos para se desenvolver, e estão excluídos do crédito institucional.

Há uma grande demanda por crédito, neste setor, sendo que o principal aspecto é menos o preço do dinheiro e mais o acesso oportuno e ágil a ele. Utiliza-se uma metodologia chamada Tecnologia do Microcrédito Orientado resultando num produto adequado às condições econômicas, gerenciais e culturais dessa clientela.

Baseada na idéia de ampla penetração no mercado, atendendo milhares de clientes e presente nas comunidades onde esses clientes vivem e trabalham, os CEAPE's são conceituados como uma organização especializada no atendimento, desburocratizada, mas com elevado padrão gerencial e técnico, apropriados ao nível desse setor da economia.

Um dos objetivos é reduzir ao máximo os custos de transação para os pequenos empreendedores, salvaguardando-os do mercado extra-bancário de juros exorbitantes pagos aos agiotas e fornecedores.

Aos empréstimos oferecidos pela organização são cobrados juros de mercado, entretanto, beneficiam financeiramente o pequeno empreendedor que tem acesso ao crédito de forma ágil e regrada. A cobrança de juros reais e a adequada taxa de retorno dos capitais emprestados são de fundamental importância para a organização, considerando-se sua necessidade de auto-sustentação com vistas a garantir sua continuidade e ampliação.

O problema de falta de garantias reais para respaldar o crédito oferecido é resolvido através da fiança solidária, que consiste como já vimos na reunião de três a cinco pessoas com pequenos negócios e necessidades de crédito, que ao mesmo tempo sejam amigas, vizinhas, e confiam umas nas outras, para formarem um grupo solidário, com o objetivo de assumirem a responsabilidade do crédito de todos através do aval solidário. Confia-se que nesse processo, as relações de conhecimento e proximidade entre os candidatos ao crédito, automaticamente, alijem o pretense mau pagador, resultando em menor risco para o grupo e, por conseqüência, para a organização. De outra forma, para aqueles que não quiserem participar da fiança solidária, exige-se um avalista que preencha as condições acessíveis ao pequeno empreendedor de baixa renda.

Vencidas essas etapas e, após análise, quase sempre informal, da viabilidade econômico-financeira do empreendimento, pelo técnico em crédito, abre-se uma linha de crédito. Os vencimentos são de curto prazo, normalmente 180 dias para capital de giro, renováveis e, em valores crescentes durante o tempo que o pequeno empreendedor necessitar desde que pague bem sua dívida.

Um aspecto importante da organização CEAPE's e que cabe ao Técnico de Crédito, é a visão de prestação de serviços junto ao cliente, estabelecendo uma relação de confiança, conhecendo o negócio e acompanhando o crédito. Cada Técnico em Crédito possui uma carteira de até 300 clientes, concentrada geograficamente, de modo a facilitar-lhes o acompanhamento, a produtividade e os possíveis problemas de recuperação de crédito.

A política de cobrança é executada com muito rigor, inclusive empreendendo ações legais visando a recuperação do crédito.

A rede CEAPE's, a partir da experiência do CEAPE/RS, solidificou-se e expandiu-se para vários outros estados do país, criando-se, a partir de 1990, a FENAPE (CEAPE Nacional), com as funções de coordenação das atividades e mobilização de apoios financeiros e institucionais, com sede em Brasília (DF).

Atualmente, participam do sistema CEAPE's cerca de 400 pessoas, entre conselheiros e funcionários, atuando em 160 cidades. Até dezembro/1999, estavam participando do programa 29.051 pequenos empreendedores, responsáveis por 68.716 operações de crédito, com valor médio de R\$ 904,00. Os empréstimos somavam R\$ 17.643.423,00 com uma inadimplência média de 3,36%.

Além do sistema CEAPE, verifica-se, atualmente, no Brasil, um incontável número de programas bem como as mais variadas instituições, dentre aquelas já enumeradas, com o interesse em explorar o universo da microfinança.

Exemplificamos, a seguir, os mais característicos:

PROGER-Programa de Geração de Emprego e Renda – é um conjunto de linhas de crédito com a finalidade de apoiar projetos de investimento que proporcionem a geração ou manutenção de emprego e renda. Também financia pessoas físicas atuantes no setor informal da economia, objetivando sua integração ao setor produtivo formal. Para os fins do programa, entende-se como setor informal, aquela parte da economia abrangida por pequenas unidades dedicadas à produção ou

venda de mercadorias ou à produção de serviços, que não recolhem impostos, não são registradas nos órgãos competentes, nem mantém uma contabilidade de suas atividades, utilizando-se geralmente de mão-de-obra familiar e seus eventuais assalariados não são registrados. Utiliza recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT e, seus principais agentes financeiros são: Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Caixa Econômica Federal e BNDES (este através de seus agentes financeiros credenciados).

Programa Brasil Empreendedor – Criado pelo Governo Federal, objetiva estimular o desenvolvimento das médias, pequenas e microempresas com vistas a promover a geração e a manutenção de 3 milhões de postos de trabalho, elevando o nível de capacitação empresarial de cerca de 2,3 milhões de empreendedores em todo o país. Os recursos destinados ao Programa são da ordem de R\$ 8 bilhões. Os agentes financeiros credenciados a realizar as operações são: Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia e Caixa Econômica Federal.

Programa de desenvolvimento institucional de entidades de microfinanças - Este programa se desenvolve no âmbito do convênio de cooperação técnica não reembolsável firmado entre o BNDES e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e tem como objetivo fortalecer a indústria das microfinanças no Brasil. Serão apoiados projetos de criação de Sociedades de Crédito ao Micro-empendedor (SCM); desenvolvimento de novos produtos; entrada de bancos ou outras instituições financeiras no segmento de microfinanças, entre outros.

PCPP – Programa de Crédito Produtivo Popular – Também gerido pelo BNDES, este programa objetiva promover o desenvolvimento institucional e a operacionalização do conceito de microcrédito e de microfinanças, em geral, buscando formar uma rede de instituições capaz de propiciar crédito aos micro-empendedores, formais ou informais, e às microempresas, viabilizando alternativas de investimento para a geração de ocupação e renda.

CrediAmigo - O programa CrediAmigo foi lançado em 1997 pelo Banco do Nordeste do Brasil objetivando permitir aos microempresários o acesso facilitado ao crédito. Em conformidade com o conceito de microcrédito, este programa não apresenta

exigências de colateral, adotando o mecanismo de garantia solidária, no qual o banco forma grupos de no mínimo quatro e no máximo sete beneficiários de empréstimo e firma um contrato pelo qual cada beneficiário avaliza a operação dos demais membros do grupo. São requisitos básicos para obter-se o microcrédito: a) o grupo formado deverá ter pessoas que trabalhem no mesmo bairro; b) não são permitidos familiares no grupo; c) o micronegócio deve estar funcionando há pelo menos um ano e, d) os participantes do grupo deverão comparecer a reuniões informativas.

São muitas as instituições que se formaram para atuar no microcrédito, no Brasil, recentemente. Entre as várias atualmente existentes, mencionamos:

Portosol – é uma instituição sem fins lucrativos, criada em 1996, para oferecer acesso ao crédito aos empreendedores que possuem pequenos negócios informais ou registrados em Porto Alegre e funcionando há mais de seis meses. É uma iniciativa da Prefeitura Municipal de Porto Alegre, em parceria com o Governo Estadual, a Federação das Associações Comerciais do Estado e a Associação dos Jovens Empresários de Porto Alegre. O processo de crédito inicia com a participação em reunião informativa, na sede da Portosol, e o preenchimento de ficha cadastral. Após o cliente recebe a visita de um agente de crédito com a finalidade de analisar o potencial e as condições do negócio.

Os créditos são concedidos em três modalidades:

- Individual: crédito concedido a uma única pessoa, física ou jurídica;
- Solidário: crédito concedido a um grupo solidário, organização voluntária de 3 a 6 empreendedores com atividades econômicas independentes;
- Associativo: crédito concedido a cooperativa de produção, ou grupo de pessoas organizadas de forma associativa em um unidade de produção comunitária.

O crédito para capital de giro varia de R\$ 200,00 a R\$ 5.000,00, com prazo de pagamento de até seis meses. Aquele direcionado par ampliação/reforma de instalações ou aquisição de máquinas/equipamentos, pode variar de R\$ 200,00 a R\$

10.000,00, com prazo de pagamento de até doze meses e dois de carência. Renova-se o crédito desde que o empréstimo esteja quitado.

De outra parte, em meados do ano de 2003, cômico de que o microcrédito vem sendo considerado como um modelo de inclusão social bem-sucedido em vários países, o governo brasileiro anunciou um pacote de medidas com o objetivo de ampliar o volume de recursos disponíveis e reforçar a articulação da rede de organizações da sociedade civil já existente.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) há um público estimado em 15 milhões de micro e pequenos empreendedores e 5 milhões de pessoas que trabalham por conta própria. Atualmente, as mais de 200 instituições de microcrédito existentes conseguem atender a pouco mais de 1% desse universo.

Entre as medidas anunciadas está a criação de uma comissão interministerial (com representantes dos Ministérios do Desenvolvimento e Trabalho, da Casa Civil, dos maiores bancos públicos – Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, BNDES e Banco do Nordeste), encarregada de estudar alternativas de crédito para a população de baixa renda.

Estão previstas, ainda, medidas para estimular instituições que oferecem pequenos créditos a juros baixos, priorizando as cooperativas de crédito e permitindo que elas sejam formadas por livre associação.

Com este programa, a estratégia do governo é expandir o crédito para pessoas físicas e jurídicas, principalmente aquelas que não estão incluídas na economia formal – os “sem banco”. São pequenas ou micro empresas que não encontram meios, nem tem ficha cadastral para freqüentar os balcões dos bancos, ou pessoas físicas que não tem carteira de trabalho assinada nem contracheques para comprovar a ocupação e renda. É exemplo clássico, uma imensa legião de costureiras, motoristas de táxi, pedreiros, mecânicos, prestadores de serviços, que não encontram respaldo para obter crédito na rede bancária.

Para atingir tal mercado os bancos utilizarão sua ampla rede de correspondentes bancários formados por redes de supermercados, farmácias, padarias, lojas de varejo, cooperativas de crédito, agentes lotéricos, entre outros.

A construção de novo ciclo de crescimento econômico tornou-se prioridade para o Governo. O País precisa gerar trabalho e renda, democratizar o acesso ao crédito e estimular o mercado interno, com medidas de incentivo ao consumo e à inclusão social. É este o potencial que está sendo creditado ao Microcrédito.

2.9 Conclusões do Capítulo 2

Descrevemos no presente capítulo, as principais experiências do Microcrédito, sua definição e os princípios que o sustentam.

Torna-se importante salientar que o conceito técnico define o microcrédito como um serviço financeiro, que constitui o setor de microfinanças, encarregado do provimento do crédito produtivo a micro-empresendedores que não tem acesso ao sistema financeiro tradicional.

Restringe-se, assim, o termo microcrédito à sua finalidade essencial: o fomento e a construção de cadeias produtivas, sendo que os demais serviços são abrangidos, assim como o microcrédito, pela microfinanças.

Microfinanças é a oferta de produtos e serviços financeiros à população de menor renda do setor informal da economia, enquanto Microcrédito é o crédito assistido para fins produtivos, como a concessão de crédito a uma costureira para a compra de uma máquina de costura.

São princípios do microcrédito, principalmente: a sustentabilidade; o enfoque na população de baixa renda com empréstimos adequados; a auto-suficiência e contínua redução de subsídios; a exigência de padrões de desempenho na administração e acompanhamento do crédito e, os usos apropriados para o “funding”,

Além das instituições financeiras tradicionais destacam-se como entidades autorizadas a operar com o microcrédito: as ONGs - Organizações Não Governamentais; as OSCIPs – Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público; as SCMs – Sociedades de Crédito ao Microempreendedor; as Cooperativas de Crédito, além de Programas Governamentais.

Entretanto, somente a partir de 1999, com a promulgação da Lei 9.790, regulamentada pelo DL 3.100, de 30.06.1999, a microfinança, no Brasil, passou a ter um marco regulatório mais adequado, proporcionando um processo de crescimento no setor. Poder-se-ia afirmar que o setor de microfinanças, enfim, no país, ganhou “status” e dimensão econômica relevante. Passou a ser encarado com seriedade como um mecanismo importante de desenvolvimento e quebra de paradigmas sociais.

Em nosso estudo, vimos que o microcrédito responde adequadamente aos problemas de informação assimétrica criando soluções não tradicionais, principalmente, no que diz respeito a ausência de colateral. A fiança solidária e o monitoramento regular, na figura do agente de crédito, são mecanismos importantes que resolvem com criatividade a questão das garantias e as dificuldades de informação dos beneficiários. Aspectos como tamanho do grupo, vínculos sociais e incentivos para reembolso regular adquirem papel relevante na constituição da garantia solidária.

O monitoramento regular, através do agente de crédito, auxilia no acompanhamento e controle de todo o processo de crédito, destacando-se como uma importante solução para os problemas de informação assimétrica. O papel do agente de crédito é responsabilizar-se desde a escolha do projeto, a constituição dos grupos, a aplicação correta do crédito, o acompanhamento do empreendimento até o seu reembolso final. Apresenta, ainda, a vantagem de identificar possíveis dificuldades e buscar soluções que garantam a solvência dos empréstimos.

Outro arranjo importante do microcrédito, e que favorece a redução dos custos de transação, é o instituto da fiança solidária.

A exigência de garantias no processo de crédito tradicional transformou-se no grande inibidor para a disseminação mais ampla das políticas de crédito dos bancos.

O microcrédito adotou mecanismo de empréstimos a grupos de pessoas com características comuns, isto é, normalmente conhecidas entre si, com igual finalidade, residentes, quase sempre, na mesma localidade, etc. Os componentes do grupo, não dispendo de patrimônio para constituir como garantias de empréstimos, aceitam avalizarem-se mutuamente, o que significa responsabilizar-se pela adequação do crédito às regras traçadas e o seu reembolso. Tal instrumento, além de contribuir para a solução da falta de colateral auxilia, eficazmente, para a redução dos custos de transação.

Como o próprio microcrédito pressupõe, os empréstimos possuem valores baixos, condizentes com as possibilidades do microempreendedor. Isto, aliado aos mecanismos de agente de crédito e fiança solidária, respondem com eficiência as questões da administração do risco de crédito.

Neste capítulo, discorreremos, também, sobre outro tipo de empréstimo, além dos empréstimos de garantia solidária - o Leasing (Arrendamento Mercantil). Entendemos que esta modalidade de empréstimo tem o potencial para alavancar o volume de microcrédito, principalmente, no que diz respeito aos bens duráveis, onde o microempreendedor teria acesso a tecnologias mais sofisticadas sendo desnecessário a propriedade do bem financiado.

Por fim, objetivando conhecer-se de forma mais ampla as práticas de microcrédito, escolhemos relatar as principais experiências de sucesso: A nível internacional, o Banco Grameen, do Paquistão e, no Brasil, os CEAPes entre outros programas relevantes.

Consideramos esses exemplos como difusores de uma política de microcrédito que guarda total aderência às suas finalidades: o desenvolvimento produtivo dos segmentos sociais mais pobres possibilitando a sua emancipação sócio-econômica.

O microcrédito tornou-se um instrumento tão importante que o mercado financeiro, através dos bancos de varejo tradicionais, vem aderindo a suas principais práticas, visando disseminar seus produtos e serviços e atingir novos nichos de mercado. Exploramos tal fenômeno no próximo capítulo que trata sobre a massificação do crédito.

CAPÍTULO 3

A EXPERIÊNCIA DO CRÉDITO MASSIFICADO

3.1 Introdução

A instabilidade macroeconômica e os altos índices inflacionários característicos, principalmente, da década de 80 e início dos anos 90, foram os principais fatores responsáveis pelo modelo de comportamento das instituições financeiras naquele ambiente.

No período citado, os agentes financeiros desenvolveram estratégias onde a captação de recursos monetários, que proporcionava elevados ganhos com *floating* (recursos em trânsito no sistema bancário); a arbitragem permitida pelas taxas de juros e o *spread* gerado na intermediação financeira representavam a principal fonte de receitas dos bancos em geral.

As operações de crédito, no contexto inflacionário referido, perdiam importância como atividade bancária tradicional e também como importante componente da receita dos bancos.

Os riscos inerentes ao mercado de crédito (a capacidade de o tomador honrar, ou não, seus compromissos), aqueles referentes ao descasamento de prazos e taxas e as incertezas advindas da política econômica adotada, além da preferência por ativos líquidos e o alto custo do dinheiro, faziam com que os bancos preferissem as receitas geradas, principalmente, pelo *float*.

Enfim, o período de 1980/94, foi caracterizado pela elevada lucratividade dos bancos, traduzida por ganhos gerados em função das altas taxas de inflação tendo como base primordial a arbitragem financeira.

A partir de 1990/91, o mercado bancário iniciou mudança significativa na sua forma de atuação. Os vários planos de estabilização tentados e a perspectiva de

programas bem sucedidos em outros países da América Latina, fizeram com que os bancos iniciassem a adoção de novas estratégias de diferenciação de produtos e serviços, segmentação de mercado e atuação em *portfólios* não-financeiros, com vistas a buscar/manter a sua lucratividade.

Em julho de 1994, com a adoção do Plano Real e o surgimento de um quadro de relativa estabilidade macroeconômica, o sistema financeiro brasileiro obrigou-se a profundas modificações buscando ajustar-se ao novo ambiente. Num cenário de estabilidade de preços, as receitas financeiras antes oriundas, principalmente, pelas transferências inflacionárias - *float* foram substituídas ou pelo crescimento da receita de intermediação financeira e/ou pela receita com a cobrança de tarifas sobre os serviços prestados.

A partir daí iniciou-se um processo de profundo ajuste na mecânica bancária brasileira com o sentido de adequar-se às novas condições de mercado trazidas pelo sucesso do Plano Real.

Uma das principais mudanças ocorrida foi à expansão das operações de crédito em decorrência do quadro de estabilidade monetária.

As grandes redes bancárias passaram a atuar, cada vez mais intensamente, no que se chamou de crédito massificado, adotando políticas agressivas de marketing financeiro e criação de novos produtos com clara visão de disputar nichos de mercado até então desconsiderados como potenciais consumidores.

O foco de atuação junto ao segmento de baixa renda ampliou consideravelmente o mercado para os bancos, considerando que, segundo estudos divulgados pela Febraban, recentemente, apenas 20% dos brasileiros tinham conta bancária.

Logo após a adoção do programa de estabilização monetária, iniciado em 1994, verificou-se um crescimento desordenado das operações de crédito dos bancos, sem que fossem tomadas as devidas precauções exigidas pela boa prática bancária.

Sem uma análise de risco mais rigorosa e um insuficiente cálculo de capacidade financeira, originados, quase sempre, em demonstrações contábeis referentes a períodos anteriores e que não refletiam a nova realidade, a expansão rápida do crédito teve como consequência, num primeiro momento, o aumento da vulnerabilidade das instituições financeiras.

Presentes, neste contexto, a seleção adversa e o risco moral gerados pela informação assimétrica, os empréstimos em atraso cresceram substancialmente no período janeiro/95-fevereiro/97, alimentados pela diminuição no ritmo de crescimento da economia brasileira em conjunto com o aumento da taxa de juros. (Barros; Almeida Júnior; 1997).

Não somente o aumento substancial da inadimplência das operações de crédito, mas, também, as vulnerabilidades apresentadas por algumas instituições financeiras, neste período, foram determinantes para o ajuste do sistema financeiro brasileiro que culminou com a quebra de bancos tradicionais como o Econômico e o Nacional, por exemplo, e o programa de ajuste dos bancos estaduais e federais, mormente Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal.

Anteriormente ao Plano Real, a cobrança de tarifas pela prestação de serviços, nos bancos, era menos relevante do que o é atualmente. Os bancos azealhavam ótimos resultados fruto, principalmente, das receitas inflacionárias.

Algumas medidas necessitaram ser tomadas, pela autoridade monetária, para melhor gerenciamento e fiscalização das entidades financeiras. Dentre elas destaca-se: a) a que permitiu a cobrança de tarifas pela prestação de serviços; b) a que criou a Central de Risco de Crédito; c) a participação dos bancos estrangeiros no sistema financeiro nacional.

Após essas fases de ajustes e acomodação do sistema bancário no país, considerando-se um mercado que já há algum tempo se mostrava estável, presentes ainda às fusões, aquisições e transferências de controle acionário, os grandes

bancos de varejo, com o objetivo de manter e aumentar sua participação no mercado financeiro buscou avidamente reorientar suas estratégias.

A expansão das operações de crédito, agora revestidas de maior eficiência no que diz respeito à análise de risco, passou a ser uma alternativa concreta para obter-se maior nível de receitas.

Vêm-se então, os bancos, notoriamente os grandes, de varejo, buscando incessantemente a ampliação de suas carteiras de crédito, num movimento consonante com os objetivos de eficiência e rentabilidade.

Num cenário de estabilização, em que a grande possibilidade de ganhos dos agentes financeiros, deixou de ser, principalmente, o *float*, (em função do controle dos índices inflacionários), estes passaram a, obrigatoriamente, voltar-se para outras formas de produzir receitas.

Ressalte-se, principalmente a partir dos anos 1998/1999, a grande ênfase que foi dada para a massificação das linhas de crédito.

Desde programas governamentais voltados para a estruturação e desenvolvimento das micro e pequenas empresas, que têm um cunho de apoio ao setor visando fortalecê-lo, ao grande número de linhas de crédito pessoal (Crédito Direto ao Consumidor-CDC, Leasing PJ e PF, linhas de capital de giro, de investimento, cheques especiais, etc...), percebemos uma grande ampliação das carteiras de crédito dos bancos comerciais em direção à conquista de novos nichos de mercado, principalmente voltados para a população não bancarizada.

Quer dizer, ao cliente do banco, que tem um cadastro ilibado, com um limite de crédito pré-aprovado (*credit scoring*), abrem-se infinitas possibilidades de apoio creditício, fenômeno que se percebeu nos grandes crediários, logo após a implantação do Plano Real, com o aumento dos prazos de pagamento, (financiamentos para a compra de eletrodomésticos com prazos de até 24 meses, por exemplo).

Exatamente este comportamento recente dos grandes bancos de varejo, principalmente os nacionais, tendo como exemplo mais específico o Banco do Brasil S. A., merece uma análise mais profunda, buscando identificar as principais razões ou facilitadores que proporcionaram tal disseminação. O objetivo geral deste capítulo é, enfim, analisar esta realidade a que se denomina popularmente de “massificação do crédito”, buscando suas justificativas à luz da dinâmica e das exigências do atual mercado.

Para um melhor entendimento do que se propõe, serão abordados aspectos ligados ao avanço do crédito junto a segmentos antes praticamente alijados do crédito tradicional – por exemplo, as classes C, D e E - buscando identificar as tendências, os motivos e os facilitadores que levaram as grandes redes bancárias a “massificar” o crédito.

Os outros aspectos, ligados ao tema central, que também serão trazidos para discussão são: a operacionalização do crédito massificado, as principais linhas de crédito pessoal operadas pelo Banco do Brasil S. A, mas comuns a todo o mercado de varejo bancário; as novas tecnologias adotadas pelo setor; procurando interpretar esta realidade junto às questões conceituais, já debatidas, da informação assimétrica nos mercados financeiros.

Encontramos justificativas para esse tema – a popularização do crédito - pela ênfase que vem sendo dada à expansão do crédito, em nosso país, adquirindo especial relevância já que o assunto é tema de vários ensaios, artigos, publicações específicas e discussões várias divulgadas pela mídia especializada.

O fato de grandes bancos de varejo buscar aumentarem seu “portfólio” de produtos e serviços ligados ao crédito e a facilidade com que esta disseminação acontece, principalmente, devido à grande rede de agências que cobrem todo o território nacional, é fator que nos parece relevante e nos incita a procurar entender de forma mais científica as suas causas e possibilidades.

O crédito para micro e pequenas empresas, bem como aquele dito pessoal, não é novidade no mercado financeiro.

Um sem número de instituições há mais tempo o vem praticando. A novidade é o re-direcionamento que vem sendo dado pelas grandes instituições financeiras, ditas “de rede”, isto é, possuidoras de grande número de filiais espalhadas por todo o território nacional.

Será, este movimento, apenas uma estratégia de ganhar nichos de mercado, ou muito mais do que isso, uma necessidade de sobrevivência, num mercado competitivo, onde a alternativa para manter a eficiência têm sido alianças, fusões ou até abrir mão do controle acionário para instituições maiores ou mesmo internacionais com maior poder de fogo?

A microfinança, o crédito pré-aprovado, os programas específicos para micro e pequenas empresas, o acesso ao crédito pessoal para as camadas sociais menos privilegiadas são atividades que passaram ao cotidiano das atividades bancárias e vem merecendo análises, em editoriais e artigos nas principais publicações específicas, de estudiosos da área econômica.

Esse posicionamento adotado pelos grandes bancos de varejo, nesse momento da economia, é por si só, um movimento importante e identifica um comportamento que tem conseqüências sociais relevantes visto atingir um segmento que dificilmente teria tal oportunidade e com significativa abrangência.

Este aspecto do crédito popular, até então explorado pela atividade de poucas e pequenas instituições regionais (ONGs, OSCIPs, SCMs, Cooperativas de Crédito...), que cumprem com eficiência, mas limitadamente, seu objetivo, principalmente nos últimos três anos, passou a ser disputado avidamente por gigantes do mercado financeiro e pela sua dimensão passou a conceituar-se como crédito “massificado”.

Pretende-se analisar esta realidade, à luz das teorias e conceitos de crédito atuais, considerando-se ainda a diluição do risco dos agentes pela grande pluralidade de tomadores e a percepção de que o “crédito popular” apresenta baixos índices de inadimplência.

Assim, também, a automação bancária, a adoção de novas tecnologias e a evolução da informática no sistema financeiro brasileiro demonstra ser os facilitadores nesta disseminação do crédito, adquirindo especial relevância os conceitos de *home banking*, transações através da Internet e demais tecnologias utilizadas.

3.2 O Fenômeno da Popularização do Crédito no Brasil

Conforme comentamos no capítulo Introdução deste trabalho, assistimos, principalmente a partir de 1994, com o advento da estabilização monetária, a um movimento do setor financeiro em direção a ampliação de seus mercados e, em consequência, também de suas carteiras de empréstimos. Buscavam principalmente, meios de compensar as perdas financeiras decretadas pelo fim do período inflacionário, no qual, as receitas dos bancos eram aquelas geradas principalmente pelo *floating* (recursos em trânsito no sistema bancário).

Após um período conturbado vivido pelo sistema financeiro, em nosso país, fruto da necessidade de re-direcionamento do seu “portfólio”, e, passada a fase de ajustes das instituições, traduzido pela fase mais aguda de fusões e aquisições, criação do PROER/PROES (visando dar suporte à política de fortalecimento do setor bancário evitando-se a contaminação do sistema pela quebra de grandes bancos tradicionais como Econômico, Nacional, Bamerindus, além dos estaduais), saneamento e capitalização do setor bancário estatal, enxugamento de custos etc. verificamos o delineamento de um novo quadro do grande varejo bancário brasileiro.

Para manter e ampliar sua rentabilidade, os bancos precisaram, rapidamente, compensar as perdas com ganhos de “floating”, (que eram a sua grande receita), por um novo “portfólio” de produtos e serviços. Passou-se a dar ênfase extrema às receitas com a cobrança de tarifas, ao desenvolvimento de novos produtos e serviços que pudessem agregar novas fontes de receitas e, principalmente, ao incremento no volume de operações de crédito.

A seguir, estaremos demonstrando vários indicadores e análises das “performances” dos grandes bancos de varejo, principalmente o Banco do Brasil S.A., com o objetivo de demonstrar a estratégia de “massificação” adotada e o surpreendente resultado alcançado no período pós-plano Real, principalmente a partir de 1996.

Tais comentários estão baseados em vários artigos publicados na imprensa especializada tendo como fonte os relatórios e balanços divulgados pelos bancos.

Esses índices e números, capturados em vários períodos da época analisada, procuram retratar como os bancos de varejo ganharam “musculatura”, isto é, aumentaram seus negócios através da ampliação e direcionamento de seu “portfólio” de produtos e serviços, utilizando moderna tecnologia bancária e atingindo um universo de pessoas incomum até então para aquele mercado.

Segundo análise da consultoria Austin Asis, num levantamento preliminar entre 22 bancos privados, no primeiro semestre de 2001, as operações de crédito contribuíram com 44,8% do total das receitas; em segundo lugar apareceram as receitas obtidas com as carteiras de títulos e valores mobiliários (principalmente os papéis da dívida pública federal), representando 35,3% das receitas, seguidas pelas dos serviços que contribuíram com 13%. As receitas com operações de tesouraria no mercado interbancário de câmbio representaram 6,9% do total. Entre o primeiro semestre de 2000 e o mesmo período de 2001 as carteiras de empréstimos desses 22 bancos analisados cresceu 43,7%. (Vide Caderno Finanças & Mercados. Gazeta Mercantil, 16.08.2001, p. b-1).

Nesse período, pós Plano Real, os bancos como que resgataram a sua função precípua que é a de agirem como intermediários financeiros, captando recursos dos doadores e emprestando aos tomadores e obtendo grande parte de suas receitas do *spread* (diferença entre o custo/receita entre captação e empréstimo), além de voltar-se para a prestação de serviços financeiros e lançamento de novos produtos.

Utilizando-se da mais simplória aritmética os bancos se deram conta da existência de um universo de mais de 40 milhões de pessoas não bancarizadas, isto é, que não tem conta em banco, não pagam tarifas de serviços, não tem acesso ao crédito. É um nicho de mercado muito atraente e que demandaria a criação de novas estratégias de produtos e serviços visando transformá-las em possibilidades de negócios.

Principalmente nos últimos seis anos, estamos assistindo os grandes bancos disputarem avidamente as aquisições de bancos estaduais privatizados e bancos privados em dificuldades, com a visão clara de aumentar sua capilaridade e obter ganhos de escala, buscando dominar o grande varejo. São exemplos, o Bradesco, o Itaú, e os estrangeiros HSBC e Santander. Na área federal, os gigantes - Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal apostaram forte no desenvolvimento de produtos específicos com o objetivo explícito de manter sua fatia de mercado.

Foi desenvolvido um grande número de novos serviços visando atender e ampliar a base de clientes, com foco voltado para essa importante massa populacional afastada do segmento bancário, ou com baixa utilização dos serviços financeiros.

Além disso, um elemento essencial nesta estratégia de agregar um grande número de clientes consumidores de seus produtos e serviços foi o extraordinário investimento efetuado nas novas tecnologias da informação.

Capacitação de funcionários, adequação de agências, modernos meios de comunicação, utilização em massa dos facilitadores de atendimento (espaços chamados de auto-atendimento, onde são disponibilizadas máquinas modernas que executam a grande maioria das transações bancárias, ligadas 24 horas por dia, todos os dias; desenvolvimentos de “softwares” para serem instalados em computadores pessoais, a utilização do sistema on-line, por telefone, inclusive celulares, palm-tops, a internet, etc...), proporcionam uma facilidade sem precedentes na distribuição dos serviços bancários.

Com isso, as instituições abandonaram a postura passiva anterior baseada no ganho relativamente fácil da época inflacionária e passaram a disputar acirradamente o cliente, independentemente de sua classe A, B, C, D ou E. Ao contrário, para cada perfil social, foram desenvolvidos produtos e serviços, visando conquistá-los e fidelizá-los ao banco (Vide Caderno Finanças & Mercados. Gazeta Mercantil, 07, 08 e 09/09/2001. p. b-1).

Conseguir crédito num banco passou a ser tarefa fácil, ou bem menos complicada. A partir da pré-aprovação da ficha cadastral, as micro, pequenas e médias empresas, e o universo de clientes pessoas físicas, têm a sua disposição várias modalidades de crédito cuja utilização independe de avaliação de balanços, fluxo de caixa, projetos ou plano de negócios. É o chamado crédito pré-aprovado.

Apenas para citar um exemplo: um correntista do Banco do Brasil, que tenha seu crédito pré-aprovado em função de sua regularidade cadastral e ser portador de um cheque-especial, pode ele próprio dirigir-se a uma sala de auto-atendimento, ou mesmo pela Internet, e escolher, entre as várias modalidades de crédito direto ao consumidor a que melhor lhe convém, com valores e prazos adequados à sua capacidade financeira e, creditar-se “on-line”, ou seja, no mesmo instante sua conta será sensibilizada para utilização imediata. Quer dizer: opta pelo crédito, define em quantas prestações quer pagar, comanda o lançamento e retira seu dinheiro em segundos, sem burocracia ou avalista.

Para se conseguir esta massificação do crédito os papéis foram invertidos, ao invés do cliente vir ao banco em busca de crédito, tendo que passar por toda a burocracia tradicional, o banco saiu em busca dos clientes.

Esta revolução (não há termo melhor), no conceito crédito no Brasil, é um fenômeno sem precedentes que pode ser explicado considerando-se duas características essenciais: a) a necessidade dos bancos voltarem-se para o varejo, e para essa imensa população não bancarizada, motivados pela necessidade de obter novas fontes de receitas, agregando, além dos ganhos com *spread*, um público-alvo consumidor para todo um novo portfólio de produtos e serviços com o objetivo de

fidelização; b) o desenvolvimento de uma moderna tecnologia de informação, agregando facilitadores sem precedentes para a comunicação entre cliente/banco.

Pode-se afirmar que este movimento em direção à conquista da maior parcela possível da área de varejo é o principal ingrediente que tem levado os grandes bancos de rede a robustecerem-se, pela aquisição de outras instituições financeiras, com desenho semelhante, quer pelo número de suas agências, ou pelo seu nicho específico de negócios.

De acordo com o Banco Central, considerando-se os saldos médios existentes em novembro/99 e novembro/00, o crédito para pessoas físicas teve uma evolução de 125,43%; o crédito pessoal, 86,28%; a aquisição de bens, 293,33%.

A Gazeta Mercantil publicou matéria comparando crédito X títulos, considerando-se uma posição entre dezembro/99 e setembro/01, segundo a qual, o montante das operações de crédito, no Banco do Brasil, evoluiu de R\$ 29,5 bilhões para R\$ 42,4 bilhões; no Bradesco, de R\$ 24,3 bilhões para R\$ 39,9 bilhões; no Itaú, de R\$ 14,5 bilhões para R\$ 26,9 bilhões e, no Unibanco, de R\$ 14,6 bilhões para R\$ 22,9 bilhões.

Tradicionalmente, afora períodos muito específicos de instabilidade cambial e monetária, o crédito é o produto que proporciona melhor retorno para os bancos e é por isso que a oferta vem crescendo consideravelmente nos últimos anos.

É de se supor que uma possível diminuição da taxa básica de juros, no futuro venha a “alavancar” ainda mais a oferta de crédito.

O problema é que as operações de crédito agregam um componente de vital importância para o desempenho da atividade bancária nessa área: o risco inerente ao empréstimo.

Presentes os problemas de informação assimétrica, o mercado financeiro, na busca de minimizar essa ineficiência do mercado de crédito, adota três alternativas principais: a) inclui no contrato de crédito algum colateral (garantia), o

que, parcialmente, os asseguraria quanto a um eventual fracasso do projeto ao qual se destinam os recursos; b) amplia, sobremaneira, os nichos tomadores de crédito de modo a, pela sua amplitude e pluralidade, restringir as possibilidades de perdas financeiras pelo não reembolso, considerando-se o maior número de tomadores e a significativa redução do valor médio dos empréstimos ou, c) define um *spread* de modo a cobrir o risco de eventuais perdas.

A adoção das exigências de colateral, tradicionalmente, é fator limitante para uma política agressiva de expansão do crédito considerando-se os seus custos de transação evidentes (burocracia, formalismo, e, em caso de execução, toda a complexidade e incerteza inerente a um problema alheio ao negócio).

Ao contrário, a rápida e dinâmica expansão do crédito verificada, é produto de uma política orientada para a desburocratização do sistema.

O desenvolvimento de linhas de crédito com características específicas para o nicho de pessoas físicas foi o principal responsável pelo substancial aumento do montante emprestado pelos bancos.

Linhas de crédito adequadas, rede de distribuição, número expressivo de clientes, facilitadores do atendimento, são elementos essenciais para “alavancar” a carteira de empréstimo dos bancos. Estão respeitadas a diversificação e a pluralidade de tomadores, que combinados com um *spread* alto, são responsáveis pela rentabilidade da carteira.

Segundo artigo da Austin Asis, publicado em 02.01.2002, em seu site, na seção Valor Econômico News – Finance Section, sob o título “Guerra Comercial Amplia Clientela de Grandes Bancos”, “...O Banco do Brasil teve o maior crescimento entre os consultados pelo Valor, de 11,25% da base, ou 1,5 milhão de clientes. O número total de correntistas chegou a 13,5 milhões e deverá atingir 18,0 milhões até dezembro de 2003”. (Com efeito, o BB finalizou o ano de 2003 com 18,7 milhões de clientes).

O mesmo artigo informa que o Banco Itaú ganhou, nos últimos 12 meses, isto é, no ano de 2002, 700 mil correntistas, assim como o Bradesco, que com mais 700 mil correntistas atingiu 11,5 milhões. O Unibanco teve uma expansão menor de 653 mil novas contas.

A segmentação do atendimento da Pessoa Física por produto e renda, a modernização de suas agências, os altos investimentos em tecnologia, a automação dos processos, a adequação e ampliação do portfólio dos seus produtos, a utilização em massa dos canais alternativos (Internet), a massificação e a ênfase no crédito automatizado, são estratégias adotadas pelo Banco do Brasil, desde 1996, buscando fidelização dos clientes, maior nível de receitas, maior eficácia no mercado e sua consolidação como um dos maiores bancos da América Latina.

Elencamos alguns dados fornecidos pelo Banco do Brasil S.A., referentes ao período 1996 a 2004, que não deixam dúvidas quanto a opção deste banco pelo varejo. (Vide Relatórios de Análise do Desempenho do Banco do Brasil S. A)

Os dados são meramente ilustrativos, não sendo do interesse deste trabalho a análise comparativa entre bancos, mas tão somente, confirmar o direcionamento do mercado financeiro para o crédito massificado.

Em número de contas-correntes pessoa física (PF) o Banco do Brasil S. A. cresceu 193,60% de 1996 a 2003, aumentando de 5,9 milhões para 17,5 milhões, sendo a instituição com maior fatia de mercado, neste item. Vide tabela abaixo:

Tabela 01

Quantidade: em mil

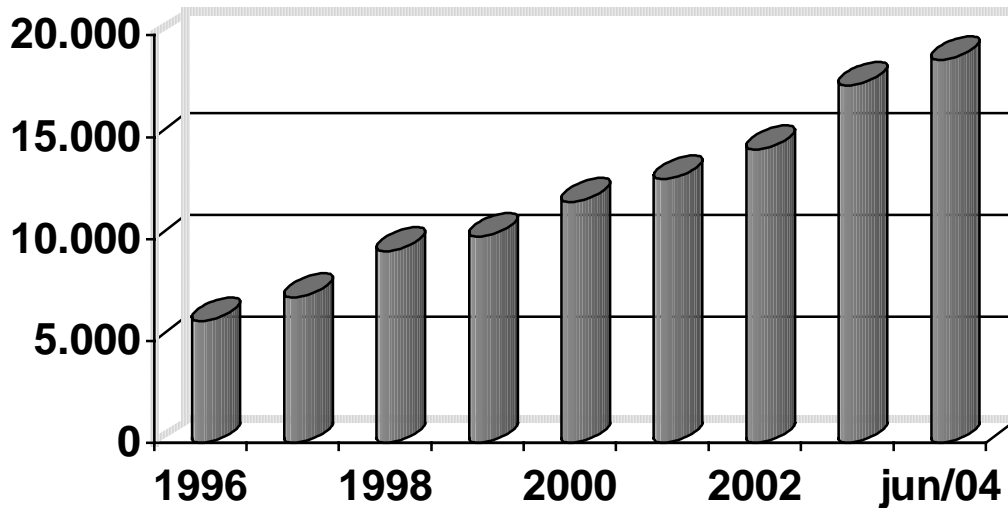
1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
5.972	7.137	9.402	10.117	11.824	12.935	14.399	17.534

Fonte: Banco do Brasil S.A.

Em junho de 2004 o BB alcançou 20,0 milhões de clientes, considerando-se 18,8 milhões de pessoas físicas e 1,2 milhão de pessoas jurídicas.

Gráfico 01

Evolução do número de contas-correntes (Quantidade X Período)



Fonte: Banco do Brasil S.A.

O número de terminais eletrônicos, espalhados pelo país, que em 1994 era irrisório, subiu para 12,5 mil em 1998; 32,3 mil em 2001; 37,0 mil em 2003; atingindo a quantidade de 38,1 mil terminais em junho de 2004 representando a maior rede da América Latina.

Segundo o mesmo relatório, apenas no 2º trimestre de 2004, foram realizadas 477 milhões de transações nos terminais de auto-atendimento (TAAs), sendo:

- 94,8% dos saques.
- 83,1% dos talonários entregues,
- 68,7% dos depósitos,
- 57,8% dos recebimentos de títulos e convênios.

A participação das transações automatizadas no total de transações realizadas pelos clientes do BB atingiu 86,9%, no mês de junho de 2004. Consideram-se como transações automatizadas aquelas efetuadas nos TAAs,

Internet, Gerenciador Financeiro (Internet Banking para pessoas jurídicas), POS (máquinas de cartões de crédito e débito dos estabelecimentos comerciais), telefone, fax e wap.

Ao final de junho de 2004, o número de clientes habilitados na Internet atingiu 6,5 milhões, incremento de mais de 1,2 milhão de clientes em relação ao ano anterior e respondeu por 28,5% das transações automatizadas.

A base de cartões de débito e de crédito, apenas no período de 1998 a 2001, cresceu de 10 milhões para 18,2 milhões, representando 1,6 mil novos cartões/dia.

Em dezembro de 2001, o Banco Bradesco apresentava 4,689 milhões de cartões de crédito e 24,329 milhões de cartões de débito. Em número de clientes conta-corrente, o Bradesco apresentou uma evolução, de 5,5 milhões em 1996 para 12,0 milhões, em dezembro/2001, atingindo 14,5 milhões de clientes, em 2003. (Bradesco S.A. – Demonstração de Resultados 2003).

Somente no Banco do Brasil S. A, entre os meses de janeiro e junho de 2003, foram abertas o equivalente a 10 mil novas contas por dia útil. Este avanço no número de correntistas equivale dizer que, no período o BB cresceu o correspondente a dois Sudameris.

Entre o público-alvo encontram-se aposentados e pensionistas do INSS; pessoas com caderneta de poupança administrada pela instituição, mas estão fora da lista de correntistas; micro e pequenas empresas, etc.

Esses números demonstram uma estratégia de popularização dos negócios não só do Banco do Brasil S.A., mas de todos os grandes bancos de varejo do país, buscando ampliar e consolidar seus nichos de mercado.

Mais recentemente estamos assistindo a outra revolução no sistema bancário: as parcerias com grandes redes de varejo e o surgimento dos correspondentes bancários.

O correspondente bancário é considerado um canal complementar, destinando-se, preferencialmente, a proporcionar atendimento a pessoas físicas não correntistas do Banco, através da prestação de vários serviços como: recebimento de guias, carnês e assemelhados, tributos, impostos, contribuições e títulos compensáveis, entre outros.

Mais do que isso, atualmente, o correspondente bancário cumpre papel preponderante nas estratégias dos grandes bancos de varejo em ampliar a quantidade de pontos de atendimento e, por conseqüência, descongestionar o atendimento das agências; incrementar receitas e reduzir custos pelo compartilhamento de estruturas de atendimento e o aumento da eficiência operacional, com melhor aproveitamento de recursos; e, o mais importante para o objetivo de nosso trabalho: o aumento da capacidade de distribuição de produtos e serviços, permitindo atingir nichos de mercado que, de outra forma, têm imensa dificuldade de acesso a serviços bancários.

Pode-se citar como exemplos referenciais de parcerias: o Bradesco e o seu Banco Postal, em convênio com os Correios; a rede Ponto Frio, associado ao Unibanco, na InvestCred; o Banco do Brasil S.A., conveniado com a rede Pão de Açúcar, com as Lojas Marabraz, e outros, perfazendo 9,9 mil pontos de atendimento; a CEF através de sua rede de agentes lotéricos.

Enfim, os grandes bancos de varejo estão criando estratégia de negócios para aquela parcela da sociedade ainda sem acesso aos produtos e serviços bancários. Mesmo sendo a grande maioria da população economicamente ativa, os milhões de brasileiros com rendimento inferior a dois salários mínimos e que pertencem ao setor informal da economia apenas recentemente passaram a fazer parte das prioridades de determinados bancos, que se dispõem a aumentar sua base de clientes e fonte de receitas por meio do atendimento a esse público.

De acordo com a Gazeta Mercantil, de 11.11.2003, “a segunda edição do seminário do Banco Central sobre microfinanças confirmou que o universo de brasileiros às margens do sistema bancário ainda é gigantesco. Nos cálculos do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), pelo menos 25

milhões de brasileiros ainda não tem acesso aos serviços bancários. O BC, por sua vez, estima que o País possua quase 14 milhões de pequenas unidades produtivas – formais ou não. Desse total, haveria 6 milhões de potenciais clientes exercendo demanda efetiva no montante aproximado de R\$ 11 bilhões. Em contraponto, do lado da oferta - excluindo as cooperativas de crédito e a rede de correspondentes bancários – existem no País apenas 150 instituições, atendendo 160 mil clientes ativos. Segundo o BC, elas movimentam somente R\$ 150 milhões, que correspondem a 1% da demanda por microfinanças, sendo que metade desse volume corresponde à carteira especializada de microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), o CrediAmigo.”

A recente determinação do governo federal de direcionar 2% dos depósitos à vista para a microfinanças tende a provocar uma reviravolta no segmento. Estima-se cerca de R\$ 1,1 bilhão para movimentar este mercado onde começam a incursionar gigantes do sistema financeiro como a Caixa Econômica Federal, com a conta Caixa Aqui; o Banco do Brasil, com o recém criado Banco Popular do Brasil; o Bradesco, que investe para chegar à população de baixa renda via Banco Postal, entre outros.

A apresentação destes dados caracteriza o movimento das instituições bancárias brasileiras voltadas para a ampliação do seu mercado consumidor via, principalmente, a microfinanças, através do que chamamos de crédito massificado, direcionado, em sua grande parte, para o consumo.

A seguir, procuraremos apresentar as principais características e a operacionalização do crédito massificado, bem como os seus facilitadores, que levaram, principalmente, o Banco do Brasil a atingir tal “performance”.

3.3 Operacionalização do Crédito Massificado

O modelo de decisão de crédito tradicionalmente utilizado pelos intermediários financeiros não foge a regra: análise da ficha cadastral, das

demonstrações financeiras, do fluxo de caixa, do patrimônio da empresa e sócios, viabilidade do projeto, exigências de colaterais suficientes, índices de retorno, formalização dos contratos, registros, acompanhamento, cobrança.

Esta complexa atividade sempre exigiu, dos bancos, grandes investimentos, tanto na capacitação dos funcionários, quanto no que diz respeito ao acompanhamento e controle das carteiras, adequação de linhas de crédito, regulamentação, custos em administração e cobrança, advogados etc., considerando-se o risco inerente ao processo de alocação de crédito.

Naturalmente que tamanha complexidade é fator altamente restritivo a uma grande e rápida expansão do elemento crédito aos diversos setores da sociedade. Se voltarmos um pouco no tempo, veremos que logo após o Plano Real, em vista de um cenário de estabilidade monetária, e tendo que buscar novas fontes de receitas pela perda dos ganhos com *floating*, os bancos voltaram-se mais contundentemente para a função crédito.

Porém, a nova ordem do mercado não só modificou as condições do sistema financeiro, mas também, alterou profundamente a dinâmica comercial das empresas e exigiu uma nova postura e re-adequação. Convivemos com indefinições, indecisões e mudanças de paradigmas que, de alguma forma, alteraram o “status quo” vigente, levando em consequência, muitos setores ao estrangulamento, incapacidade financeira para cumprir suas obrigações e, calote aos financiadores.

Entretanto, o setor financeiro sempre demonstrou uma capacidade incomum para, rapidamente, re-posicionar-se à nova ordem econômica.

O fato é que os bancos viram-se como numa “sinuca de bico”. Precisavam fontes alternativas de receitas, o crédito ainda representa uma das principais. No mercado a um dito que diz: “tanto o banco que empresta mal, como aquele que não empresta estão fadados a desaparecer.” Talvez fosse necessário mudar-se o jeito de emprestar respeitando a regulamentação e o risco.

Enxergar, no varejo, um grande nicho consumidor foi a lógica utilizada pelos mercados financeiros para equacionar o problema volume de crédito X risco X rentabilidade.

Definido o alvo, passou-se a criar e lançar produtos e serviços específicos para o público consumidor travando-se uma disputa enorme visando atrair para suas fileiras o maior número possível de clientes.

Para um crédito verdadeiramente massificado era necessário construir produtos que possibilitassem agilidade, facilidade e desburocratização das operações. Normalmente, no crédito tradicional, as exigências de análise cadastral, formalismo em excesso, e colateral são os fatores que mais dispendem tempo e afastam os possíveis consumidores. O novo produto deveria partir de uma análise cadastral ágil, de fácil operacionalização e, se possível, sem exigências de garantias.

Os bancos já detinham um perfil de clientes com as características do público alvo. Clientes com tradição, experiência e que já vinham, de alguma forma usufruindo crédito através do cheque-especial. A estes foram desenhados produtos pré-formatados que apenas exigiam, ter uma ficha cadastral ilibada, e já possuir limite de cheque-especial. Através de um mecanismo chamado *credit scoring*, baseado nas informações cadastrais, perfil, renda e patrimônio, foram “formatadas” as linhas de CDC - Crédito Direto ao Consumidor automatizadas, com limites adequados aos níveis de cada cliente, podendo ser utilizados de forma prática, ágil e sem burocracia.

A característica principal desta modalidade automática de CDC, e que possibilitou a sua utilização em larga escala pelo público consumidor, é a sua capacidade de atender uma infinidade de necessidades de consumo. A partir do *credit scoring* aprovado e do limite de seu cheque-especial, o cliente tem a sua disposição um montante divulgado em seu próprio extrato de conta para ser utilizado como empréstimo ou compra de bens de consumo, podendo reembolsá-lo em até 42 vezes. O sistema ainda admite a simulação da operação para verificar a melhor

alternativa de pagamento e a amortização e/ou liquidação antes do prazo com recálculo dos juros.

Através de contratos de adesão, sem maiores formalismos nem exigências de avalistas ou garantias reais os clientes tem acesso a essa e outras modalidades de financiamentos. A diversificação e a pluralidade de tomadores, os valores envolvidos, o *spread* praticado e a rede de informações e gerenciamento atenuam, sobremaneira, os riscos envolvidos.

Deste crédito automatizado às pessoas físicas passou-se a desenvolver o mesmo mecanismo a pessoas jurídicas, através de linhas específicas direcionadas àquele setor.

Além disso, foram estendidas as linhas automatizadas para aqueles clientes que, apenas possuindo conta-corrente ou conta-salário no banco, utilizam seus serviços, como por exemplo: aposentados e pensionistas da previdência social que também tem a seu dispor produto especificamente desenhado.

O cliente tem a seu dispor limites de crédito que podem ser utilizados a qualquer momento, inclusive através do telefone ou Internet, bastando que para isso faça uma adesão formal ou eletrônica a esses produtos e serviços. Consta da assinatura de proposta e contrato de adesão a produtos e serviços disponíveis nos aplicativos do banco. A adesão eletrônica se dá mediante a assinatura eletrônica por meio dos terminais de auto-atendimento ou Internet.

Os eventuais bloqueios e desbloqueios de crédito ocorrem por iniciativa do banco motivada, geralmente, pelas circunstâncias de restrições cadastrais (p.e. emissão de cheques sem suficiência de fundos, protesto de títulos, atraso no pagamento das prestações, encerramento da conta especial ou outras anotações de cunho restritivo).

3.3.1 Principais Linhas de Crédito Massificadas Operadas pelos Bancos de Varejo (O Exemplo do Banco do Brasil S.A.)

A seguir identificamos exemplos e características das principais modalidades de crédito automatizadas, sob a forma de Crédito Direto ao Consumidor – CDC, comuns à maioria dos bancos de varejo, inclusive pequenas instituições voltadas ao crédito popular, responsáveis pela grande explosão do crédito massificado tratado nesta dissertação.

Essas linhas de crédito fazem parte do “portfólio” de negócios automatizados do Banco do Brasil, entretanto, para os fins desta dissertação, as utilizamos cômicos de seu caráter comum a totalidade dos bancos ditos de varejo.

São elas:

CDC – Crédito Direto ao Consumidor

BB Crédito Pré-Datado

BB Crédito Turismo

CDC Automático: subdividindo-se em:

BB Crédito Benefício

Cheque Financiado

Empréstimo Eletrônico

Salário

Renovação

CDC Antecipação de IRPF

BB Crédito Veículo

CDC ECF – Empréstimo de Consignação em Folha de Pagamento

CDC Micro

CDC Veículo Próprio

BB Crédito 13º Salário

CDC Renovação

CDC Salário

BB Crédito Benefício 2 Salários Mínimos

CDC Eletrônico – Convênio Lojas

BB Crédito Material Construção

BB Crédito Eletroeletrônicos

BB Crédito Poupança

BB Crédito Eletrodomésticos

Leasing Veículos

Apresentamos, através do quadro a seguir, as principais características das linhas de crédito ao consumidor, com o objetivo de verificarmos a sua concepção, as facilidades de operacionalização e as sua evidência como produto desenvolvido visando a massificação.

Quadro 1

CDC AUTOMÁTICO/Benefício

FINALIDADE - disponibilizar crédito pré-aprovado aos correntistas do Banco.

BENEFICIÁRIOS - pessoas físicas, aposentados e pensionistas que recebam benefício da previdência oficial, mediante crédito em conta corrente.

LIMITES DE CRÉDITO - mínimo R\$ 100,00 e máximo de R\$ 10.000,00, podendo ser utilizados de uma só vez ou em várias solicitações, observando-se ainda que o valor será o correspondente a 02 vezes a média do benefício dos últimos 03 meses ou o calculado a partir da prestação máxima estabelecida pelo *credit scoring*.

LIMITES DE CRÉDITO PROVISÓRIO – a) inexistindo a média ou havendo desvio superior a 30% entre os valores a serem utilizados para cálculo da média, o limite será de 01 vez o crédito dos benefícios, limitado a R\$ 1.000,00; b) é admitida a implantação de até uma vez o benefício, na eventualidade de não haver ainda recebido o primeiro crédito em conta corrente ou, que apresentem inconsistências cadastrais que estejam impedindo a disponibilização automática dos limites de crédito.

SOLICITAÇÃO DO EMPRÉSTIMO - Nos terminais de auto-atendimento, na Internet, no Palm-Top, nos demais sistemas do Banco.

LIBERAÇÃO DE RECURSOS – no ato da solicitação, a crédito da conta corrente.

FORMAS DE PAGAMENTO – em prestações mensais e sucessivas, debitadas na data do recebimento do benefício, não sendo devidos quaisquer encargos pelo cliente em decorrência do descasamento entre a data de vencimento e a data de cobrança da prestação, uma vez que para efeito de atualização do saldo devedor e

cálculo de encargos de inadimplemento, o vencimento contratual (data base) será considerado o dia do mês correspondente ao número final do benefício do cliente.

Fonte: Banco do Brasil S.A.

3.3.2 Banco Popular do Brasil

O Banco do Brasil S.A., em 25.06.2003, foi autorizado pelo Governo Federal a criar um banco múltiplo, com o objetivo de atuação especializada em microfinanças, consideradas estas o conjunto de produtos e serviços financeiros destinados à população de baixa renda.

A iniciativa guarda relação com a idéia do governo de financiar o consumo da população de baixa renda.

A nova subsidiária, separada do Banco comercial, permitirá que a sociedade, o mercado e os investidores percebam com facilidade os resultados obtidos com o empreendimento, acompanhando o desempenho com maior transparência, uma vez que os negócios não serão diluídos nas demais atividades do Banco.

Além do explícito objetivo social é esperado retorno financeiro baseado no atendimento em escala, associado a um modelo de negócios de baixo custo.

Entretanto, o objetivo primordial é atender um cliente que não faz parte da atual carteira, ou seja, em sua maioria, consumidores pertencentes às classes D e E da população.

Para atender essa população está sendo desenvolvida uma nova arquitetura de negócios, que não impacte a rede de agências, contemplando o menor custo possível, trabalhando com soluções totalmente tecnológicas, diminuindo o contato humano e o trânsito de documentos.

É intenção do Banco Popular do Brasil estar presente, sobretudo, nas pequenas cidades e nas regiões periféricas das metrópoles, áreas até então não assistidas pelos bancos. Está prevista a instalação dos primeiros pontos de atendimento em São Paulo, Brasília e Recife considerando-se que essas regiões têm presença fortíssima do setor informal da economia.

Controlado pelo Banco do Brasil S.A., o Banco Popular do Brasil não terá agências. O atendimento será feito por meio dos correspondentes bancários, supermercados, padarias, armazéns, farmácias e lojas com as quais o BB tem convênio. A estratégia prevê a conquista de novos clientes, sem concorrência predatória no Conglomerado.

Mais do que atuar apenas no crédito, o banco popular agirá no universo da Microfinanças, adaptando e simplificando os procedimentos atuais de abertura de conta-corrente. Para isso o Banco Central está alterando o marco regulatório, permitindo a abertura simplificada de contas bancárias para esse público.

Pretende-se abrir a conta com qualquer quantia, sem necessidade de comprovar renda ou residência, movimentando-a apenas através de cartão, sem a utilização de cheques. Além da conta-corrente e linhas de financiamento cogita-se disponibilizar ao público alvo, cartão de crédito, seguros e planos de previdência, todos com características próprias.

O banco nasce com capital de R\$ 24,5 milhões, mas estima-se que terá quase R\$ 400 milhões para emprestar, correspondente a 2% dos depósitos à vista do BB.

Visando minimizar riscos, as primeiras operações serão de baixo valor. As quantias aumentarão à medida que o cliente efetuar o pagamento. As taxas de juros serão adequadas às necessidades de consumo desse segmento (estima-se em 2% a.m.), e os produtos e serviços, conformados ao nível de renda das pessoas.

O Banco Popular do Brasil iniciou realmente suas atividades no segundo trimestre de 2004 com a pretensão de atingir 1 milhão de contas abertas em um ano

de atuação. Até 20.09.2004 já demonstrava a conquista de 100 mil contas correntes. Do final de junho de 2004 até esta data o número de pontos de atendimento cresceu 5.000%, passando de 30 para 1.500 correspondentes bancários.

3.4 Novas Tecnologias no Setor Bancário – Um Facilitador à Disseminação do Crédito

A área bancária, entre os diversos setores da economia, é o que se utiliza de maior e mais intenso grau de tecnologia, principalmente aquelas ligadas à microeletrônica e aos sistemas de informação.

No setor financeiro, os grandes investimentos em sistemas de computação não são recentes. Nos anos 60, a aplicação dos computadores na área bancária já era uma realidade. Inicialmente estava limitada ao controle de contas correntes, contratos e emissão de extratos. Entretanto, a partir da década de 80, a própria evolução da informática proporcionou um salto tecnológico sem precedentes nas atividades bancárias. Deixou de ser ferramenta apenas das atividades de apoio dos bancos para passar a integrar diretamente os produtos oferecidos aos clientes.

A utilização de tecnologia em larga escala oportunizou uma modificação substancial no perfil bancário, tanto em nível de funcionários e gerências, quanto na estrutura organizacional e de custos operacionais. Além disso, alterou a forma de trabalho, possibilitando ao cliente a operacionalização da maior parte das transações necessárias, até então efetuadas pelos bancários, o que proporcionou grande expansão dos serviços prestados, possibilitando oferecer aos usuários, novas e sofisticadas opções.

Uma das características importantes do mercado bancário é sua competitividade. A incorporação de novas tecnologias, continuamente, é determinante para manter-se num ambiente de forças competitivas como o da atividade bancária.

No segmento financeiro, os negócios dependem de grandes volumes para serem rentáveis. Economias de escala significam vantagens competitivas o que justifica a atual conformação do setor, concentrando num reduzido número de instituições a quase totalidade do grande varejo bancário.

Este conceito de que a operação de grandes bancos tende a ser potencialmente mais rendosa que a de bancos pequenos traduz-se pela atual realidade de sucessivas fusões e aquisições dos bancos, como forma de melhorar sua posição competitiva. No mercado norte-americano, segundo pesquisa da Ernst & Young (1995), os bancos conseguem, através do mecanismo de fusões, economias da ordem de 35% dos seus custos operacionais.

Segundo revistas especializadas, somente no ano de 1994, foi investida, em nosso país, a soma de US\$ 4 bilhões em tecnologia bancária. De lá para cá, a modernização das agências, a ampliação de pontos de atendimento, a evolução e renovação das redes de caixas eletrônicos e o desenvolvimento de “softwares” justificam pensar-se no grande volume de recursos aplicados e no destaque dado a esses instrumentos. Isto é, não só os bancos se aproveitaram das inovações tecnológicas para melhorar ou otimizar os produtos e serviços já oferecidos, como também, a partir delas foi proporcionado desenvolver novas iniciativas e atividades que, anteriormente, não eram exploradas.

Em levantamento apresentado pela mesma Ernst & Young (1995, pg.12-13) constata-se que os dispêndios em tecnologia, nos EUA, estão aumentando continuamente e trazem um dado relevante para o nosso trabalho: os gastos em manutenção e expansão das tecnologias bancárias, já existentes, mostram um comportamento praticamente constante, enquanto que, os gastos relacionados a inovações voltadas a modernização de processos e melhoria no serviço prestado aos clientes apresentam tendência de crescimento explosivo. Esta situação é vivenciada, também, no mercado bancário brasileiro, cuja evolução tecnológica, nos últimos anos, é patente, levando-o a ser considerado como um dos melhores sistemas financeiros mundial.

Quer dizer, os bancos apostam pesadamente na viabilização de novas oportunidades de aplicação do ferramental tecnológico, e os investimentos nessa área buscam melhorar os processos, reduzir custos, criar alternativas de atendimento mais dinâmico e qualificado, obter retorno compatível e vantagens competitivas duradouras.

O fato de que os instrumentos tecnológicos estão a disposição do mercado e, por conseqüência, dos concorrentes, faz com que, a cada momento, sejam criadas inovações em produtos e serviços de modo a se aproximar das reais necessidades do cliente buscando cativá-lo.

Depreende-se disto que: ao tempo em que todo o setor está investindo em inovações tecnológicas, se alguém deixar de fazê-lo pode significar perdas e, até o seu alijamento do mercado. O fato de que a tecnologia avança a passos largos supõe que os sistemas atuais de atendimento a serviços financeiros tornem-se, com o passar do tempo, ineficientes exigindo permanente esforço de adaptação tecnológica.

O uso intensivo da tecnologia bancária é, também, um dos principais motivadores da progressiva concentração no setor, pois vem permitindo aos bancos estender, aos mais diferentes segmentos do mercado, um atendimento cada vez maior, com elevado nível de qualidade atingindo os clientes dos mais diversos perfis e necessidades.

Enfim, o processo de automação bancária, com seu ritmo frenético de inovações tecnológicas, está reduzindo drasticamente os custos dos serviços bancários. O custo médio de uma transação pela Internet, por exemplo, está na faixa de US\$ 0,01; em contrapartida, uma operação na agência bancária custa US\$ 1,07, conforme estudo elaborado pela Secretaria de Estudos Econômicos do Sindicato dos Bancários de São Paulo (Sese/Sbbsp) e Dieese.

Segundo este mesmo estudo, “a utilização intensiva de modernos recursos da tecnologia da informação já permitiu a automatização integral de 72,6% das transações bancárias. Em 2001, apenas 26% a cada 100 transações bancárias

foram mediadas por trabalho humano. Em 2002, a quantidade de transações bancárias apresentou um incremento de aproximadamente 53%, comparativamente ao ano de 1998. Desse aumento, as transações que não foram mediadas por trabalho humano direto apresentaram um incremento de 90,6%, enquanto as que envolveram mão de obra humana caíram 8,6%. Só as transações feitas pela Internet aumentaram 5.778%, ou seja, quase 59 vezes maior que as efetuadas ao longo de 1998.” De acordo com aqueles dados a situação é resultado de vultosos investimentos em “automação”. Em seis anos, o investimento anual dos bancos em tecnologia mais do que dobrou: em 2002 cresceu 133% comparativamente a 1996.

Entre os anos de 2001/2003 foram abertos 7,6 mil postos de atendimento eletrônico (PAE), significando dizer que foram criados, mensalmente, uma média de 317 espaços de auto-atendimento fora das respectivas agências. No final de 1998, existiam aproximadamente 48 desses postos para cada 100 agências bancárias. Em 31.12.2003, o setor bancário brasileiro já ostentava algo em torno de 145 para cada 100 agências.

Para se ter uma idéia da mudança radical no comportamento dos usuários do sistema bancário, um terço das transações realizadas no Banco do Brasil, ou 65 milhões por mês, são efetuadas por meio virtual, segundo indica artigo editado pela Gazeta Mercantil, em 03.07.2003.

Esses dados, revelados pelo estudo divulgado pelo Sindicato/Dieese, demonstram, inequivocamente, a opção dos bancos por uma nova estrutura organizacional, voltada para o auto-atendimento, com a adoção de sofisticada tecnologia, objetivando ampliar e diversificar o mercado consumidor de seus produtos e serviços proporcionando maior rentabilidade/menor custo aumentando seus resultados.

3.4.1 Terminais Automáticos (ATMs)

Se a história da tecnologia bancária começou na área de suporte dos bancos, no passado recente houve um crescente investimento nas atividades da

linha de frente, pela disponibilização, diretamente ao cliente, das possibilidades de acesso aos sistemas computadorizados. Vejam-se como exemplos o amplo uso das transferências eletrônicas de fundos e os demais acessos a serviços bancários a distância.

A introdução das ATM (automatic teller machines) revolucionou o atendimento bancário tradicional visto ampliar as possibilidades de atendimento ao cliente sem as restrições de horário e local e agregando inúmeros outros benefícios. A partir daí possibilitou-se o auto-atendimento, cuja maior parte dos serviços passa a ser prestada sem a intervenção de bancários, com economia de custo de pessoal e de instalações físicas de agências.

Surgiram as redes de caixas eletrônicos que possibilitaram ao banco, através dos terminais automáticos, efetivamente ir ao encontro do seu cliente, em qualquer lugar do mercado: de supermercados a shoppings center's, de postos de combustíveis a colégios ou fábricas ou, ainda, a qualquer lugar que mereça ser explorado, pela concentração de pessoas ou atividades, de forma duradoura ou temporária (feiras, por exemplo).

O marketing bancário também mudou em função da utilização cada vez maior das ATM. É lícito pensar-se que a maior utilização do auto-atendimento leva os clientes a um maior nível de consumo de produtos e serviços bancários, isto é, não só usar os terminais eletrônicos, mas também ter acesso a um número bastante amplo de outros serviços dos quais ele até então não cogitava.

3.4.2 Cartões Magnéticos

O acesso aos mecanismos e aos produtos e serviços oferecidos pelo auto-atendimento somente é possível sob a utilização de um cartão magnético e de uma senha eletrônica.

O cartão magnético, se inicialmente a sua posse chegou a ser associada como um símbolo de status, atualmente passou a ser um recurso cada vez mais

estimulado pelo banco em vista do seu custo, segurança e amplas possibilidades de uso. Atualmente, no mesmo cartão magnético estão agregadas funções de cartão de débito, cartão de crédito, e cartão de garantia de cheques.

A ampla disseminação do uso do cartão magnético tem possibilitado aos bancos uma redução sensível dos seus custos em virtude de que uma transação eletrônica é bem mais barata do que a mesma transação por cheque ou dinheiro. Segundo estatísticas, pelo processo e funcionários envolvidos, uma transação tradicional de desconto de cheques, no caixa, chega a ser dez vezes mais cara do que a mesma transação (saque em dinheiro), efetuada pelo cliente, num caixa eletrônico.

Apesar de alguma divergência sobre a segurança dos cartões magnéticos, os bancos e as administradoras de cartões vêm desenvolvendo, fortemente, campanhas de conscientização para o bom uso e a guarda correta dos cartões e senhas, estipulando valores máximos de saques e horários apropriados, trocando senhas habitualmente, monitorando o perfil consumidor do cliente e colocando a sua disposição não só o seguro do cartão como amplas possibilidades de bloqueio e cancelamento.

3.4.3 Home/Office Banking

Aliado aos cartões e às ATMs, um novo serviço eletrônico foi desenvolvido e disponibilizado ao cliente: trata-se do conceito de *home banking*, isto é o banco chegou a nossa casa. Através de um terminal de computador e um telefone o cliente pode pagar suas contas (quaisquer que sejam elas, basta ter um código de barras), a qualquer hora, sem sair de casa; verificar seus extratos; transferir fundos (inclusive para outros bancos); adquirir produtos e serviços os mais variados, desde planos de previdência a seguros, ações, etc...

A utilização destes serviços, pelos próprios correntistas, em suas casas ou escritórios, representa uma enorme economia: de tempo para estes e custos para os bancos.

Para as pessoas jurídicas já existiam, e cada vez evolui mais, os serviços on-line, através da troca eletrônica de dados disponibilizados principalmente para a cobrança eletrônica, folha de pagamento dos salários dos funcionários, pagamento a fornecedores, operações de crédito, processamento dos recebíveis da empresa e uma gama sem precedentes de outras atividades proporcionando melhor gerenciamento, qualidade e redução de despesas.

A partir deste instrumental posto a disposição do cliente, aos bancos interessa cada vez mais, que a sua clientela tenha, a eles, amplo acesso. Neste aspecto, são concedidas linhas de crédito e demais possibilidades de financiamento para a compra de microcomputadores.

Já é realidade o acesso ao banco através da televisão a cabo e mesmo pelo computador de mão (palm top), além de telefones celulares, e outros.

Com isso, temos o que se pode chamar de um arsenal tecnológico colocado a disposição do cliente bancário, seja ele pessoa física ou jurídica, com amplas possibilidades de conectá-lo ao banco visando oferecer-lhe soluções, as mais variadas, em produtos e serviços financeiros.

Esta amplitude de possibilidades e facilitadores difundidos pelo mercado bancário somente foi possível pela disseminação do uso do instrumental tecnológico aos vários segmentos da sociedade. A contribuição dos avanços tecnológicos aos bancos, por certo, é o responsável direto pela evolução dos conceitos de serviços financeiros e, principalmente, (aspecto relevante para esta monografia), o veículo indutor para a ampla disseminação do crédito no país e, por consequência, a sua massificação.

3.5 Respostas do Crédito Massificado aos Problemas de Informação Assimétrica

Conforme verificamos anteriormente, na parte da abordagem teórica sobre os intermediários financeiros e a administração do risco de crédito, os bancos, como função precípua, visando maximizar seus lucros, concedem empréstimos a empresas e indivíduos que, pelo menos em princípio, irão pagá-los integralmente.

Porém, a presença da informação assimétrica entre os intermediários financeiros (bancos), e os beneficiários dos empréstimos (tomadores), gera os problemas de seleção adversa e risco moral, responsáveis por sujeitar as instituições a risco de crédito.

Nos mercados de empréstimos, ocorre seleção adversa por que os riscos de créditos com maior probabilidade de inadimplir são aqueles que geralmente estão demandando empréstimos, ou seja, aqueles com projetos de investimentos arriscados e, que por isso, tem muito a ganhar no caso de êxito, são os mais ansiosos em obter empréstimos e tem maior probabilidade de serem selecionados. Entretanto, são tomadores menos desejáveis em vista da grande possibilidade de não honrarem os pagamentos.

Ocorre risco moral por que os tomadores podem ter incentivos para engajarem-se em atividades indesejáveis, impondo ao prestador o perigo da inadimplência nos empréstimos. Um exemplo de atividade indesejável, do ponto de vista do prestador, é o tomador, depois de obtido o empréstimo, investir em projetos de alto risco, cujo êxito é incerto, tornando menos provável a quitação do empréstimo.

Para alcançarem seu lucro, os intermediários financeiros buscam superar os problemas de seleção adversa e risco moral através dos seguintes métodos: filtragem e monitoramento; o estabelecimento de relações de longo prazo com os clientes, compromissos de empréstimos, garantias, exigências de saldo mínimo e racionamento de crédito.

Filtragem – Uma filtragem eficaz implica em fazer coleta confiável de informações a respeito dos tomadores de empréstimos potenciais. Através do preenchimento de formulários são levantados dados que identificam informações sobre cadastro, patrimônio e finanças pessoais, tipo: salário, contas bancárias, carros, apólices de seguros, empréstimos pendentes, histórico de empréstimos, cartão de crédito, tempo de serviço, informações sobre antigos empregadores, idade, estado civil, número de filhos, casa própria ou alugada, telefone, tempo de residência, tempo de emprego, etc... Todas essas informações serão utilizadas para qualificar o risco de crédito, ou seja, estatisticamente é estabelecida a probabilidade de você ter problemas em pagar seus empréstimos. Nos empréstimos comerciais, o processo de filtragem e coleta de informações se assemelha. Informações sobre faturamento, lucro ou prejuízo, ativos e passivos, volume de vendas, etc... O analista, além disso, verifica os planos futuros da empresa, suas atividades, o setor em que atua, como será utilizado o empréstimo e, até, uma possível visita a empresa. A filtragem e o monitoramento de informações sobre os pretendentes a empréstimos, sejam eles pessoas físicas ou jurídicas, como vemos, auxilia sobremaneira os intermediários financeiros a reduzir os aspectos de seleção adversa e mesmo risco moral.

Especialização em Concessão de Empréstimos – Se, por um lado, um banco em geral se especializa em emprestar para firmas locais ou de determinados setores (ex: energia), o que pode significar uma falta de diversificação de portfólio, por outro, esta especialização se justifica pela facilidade em coletar informações ou acumular conhecimento sobre setores específicos. Esta estratégia capacita o banco em prever quais empresas tem mais probabilidade de cumprir seus compromissos para com seu agente financeiro.

Monitoramento e Imposição de Cláusulas Restritivas – Como já vimos anteriormente, o tomador, após obter um empréstimo, pode ter o incentivo em engajar-se em empreendimentos arriscados que diminuam sua probabilidade de quitação do empréstimo. Com o objetivo de mitigar o risco moral presente nesta situação, são utilizadas cláusulas contratuais restritivas a fim de evitar tal circunstância. Neste caso, exige-se também o monitoramento das atividades dos tomadores para verificar e impor o cumprimento destas cláusulas. Isso explica

porque intermediários financeiros dão ênfase as atividades de auditoria e controle, além da coleta de informações.

Relação de Longo Prazo com o Cliente – Esta é outra forma de os bancos obterem informações sobre seus clientes. As relações de longo prazo dão aos bancos históricos específicos de comportamento e caráter do cliente, de como é a sua atuação quanto a pagamentos, emissão de cheques, liquidez, necessidades de caixa, etc... A relação de longo prazo com o cliente reduz os custos de coleta de informações e facilitam a separação dos créditos bons e ruins, além de contribuir com procedimentos já estabelecidos para monitorar o cliente. Essas relações de longo prazo também beneficiam o cliente, pois um relacionamento prévio permite ao banco liberar com mais facilidade possíveis empréstimos, inclusive com taxas de juros mais baixas.

Linhas de Crédito – Uma forma de criar relações de longo prazo que beneficiam fortemente os bancos é através da abertura de linhas de crédito a clientes comerciais. Uma linha de crédito é um compromisso de um banco em conceder empréstimos a uma firma até um determinado limite com uma taxa de juros atrelada a algum mercado. São várias as linhas de crédito oferecidas pelos bancos, inclusive para pessoas físicas. Uma das mais conhecidas são os limites de cheques-especiais. A firma tem uma fonte de crédito para suas necessidades, o banco promove uma relação de longo prazo facilitando a coleta de informações e monitoramento considerando-se o fornecimento periódico e contínuo dos demonstrativos econômico-financeiros das empresas clientes.

Garantia e Saldo Mínimo – Também já vimos que garantias para empréstimos são instrumentos poderosos de minimização de seleção adversa, pois reduzem os prejuízos do prestador, em caso de inadimplência, permitindo que sejam vendidos os bens dados em garantia com vistas ao reembolso da importância emprestada. Uma forma especial de garantia comercial é chamada de saldo mínimo. Consta de uma quantia mínima de fundos em contas-correntes, ou aplicações financeiras (normalmente 10% do valor do empréstimo), com o objetivo de ser retirado pelo banco como compensação por parte dos prejuízos havidos pelo não pagamento do empréstimo.

Racionamento de Crédito – Uma forma importante para os intermediários financeiros lidarem com os problemas de seleção adversa e o risco moral é através do racionamento de crédito. São dois os tipos de racionamento de crédito: a) quando o emprestador, independente da quantia ou das taxas de juros oferecidas, se recusa a conceder empréstimo; b) existe a disposição de conceder o empréstimo, porém a uma quantia menor do que a demandada pelo tomador.

O racionamento de crédito é uma forma de restringir o empréstimo a quantias que o banco entende como adequadas à capacidade de pagamento do tomador. Mesmo que os tomadores estejam dispostos a pagar taxas mais altas, os emprestadores se recusam a conceder empréstimos além do limite estabelecido ou mesmo não os concedem. Aqueles projetos de investimento mais arriscados são os que estão mais dispostos a pagar taxa de juros altos, entretanto os emprestadores não estão interessados em conceder tais empréstimos exatamente porque o risco desse investimento é muito alto. A cobrança de uma taxa de juros mais alta, neste caso, é pior para o emprestador, pois aumenta a probabilidade dele estar financiando a um risco de crédito ruim. É preferível ao emprestador adotar o racionamento de crédito e não emprestar.

No primeiro tipo de racionamento de crédito, em que o emprestador não está disposto a emprestar, ele toma a decisão para se proteger dos riscos da seleção adversa, enquanto que, no segundo tipo, em que ele está disposto a emprestar, porém uma quantia menor do que a esperada pelo tomador, sua decisão é visando proteger-se do risco moral.

Quanto maior o valor do empréstimo, maiores serão os incentivos de os tomadores se engajarem em atividades de risco, diminuindo a probabilidade de reembolso. A grande maioria dos tomadores de empréstimos de valores menores costuma pagá-los. Justifica-se por que os intermediários financeiros usam o instituto do racionamento do crédito concedendo empréstimos em quantias menores do que as requeridas.

O racionamento de crédito ajuda a explicar o pressuposto do crédito massificado, ou seja: a estratégia dos grandes bancos de rede em ampliar e popularizar a cultura creditícia, focando especificamente a pessoa física e as micro e pequenas empresas. Através do mecanismo de “credit scoring”, já mencionado na abordagem teórica deste trabalho, as instituições financeiras somente admitem emprestar quantias limitadas aos tomadores. Tal limite leva em consideração a seleção e combinação de diversas características econômicas e financeiras do tomador objetivando-as num modelo de risco, cuja finalidade é definir o crédito em patamares adequados aos interesses do prestador. O empréstimo de pequenas quantias reduz o risco moral.

A utilização do racionamento de crédito, conjuntamente com os demais métodos descritos anteriormente, possibilita um melhor equacionamento dos problemas de informação assimétrica no mercado financeiro e oportuniza a forte atuação dos bancos na disseminação do crédito massificado.

3.6 Conclusões do Capítulo 3

Neste capítulo, inicialmente, vimos como as instituições financeiras tradicionais precisaram adaptar seu “portfólio” de produtos e serviços às condições de um mercado estabilizado. Se, nos anos 80/90, em consequência dos altos índices inflacionários, suas principais receitas provinham da gestão de *floating* (recursos em trânsito no sistema financeiro), a partir do Plano Real houve a necessidade de buscar outras fontes. Passaram a ter importância: a) a cobrança de tarifas sobre prestação de serviços; b) as operações de crédito; c) o desenvolvimento de novos produtos; d) a ampliação do mercado consumidor dos produtos e serviços bancários.

O ajuste ao novo ambiente econômico abriu caminho para as grandes corporações buscar tornarem-se ainda maiores, aproveitando sua ampla capilaridade (rede de agências) e domínio territorial, visando ocupar cada vez mais espaço mercadológico.

Como conseqüência, passou a ser cobiçada pelo mercado bancário, aquela enorme população “desbancarizada”, representada pelas classes sociais D e E, principalmente: assalariados, aposentados, pensionistas, artesões, micro e pequenas empresas e, também, o mercado informal.

Com o adequado desenho de produtos e serviços específicos para este público alvo e o aproveitamento e direcionamento de uma tecnologia de informação voltada para a construção de alternativas de atendimento amplo e rápido criou-se as condições ideais para a disseminação da cultura bancária e, por conseqüência, da massificação do crédito.

Enfim, o crédito massificado é uma das respostas resultantes da imperiosa necessidade das instituições financeiras em gerar, cada vez mais, receitas suficientes para mantê-los competitivos num mercado extremamente exigente.

Amparados por uma sofisticada cadeia de informações e pelo desenvolvimento de técnicas de análise cadastral, estabeleceu-se o *credit scoring*, espécie de limite de crédito utilizado para identificar, sob certos parâmetros, a capacidade financeira da empresa e/ou indivíduo.

O crédito pré-aprovado, a sua operacionalização, principalmente, através das linhas de CDC - Crédito Direto ao Consumidor e as novas tecnologias utilizadas pelo setor bancário (*ATMs*, cartões magnéticos e o conceito de *home/office banking*) são os responsáveis pela ampla democratização do crédito nos anos recentes.

Utilizamos como exemplo recente deste fenômeno de popularização de crédito, a atuação do Banco do Brasil S. A., cujos principais indicadores demonstram claramente seu posicionamento na disseminação de amplo “portfólio” de produtos e serviços criados para atingir, generalizadamente, o consumidor brasileiro. Como um dos fortes exemplos desta estratégia, apresentamos o Banco Popular do Brasil, sua ideação, principais características e modelo de atuação, com o propósito de atingir o setor informal e a população desbancarizada, com forte apelo à consecução de serviços financeiros e massificação do crédito.

Por fim, identificamos as principais respostas do crédito massificado aos problemas de informação assimétrica no mercado consumidor. Ações como: filtragem de informações; monitoramento e imposição de cláusulas restritivas; fidelização da clientela; estabelecimento de limite de crédito e exigência de saldo mínimo; garantias e a diversificação e pluralidade de tomadores garantem adequada solução aos conflitos gerados pela seleção adversa e risco moral existentes no mercado de crédito.

CONSIDERAÇÕES FINAIS (À GUIA DE CONCLUSÃO)

Esta dissertação teve como foco analisar o comportamento dos intermediários financeiros, com mais ênfase os grandes bancos de varejo brasileiros, - tendo como exemplo a operacionalização, as linhas de crédito e a “*performance*” do Banco do Brasil S.A. - principalmente no período pós-Real -, em atrair novos consumidores para suas operações de crédito.

Neste contexto, objetivou-se interpretar as estratégias adotadas para a massificação do crédito, conjuntamente com o microcrédito, identificando seus objetivos, seus mecanismos, facilitadores e experiências que permitissem um entendimento sobre as especificidades de cada um.

Para isso, inicialmente, examinou-se os conceitos teóricos da abordagem financeira, enfatizando o papel dos intermediários do mercado financeiro, com enfoque particular na importância dos custos de transação. No mercado financeiro, a presença de custos de transação é explicada pelo tempo e dinheiro gastos na realização das transações financeiras e determina a importância em serem utilizados os intermediários financeiros – que desenvolvem *expertise* para tanto – os quais atenuam estes custos.

Além disso, analisaram-se como as informações entre tomadores e emprestadores, quase sempre, são insuficientes, criando uma desigualdade no mercado financeiro chamada de informação assimétrica e que gera os problemas de seleção adversa e risco moral. Este estudo permitiu concluir que os intermediários financeiros realmente são importantes para o mercado, ao desenvolver mecanismos que equacionam os problemas inerentes à seleção adversa e o risco moral.

Examinou-se também, de forma sintética, como são administrados os riscos de crédito e quais são os instrumentos para atenuar seus resultados. Ao

analisarmos o universo do microcrédito e do crédito massificado, no formato de mercado, vimos que esses instrumentos estão presentes dando perfeita sustentação às duas estratégias.

A seguir, ao abordarmos o universo do Microcrédito, quisemos interpretar, à luz do seu conceito e dinâmica, se havia conformação com os critérios do crédito massificado. Concluímos que, se ambos, de alguma forma, são direcionados a segmentos de baixa renda; micro e pequenas empresas; ao setor informal; assalariados..., seus objetivos são bastante diversos.

O Microcrédito, no seu conceito específico, enfoca claramente o crédito produtivo e, através dele, busca meios de combater a miséria e a pobreza. Seu papel é levar os mecanismos do crédito àquelas pessoas, ou microempresas que, inicialmente alijadas do crédito tradicional, possuem potencial para desenvolverem-se e atingirem a auto-suficiência. Para ser bem sucedido, já que seu interesse é atingir estruturas econômicas, quase sempre, desprovidas das características tradicionais que atenuam o risco de crédito, o microcrédito desenvolveu metodologias específicas, como fiança solidária e agente de crédito. Essa novidade na administração do risco de crédito provou que, também no microcrédito, foram encontradas respostas adequadas aos problemas de informação assimétrica inerentes a todos os mercados financeiros.

O crédito massificado, por sua vez, apresenta interesses diversos, ou seja, seu objetivo não se limita ao crédito produtivo, mas expande-se nas operações de crédito de consumo. Percebemos uma estratégia diferente dos intermediários financeiros no que concerne à administração do crédito massificado. Sua razão de ser é a geração de rentabilidade e posicionamento no mercado para aquele que o realiza. Neste aspecto, o crédito massificado caracteriza-se por representar uma modalidade do crédito tradicional, cogitando-se apenas a ousadia com que os bancos o estão disseminando.

Ao discorrermos sobre o crédito massificado, destacamos sua oportunidade estratégica, como fonte disseminadora das operações de crédito dos bancos de varejo. Percebeu-se que as inovações tecnológicas e a moderna informática

utilizada pelo mercado financeiro, são os principais facilitadores, sem os quais, os objetivos do crédito massificado seriam impossíveis de atingir. Também, mais uma vez, concluímos que a explosão do crédito massificado guarda conformidade com os principais atributos dos intermediários financeiros, entre eles, o de representar uma alternativa adequada na resolução dos problemas de seleção adversa e risco moral desencadeados pela existência de informação assimétrica.

Foi através do crédito massificado, e dos seus instrumentos, que se possibilitou àquela senhora, assalariada, “financiar-se”, ela própria, sem necessidade de maiores burocracias ou avalistas, apenas fazendo uso do terminal eletrônico.

A dinâmica do setor bancário, através da popularização do crédito, procura adaptar-se à evolução tecnológica. Com o advento da Internet, da globalização dos mercados e da criação de novos instrumentos, os conceitos financeiros estão em constante transformação, o que requer dos seus agentes novas atitudes, em busca de evolução compatível que os mantenha em evidência.

O crédito massificado, por certo, enquadra-se neste hipotético mundo virtual e tem conseguido, até o momento, responder positivamente à principal estratégia atual dos bancos na área de crédito.

Enfim, concluímos que a iniciativa dos bancos de varejo em popularizar as linhas de crédito revolucionou o mercado, proporcionando alta rentabilidade, e a conquista de novos nichos mercadológicos. A facilidade com que se pode ter acesso a ele, sem burocracias ou maiores exigências, o torna um instrumento financeiro relevante, possibilitando a sua rápida disseminação a toda população e suas empresas. Afinal, é da própria natureza dos bancos comerciais se voltarem para o lucro.

Entretanto, o crédito massificado é direcionado quase que exclusivamente para o consumo e seu conceito e princípio não se conforma aos objetivos do microcrédito, este sim, voltado para o crédito produtivo e empreendedor objetivando ajudar o pobre a se auto-ajudar.

Em nosso entendimento, o microcrédito tem desenvolvido importantes e modernos mecanismos com o objetivo de tornar-se auto-sustentável, procurando descolar-se do conceito assistencialista que apenas cria dependência sem incentivo produtivo. Um futuro para o microcrédito depende de como se irão conciliar as políticas de crédito do setor, a necessidade do seu fortalecimento institucional, as exigências de desenvolvimento sustentável para o seu público alvo - pequenos empreendedores e suas comunidades – em conjunto com a definição de um quadro jurídico mais adequado.

No que tange ao crédito massificado, é importante ressaltar sua aderência às atuais estratégias de varejo dos bancos, gerando receitas importantes e conquista de novos nichos de mercado. Certamente, a evolução dos mercados exigirá, como nunca, novos produtos, novos serviços, desenhados de conformidade com os desejos do cliente, como requer a moderna teoria do marketing financeiro. Não temos dúvida do seu potencial superlativo, no curto prazo, para o reaquecimento da economia atual brasileira. Até porque, também nele estão presentes os elementos fomentadores da cadeia produtiva. Entretanto, desejamos que ele se torne um movimento vigoroso e de natureza permanente e não apenas cíclico, sem conformação aos interesses maiores da sociedade.



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Julio Sérgio Gomes de; FREITAS, Maria Cristina Penido de. A Regulamentação do Sistema Financeiro. Campinas. **IE/UNICAMP 63**. mar.1998. (Texto para Discussão).

BANCO do Brasil. **Relatórios e Demonstrações Financeiras**. Brasília. 1996-2004

BANCOS 2001: Chega a Vez do Cliente. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Análises e Perspectivas, p. a-3. 14 fev. 2001.

BANCOS Ampliam Limite de Crédito Pré-Aprovado. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Finanças. p. b-2, 10 jul. 2000.

BANCOS Definem Seu Lugar no Mercado. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Finanças, p. b-1. 07 set. 2001.

BANCOS Expandem Operações de Crédito Automático. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno do Rio Grande do Sul, p.5. 18 fev. 2001.

BANCOS e Financeiras Disputam os Clientes de Renda Mais Baixa. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Finanças. 05 jan. 2001.

BANCOS Partem em Busca do Cliente. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. p. b-1. 24 abr. 2000.

BANCOS Tem Espaço Para Triplicar Empréstimos. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Finanças. 15 jan. 2001.

BARROS, José Roberto Mendonça de; ALMEIDA JÚNIOR, Mansueto Facundo de. Análise do Ajuste do Sistema Financeiro no Brasil. **Conjuntura Política Comparada**. v. 1; n. 2, mai/ago, 1997.

BRADESCO. **Relatórios e Demonstrações Financeiras**. São Paulo. 2001-2003.

BRAGA, Marcio Bobik; TONETO JÚNIOR, Rudinei. Microcrédito: Aspectos Teóricos e Experiências. Campus de Ribeirão Preto. **FEA/USP**, 1999.

CAIXA e BB Ampliam Parceria Para Crescer. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. fev. 2001.

CAMPANHA do Bradesco Vai Ampliar Crédito. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Finanças. 14 ago. 2000.

CAMPBELL, Tim S; KRACAW, William A. Financial Institutions and Capital Markets. New York. **Harper Collins College Publishers**, 1994.

CEF e BB Dominam Mercado Financeiro. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. p. b.1, 24 abr. 2000.

CRÉDITO Garante Lucro Maior dos Bancos no 1º Semestre. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Finanças, p. b-1. 16 ago. 2001.

CRÉDITO Garante os Lucros dos Bancos Populares. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Finanças, p. 1 e b-1. 11 set. 2001.

CRÉDITO Massificado Eleva Lucros dos Bancos. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Finanças, p. b-4. 23 abr. 2001.

CRÉDITO Massificado Garante Maior Rentabilidade. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Finanças, p. b-1. 11 set. 2001.

CRESCER Demanda por Microcrédito no Rio Grande do Sul. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Rio Grande do Sul, p. 1. 22 jan. 2002.

DEL NET. **Boletim Informativo**. Microcrédito. Notícias n. 4, set. 2000.

FORMIGUINHAS Ampliam Consumo e Atraem Crédito. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Nacional, p. a-5. 15 jan. 2001.

FREITAS, Cristina Penido de. A Natureza Particular da Concorrência Bancária e Seus Efeitos Sobre a Estabilidade Financeira. Campinas, SP. **Economia e Sociedade**, p. 51-83, 1997.

GALLARDO, Joselito. Leasing to Support Micro and Small Enterprises. New York. **The World Bank. Financial Sector Development Department**. October, 1997.

GHATAK, Maitreesh; GUINNANE, Timothy W. The Economics of Lending Joint Liability: Theory and Practice. **Journal of Development Economics**. v. 60. p. 195-228, 1999.

GRANDES Bancos Já Disputam Clientes na Rua. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Finanças. 12 set. 2000

HILLBRECHT, Ronald – **Economia Monetária**. São Paulo. Atlas, 1999.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO MUNICIPAL - IBAM. Perspectivas de Expansão das Microfinanças no Brasil: Marco Legal, Capitalização e Tecnologia – Relatório Final produzido pelo **Núcleo de Economia Local – NEL**, da Área de Desenvolvimento Econômico e Social – DES. abril de 2001.

LEITE, Jaci Corrêa. **Tecnologia e Organizações**: Um Estudo Sobre os Efeitos da Introdução de Novas Tecnologias no Setor Bancário Brasileiro. São Paulo. Tese de doutorado em Administração. mai.1996.

LUMMERTZ, Vinícius. As Alternativas de Financiamento Para os Pequenos. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. 14 ago. 2000.

MICROCRÉDITO, Uma Idéia Vitoriosa. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Rio Grande do Sul. p. 2, 01 ago. 2000.

MISHKIN, Frederic S. **Moedas, Bancos e Mercados Financeiros**. Rio de Janeiro. 5 ed. LTC, 2000.

MORDUCH, Jonathan. The Microfinance Promise. **Journal of Economic Literature**. p. 1559-1614. dez. 1999.

MOURA, Alkimar R. – **Notas Sobre o Ajustamento do Sistema Bancário Privado no Brasil Pós-Real**. Revista Brasileira de Economia. Rio de Janeiro. p. 27-38. fev. 1998.

PAULA, Luiz Fernando Rodrigues de. **Comportamento dos Bancos em Alta Inflação: Teoria e Experiência Brasileira Recente**. Campinas, SP. Tese de doutorado. jun. 1997.

PORTUGAL, Marcelo S....(et al.). **A Economia do Real**. Porto Alegre: Ortiz, 1996.

PRUDENTIAL Supervision: Why is it Important and What Are The Issues? **Nber working paper series**. set. 2000.

SAUNDERS, Anthony. **Administração de Instituições Financeiras**. São Paulo. Atlas, 2000.

TASSEL, Eric Van. Group Lending Under Asymmetric Information. **Journal of Development Economics**: V. 60, p. 3-25, 1999.

UNIBANCO Mergulha no Empréstimo à Pequena Empresa. **Gazeta Mercantil**. São Paulo. Caderno Finanças, p. b-1. 01 nov. 2001.

VIDOTTO, Carlos Augusto. Protecionismo e Abertura no Setor Bancário: o Sentido da Metamorfose Regulatória. São Paulo. **Pesquisa & Debate**, v. 10, n. 1, p. 77-102. 1999.

YUNUS, Muhammad. **O Banheiro dos Pobres**. 4 ed. São Paulo. Ática, 2001.

Sites da Internet consultados:

www.worldbank.org. acesso 20.10.2003

www.grameen-info.org/bank/hist2001.html acesso 15.10.2003

www.portaldomicrocredito.org.br acesso 01.10.2003

www.bancocentral.org.br acesso 02.02.2004

www.lbam.com.br acesso 02.10.2003

www.Austinet.com.br acesso 15.10.2003

www.comunidadesolidária.org.br/interloc/rodadas.htm. acesso 15.02.2004

www.bb.com.br acesso 20.08.2004