

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE**  
**PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA**  
**NÚCLEO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ECONOMIA**  
**MESTRADO PROFISSIONAL EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL E**  
**GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS LOCAIS**

**DISSERTAÇÃO DE MESTRADO**

**FONTES DE FINANCIAMENTO PARA PEQUENOS NEGOCIANTES NO**  
**ESTADO DE SERGIPE: UMA ANÁLISE DOS PROGRAMAS**  
**MICROFINANCEIROS.**

**GLEIDSON DE OLIVEIRA LIMA**

**SÃO CRISTÓVÃO**  
**SERGIPE-BRASIL**  
**AGOSTO/2011**

FONTES DE FINANCIAMENTO PARA PEQUENOS NEGOCIANTES NO  
ESTADO DE SERGIPE: UMA ANÁLISE DOS PROGRAMAS  
MICROFINANCEIROS.

GLEIDSON DE OLIVEIRA LIMA

Dissertação de Mestrado apresentado ao Núcleo de Pós-Graduação e Pesquisa em Economia (NUPEC) da Universidade Federal de Sergipe como parte dos requisitos exigidos para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Regional e Gestão de Empreendimentos Locais.

Orientador: Prof. Dr Carlos Alberto A Silva

ARACAJU

2011

## AGRADECIMENTOS

Agradeço aos deuses e as forças divinas por me dar oportunidade de chegar até aqui. Agradeço ao meu mestre Carlos Alberto A. Silva, por sempre me orientar e me mostrar quais os caminhos eu devia seguir, sempre com muita paciência e dedicação esteve ao meu lado desde o início da minha pós-graduação, e se alcancei a realização deste trabalho com todo êxito, grande mérito é seu. Deixo a minha eterna gratidão também aos meus pais, por terem me dado todo apoio em todos os sentidos para o caminho da minha formação. Agradeço a minha querida e companheira Valderice Gomes da Silva, sem a sua total dedicação e companheirismo, seria muito difícil percorrer este longo caminho. E por fim, agradeço a cada amigo que esteve ao meu lado me apoiando de forma direta e indireta em mais uma vitória em minha vida.

*“O significado das coisas não está nas coisas em si,  
mas sim em nossa atitude com relação a elas.”*

*Antoine de Saint-Exupéry*

## SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS.....	07
LISTA DE GRÁFICOS.....	08
LISTA DE FIGURAS.....	09
RESUMO.....	10
ABSTRACT.....	08
1. INTRODUÇÃO .....	11
2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS .....	13
3. CONSIDERAÇÕES SOBRE O MERCADO DE CRÉDITO.....	14
3.1. Introdução.....	14
3.2. Aspectos do Acordo de Basiléia sobre o mercado de crédito.....	15
3.2.1. Importância do Acordo de Basiléia sobre o capital e operações de crédito das instituições financeiras.....	16
3.3. Relevância do risco nas operações de crédito.....	19
3.3.1. Classificação dos riscos de crédito no Brasil.....	21
3.3.2. Considerações abrangentes sobre inadimplência nas operações de crédito.....	22
3.3.3. Disposição sobre garantias nos contratos de crédito.....	25
4. CARACTERÍSTICAS E EVOLUÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO: ANÁLISE SOBRE O MERCADO DE CRÉDITO.....	27
4.1. Evolução do sistema financeiro com a implementação do plano real.....	27
4.2. Privatizações no sistema bancário brasileiro.....	29
4.2.1. Importância dos bancos públicos: adaptação a nova realidade.....	30
4.3. Função do BNDES como regulador do crédito e agente de desenvolvimento no sistema financeiro.....	33
5. O PAPEL DO MICROCRÉDITO.....	38
5.1. Conceito e definição.....	38
5.2. Resgate histórico.....	38
5.3. Microcrédito no Brasil.....	39
5.4. Microcrédito como política de combate a pobreza.....	43
5.5. Microcrédito como fonte de geração de renda.....	47
5.6. Microcrédito e a economia familiar.....	50
5.7. Metodologia das operações de microcrédito.....	51

5.8. Do microcrédito as microfinanças.....	55
5.8.1. O crédito parcelado.....	57
5.8.2. Contas correntes e poupanças.....	58
5.8.3. Desconto de cheques.....	60
5.8.4. Considerações sobre produtos microfinanceiros.....	60
5.8.5. Considerações sobre produtos microfinanceiros.....	61
6. ASPECTOS DO CRÉDITO DESTINADO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS EM SERGIPE.....	62
6.1. A rede CEAPE/SE.....	62
6.2. O Credi-Amigo.....	63
6.3. Programa de microcrédito do Banese.....	67
6.3.1. Dados do programa.....	69
7. OS MICRONEGÓCIOS PARTICIPANTES DO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO BANESE NA CIDADE DE ESTÂNCIA.....	72
7.1. Caracterização do Município.....	72
7.2. Universo da pesquisa.....	72
7.3. O perfil do micronegociante.....	73
7.3.1. Grau de instrução.....	73
7.3.2. Experiência em emprego formal.....	74
7.4. Características financeiras dos micronegócios.....	76
7.4.1. Controle das despesas dos micronegócios.....	76
7.5. Uma análise dos micronegócios no âmbito dos micronegócios considerando o programa de microcrédito do Banese.....	78
8. CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	80
9. REFERÊNCIAS.....	81
10. ANEXO 1.....	88
ANEXO 2.....	89
ANEXO 3.....	90
ANEXO 4.....	91

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 01:</b> Taxa de crescimento das operações de crédito: bancos públicos e privados.....	31
<b>Tabela 02:</b> Produtos permitidos por tipo de Instituição financeira.....	61
<b>Tabela 03:</b> Dados Programa CEAPE/SE.....	63
<b>Tabela 04:</b> Controle das despesas do negócio e da família.....	76

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 01:</b> Percentual de Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa.....	21
<b>Gráfico 02:</b> Créditos a pessoas físicas- Inadimplência.....	25
<b>Gráfico 03:</b> Créditos normais X Inadimplência.....	27
<b>Gráfico 04:</b> Crescimento das Operações de Crédito no Brasil (1995-2007).....	28
<b>Gráfico 05:</b> Crédito X % PIB.....	29
<b>Gráfico 06:</b> Operações de crédito do sistema financeiro público – Crédito Industrial.....	32
<b>Gráfico 07:</b> Papel estabilizador do BNDES no Mercado de Crédito (2000-2008).....	36
<b>Gráfico 08:</b> Desembolso para MPES e pessoa física.....	37
<b>Gráfico 09:</b> Contas simplificadas X Contas tradicionais.....	59
<b>Gráfico 10:</b> Quantidade acumulada de contratações por UF (1998 – 2010).....	67
<b>Gráfico 11:</b> Valores desembolsados (2008-2010).....	69
<b>Gráfico 12:</b> Distribuição de valores desembolsados 2003-2010 por setor.....	70
<b>Gráfico 13:</b> Distribuição dos valores Mercado Formal X Mercado Informal.....	70
<b>Gráfico 14:</b> Distribuição por renda salarial.....	71
<b>Gráfico 15:</b> Grau de escolaridade.....	73
<b>Gráfico 16:</b> Experiência em emprego formal.....	74
<b>Gráfico 17:</b> Experiência no ramo antes.....	75
<b>Gráfico 18:</b> Negociação do prazo com fornecedores.....	77
<b>Gráfico 19:</b> Demanda pelos produtos microfinanceiros.....	78

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 01: Basiléia II</b> .....	15
-------------------------------------	----

## RESUMO

O presente trabalho tem o objetivo de analisar como os micronegócios podem ser uma opção tanto para as famílias excluídas do mercado formal como fonte lucrativa para os bancos. O problema desta pesquisa está na análise do perfil dos microempreendedores informais da cidade de Estância, no atendimento as suas necessidades microfinanceiras e analisar o comportamento dos clientes participantes do Programa de Microcrédito do Banese. É preciso ter em mente que os programas de microcrédito são voltados para essas famílias de baixa ou sem renda alguma, uma vez que essas políticas reduzem as desigualdades e favorecem a expansão dos microempreendimentos, podendo estimular a capacidade empreendedora destes beneficiados.

**Palavras-chave:** Micronegócios; Programa de Microcrédito do Banese; Economia

## ABSTRACT

This paper aims to analyze how micro-businesses may be an option both for families excluded from the formal market as lucrative for banks. The problem of this research is to analyze the profile of informal microentrepreneurs City Resort in microfinance service their needs and analyze the behavior of customers participating in the Program of Microcredit Banese. One must keep in mind that microcredit programs are geared for those families with low or no income at all, since these policies reduce inequalities and promote the expansion of microenterprises, which can stimulate entrepreneurship of these beneficiaries.

**Keywords:** micro-businesses, micro-credit programs Banese; Economy

## 1. INTRODUÇÃO

Os micronegócios representam uma opção para famílias excluídas do mercado informal que aproveitam de sua capacidade de negociar para auferir alguma fonte de renda ou até mesmo de subsistência. Vários programas foram criados para apoiar essa parcela da população, dentre estes, temos os programas de microfinanças que tem no microcrédito sua base principal. A ideia destes programas é que as famílias para desenvolver pequenos negócios necessitam de pouco, devido o baixo nível dos investimentos, o que torna vital para o mercado financeiro a inclusão desta parcela. Em um país bancarizado, como o Brasil, surge então o desafio de como promover inclusão financeira frente a um sistema de crédito rígido, com características tradicionais que passaram a sofrer ajustes impostos pelo acordo de Basiléia em 1988, sendo impactado fortemente mais tarde pelo Plano Real em 1994.

Apoiar os pequenos através de programas de microfinanças exige a derrubada de barreiras existentes no mercado de crédito e a inclusão de uma metodologia própria, pois a ausência de garantias reais e a semelhança dos gastos da família em consumo com as despesas dos negócios requerem critérios de avaliação diferenciados e produtos que venham a suprir a necessidade de uma demanda específica. No Brasil, os programas de microfinanças estão conseguindo ultrapassar o mundo burocratizado do mercado de crédito, com o apoio do governo federal, ou até mesmo subsidio, almejando a sustentabilidade deste filão. Assim como no âmbito nacional as regras do mercado de crédito não podem ser ultrapassadas, pois a relação de crédito envolve riscos, taxas e regulação, no Estado de Sergipe a retórica não é diferente quando se trata de microfinanças. Os programas também são apoiados ou coordenados por bancos que seguem as regras do sistema financeiro nacional. Dentre os principais programas do eEstado podemos destacar o CEAPE, o Crediamigo do Banco do Nordeste e o Programa de Microcrédito do Banese, sendo este último, principal objeto de nossa análise com referência as microfinanças.

Com base nisto, este trabalho trata de um estudo sobre as fontes de financiamento direcionadas para microempreendimentos informais em Sergipe, tomando como ponto principal o programa de microfinanças do Banese. Nossa análise ficará restrita ao município de Estância procurando dar embasamento teórico - científico ao estudo, viabilizando assim o estudo empírico. Neste sentido este trabalho contribui para agregar conhecimento às discussões referentes aos produtos micro financeiros, buscado formular políticas que motivem

o fortalecimento dos micronegócios através de produtos financeiros adequados a sua realidade.

A fim de debater o tema, esta pesquisa foi dividida em 6 capítulos que seqüencialmente vão mostrar o funcionamento do mercado de crédito, sua formulação e principais diretrizes, apresentar a evolução e características do mercado de crédito brasileiro principalmente após o Plano Real, entrar no âmbito das microfinanças caracterizado e contextualizando o tema, abordar mais especificamente os programas microfinanceiros sergipanos descrevendo os principais programas e abordando o ponto principal da pesquisa, verificar o programa de microcrédito do Banese no que tange ao atendimento das necessidades do público específico, tomando como referência os microempresários informais da cidade de Estância.

Além do que já foi abordado anteriormente, outros pontos que justificam a elaboração deste trabalho seria a contribuição para a atividade microempresarial do município, podendo possibilitar aos microempresários conhecimento de produtos microfinanceiros que dinamizem sua atividade. Como também, fornecer ao Programa de Microcrédito do Banese contribuição teórica que possa ser utilizada para ampliar os resultados financeiros do programa. E a partir dessas considerações o objetivo geral dessa pesquisa é analisar os microempreendimentos informais do município de Estância que fazem parte do programa de microcrédito do Banese. E como objetivos específicos, analisaremos as características do mercado de crédito em âmbito nacional, sua evolução e política, verificaremos as características dos programas de microfinanças, traçando um apanhado histórico, com destaque para os principais programas do estado de Sergipe, investigarmos se os produtos microfinanceiros atendem as necessidades dos microempresários informais e analisarmos o programa de microcrédito do Banese constatando sua contribuição para as necessidades financeiras dos microempresários do município de Estância

## 2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A metodologia segue os preceitos de uma pesquisa descritiva, que Malhota (2001) descreve como características de uma população com a formulação prévia de hipóteses específicas. Apresenta natureza quanti-qualitativo, pois tem como objetivo analisar o perfil dos microempreendedores informais da cidade de Estância, no atendimento as suas necessidades microfinanceiras e analisar o comportamento dos clientes participantes do Programa de Microcrédito do Banese tentando investigar o fenômeno estudado. Já abordagem quantitativa baseia-se em resultados estatísticos a cerca do fenômeno. Tomando como base isto, o estudo utilizará levantamento de dados através de entrevistas com aplicação de questionários fechados que servirão para obter informações sobre o objeto de análise.

A fim de responder os objetivos desta pesquisa foram levantados os seguintes questionamentos:

- Quais as características dos microempreendimentos informais?
- Quais as necessidades de capital dos microempreendimentos informais?
- Qual conhecimento os microempreendedores possuem a cerca do mercado de microfinanças para adequação de suas necessidades aos produtos específicos?

A pesquisa é mais descritiva tentando verificar comportamentos e atitudes, mas também pretende-se usar métodos estatísticos comparativos que somados, proporcionarão conhecimento amplo sobre o assunto, compreendo as razões que manifestam o público alvo com relação ao estudo. As características de análise serão baseadas no perfil do negócio como fonte de renda familiar e nas características de financiamento do negócio. Assim deseja-se conhecer mais a cerca dos micronegócios informais e suas opções de financiamento como fonte de recursos que subsidiam do desenvolvimento da atividade.

### **3. CONSIDERAÇÕES SOBRE O MERCADO DE CRÉDITO**

#### **3.1 Introdução**

As operações de microcréditos em sua natureza envolvem o período de tempo entre a posse do ativo e o seu respectivo pagamento, ocorrendo assim às condições de crédito. Implica em uma relação de confiança no fechamento da operação em que ambas as partes cumprirão com o que foi previamente combinado. Nas instituições financeiras conceder crédito a uma pessoa física ou jurídica é alocar um montante de recursos ao tomador hoje, na expectativa de que este serão pagos futuramente, acrescidos dos respectivos juros. Neste sentido, apesar caminharem por um processo menos burocrático a fim de inserirem os tomadores no mercado de crédito, as operações de microcrédito estão sujeitas as regras, riscos e operacionalizações do mercado de crédito.

Segundo Ortolani (2000), o crédito concedido pode ser classificado como empréstimo ou financiamento. Trata-se como empréstimo quando os valores liberados pela instituição financeira (credor) para seu cliente (devedor) são feitos sem que haja um controle efetivo do credor sobre a utilização dos recursos. Já o financiamento trata-se de valores liberados pelo credor para serem aplicados pelo devedor na aquisição de bens móveis ou imóveis. Assim entra em evidência da finalidade da operação de crédito para que o indivíduo obtenha os recursos e a instituição determine o contrato e/ou garantia bancária. Todo esse processo está amarrado à viabilidade da operação financeira, se o capital for destinado a algum projeto, espera-se que ele se pague com os retornos ou lucros do mesmo. Se o capital for destinado a um realinhamento de dívidas, ou correção momentânea de alguma deficiência financeira, espera-se que feito os ajustes, parte oriunda dos empréstimos retorne aos seus credores. A confiança por parte de quem concede, no potencial ou bom uso por parte de quem recebe é fundamentada em contratos que expressam prazos, taxas, garantias e risco, além é claro da expectativa de retorno em que ambas as partes tentam realizar.

Cada operação possui uma particularidade, uma característica assumida em virtude do funcionamento do sistema. É parte de nosso estudo, mostrar o funcionamento do mercado de crédito no que tange as opções destinadas aos microempreendedores, não se esquecendo de compor o mercado de crédito como um todo, averiguando as dificuldades e evoluções referentes às microfinanças.

### 3.2 Aspectos do Acordo de Basiléia sobre o Mercado de crédito

Falar do mercado de crédito compete um breve apanhado histórico sobre o recente Comitê de Basiléia, pois este regula a solidez do sistema de crédito elevando o grau de confiança dos agentes nas instituições financeiras. Acordo este, oficialmente denominado International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, que surgiu como tentativa por parte dos bancos centrais e entidades supervisoras dos países membros do G10, ratificado por mais de 100 países, de definir objetivos e mecanismos gerais de supervisão dos sistemas financeiros nacionais com foco no sistema bancário. O primeiro documento formulado pelo acordo deu-se em 1988. Já em 2004, foi assinado o Basiléia II, em substituição ao primeiro acordo a fim de introduzir conceitos adequados as transformações do mercado desde a publicação do acordo de capitais de 1988.

O principal objetivo conforme explicado por Carvalho e Caldas (s.d) é fortalecer a estabilidade do Sistema Financeiro Mundial por meio do aprimoramento das práticas de gestão e governança dos riscos nas instituições financeiras com o aperfeiçoamento do acordo anterior (Basiléia I)

O novo acordo é baseado em três grandes premissas:

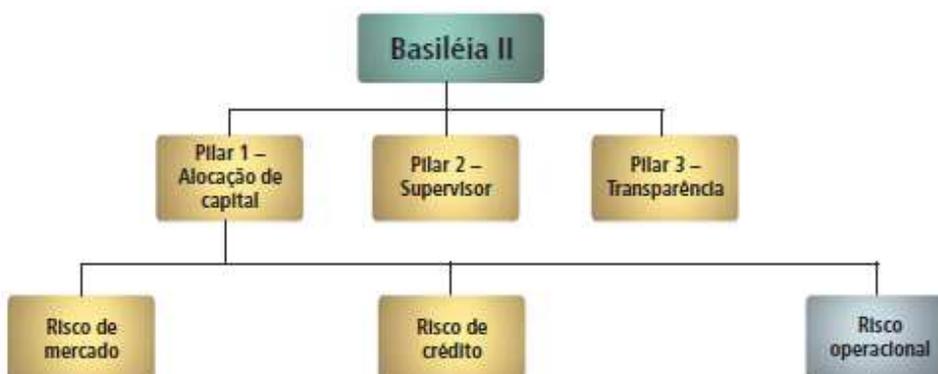
Pilar I – Fortalecimento da estrutura de capitais das instituições;

Pilar II – Estimulo a adoção de melhores práticas e de gestão de risco;

Pilar III – Redução da assimetria de informação e favorecimento da disciplina de mercado.

Veja a figura abaixo:

Figura I – Basiléia II



Fonte: Carvalho e Caldas (s.d)

Ainda segundo o autor, o Pilar I define o tratamento a ser dado para fins de determinação da exigência de capital frente aos riscos incorridos nas atividades desenvolvidas pelas instituições financeiras. Em relação ao Acordo de 1988, Basileia II introduz a exigência de capital para risco operacional e aprimora a discussão acerca do risco de crédito. O Pilar II reafirma e fortalece a participação e o papel do regulador no processo de supervisão bancária e de avaliação da governança de risco das instituições e como estas gerenciam o capital para fazer frente aos riscos incorridos e o Pilar III recomenda a criação de instrumentos e condições para reduzir o risco sistêmico gerado pela assimetria da informação, estimulando e favorecendo a disciplina de mercado e a transparência de informações sobre as práticas de gestão de riscos.

O conjunto destas diretrizes tem o objetivo de regular as deficiências existentes no mercado a fim de conservar as relações entre agentes tomadores e fornecedores de crédito.

### **3.2.1 Importância do Acordo de Basileia sobre o Capital e Operações de Crédito das Instituições Financeiras.**

Nosso intuito principal está na análise dos impactos destas diretrizes sobre o crédito, e neste aspecto temos os bancos como uma das principais instituições intermediadoras entre os agentes deficitários e superavitários no Brasil. Um dos principais impactos do acordo de 1988 para estas instituições foi o estabelecimento de capital mínimo relativo de 8% em relação à soma do valor dos ativos de risco.

A ponderação de risco é feita sobre o capital mínimo exigível, um capital com risco de 100% terá seu encargo calculado no percentual determinado de 8%. Já um capital com ponderação de risco de 20% resulta em um encargo de capital de 1,6%. Em outras palavras, o capital do banco sustenta 8% do total do ativo em uma operação com risco de 100%, sendo o restante (92%) financiados pela dívida fundos de depositantes e outros credores. As alterações no capital mínimo exigível visam minimizar os riscos de insucesso das atividades bancárias, alcançando maior liquidez para a atividade. Estabelece um padrão comum de determinação do capital dos bancos, de maneira que reduz a diferença entre as normas aplicáveis às instituições financeiras dos diversos países.

Diante destas diretrizes, torna-se lógica uma maior apuração das instituições financeiras em suas operações de crédito, conseguindo a medida certa entre as operações de crédito e o capital mínimo exigível a ser destinado para concretização das operações. O banco

que assume grande risco em sua carteira de empréstimo deve ter mais capital do que o banco mais conservador na sua política de empréstimos. Segundo Soares (2001), a utilização deste conceito é lógica, na medida em que os bancos normalmente utilizam muito mais a alavancagem financeira do que a maioria das outras corporações comerciais, o que destaca a necessidade de se estabelecer um limite para esta transação. E porque os bancos assumem mais riscos operacionais que as empresas produtivas, é necessário explicitar e ponderar esses riscos em relação ao patrimônio da instituição, desse modo, impôs-se um maior nível de capitalização às instituições mais propensas ao risco. Em outras palavras, exigiu-se que as instituições mais propensas ao risco assumissem maior responsabilidade na condução dos negócios pelo maior comprometimento de recursos próprios, o que impacta diretamente na concessão de crédito.

Soares (2001), explica os impactos relevantes destas alterações referente ao nível de capitalização das instituições e o reflexo sobre as operações de crédito da seguinte forma:

Uma vez que a lucratividade do banco é medida pela razão lucro - capital, o banco para maximizar sua taxa de lucro, agindo como qualquer empresa capitalista postergará a ampliação do seu capital. Para tanto, passará a aplicar percentual maior dos seus recursos em ativos que não exigem correspondência com o capital. Portanto, a nova sistemática de determinação do capital dos bancos leva-os a considerar o crédito em uma perspectiva temporal. Uma vez que aumentar o volume das operações de crédito implicaria em aumentar, a curto ou em médio prazo, o capital da instituição (SOARES, 2001 P.34)

Ainda segundo o autor:

O banco ao reduzir o volume de crédito diminui a razão lucro-capital. Porém, a queda da lucratividade pode não ser suficiente para forçar o banco a aumentar o seu patrimônio líquido, desde que possa aumentar as aplicações em títulos públicos federais e recompor a sua margem de lucro. Assim, o banco que optar pela manutenção do capital, pela redução do crédito e pelo aumento da carteira de títulos federais, possivelmente, apresentará aos seus depositantes e acionistas um índice de lucratividade maior do que o banco que optar pelo

aumento do patrimônio líquido para manter o nível de crédito (SOARES, 2001 P.34)

Outro aspecto no que diz respeito ao nível de capital mínimo exigível, com referência aos impactos no mercado de crédito brasileiro faz referência ao Banco Central que determinou níveis de capital absoluto superior ao determinado no acordo. Os novos níveis estabelecidos foram bastante superiores aos níveis anteriores, essa exigência contribuiu para a oligopolização do setor devido à fragilização de centenas de bancos que tiveram dificuldade de cumprir a exigência de capital mínimo.

A Resolução nº 2. 399, de junho de 1997, e a Circular nº 2. 784, de novembro de 1997, exigem a razão capital-ativo maior que os 0,08 recomendados pelo Acordo da Basiléia e inicialmente adotados pelo Banco Central do Brasil. Essas normas exigem uma razão de 0,10 e 0,11, respectivamente, esses percentuais representam reduções na capacidade de alavancagem dos bancos de 12,5 para respectivamente, 10 e 9,09 vezes o patrimônio líquido. Além disso, essa resolução normatizou outras questões relacionadas ao capital dos bancos, as quais não constam do Acordo da Basiléia como o montante mínimo de capital para funcionamento dos bancos.

Em relação a essas e outras questões que não estão no Acordo da Basiléia Soares (2001), discute que elas criaram dificuldades para os bancos pequenos, restringindo a concorrência do setor de maneira equivocada em um momento em que havia necessidade de estimulá-la. Muitas instituições financeiras ficaram com seus limites de capital e patrimônio líquido desenquadrados e algumas delas não tiveram condições de atender os prazos para enquadramento estabelecidos pela resolução.

O reflexo da concentração dos bancos, no mercado de crédito, gerado pela resolução do BACEM, pode ser discutido nas ideias de Tecles, Tabak e Staub (2009) onde mostram que o poder de mercado dos bancos podem resultar em maiores preços e, assim, em maior restrição ao crédito. Entretanto, a maior concentração também pode incentivar os bancos a buscarem informações de potenciais tomadores de empréstimos em um mercado com informação assimétrica. Mercados com mais bancos pequenos tem níveis de empréstimos significativamente maiores, contudo, baseado no trabalho de Ratti et al. (2008) os mesmos autores encontram que firmas com um ambiente de maior concentração bancária enfrentam menor restrição ao crédito. Eles defendem que o maior poder de mercado aumenta a quantidade de empréstimos para firmas não transparentes, fornecendo evidência de que mercados de crédito concentrado melhoram o acesso a empréstimos e reduzem a assimetria de

informação. Ainda relativamente ao acordo, outra alteração que influencia diretamente a capacidade creditícia dos bancos é a regularização das operações fora do balanço.

O sistema de adequação de capital estabelece uma escala de encargos pelo meio da qual as operações fora de balanço dos bancos são convertidas em riscos de crédito equivalente. Com a incorporação de tal procedimento de classificação de riscos ao Acordo de 1988, o Comitê considerava estar estabelecendo uma base mais justa para comparações internacionais, incorporando risco proveniente de atividades fora do balanço, contudo, tal alteração atinge os bancos principalmente na busca por ajustar seu capital destinado ao crédito, já que eles vão precisar de capital para enfrentar novos riscos, principalmente de operações que não eram contabilizadas e deverão ser agora incluídas no balanço. A redução de suas reservas impacta diretamente nas operações de concessão de crédito, pois reduz a margem operacional dos bancos.

Todas estas adaptações refletem diretamente nas concessões de crédito, restringindo ainda mais o mercado, principalmente quando tratamos dos pequenos créditos que são ausentes de garantias que diminuem o risco, como no caso dos tomadores de microcrédito.

### **3.3. Relevância do risco nas Operações de Crédito**

A importância de todo este controle sobre as operações de crédito e conseqüentemente do risco pertinente a estas, é o controle sobre os sistemas financeiros e as instituições a fim de evitar alguma desregulamentação que comprometa o fluxo dos sistemas retirando a credibilidade de produtos para captação de recursos como depósitos a vista, poupanças e aplicação do montante em forma de empréstimos e financiamentos.

Essa desregulamentação é definida por muitos atualmente como risco de *default*, usada como sinônimo do risco de crédito ou de reduções no valor de mercado causada por trocas na qualidade do crédito do emissor ou da contraparte. O próprio nome já diz que o risco de crédito é o risco de perdas em que se incorrem quando há dificuldade de uma contrapartida numa operação de concessão de crédito. Este risco está intimamente ligado com fatores internos e externos dos agentes que podem prejudicar o pagamento do montante de crédito concedido.

Cabe lembrar, conforme afirma Securato (2002), que os riscos de crédito não são elimináveis cabendo as instituições estimarem o risco de perda e exigirem prêmios pelo risco incorrido. O grau de risco é uma qualificação atribuída em função de indicadores financeiros

combinados a informações de caráter qualitativo, que indica com que severidade o cliente deverá ser tratado, tanto no momento do estabelecimento dos limites de crédito ou de aprovação de uma operação específica quanto no posterior gerenciamento do risco. No Brasil, a classificação de risco de crédito por instituições financeiras apenas tomou impulso após o acordo de Basiléia. Da mesma forma, a divulgação de *ratings* que cumpram a função de trazer transparência ao mercado, informando ao investidor a que nível de risco ele está sujeito.

Uma classificação de risco é uma opinião sobre a capacidade futura e a vontade de um devedor efetuar, dentro do prazo, o pagamento de juros e principal dentro das obrigações por ele contraídas. Vários fatores são analisados, dentre os quais, como destaca Securato (2002) são: os aspectos qualitativos, perspectiva de crescimento, grau de estabilidade, suscetibilidade a cenários macroeconômicos adversos e a ciclos econômicos, vulnerabilidade a mudanças tecnológicas e a interferências regulatórias, a disponibilidade e fonte das matérias-primas requeridas, nível de investimento requerido em bens de capital e em pesquisa e desenvolvimento entre outros.

Atualmente, principalmente para estar em consonância com o acordo de Basiléia a forma de classificação dos riscos são de suma importância para efetivação dos contratos e operações de crédito. As agências, ao analisarem a qualidade de crédito de um emissor ou de uma emissão em escala global, levam em conta o risco daquele emissor quando comparado a outros emissores ao redor do mundo, sendo assim a situação macroeconômica tem impacto relevante sobre a maior parte das empresas (SECURATO, 2002).

Na classificação em escala global, além do risco soberano que corresponde à avaliação da probabilidade de inadimplência de um tomador de empréstimo, neste caso o governo, a moeda de pagamento da dívida também constitui fator chave para a análise. A capacidade de um emissor honrar suas obrigações em moeda estrangeira pode ser menor do que sua capacidade de fazê-lo em moedas local, uma vez que o emissor contraia dívidas em moedas estrangeiras dependerá das reservas do governo para honrar sua dívida externa (SECURATO, 2002).

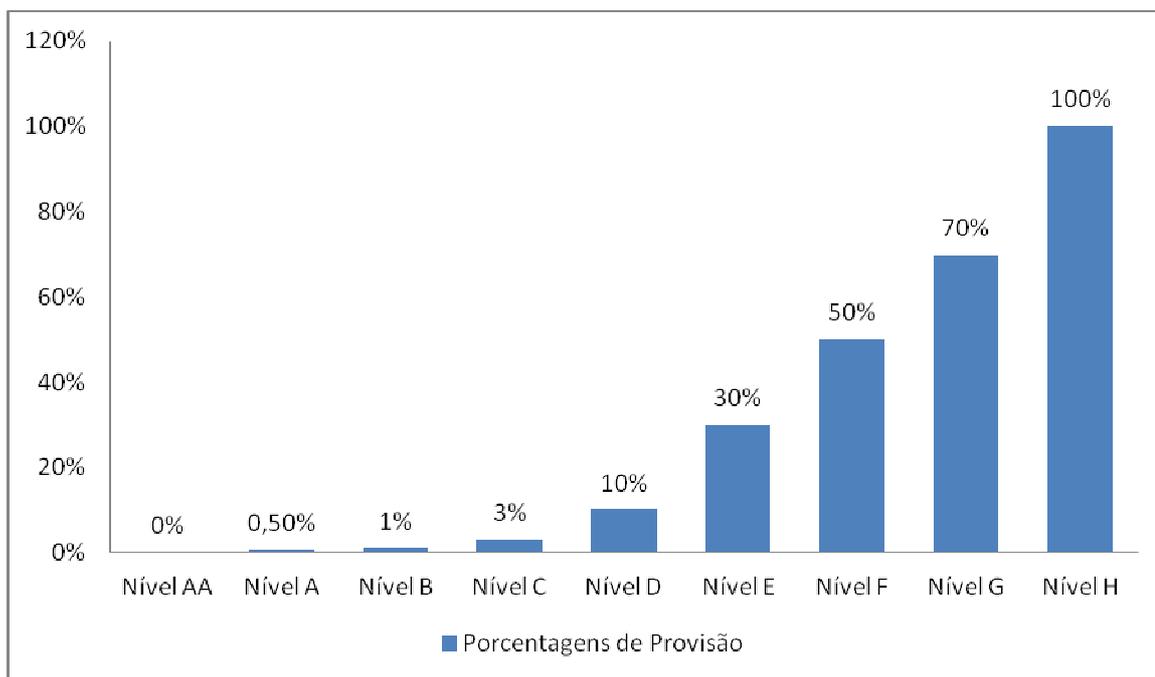
A incumbência de classificar o risco das operações fica a mercê do *ratings* que é a opinião sobre a capacidade de uma empresa, pessoa ou país saldar seus compromissos financeiros. A avaliação é feita por empresas especializadas, as agências de classificação de risco que emitem notas expressas na forma de letras e sinais aritméticos que apontam para o maior ou menor risco de “*default*”, isto é, a suspensão de pagamentos.

As classificações de *ratings*, também podem seguir escala nacional, seguindo posições relativas a crédito de emissores e obrigações específicas de um país, fornecendo um alinhamento mais refinado de risco de crédito entre os devedores do que seria possível na escala global que incorpora os comparativos de risco internacional.

### 3.3.1 Classificação dos riscos de Crédito no Brasil

No Brasil, os modelos elaborados para classificação de risco de crédito são baseados na resolução 2682/99 do Banco Central do Brasil (BACEN). A resolução entrou em vigor em 21 de Dezembro de 1999 e estabelece graus de severidade para a classificação, em ordem crescente de risco e percentuais mínimos para a constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa, como segue no gráfico 1:

Gráfico 1 – Percentual de Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa



Fonte: BACEN, Elaboração Própria.

De acordo com o BACEN, é de responsabilidade da instituição detentora de crédito a classificação da operação no nível de risco correspondente, classificação esta efetuada com base em critérios consistentes e verificáveis, amparada por informações internas e externas, contemplando, pelo menos, alguns aspectos em relação aos seus garantidores, que seria

analisar primeiramente a situação econômico-financeira, o grau de endividamento, a capacidade de geração de resultados, o fluxo de caixa, a administração e qualidade dos controles, a pontualidade e atrasos no pagamento, as contingências, o setor de atividade econômica e limite de crédito e em relação à operação que está em analisar a natureza e finalidade da transição, a característica das garantias, particularmente quanto à solvência e a liquidez e o valor.

Toda a discussão acerca do modelo a ser adotado, serve para parametrizar as operações de crédito. Segundo Securato (2002), no modelo adotado pelo BACEN, o processo de provisionamento mensura a expectativa de um determinado cliente não liquidar o crédito no prazo esperado, passando assim a ser inadimplente. A mensuração da expectativa é uma medida que reflete a probabilidade do evento de inadimplência ocorrer, atribuída de forma estatística ou jugamental. Pode ser convertida em uma classificação, representada por um caractere alfa, caractere numérico ou alfanumérico. Assim o rating informa a probabilidade de uma empresa não saldar o crédito obtido dentro do prazo esperado, isto é, tornando inadimplente.

Em operações de crédito é natural que alguma perda ocorra no decorrer do tempo, portanto as normas do Comitê da Basileia, adotadas no Brasil, visam reduzir estas perdas.

### **3.3.2 Considerações relevantes sobre inadimplência nas operações de crédito.**

Uma definição relevante sobre inadimplência é a estabelecida pelo próprio Comitê da Basileia conforme podemos observar abaixo (Basel Committee on Banking Supervision, 2006. p.100):

Considera-se ter ocorrido *default* em relação a um devedor específico quando um ou ambos os eventos seguintes tenham acontecido:

- O banco considera improvável que o devedor pague na sua totalidade suas obrigações ao conglomerado financeiro, sem que este tenha que recorrer a ações tais como a realização de garantias (se possuir):
- O devedor está atrasado em mais de 90 dias em alguma obrigação material com o conglomerado financeiro. Saques a descoberto são considerados como operações em

atraso, quando o cliente infringir um limite recomendado ou lhe tenha sido recomendado um limite menor que a dívida atual.

As decisões dos bancos sobre a composição de suas carteiras de empréstimos, não depende apenas das normas estabelecidas pela convenção de Basileia. Segundo Tecles, Tabak e Staub (2009) as decisões baseiam-se também em suas preferências de concentração ou diversificação do crédito entre os setores econômicos. Quando há possibilidade de obter informações mais transparentes de uma determinada indústria, os bancos podem preferir concentrar nela seus empréstimos, reduzindo o custo de informação, por outro lado, os bancos podem procurar emprestar a uma maior diversidade de clientes, com o argumento de reduzir a variação dos retornos e, assim os riscos.

Ambas as estratégias de concentração e diversificação podem resultar em vantagem no resultado das operações de crédito, alguns bancos obtêm vantagens de experiência ou de proximidade a indústrias específicas, enquanto outros estabelecem limites de empréstimos a um único cliente, buscando diversificar os riscos. A demanda por empréstimos é também fator determinante para o andamento do mercado de crédito, a identificação dos determinantes da demanda por crédito é de suma importância para avaliação dos impactos sobre a política econômica, adicionalmente além da aplicabilidade direta por parte das entidades financeiras para o dimensionamento de produtos e serviços de forma a aumentar participações no mercado.

Koyama e Nakane (2007) desenvolveram um estudo com o objetivo de avaliar o processo de escolha por parte do tomador na demanda por crédito, identificando variáveis determinantes, principalmente, na escolha da instituição financeira por parte do tomador e posteriormente do montante a ser demandado. Em sua metodologia utilizou o Modelo Linear Generalizado Misto com Variáveis Latentes que apresenta como principal vantagem, além da estimação simultânea de dois eventos, a não obrigatoriedade de que o processo de escolha a ser demandado obedeça à mesma regra em todas as instituições financeiras, possibilitando a identificação de fatores bem distintos em cada uma, bem como o processo de escolha da instituição.

Os autores, Koyama e Nakane (2007), concluem dentre os efeitos das variáveis analisadas referente à escolha da instituição e na determinação do montante a ser emprestado, verifica-se que as variáveis relacionadas à duração da operação e classificação de risco apresentam uma maior influência no momento de escolha da instituição financeira, ao passo

em que as variáveis relacionadas ao número de operações no Sistema de Risco de Crédito, valores de empréstimos a vencer, garantias fidejussórias ou não, aparentemente são mais determinantes no montante a ser concedido. Variáveis como taxa de juros, tempo de relacionamento e porte apresentam efeitos importantes em ambos os casos.

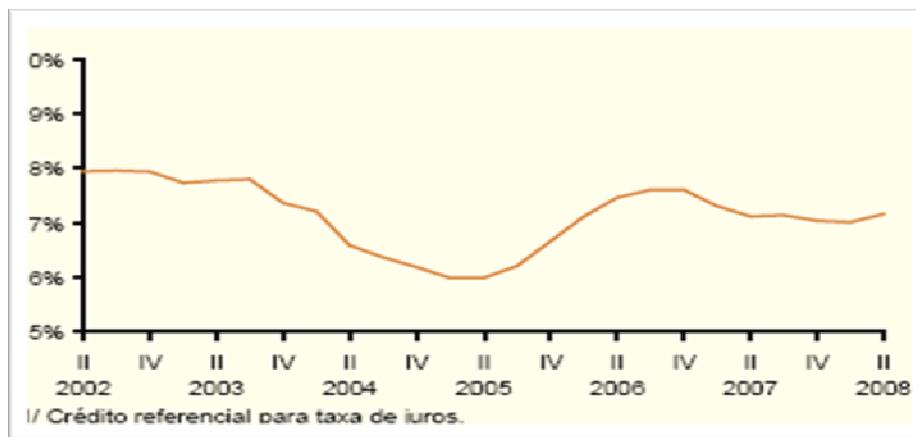
Apesar de todos os cuidados em que se cerca o mercado de crédito para a solidez das operações, ainda assim, o impacto gerado pela inadimplência é inevitável. Sua origem pode está tanto na concessão da operação, no fluxo do empreendimento ou até mesmo no próprio mercado, Silva (2002) mostra que quando um banco ou uma instituição financeira adentra em uma operação de crédito com determinado cliente ele está dizendo o risco máximo que está disposto a correr com o cliente. Para isso é necessário um critério capaz de preservar tanto o concedente como o tomador dos recursos, sem comprometer o nível de negócios, contudo a criação de um processo de avaliação que atenda todas as empresas ou famílias não é fácil, pois cada uma possui particularidades.

Particularidades que quando se trata de inadimplência são difíceis de serem mensuradas, a exemplo da crise de 2008, onde se presenciava um ambiente de taxas de juros excessivamente baixas e condições financeiras acomodáticas que levou a um forte crescimento da alavancagem nas economias maduras, beneficiados também pelo aprimoramento dos mercados financeiros e suas inovações que diluíram o risco inerente a intermediação. Nesse cenário, instituições financeiras bancárias e não bancárias passaram a operar com maior tolerância ao risco e busca por retornos elevados, o que levou à exposições consideráveis no mercado hipotecário americano.

Devido a fragilização dos créditos, após uma maturação relativamente longa, que culminou com a crise que não afetou apenas os ativos lastreados por hipotecas que sofreram pesadas perdas, mas o mercado de crédito como um todo, sem falar os outros efeitos colaterais, como a quebra de diversas bolsas de valores. Os momentos de expansão ou contração das operações de crédito são assolados pela inadimplência, a contratação de operações, sejam elas com elevados montantes ou de forma pulverizada, como é o caso do microcrédito, requer a elaboração de contratos e análise do direcionamento do capital a fim de evitar o risco de *default*, enrijecendo a oferta de crédito.

Vejamos no gráfico abaixo uma relação significativa entre crédito e inadimplência:

Gráfico 2 – Créditos a pessoas físicas – Inadimplência



Fonte: BACEN (2008)

No período de análise, percebe-se uma contenção na inadimplência onde segundo o BACEN, em seu relatório anual, justifica-se pelo crescimento das operações destinadas a pessoas físicas concentradas nos empréstimos pessoais com consignação em folha de pagamento e nos financiamentos para aquisição de bens duráveis, aí incluídas as operações de arrendamento mercantil, modalidades nas quais a qualidade da garantia prestada contribui para o comportamento adimplente dos agentes. Outro fator está na redução das taxas de juros principalmente após 2003 e o alongamento dos prazos médios destas operações. Estes efeitos reduzem os valores das prestações contribuindo para a efetivação do pagamento.

Vemos aí fatores que em operações de crédito, amarram a capacidade de pagamento e contribuem para o sucesso do contrato, ou seja, adequação dos valores das parcelas, baixa taxa de juros reduzindo o ônus sobre o tomador e a existência de garantias. Peculiaridades que podem ser definidas no momento da contratação, e se adotadas podem reduzir o risco de inadimplência.

### 3.3.3 Disposição sobre garantias nos Contratos de Créditos.

As garantias são formas de assegurar a liquidação das operações de crédito, não asseguram o pagamento, contudo estabelecem certa solidez as contratações. Estas, estabelecidas em contrato, preservam o credor em caso de insolvência do tomador e evidente

que nas operações de crédito o primeiro caminho para se recuperar o que foi emprestado, acrescido dos encargos é a geração de receitas e do cliente que podem ser somadas a outros recursos para pagar a obrigação que foi assumida. As garantias são uma segunda opção, executada em caso de não pagamento das obrigações.

As garantias das operações de crédito podem ser classificadas em reais e pessoais. As garantias reais caracterizam-se pela apresentação de um bem móvel ou imóvel que será objeto de execução para liquidação da dívida, na hipótese de o devedor não cumprir sua obrigação. Já a garantia pessoal, conta com a manifestação de terceiros que garante o pagamento do contrato caso o devedor não honre com as obrigações.

Vejamos uma breve descrição dos tipos de garantias que se intitulam de garantias reais onde é percebida a alienação fiduciária aplicável a bens móveis que dá ao devedor posse e uso do bem, mantendo a propriedade com o credor que em caso de inadimplência pode retomar o bem para pagamento da dívida; penhor que dá o direito real de garantia vinculado a uma coisa móvel ou mobilizável; hipoteca que seria o direito real que o devedor confere ao credor sobre um bem imóvel de sua propriedade ou de outrem e as garantias pessoais, onde analisa-se o aval (declaração pela qual uma pessoa (avalista), se torna responsável pelo pagamento de um título de crédito nas mesmas condições de seu devedor) e fiança (dá-se quando uma pessoa se obriga por outra, para com seu credor, a satisfazer a obrigação, caso o devedor não cumpra; garante desde que não seja parcial, todas as obrigações do contrato, (SECURATO, 2002).

Estes aparatos jurídicos buscam reduzir a incidência da inadimplência, contudo, acrescentam uma maior rigidez ao contrato. Em capítulos posteriores, veremos a dificuldade de alguns tomadores, no caso demandante pelo microcrédito, adentrarem no mercado de crédito pela insuficiência de garantias apresentadas. Vale destacar que quando uma instituição financeira faz exigência de garantia, ela está transferindo o risco do projeto para o tomador, pois caso não seja bem sucedido, os bens serão executado cobrindo a parte financeira do banco. Isso força aos tomadores escolher projetos menos arriscados, mais concretos, mesmo que apresente ganhos financeiros menores, pois não desejam a ocorrência de perdas em seu patrimônio decorrente de riscos (SECURATO, 2002).

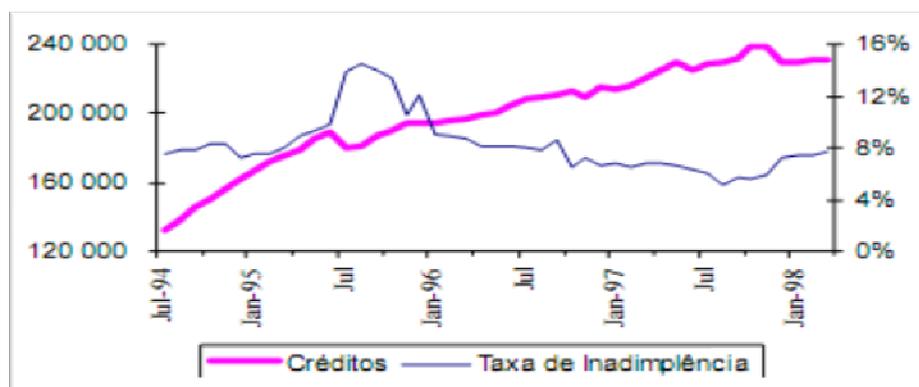
## 4. CARACTERÍSTICAS E EVOLUÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO: ANÁLISE SOBRE O MERCADO DE CRÉDITO.

### 4.1 Evolução do Sistema Financeiro com a implementação do Plano Real

Em se tratando de mercado de crédito dentro do sistema brasileiro, abordam-se principalmente os bancos, pois estes são os principais canais de distribuição sendo que existe a segmentação entre bancos privados e bancos públicos.

Antes da implementação do Plano Real, o sistema bancário concentrava pouca importância para as operações de crédito, já que os esforços eram basicamente voltados para a eficiência no processamento das transações bancárias como pagamento de títulos e cheques, como afirma Pinheiro e Moura (2001). Este plano proporcionou taxas de inflações em níveis menores que o de períodos anteriores, reduzindo as receitas dos bancos com *floating*, que é a diferença de prazo entre a data de recebimento e processamento das operações, elevando a solvência de várias instituições. Segundo Pinheiro e Moura (2001), pode-se resumir que o que aconteceu no mercado de crédito do Brasil imediatamente após o Plano Real foi uma situação em que os bancos tinham pouca experiência na concessão de crédito, não sendo este um ambiente propício à expansão de crédito do setor privado que poderia ajudar o crescimento econômico, entretanto com poucas informações disponíveis e pouca experiência em selecionar bons tomadores, os resultados foram fracos, com altos índices de inadimplência levando a falência de diversos credores. Veja o gráfico 3, abaixo, que mostra o crescimento acentuado das operações de crédito no período inicial do plano, seguido por um forte aumento na taxa de inadimplência.

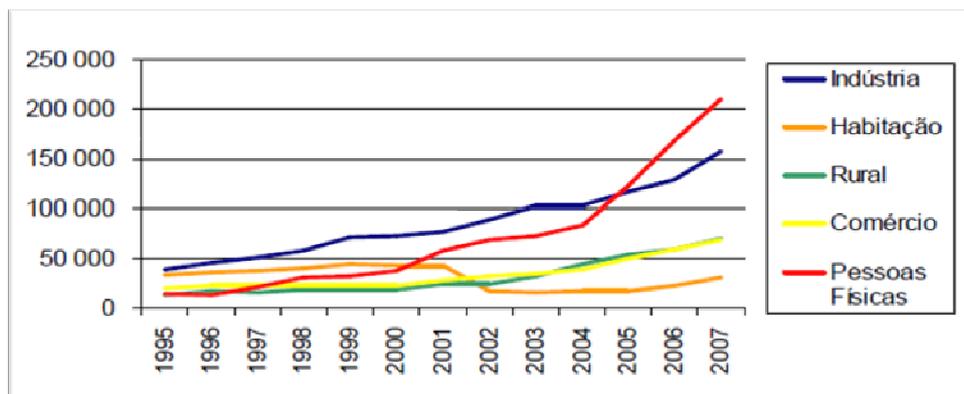
Gráfico-3 Créditos normais X Inadimplência



Fonte: BACEN *apud* Cerqueira (1998)

A implementação do Real trouxe consigo a estabilização da economia, aumento do número de consumidores que demandavam por crédito levando a mudanças significativas neste setor, pois as instituições tiveram que se adaptar a nova realidade tendo a concessão do crédito como uma das principais fontes de receitas.

Gráfico 4 – Crescimento das Operações de Crédito no Brasil (1995-2007)



Fonte: BACEN (2009). Elaboração Própria

Percebemos então uma fase de mudança após o Plano Real, mediante da necessidade de adaptação do sistema para uma nova realidade, a concessão de crédito em um setor ainda desqualificado devido à falta de experiência em períodos anteriores com pouco acesso a informações de risco.

Afirma Mendonça *apud* Campos (2002) que o ajuste financeiro do sistema após plano real pode ser dividido em três fases distintas: a primeira com o início do Plano até meados de 1996, caracterizada pela diminuição do número de bancos na economia brasileira em decorrência da incorporação, liquidação, fusão e transferência de controle acionário de várias instituições bancárias e pela implementação do PROER em conjunto com as modificações adotadas pelo banco central referente legislação e supervisão bancária; a segunda fase inicia ainda em meados de 1996, caracterizada pela entrada de bancos estrangeiros e pelo início dos ajustes do sistema financeiro público e finalmente a terceira fase que refere-se ao período em que o sistema financeiro enfrenta uma profunda mudança no modelo operacional em relação ao que era adotado antes do Plano Real.

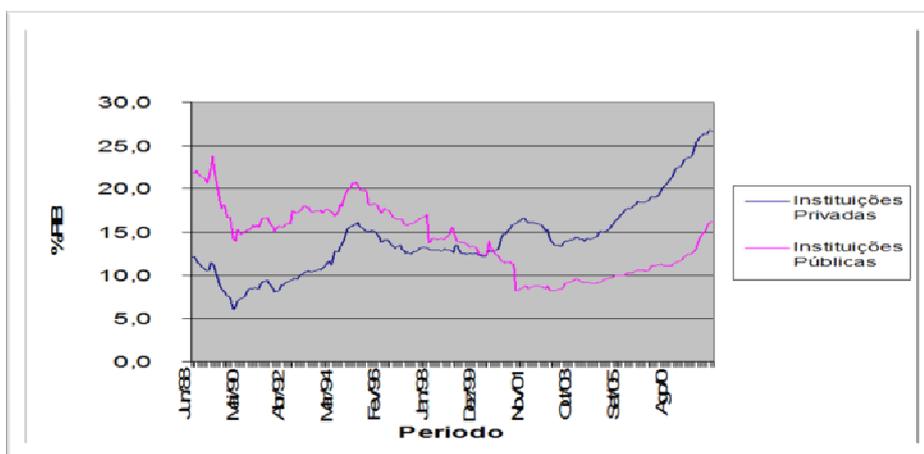
## 4.2 Privatizações no Sistema Bancário Brasileiro

A base destas mudanças está no sistema de privatização reduzindo a presença do Estado no sistema financeiro e eliminando as instituições financeiras com problemas, todavia, as instituições públicas foram as mais afetadas dentro deste âmbito. De acordo com o IPEA houve uma redução de 27,8% no número de bancos privados brasileiros entre 1996 e 2007, e de 59,4% no de instituições públicas (ADMINISTRADORES, 2009), no mesmo período, foi registrado um aumento de 36,6% no número de instituições privadas estrangeiras no mercado brasileiro. Em 2006, os bancos públicos eram responsáveis por cerca de 30% dos recursos destinados ao crédito. Dez anos antes, a participação era de quase 60%, o dobro (ADMINISTRADORES, 2009).

A redução do peso dos bancos públicos no setor incentivou a expansão da oferta de crédito pelas instituições privadas. Com quase 70% da disponibilidade de crédito, as instituições privadas passaram a ser majoritárias no mercado, porém, mais uma vez os bancos estrangeiros se destacaram, segundo o levantamento do IPEA *apud* Administradores (2009). No total de ativos, os bancos privados também mantêm a dianteira em relação aos públicos – 70% contra 30%, dos quais 22% nas mãos de instituições estrangeiras IPEA, *apud* Administradores (2009).

O reflexo de todo este processo está na distribuição do crédito, pois é de conhecimento de todos, que os bancos públicos desempenham papel importante como financiadores, recolhedores e reguladores do fluxo de capital e com a alteração do cenário, parte importante das operações de crédito passam para as instituições privadas, vejamos o gráfico a seguir:

Gráfico 5 – Crédito X % PIB



Fonte: BACEN (2009). Elaboração própria.

A figura mostra a relação entre crédito e % do PIB, de junho de 1988 até agosto de 2009, fazendo uma segmentação, segundo controle de capital das instituições financeiras públicas e privadas, podemos perceber conforme estabelecido anteriormente que a partir de 1995 a linha que define a relação Crédito x PIB nas instituições públicas entra em processo descendente enquanto que as instituições privadas continuam em ascensão, superando o patamar das instituições públicas. Isso define um poder menor do governo de manipulação do mercado, pois, segundo Luz e Videira (s.d), como consequência dessa política, a privatização implicou em alguns problemas para a economia nacional que vão desde a diminuição do número de instituições financeiras públicas, passando pela redução no número de emprego no setor, escassez de crédito em algumas áreas importantes da economia como financiamento da agricultura, de infra-estrutura e desenvolvimento socioeconômico, chegando à reorganização espacial das agências no território, sem deixar de mencionar a perda do patrimônio público.

#### **4.2.1 Importância dos Bancos Públicos: adaptação à nova realidade.**

A redução os bancos públicos no cenário nacional foi algo premeditado pelo governo, entretanto, a redução das instituições públicas não significa necessariamente que o crédito foi reduzido, pois coube ao governo procurar mecanismos que regulassem o mercado de forma coerente ao desenvolvimento social. Autores como Junior, Sayad e Bresser (2002), mostram que a saída dos bancos estatais removeu um foco de instabilidade no sistema financeiro, um mecanismo propagador do *déficit* público e em segundo lugar tratou de ampliar a eficiência do sistema, eliminando uma entidade de custos elevados e sem critério para a concessão de empréstimos.

Esperava-se na verdade que a abertura do mercado para empresas de crédito e bancos estrangeiros levasse aos bancos brasileiros através da livre concorrência a se modernizar, além da entrada de capitais de fundamental importância para o balanço de pagamentos (JUNIOR, SAYAD E BRESSER, 2002). Percebeu-se que com todos os efeitos negativos de perda de patrimônio e diminuição do crédito pelo sistema público, que não deixou de acontecer, os bancos mudaram seus sistemas de crédito e análise de risco e passaram a operar de forma mais segura e estável, limitando a perda do sistema (JUNIOR, SAYAD E BRESSER, 2002).

Existiu então a necessidade de aperfeiçoar um sistema defasado, transformando em um sistema mais eficiente de distribuição de crédito fazendo com que boa parte dos bancos públicos fossem extintos ou englobados por instituições de maior porte, todavia, a vitalidade

do sistema também depende das instituições públicas, o que extingue a idéia de algum dia aniquilar a existência dessas instituições como um todo.

Uma prova da importância das instituições públicas está em sua função anticíclica, posto que, nos momentos de contração econômica, o crédito de bancos públicos cresce para contrapor a contração na oferta de crédito das instituições privadas, além de se evidenciar que a oferta de recursos de bancos públicos é menos sensível a choques macroeconômicos. (SANTANA, JUNIOR E ARAÚJO, 2009).

Ao analisarmos a tabela 1 abaixo, percebemos que em 2008 os bancos públicos tiveram uma taxa de crescimento das operações de crédito praticamente duas vezes maior do que sua média de crescimento entre 2004 a 2008, isto mostra que diante do cenário de agravamento (pois este ano foi marcado pela crise financeira estourada em Setembro de 2008) os bancos públicos acabaram aumentando suas operações para se contrapor à recessão, financiando os investimentos e assegurando as ineficiências geradas pelo momento, (SANTANA, JUNIOR E ARAÚJO, 2009). Nota-se que em 2008 os bancos públicos foram responsáveis por 43% do crescimento das operações de crédito, percentual bem superior ao dos períodos anteriores.

TABELA 1 – TAXA DE CRESCIMENTO DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO:  
BANCOS PÚBLICOS E PRIVADOS

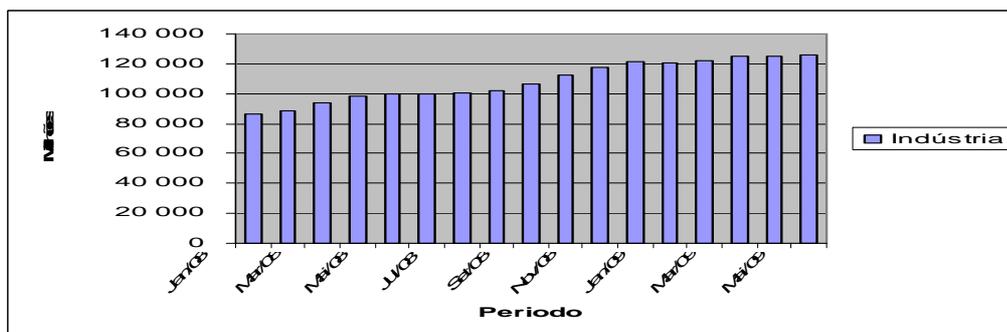
	TAXA DE CRESCIMENTO DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO (Em %)		CONTRIBUIÇÃO AO CRESCIMENTO (Em %)	
	Bancos Públicos	Bancos Privados	Bancos Públicos	Bancos Privados
2004	15,0	22,0	31,6	68,4
2005	16,0	25,0	28,7	71,3
2006	20,0	21,0	36,1	63,9
2007	19,0	33,0	24,7	75,3
2008	40,0	27,0	43,2	56,8
Média	22,0	25,6	32,9	67,1

Fonte: Santana, Junior e Araújo (2009)

A importância desses números está principalmente no financiamento dos investimentos e consumo, como nas operações de microcrédito, pois assegurar a circulação do capital em momentos de crise foi crucial para o Brasil neste momento.

O gráfico a seguir, mostra as operações de crédito do sistema financeiro público direcionado a indústria no período de Janeiro de 2008 a Maio de 2009, evidenciando mais uma vez a forma como o setor público de crédito se posiciona em momentos de crise elevando o crédito para financiar os gastos e investimento das indústrias. Tomando setembro de 2008, como base, até março de 2009 temos um aumento de 18,61% nas operações de crédito destinadas ao setor industrial.

Gráfico 6 – Operações de crédito do sistema financeiro público – Crédito Industrial.



Fonte: BACEN (2009). Elaboração própria

Fechamos essa discussão com a conclusão de que a proporção em que o setor de crédito foi se ajustando, as operações se tornaram mais frequentes com ajustes nos métodos de análises, aumentando assim, tanto a receita do setor bancário como também a injeção de capital no mercado via canais de crédito, viabilizando operações como projetos industriais, capital de giro, dentre outras operações, fortalecendo a cultura pelo crédito, pois conforme foi descrito anteriormente era esta uma operação subsidiária do mercado. Não podemos deixar de ressaltar a importância da permanência dos bancos públicos neste segmento a fim de regular os efeitos negativos e anticíclicos.

### **4.3 Função do BNDES como regulador do crédito e agente de desenvolvimento no sistema financeiro.**

A evolução dos canais de créditos no Sistema Financeiro Brasileiro, não modificou a característica dominante do sistema bancário como concessor das operações. Segundo Filho (2003), a maior parte do crédito ao setor privado brasileiro são intermediados pelos bancos, sendo a participação das empresas de *Leasing*, Financeiras e Cooperativas pequenas e voláteis, entretanto, aproximadamente dois terços do crédito bancário é aplicado de acordo com critérios dessas instituições, o restante recebe do governo alguma forma de direcionamento alocativo.

No caso brasileiro, como toda operação de crédito existe a expectativa de retorno, aversão ao risco e análise significativa das instituições sobre os tomadores, o mercado de forma autônoma não consegue regular as operações sem existir sub-oferta de crédito ou racionamento de recursos direcionados.

Tratando-se de recursos direcionado temos o governo, é claro, como principal regulador das operações, este é um ponto importante do debate, a forma de intervenção governamental seja para regular o setor ou garantir maior eficiência dos recursos de forma a obter retorno nos resultados desejados dentro da política monetária e de desenvolvimento do país. Isso é crucial para entender o sistema, pois os bancos por si só não conseguiriam proporcionar crédito com qualidade atingindo o interesse final do governo.

O debate sobre a intervenção do governo no direcionamento do crédito leva a uma discussão sobre o uso dos recursos públicos para ajustar o mercado. Em contrapartida a idéia de livre ajustamento, a necessidade do Estado de direcionar o crédito, segundo prioridades política se faz necessário em qualquer local do mundo. No Brasil, parte dos empréstimos são realizados com recursos de origem fiscal como recursos do FAT e FGTS, por exemplo, destinando parte da arrecadação fiscal para ser utilizada no financiamento a investimentos de empresas ou famílias sendo que os beneficiários finais retiram esses financiamentos na condição de realizar investimentos em setores ou atividades consideradas prioritárias. Neste sentido o sistema bancário público possui um bom mecanismo para repassar esses recursos, pois financiar e acompanhar empresas e projetos são atividades que esses bancos desempenham rotineiramente (Filho, 2003).

O governo brasileiro também interfere no mercado de forma indireta estipulando, os valores diferentes para os depósitos compulsórios de acordo com a forma de captação,

fazendo com que parte dos recursos devam ser direcionados para crédito em alguns setores como, por exemplo, o financiamento imobiliário que recebe recursos aplicados em poupança e o setor rural que é beneficiado pelos recursos dos depósitos a vista.

A intervenção do governo no sistema financeiro de crédito não ocorre apenas de forma indireta, mas também de forma direta através de instituições financeiras de desenvolvimento. De acordo com Aronovich e Fernandes (2006), as instituições financeiras de desenvolvimento são instrumentos de política econômica cujo desempenho deve ser avaliado predominantemente pelos benefícios sociais e econômicos que propiciam. Ainda na mesma linha de raciocínio Bruck *apud* Aronovich e Fernandes (2006), afirmam que as instituições financeiras de desenvolvimento tendem a concentrar esforços em um segmento específico ou em dois ou mais segmentos que tenham efeitos sinérgicos: financiamento industrial, agricultura, desenvolvimento regional, projetos sociais, governos sub-nacionais, infraestrutura, exportações, microcrédito, entre outros. Suas atividades não se restringem apenas ao financiamento, mas podem incluir treinamento, capacitação técnica e transmissão de conhecimento.

A principal instituição de desenvolvimento do governo federal brasileiro é o BNDES, sendo este um dos principais canais de distribuição e interação do governo com o mercado. Temos aí um banco com a missão de estipular sua política de crédito baseado na escolha de prioridades que dinamizem a economia. O artigo 6, do Estatuto Social que rege a instituição já define suas atribuições relativa a sua atuação como Banco de Desenvolvimento estabelecendo como principal instrumento do Governo Federal para a execução da política de investimento com o objetivo primordial de apoiar programas, projetos, obras e serviços que se relacionem com o desenvolvimento econômico e social do país (Junior e Giambiagi, 2005) .

Segundo Junior e Giambiagi (2005) a estratégia de um banco de desenvolvimento como o BNDES, que implementa políticas públicas através do crédito direcionado, deve ser compatível com as peculiaridades do ambiente econômico em que estão inseridos os setores da economia passíveis de apoio, além de contemplar, do ponto de vista desenvolvimentista, a correta escolha de prioridades e, sob a perspectiva da gestão do risco de crédito, a manutenção de uma política de auto-sustentação econômico-financeira de suas operações de crédito. Ainda de acordo com o autor a política de crédito do BNDES estabelece os princípios a serem utilizados nas operações de crédito, ou operações ativas, é influenciada pela Política Financeira e diz respeito à escolha de um público-alvo e de condições para a contratação dessas operações de crédito.

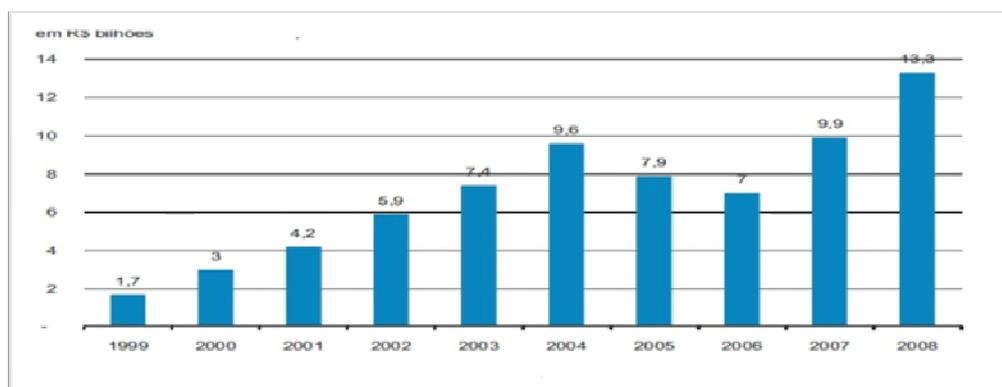
É notável que a política de crédito do BNDES como agência de desenvolvimento alcança tanto o grande produtor industrial ou rural como o pequeno produtor dependente de linhas de crédito de fácil acesso pela sua situação financeira e social, para financiar seus projetos de investimento ou conseguir capital de giro.

O governo proporciona recursos ao Banco de Desenvolvimento destinando parte dos recursos do Fundo de Amparo do Trabalhador e do Tesouro Nacional para ser canalizado no mercado de crédito, assim como também dispõe de recursos próprios da instituição. A facilidade de distribuir as operações está no fato de contar com agências próprias e com correspondentes bancários, cooperativas... etc, usando o espaço físico de diversas instituições no país. Não obstante da característica dos bancos públicos, o BNDES também possui o papel de ator anticíclico no mercado de crédito, pois como já discutimos, o mercado de crédito se contrai quando a economia se retrai e, inversamente se expande quando a economia cresce, neste sentido, conforme afirma Santana, Junior e Araujo (2009) o BNDES exerce um importante papel estabilizador no mercado. Nos momentos que o mercado se contrai como no período de 2001 a 2003, o banco amplia sua participação relativa para garantir o crédito as empresas em momentos de liquidez escassa, entretanto quando o mercado crédito se expande o BNDES vê sua participação se reduzir, deixando a cargo do setor privado o atendimento da demanda por crédito em expansão.

Vejamos no gráfico abaixo, que mostra que em abril 2001 a participação do BNDES no mercado de crédito era um pouco acima dos 18%, entretanto com a redução do crédito x PIB, percebemos um movimento de contração das operações de crédito do mercado e ascendente nas operações de crédito do BNDES, chegando a superar os 24% em março de 2003, desde então à medida que os bancos começaram a recuperar suas atividades, a participação do BNDES reduziu se gradativamente, chegando a 16% em setembro de 2008, quando então, em virtude da crise desencadeada neste período, o banco voltou a retomar as operações, devido sua função anticíclica para a retomada do crescimento (Santana, Junior e Araújo, 2009).



Gráfico 8 – Desembolso para MPES e pessoa física



Fonte: BNDES *apud* Coutinho et. al 2009.

Segundo Coutinho et al.(2009), a despeito dos benefícios do crédito concedido em pequena escala, há diversos entraves para o desenvolvimento deste, sendo o mercado privado nesse segmento particularmente incipiente no Brasil. O setor público acaba por desempenhar papel relevante para a expansão do crédito em pequena escala, sendo que o BNDES, em particular, tem sido relevante no segmento de MPES e pessoas físicas.

Concluimos então ressaltado o papel determinante do BNDES, não só apoiando grandes projetos, como também reduzindo as diferenças fornecendo subsídios aos programas destinados as micro e pequenas empresas.

## **5. O PAPEL DO MICROCRÉDITO**

### **5.1 Conceito e Definição**

Os programas de microcrédito são voltados exclusivamente para que famílias de baixa renda ou sem renda alguma, possam sustentar seus pequenos ou micro negócios. Segundo Lima (2009), ao expandir o crédito àqueles que não têm acesso ao sistema bancário tradicional, essas políticas reduzem as desigualdades de oportunidade entre os empreendedores, além de favorecer a viabilidade e a expansão dos microempreendimentos. O acesso ao crédito pode contribuir para estimular a capacidade empreendedora dos beneficiados, incentivando a sua busca por autonomia, e em contrapartida, exige atitudes de comprometimento e responsabilidade para finalidade proposta.

O conceito de microcrédito e de pequeno empreendedor é amplo, todavia a fim de limitar em nosso debate, tomamos como base a definição do SEBRAE (s.d) sobre microcrédito mostrando que não limita-se apenas a um instrumento financeiro que se caracteriza por empréstimos de valores relativamente pequenos a empreendedores de baixa renda, que vivem na economia informal e sim uma modalidade de financiamento que busca permitir o acesso dos pequenos empreendedores ao crédito. Utiliza-se de metodologia própria voltada ao perfil e as necessidades dos empreendedores, estimulando as atividades produtivas e as relações sociais das populações mais carentes, gerando assim, ocupação emprego e renda.

### **5.2 Resgate Histórico**

A ideia teve seu marco principal em 2006, quando Muhammad Yunus, foi premiado com o Nobel da Paz, em virtude do trabalho que vinha desenvolvendo através do Grameen Bank. Vale lembrar que a ideia de crédito subsidiado, já teria sido motivo de política na metade do século XX, quando governos do mundo inteiro decidiram apoiar iniciativas de fornecimento de crédito em larga escala para os menos favorecidos, mas essa primeira tentativa de disseminação do microcrédito foi um fracasso generalizado, devido principalmente a ineficiência, a corrupção e a taxas altamente subsidiadas, que acabaram gerando altíssimas taxas de inadimplência (Néri, 2008).

Segundo Hollis e Sweetman (1998), a segunda metade do século XX, foi apenas um período em evidência para os pequenos créditos oferecidos a população excluída, pois desde o século XV, têm-se notícia da existência de fundos de caridade na Inglaterra, criados com o

intuito de oferecer empréstimos a grupos específicos. No século XIX, surgiram os fundos irlandeses e as cooperativas de crédito na Alemanha, que inspiraram a criação de instituições similares em outras partes do mundo.

Sem a pretensão de impulsionar o desenvolvimento econômico, mas apenas amenizar a pobreza de um segmento social de Bangladesch, ainda na década de 70 na Índia, surge a noção de microcrédito fundamentada nas idéias de Yunus. Resultado da sua experiência quando então sensibilizou-se com a situação de pobreza e miserabilidade da população local, principalmente mulheres e mães de família que para alimentar seus filhos, necessitavam de centavos para financiar seu negócio, recorrendo a agiotas que cobravam juros altos agravando sua miséria, (YUNUS, 2000).

A idéia de microcrédito estabelecida hoje em maior parte está fundamentada na experiência do Grameen Bank, sendo este segundo Néri (2008) um ponto de mutação neste enredo, pois fez importantíssimas contribuições metodológicas para o campo da microfinanças. Entre as principais estão: a utilização de empréstimos solidários, como mecanismo de seleção de tomadores e garantias, volumes de empréstimos adaptáveis e com termos sazonais, a visão de um banco proativo que “vai em direção as pessoas” e a utilização de micro poupanças e micro seguros como parte da gama de produtos oferecidos.

A base social destes programas também deve ser defendida como um dos pontos importantes. Levar crédito às pessoas pobres e microempresários antes excluídos dos mercados tradicionais dando oportunidade para que as famílias possam conseguir uma maneira de se auto-sustentar através do comércio.

### **5.3 Microcrédito no Brasil**

No Brasil, as experiências com microcrédito foram tardias, considerando que já na década de 80 a ideia já estava sendo implantada em diversos países. Neste período a instabilidade econômica e a alta inflação sufocavam o mercado de crédito, principalmente neste tipo de atividade. A primeira experiência inicia-se em 1973 com a criação da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações conhecida como programa UNO, por iniciativa e com assessoria técnica da Acción Internacional e que envolvia a participação de entidades empresariais de Pernambuco e da Bahia. A UNO foi criada especificamente para desenvolver um programa de crédito e capacitação para micro empreendimentos populares, particularmente no setor informal. Tratava-se de uma associação civil, sem fins lucrativos.

Conforme descrito por Barone et al. (2002) paralelamente a concessão de crédito, a UNO capacitava os cliente em temas básicos de gerenciamento. Além disso, produzia pesquisas sobre o perfil do microempresário informal e o impacto do crédito. Esse trabalho impulsionou a criação de cooperativas, associação de artesões e grupos de compra. A mesma financiou milhares de pequenos empreendimentos, em Pernambuco e na Bahia, formou dezenas de profissionais especialistas em crédito para o setor informal e, durante muitos anos, foi a principal referência para a expansão dos programas de microcrédito na America Latina.

A UNO desapareceu, após 18 anos de atuação por não desenvolver um programa com capital sustentável. Sua política não gerava receitas para capitalizar a entidade, levando assim ao fim do programa. Destaca-se apenas pelo seu ineditismo criando referência para os programas iniciados na década de 80, como a rede CEAPE. Hoje, com as mudanças relativas no sistema de crédito brasileiro, muito se desenvolveu com relação aos programas de microcrédito resultado de parcerias com ONGs, Governos, Grupos privados e Sociedades de Crédito ao Micro empreendedor. Como apoio a estes programas, destaca-se o papel do BNDES através do Programa de Crédito Produtivo Popular em 1996, fortalecendo as organizações existentes, buscando a formação de uma rede de instituições capaz de proporcionar a oferta de crédito aos microempreendedores formais ou informais.

Relativo às ONGs, segundo Feltrin, Ventura e Dodi (2009), o cenário de 1980 na America Latina, caracterizou-se por restrições de crédito de fontes públicas para ações de fomento; paralelo a crise da dívida externa e inflação, somado a isso, a incapacidade do Estado de prover orientação para a solução de problemas sociais e econômicos e a realocação espacial do capital internacional de cooperação, o processo de redemocratização, reforçou a idéia de mudança no paradigma sob o qual operavam as ONGs. O novo paradigma com relação às ONGs começa com o afastamento do assistencialismo, em caminho a sustentabilidade, conforme SEQUEIRA *apud* Feltrin, Ventura e Dodi (2009).

Encabeçado pelo banco central, diversas alterações foram feitas ou criadas com o intuito de aperfeiçoar o sistema de crédito direcionado para pequenos empreendedores. Os desafios enfrentados a partir de 1980 buscam além de um sistema igualitário, orientação estratégica das organizações. Dentre as implementações efetuadas no sistema de crédito brasileiro que visam melhoria no crédito destinado aos microempreendedores podemos listar segundo, Feltrin, Ventura e Dodi (2009):

- Em 1990 foi instituído o Conselho da Comunidade Solidária, com participação relevante nas disposições legais do microcrédito.
- Expansão dos correspondentes bancários a partir de 1999, aperfeiçoando sua regulamentação aumentando o escopo de serviços e agentes envolvidos. Com isso, desde 2002, não existe nenhum município brasileiro sem acesso aos serviços financeiros. Com a resolução n 3156, de 17 de Dezembro de 2003, todas as instituições autorizadas pelo Banco Central passaram a ter a possibilidade de contratar correspondentes
- Resolução n 3.104 e 3.113 de 31 de Julho de 2003 que regem sobre a abertura de contas correntes simplificadas, desburocratizando a abertura de contas para o micro empreendedor
- Fortalecimento das Cooperativas de Crédito, desde a década de 1990, reforçada pela resolução 3.058 de Dezembro de 2002, estabelecendo a possibilidade do surgimento de cooperativas de pequenos empresários facilitando o acesso a serviços financeiros
- A resolução de 3.567 de 29 de Maio de 2008 que dispõe sobre as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, alterando sua denominação para Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e a Empresa de Pequeno Porte, ampliando o limite de operações por clientes, passando a ser 5% do patrimônio líquido.
- Com o objetivo de estimular as microfinanças no Brasil, a lei n 10.735 de 11 de Setembro de 2003, com regulamentação dada pela resolução n 3.422 de 30 de Novembro de 2006, alterada pela Resolução 3.706 de 27 de Março de 2009 que institui a destinação obrigatória de parcela dos depósitos a vista dos bancos para operações de microcréditos.
- Direcionamento de recursos, através do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo orientado (PNMPO) pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) por meio da lei 11.110 de 25 de Abril de 2005. Os recursos direcionados ao PNMPO provêm do fundo de Amparo ao Trabalhador e de parcelas a vista das instituições financeiras. O objetivo do programa é incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares, disponibilizando recursos especificamente para o microcrédito produtivo orientado.
- Em 1999 foi instituída a Organização da Sociedade civil de Interesse Público (OSCIP), entidade sem fins lucrativos que além de não estar sujeita a Lei da Usura,

podem cobrar taxas de juros de mercado e remunerar seus dirigentes, diferente das ONGs de Microcrédito.

Assim deixou-se a posição de retardatário abrindo posição inovadora no mercado de microcrédito com o advento de novas instituições usando técnicas específicas direcionadas para o público alvo. Pode-se perceber, a partir destas mudanças a influência significativa do Estado criando condições e normas para o andamento das IMFs (Instituições de Microfinanças). Tais mudanças expandem o acesso aos serviços financeiros oferecendo opções para famílias e micro empreendedores antes excluídos. A participação do Estado torna-se significativa, criando possibilidades para o andamento do crédito coordenando as bases do processo, estabelecendo condições que podem gerar sustentabilidade para as IMFs.

Acerca da sustentabilidade de uma Instituição Microfinanceira, de acordo com as idéias de Meyer (2002), pode ser dividida em sustentabilidade operacional e financeira. Na primeira, a receita operacional deve ser suficiente para cobrir as despesas operacionais, incluindo os salários, perdas dos empréstimos e despesas administrativas; na sustentabilidade financeira, além de cobrir as despesas operacionais, as receitas dos empréstimos devem ser capazes de cobrir o custo dos fundos e outras formas de subsídios recebidos.

O encadeamento histórico, segundo, Feltrin, Ventura e Dodi (2009) conduziu o cenário brasileiro a atual matriz de relação na qual o Estado assumiu a coordenação da indústria de microfinanças por meio da concessão de *funding* e da indução de práticas e conceitos. Hoje as Organizações não governamentais (ONGs) e Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips) enfrentam o paradigma de rompimento operacional e financeiro dos anos 80, pois ainda dependem de capital próprio e de financiadores para operar, pois não são autorizadas a captar recursos no mercado.

Fashini (2005) mostra que a oferta de serviços financeiros pode ser concedida através de vários tipos de instituições, entretanto para que uma instituição seja totalmente independente é necessário não somente ela ofertar crédito como também captar poupança. Uma das conseqüências do modelo presenciado no Brasil é que o mercado de microfinanças é sustentado basicamente pelo microcrédito através de empréstimos, passando para segundo planos outros produtos microfinanceiros que servem como ferramentas adaptadas para as necessidades dos micronegócios.

Coutinho et al.(2009), mostra em seu debate que uma possibilidade para a sustentação financeira das Oscips é a consolidação das que atuam na mesma região geográfica. Segundo o os autores, uma vez que as Oscips se tornem maiores, mais fortes e mais lucrativas o caminho

seria sua transformação em instituições financeiras reguladas pelo BACEN. A importância da regulação é adquirir condição de oferecer outros produtos financeiros concomitantemente com o crédito, consolidando e efetivando o conceito de microfinanças.

#### **5.4 Microcrédito como Política de Combate à Pobreza.**

Pobreza é um tema que tem sido discutido veemente por incomodar toda economia mundial, longe de chegar a uma resolução, políticas que amenizam ou combatam de forma parcial são criadas a fim de equalizar este problema. A definição de pobreza é abrangente na literatura, assim como sua mensuração. Sem adentrar nesta discussão, temos segundo Crespo (2002), um conceito eficaz sobre o tema. O autor demonstra que o conceito de pobreza pode ser delineado com “Juízo de Valor”, pobreza em termos reativos ou absolutos. A pobreza pode ser categorizada como “Juízo de Valor” quando se trata do que deveria ser um grau suficiente de satisfação de necessidades, ou do que deveria ser um nível de privação normalmente suportável.

A conceituação de pobreza como relativo ou absoluto, é uma abordagem de cunho macroeconômico. A pobreza relativa tem relação direta com a desigualdade na distribuição da renda. É explicitada segundo o padrão de vida vigente na sociedade que define como pobres as pessoas situadas na camada inferior da distribuição da renda, quando comparada àquelas melhor posicionadas, já a conceituação da pobreza com enfoque absoluto se observa quando da fixação de padrões para o nível mínimo ou suficiente de necessidades, conhecido como linha ou limite da pobreza, determinando percentagem da população que se encontra abaixo deste nível, muitos destes vivendo em condição de miséria (CRESPO E GUROVITS, 2002).

Acerca das políticas de combate a pobreza, hoje, se abrange além da esfera dos líderes de governo a busca para resolução deste problema. Neste âmbito criam-se alternativas vindas diretamente do sistema financeiro através do sistema de crédito, tratado por muitos como desigual, porém atenuando diferenças na distribuição da riqueza através do microcrédito como alternativa. Entretanto o mercado de crédito possui seus parâmetros, riscos e regelações como já discutido neste trabalho, além claro, da obtenção do lucro ou *spread*, inserido nas operações de crédito que mantém atrativo as transferências de recursos dos agentes superavitários ou poupadores para os agentes deficitários.

Dentro das características do mercado de crédito, deparamos com indagação: Por que emprestar aos pobres já que estes são desprovidos de recursos e podem não honrar com o compromisso assumido?

De acordo com Constantin *apud* Grameen Foundation (2002) existem razões relevantes para emprestar aos pobres:

- são considerados bons pagadores de empréstimos, especialmente em um sistema de responsabilidade conjunta. Por serem bons pagadores e, portanto, possuírem baixo risco, os juros cobrados pelos empréstimos tende a ser mais baixos que o restante da economia;
- são as melhores julgadoras de sua situação e sabem muito bem como utilizar o crédito quando ele está disponível, especialmente quando supervisionado e estimulado por seus pares;
- os programas de crédito para pessoas muito pobres, quando bem administrados, ensina e reforça o comportamento empreendedor e de auto-suficiência para promover sua independência;
- a sustentação e lucratividade dos programas de micro-crédito nos países em desenvolvimento são muito atrativas;
- os programas de micro-crédito são facilmente elaborados e implantados;
- os tomadores de empréstimos apresentam uma notável habilidade em trabalhar para deixarem a condição de pobreza;
- os programas de micro-crédito tornaram veículos do desejo de transformação social; e

Segundo Yunus (2002) a ideia de pequenos recursos disponibilizados para pessoas pobres conta com características da própria atividade dos pequenos comerciantes, pois as atividades de subsistência exigem poucos recursos, apesar dos empreendimentos serem relativamente muito arriscados devido à covariância do retorno esperado.

Em uma discussão mais aprofundada Rhyne (1998) tenta mostrar que com relação a soluções micro financeiras para combater a pobreza, é preciso saber quão perto está da fronteira para atingir a sustentabilidade. Inserir essa camada da população em um programa microfinanceiro requer enquadramento dos custos e viabilidade dos programas de forma eficiente, e interesse dos programas saber sobre as melhores formas de alcançar os pobres.

O sucesso do Grameen segundo Santos e Carrion (2009), está no aspecto singular do contexto onde foi implantado o programa. A condição de vida apresentada é a mais despojada, e as privações pela qual seu povo passa pode ser observado em seu termo mais absoluto, uma vez notada à carência de tudo aquilo que é necessário para se preservar a dignidade humana. A sustentabilidade dos programas financeiros direcionados aos pobres tem relação com a própria sustentabilidade dos pobres, pois é equivalente a sua capacidade de honrar com os empréstimos e garantir o fluxo financeiro do programa. Segundo Rhyne (1998), quem deixar de ir a sustentabilidade em nome de alcançar os pobres está dizendo que os pobres não podem pagar integralmente pelos seus empréstimos. Assim seria muito mais transparente invés de discutir a cerca dos programas, discutir se os pobres precisam ou não de empréstimos com subsídios.

A evidência acerca do cunho social dos programas de microcrédito deve estar em sintonia com a busca por resultados e viabilidade financeira dos programas. As entidades de microcrédito devem apresentar bons indicadores de desempenho convertido em resultados sociais de combate a pobreza, um objetivo difícil de ser alcançado, além disso, programas financeiros viáveis atraem investimentos de capitais privados, essenciais para programas como o microcrédito no auxílio do combate a pobreza. Temos então um trade - off entre os objetivos sociais de combate a pobreza e a busca de sustentabilidade e eficiência por parte das instituições de microcrédito. Assim coloca-se em jogo a capacidade do microcrédito de minimizar os efeitos da pobreza e a oferta de serviços financeiros para as pessoas pobres de forma sustentável e auto-suficiente.

Gibbons e Meehan (1999) debatem acerca desta discussão mostrando que os custos de transação no microcrédito são bastante elevados e, portanto o custo unitário médio para pequenos empréstimos é maior do que para empréstimos ou operações financeiras maiores. Mostra que o alcance da auto-suficiência financeira das instituições de microfinanças demanda que se obtenha em um número de concessões e empréstimos médios expressivamente maiores.

De acordo com Santos (s.d), Os custos do crédito podem ser definidos como  $C_s = f + H + xL$ .  $C_s$  o custo total da oferta de crédito para a instituição financeira;  $f$ , o custo médio de oportunidade do *funding*;  $L$ , o montante do empréstimo;  $H$ , os custos fixos de administração do empréstimo; e  $x$ , a soma ótima dos custos médios da diminuição dos riscos e do prêmio pelo risco. Ou seja, os fatores  $f$  e  $x$  são proporcionais ao montante emprestado e o componente  $H$  é fixo. Em outras palavras: quanto menor o empréstimo, maior será o seu

custo. Desta forma o verdadeiro sentido dos programas estariam em segundo plano, pois pequenas famílias que praticam atividades em nível de subsistência continuariam excluídas do sistema financeiro. Estas necessitam de muito pouco para efetuar investimento inicial em seus negócios.

Em seu trabalho, de forma mais aprofundada, Carvalho et al., (2009) mostra o conflito entre duas correntes com relação ao *trade-off* entre pobreza e sustentabilidade das instituições de microcrédito, essas duas correntes são os Institucionalistas e Welfaristas. Segundo o autor Carvalho e tal. (2009), os institucionalistas defendem a possibilidade de plena conciliação do objetivo social de combate a pobreza com o aparato institucional de independência financeira que deve ser tratada como a maneira mais eficiente de se atingir a meta social de combate a pobreza, eles consideram que através da ampliação de escalas, devido operações de porte mais significativo, os custos operacionais unitários tendem a ser reduzidos de modo a proporcionar a sustentabilidade ou viabilidade das instituições de microcrédito concomitante ao alcance as camadas mais pobres. Não há, assim, um *trade-off* entre sustentabilidade da instituição e alcance dos mais pobres. Estes dois quesitos na verdade são complementares, as instituições garantem a sustentabilidade através de fundos provenientes de suas próprias operações. Já a corrente welfarista, coloca ênfase na profundidade do alcance aos mais pobres, ou seja, os níveis mais profundos de pobreza a serem alcançados. Eles são menos interessados nos serviços financeiros e bancários por si e mais voltados ao emprego destes serviços como meio direto para alívio da pobreza mais agudas das famílias e comunidades, mesmo que tais serviços requeiram doações ou recursos subsidiados.

O caráter social e financeiro é relevante ao tema, pois, instituições financeiras com recursos subsidiados, requerem que seus serviços e obtenção de receitas acima dos custos financeiros sejam traçados em segundo plano. Neste caso, podem assumir um caráter meramente social, pois deixa de lado características essenciais de instituições financeiras. A redução dos lucros para assegurar a sustentabilidade no combate à pobreza pode desestimular a entrada de capitais privados e até fazer com que as instituições financeiras desviem seu verdadeiro foco, migrando para mercados com demandas mais promissoras.

É neste sentido que Yunos (2002) considera o crédito um direito humano, que proporciona igualdade ao possibilitar que pessoas menos favorecidas também participem da economia. Desta forma, a questão que deve ser analisada é se o microcrédito pode reduzir os efeitos da pobreza e assim, promover o desenvolvimento e emancipação econômica e social do público ao qual se destina. O microcrédito deve oferecer uma oportunidade para criar uma

forma de renda auto-sustentável, pois o pobre tem poucas chances de sair de sua condição, caso não tenha oportunidade de empregar suas habilidades para desenvolver alguma fonte de renda.

### **5.5 Microcrédito como Fonte de Geração de Renda.**

Sabidamente, os pequenos negócios têm um potencial para gerar empregos de forma pulverizada, diferentemente de grandes empresas, pois muitos deles não contam com grandes investimentos em máquinas e tecnologia, utilizando uma quantidade maior de mão de obra. O financiamento dessa categoria, segundo Yunus (2000) é um verdadeiro estímulo ao desenvolvimento e redução das disparidades de renda, na medida em que permite a capacidade empreendedora dos mais pobres devido os serviços adaptados a suas necessidades, possibilitando através de uma fonte de rendimento caminhar com suas próprias pernas.

Nitsch e Carlos (2001) debatem baseados em estudos empíricos, que a frente das microempresas não se encontra o empreendedor Shumpeteriano que utiliza o acesso a um financiamento para investir e colocar em marcha um processo inovativo e independente de acumulação prévia de capital próprio. Predomina na verdade donos de empresas que realizam uma atividade autônoma, conhecendo bem seu ramo de atividade, mas sem grandes expectativas de acumulação. Na mesma linha de pensamento, Gonzalez-Vega (2000) afirma que microfinanças não criam oportunidades produtivas, apenas ajudam a aproveitar as existentes. Os empréstimos funcionam apenas como redistribuição de renda ao invés de impulsionar o crescimento.

Considerando que o público demandante pelo microcrédito, pode ser separado pela linha de pobreza onde temos aquelas pessoas na situação de miséria, sem alguma fonte de rendimento, entretanto com habilidade e talento para desenvolver um negócio, percebemos que parte do crédito será destinada ao consumo e o investimento limitado ao capital de giro para sobreviver em seu auto-sustento. Por outro lado a linha de crédito abrange também pequenos empresários acima da linha da pobreza, estes não necessitam destinar grande parte do crédito para consumo restando assim, afora a parte direcionada para capital de giro, valores que podem ser transformados em investimentos.

Esses investimentos podem não estar alinhados as “inovações tecnológicas” como entende, Shumpeter, sendo estas associadas à fabricação de um novo bem, a introdução de um novo método de produção, a abertura de um novo mercado, a conquista de uma nova fonte de

matérias primas e a realização de uma nova organização econômica. Adentrando desta forma na lista de investimentos que privilegiam o crescimento econômico.

Considerando que os microempreendedores estão um pouco aquém da fronteira tecnológica, dificilmente parte deles conseguirá contribuir para o crescimento econômico na visão shumpeteriana. Contudo, como o investimento na visão keynesiana, tem um efeito multiplicador sobre a renda e a demanda agregada torna difícil afirmar que pequenas famílias que passarão a ter oportunidade de investir em suas habilidades, gerando renda, não contribuirão para o crescimento econômico do país.

Em um debate mais recente, envolvendo o conceito de crescimento endógeno, Amaral Filho (1996), mostra que os rendimentos crescentes podem ser provocados por externalidades que produzem alguns aspectos macroeconômicos que acabam por provocar efeitos positivos sobre o conjunto da economia. Variáveis consideradas exógenas passaram a ser vistas como componentes da função de produção juntamente com os tradicionais fatores, capital e trabalho. Surge então questionamento sobre qual a relevância do sistema financeiro para economia, pois os modelos de crescimento endógeno indicam uma relação estreita entre financiamento, inovação e crescimento econômico (SCATOLIN et al. 2001). Dessa forma não só o crédito concedido para empresas inovadoras, mais o financiamento produtivo em geral ganha importância. Matos (2002), afirma que um sistema financeiro que identifica com precisão oportunidades de investimento viáveis podem estimular o crescimento do produto por meio da acumulação do capital. O autor defende que o desenvolvimento do sistema financeiro estimula o crescimento econômico. A geração de rendimentos realizada pela injeção de crédito em uma estrutura social está intimamente ligada à capacidade empreendedora dos seus agentes, a forma como irá empregar os recursos em suas demandas diárias para obtenção de retorno.

A respeito da capacidade empreendedora dos pequenos negociantes, segundo Filion (s.d) é geralmente associado à iniciativa, desembaraço, inovação, isto é às possibilidades de fazer coisas novas e/ou de maneira diferente, como também é associado à capacidade de assumir riscos. Isto subentende que as pessoas empreendedoras estão sempre prontas para agir, desde que existam, naturalmente, no meio em que atuam condições propícias para apoiá-las.

A relação entre o microcrédito e seus tomadores, categoria limitada aos pequenos empreendedores, está intimamente ligada à capacidade de negociar e a desenvoltura dentro do próprio comércio, pois o crédito concedido requer retorno e este dependerá do seu emprego e

da capacidade de tomadas de decisões do comerciante, além da sua habilidade para gerar rendimentos.

Percebe-se que o conceito de microcrédito está intimamente ligado ao conceito de pequenos empreendedores, dependentes do sistema de crédito para gerar riqueza. A concessão de crédito para aquelas pessoas abaixo da linha da pobreza, de forma que possam ultrapassar a fronteira da miséria e ter uma condição mínima de sobrevivência. Não seria crédito destinado ao consumo, embora esteja fortemente alinhado com a sobrevivência da família e sim um crédito que em conjunto com a habilidade de negociar ou empreender sustente a base de uma atividade familiar, podendo desenvolver sua riqueza ao ponto de contribuir para o crescimento econômico ou até se aproximar da fronteira inovativa.

A fim de corroborar a hipótese de que o microcrédito contribui para geração de renda através da capacidade empreendedora das famílias, Alves e Camargos (s.d), desenvolveram uma pesquisa qualitativa por meio da aplicação de questionário junto a uma amostra de 974 demandantes de financiamentos de microcrédito entre 2006 e 2008, no estado de Minas Gerais. Com relação aos empreendimentos em sua amostra, constatou-se que a maioria está na informalidade, e operam em menos de 4 anos, sendo muitos dos empreendimentos de sobrevivência.

Os autores em suas conclusões confirmaram as aplicações dos recursos nas atividades financiadas, evidenciado o fortalecimento dos empreendimentos e a melhoria da qualidade de vida do produtor, em sua concepção devido o aumento dos rendimentos. Em um trabalho mais aprofundado, Neto (2006) apresenta uma investigação empírica sobre o impacto do microcrédito em renda a partir de dados coletados junto aos clientes de três unidades do Crédito Popular Solidário, uma iniciativa pública privada que conta com a participação protagonista da prefeitura de São Paulo.

A análise dos dados demonstraram que o impacto do microcrédito na geração de renda é significativo: em dois anos, a renda do micro empreendedor quase dobra. Os resultados revelam que micro empreendedores de baixa renda são tão carentes de capital que qualquer injeção, principalmente na forma de capital de giro, provoca alavancagens financeiras espetaculares. Em outras palavras, segundo o autor, o fator trabalho está disponível, mas falta o fator capital para que haja produção. Como resultado desta injeção de capital, o recipiente do crédito e sua família são alcançados para um novo patamar de renda. Essas constatações apenas asseguram o microcrédito como fonte geradora de renda, e sua ênfase nas políticas sociais para que tal fim seja alcançado.

## 5.6 Microcrédito e a economia familiar

Nitsch e Santos (2001), um segundo aspecto importante para a compreensão das especificidades e dificuldades relacionadas ao microcrédito é a caracterização da microempresa como “economia familiar”. As especificidades destas unidades econômicas não se limitam à informalidade ou aos baixos rendimentos. Mais importante é a interdependência entre empresa e família e, por conseqüência, a impossibilidade de uma distinção precisa das origens dos fluxos de renda e sua utilização posterior em forma de investimento ou consumo.

O conceito de “Economia Familiar” permite uma percepção correta da interdependência e do entrelaçamento dos fluxos monetários entre firma e família, investimento e consumo, Nitsch e Santos (2001). Ainda segundo o autor, a falta de separação entre o caixa da firma e o da família faz com que haja uma permanente concorrência pelos mesmos recursos, os quais, em geral, são suficientes apenas para cobrir as necessidades básicas da família e garantir a existência da firma. Nesta relação, o caixa comum permite que o lucro da firma seja utilizado para financiar as necessidades de consumo da família, essa relação inverte quando prejuízos da firma são compensados por meio de uma redução do consumo familiar. Percebemos então que o consumo e o investimento das unidades de negócios familiares recorrem às mesmas fontes de investimento, pois neste caso não existe uma separação entre o fluxo de caixa do negócio e as despesas da família. Sendo assim, os negócios familiares são influenciados por despesas como custo da alimentação, vestuário, quantidade de membros da família, gastos com escola, remédios transporte... etc.

As instituições microfinanceiras, normalmente fazem um levantamento sócio econômico das despesas relacionadas às unidades familiares, tendo como objetivo apurar a capacidade de reembolso dos micronegócios. Junto a isso, faz-se também uma avaliação da atividade financeira e sua geração de receita a fim de prescrever um fluxo de caixa coerente para estes negócios. É importante destacar também que os acontecimentos sazonais acabam impactando diretamente no fluxo dos negócios, acontecimentos estes como: doença, morte, casamento, são providos de custos que serão abatidos diretamente do lucro ou receita bruta das rendas familiares.

Nitsch e Santos (2001), definem essa relação entre a atividade econômica da família e seus gastos como “laços invisíveis”, segundo ele, quando há poucos refletidos de reciprocidade intergeracional complicam ainda mais a “contabilidade” dos microempreendedores, tornando difícil qualquer radiografia que tente retratar as despesas e

receitas futuras dessa economia familiar. A concessão ou não de um empréstimo terá de ser decidida através de uma análise cuidadosa do fluxo de caixa, dívidas e de bens da empresa e da família do cliente potencial. Constatada a capacidade de pagamento, o valor do crédito a ser concedido, o prazo e regularidade das prestações pode ser adequado ao fluxo de caixa atual do cliente. Em princípio, o pagamento das prestações deve ser possível, mesmo que o empréstimo não tenha influência positiva na renda do cliente.

O entrelaçamento entre as despesas familiares e as atividades financeiras das famílias, na verdade contribuem para o aumento da renda familiar caso o crédito seja destinado para seu fim, mesmo que parte dele seja destinada para cobrir algum déficit momentâneo no consumo das famílias. Com isso o impacto dos pequenos créditos influenciam nos rendimentos da família de forma positiva se for dividido de forma equilibrada entre investimento e consumo.

### **5.7 Metodologia das Operações de Microcrédito.**

Coloca-se segundo Carneiro (2007), como uma das principais causas do problema de exclusão dos microempresários nos mercados tradicionais, a percepção de risco das instituições financeiras tradicionais em relação a esses empreendimentos, principalmente devido à falta de bens para garantir o empréstimo, e também por serem aparentemente instáveis, pois realizam transações informais; portanto são desprovidas de documentos contábeis que constituam a base de informações confiáveis sobre a sua real situação e suas perspectivas de sucesso.

A metodologia que une as operações de microcrédito e pequenos empreendedores, na inclusão do mercado e concessão das operações de financiamento foram ajustadas com alguns componentes que fogem a visão das operações tradicionais. Segundo Bruett, Reubem e D'onofrio (2002), pode-se dividir as metodologias de microcrédito em três: o microcrédito individual, o microcrédito solidário e o microcrédito viam bancos comunitários ou bancos comunais.

O microcrédito individual tem características semelhantes ao crédito dos bancos comerciais, já o empréstimo em grupo possui características distintas. O microcrédito individual por assemelhar-se as operações tradicionais, possui praticamente a mesma formalidade, a depender do valor da operação. Em grande parte depende de garantia que pode ser até o próprio bem financiado. Em algumas operações, o financiamento, não chega a 100%

do valor do bem para assegurar desembolso de parte do capital pelo investidor. Pode ser assegurado também por garantias mais leves como cheques pré-datados, aval ou fiança.

Segundo Bruett, Reubem e D'onofrio (2002), embora o uso das garantias para as operações de microcrédito sejam menos seguras do ponto de vista financeiro, que as formas tradicionais de garantia, as concessionárias de crédito bem administradas obtêm sucesso. Isso tem sido atribuído ao senso simbólico de compromisso que tal garantia representa, e também a pressão psicológica associada a ela. Assumindo sua função social, na desburocratização do crédito, uma instituição micro financeira também concede crédito de forma individual sem garantias para aqueles que não possuem meios de fazê-lo. Neste caso trata-se de pequenos valores com curto prazo de pagamento para pessoas que possuem comércio informal.

Para o microcrédito individual, a análise referente à capacidade de pagamento do cliente é feita de forma detalhada. A operação é concedida de forma que os pagamentos correspondam ao fluxo de caixa do negócio do cliente, para isso faz-se necessário conhecimento a cerca do tipo de comércio em que o crédito será envolvido.

O crédito solidário consiste em uma metodologia na qual se faz o empréstimo a um grupo que geralmente varia de duas a sete pessoas, esse não é um limite determinado, dependendo muito da instituição financeira. No crédito solidário cada pessoa recebe sua parte predeterminada do empréstimo para seu negócio, embora o uso do valor seja de forma individual, o grupo é responsável pelos pagamentos de cada membro. Como a concessão é feita em grupo, assim como a responsabilidade, caso um ou mais membros do grupo não efetue o pagamento, os demais não podem operar com a instituição até a regularização. Existem casos em que o boleto é emitido em um único valor com a soma das parcelas de cada membro do grupo e entregue a um representante que fica incumbido da coleta dos valores e pagamento. Normalmente a primeira liberação segue um valor padronizado para todos, posteriormente a depender do histórico do cliente e sua adimplência os valores podem sofrer alterações, sendo reduzido ou ampliado.

Conforme pesquisa realizada por Bruett, Reubem e D'onofrio (2002), em instituições micro financeiras, constatou-se que os créditos solidários geralmente são concedidos para capital de giro e por isso são empréstimos de curto prazo. Geralmente os prazos dos empréstimos são de três a seis meses com pagamentos semanais, quinzenais ou mensais.

No que diz respeito metodologia dos bancos comunitários, esta se assemelha em parte com grupo solidário, pois assim como este cada membro assegura o pagamento do débito, em caso de insolvência de um ou mais membros do grupo todos respondem pelo pagamento.

Diferem deste na medida em que os grupos são de crédito e poupança, com 10 a 50 membros, formando um banco comunitário com o qual a instituição microfinanceira irá operar, cedendo o crédito a este banco comunitário que será intermediário. Além de receber empréstimos, os membros dos bancos comunitários poupam juntos em uma conta administrada pelo grupo e as economias podem ser mantidas em uma conta no banco ou cooperativa, ou ser investida em projetos que gerem renda para a comunidade.

Os modelos de concessão de microcrédito conforme descritos acima se baseiam principalmente no mecanismo do aval solidário. Esse sistema já utilizado por Yunos diminui o custo de informação sobre o tomador, pois está fundamentado em características sociais de confiança onde os membros do grupo se conhecem, assim como seus comércios. Além disso, conforme experiência do Grameen Bank os membros por estarem inseridos no mesmo meio social, preferem efetuar os pagamentos ao ver seus nomes citados como maus pagadores. Essa é uma diferença dos mercados tradicionais, sendo uma saída para monitoramento do risco.

Afirma Néri (2008, p.17):

Vizinhos conhecem melhor os detalhes de sua capacidade de pagamento do que uma instituição financeira jamais poderia sonhar. A disposição de se entrar num esquema do tipo “um por todos e todos por um” informa aos credores tudo que gostariam de saber sobre os devedores sem precisar investigar. O esquema do aval solidário é ilustrativo da possibilidade de soluções simples e baratas para afrouxar a restrição de crédito dos excluídos.

Essas medidas segundo Lima (2009) reduzem de forma significativa tanto o risco moral como o risco de seleção adversa. O risco de seleção adversa ocorre por que as instituições financeiras não são capazes de distinguir os clientes mais arriscados dos menos arriscados protegendo eventuais perdas com taxas de juros mais altas, tornando os empréstimos mais atraentes para clientes que apresentam maiores riscos, segundo o autor, com o aval solidário esse problema é resolvido dentro da vizinhança, já que o fluxo de informações entre as pessoas é maior e por conhecerem uns aos outros, podem selecionar para fazer parte de seus grupos os tomadores que consideram menos arriscados. Assim, a queda na taxa de inadimplência permitiria a redução do nível de risco enfrentado pelas instituições financeiras e, conseqüentemente queda na taxa de juros cobrada.

Já o risco moral acontece após o fechamento do contrato de empréstimo, em decorrência das dificuldades e custos que as instituições financeiras enfrentam para realizar o monitoramento de seus clientes. A falta de um sistema de monitoramento eficiente pode ser um incentivo para que o cliente, na tentativa de obter maiores ganhos, invista em atividades mais arriscadas do que o combinado no contrato. Quando se utiliza o sistema de aval solidário, as perdas passam a ser dividida entre os membros do grupo, fazendo com que eles fiscalizem as atividades uns dos outros, de modo a reduzir do próprio grupo, e conseqüentemente da operação. Outra estratégia usada para redução do risco é a concessão de empréstimo crescente ao longo do tempo, condicionado ao pagamento das operações anteriores, não renovando ou estabilizando o valor caso ocorra o contrário. Segundo Varian (1989), o fato de começar a relação com pequenos montantes permite a instituição testar os tomadores antes de expandir o valor do empréstimo, e separar os maus tomadores antes da expansão.

A figura do agente de crédito, não pode ser deixada de lado, a ideia de crédito acompanhado ou crédito supervisionado, onde os agentes devem ter capacidade de orientar os tomadores, assim como visualizar a viabilidade das operações. O conhecimento acerca das pessoas que demandam pelo crédito e da trajetória desses recursos é uma forma de reduzir a assimetria de informações, reduzindo o risco da operação. Esse papel deve ser desempenhado pelo agente de forma eficaz conhecendo bem o cliente e direcionando um produto que satisfaça sua necessidade. A ideia de crédito assistido desvincula a ideia passiva dos bancos tradicionais, onde o cliente vai até o banco, no caso do microcrédito, os agentes de crédito vão até o local onde o candidato ao crédito exerce sua atividade comercial para avaliar a necessidade e as condições de seu empreendimento, após a liberação do crédito, esse profissional passa a acompanhar a evolução do negócio.

Em resumo, Rhyne e Holt (1994) definem o que tem que ter para que os programas de microcrédito sejam bem sucedidos, que seria a criação de grupos de pessoas que tomam emprestado juntas e se responsabilizam conjuntamente pelo pagamento de dívidas; o contato direto dos agentes do banco com a realidade e o ambiente dos clientes, em um sistema pouco dependente de agências físicas; o empréstimo de baixo valores e progressivos, de acordo com a adimplência do cliente; a flexibilidade das formas e das datas dos pagamentos no caso de choques exógenos e nem juros de empréstimos subsidiados, tampouco propensão ao perdão de dívidas.

## 5.8 Do Microcrédito às Microfinanças

O comércio de bens e serviços desenvolveu-se intensamente com o advento de novas tecnologias como a informática e novas formas de organização. Pessoas que sobrevivem do comércio apenas como fonte de renda familiar ou pequenos empreendedores que sonham em aumentar o porte de sua indústria, necessitam utilizar ferramentas financeiras que apóiem ou alavanquem seus negócios. O microcrédito, contudo não é o único produto financeiro destinado para os pequenos, segundo Néri (2008), este se encaixa no campo das microfinanças abarcando apenas o setor de empréstimos, já as microfinanças referem-se a uma gama de serviços financeiros que incluem microcrédito, crédito ao consumidor, troca de cheque, contas de poupança, seguros, serviços de penhora, empréstimo para habitação e cartão de crédito.

De acordo com Pereira et al.(2009) o setor de microcrédito tem expandido em velocidade menor do que a requerida pelo mundo empreendedor de baixa renda. Entre outras razões, porque tem trabalhado em escala com apenas um produto. Os empreendedores têm, no entanto, necessidades de capital mais abrangente.

O apoio ao desenvolvimento de produtos financeiros é importante haja vista que, além da necessidade de recursos financeiros para o negócio, os empreendedores populares demandam também por outros produtos, entre outras necessidades de âmbito familiares, Pereira et al.(2009). Estamos falando ai de uma fronteira financeira onde através das microfinanças as pessoas de baixa renda possuem acesso a produtos financeiros desenvolvidos, antes disponíveis apenas para empresas que possuíam uma relação solida com o mercado financeiro tradicional. Grande parte das transações financeiras efetuadas pelos pequenos, antes se restringiam em sua maioria ao mercado informal não contando com agentes financeiros.

Resumindo, segundo Neri (2008) as microfinanças tem por objetivo aumentar a capilaridade do sistema financeiro nos seus diversos segmentos, dando ênfase especial ao crédito, e também a poupança e ao seguro, e podem ser percebidas como uma provisão de serviços financeiros de pequena escala para negócios e famílias tradicionalmente mantidas à margem do sistema financeiro.

No Brasil, as operações de crédito são desencadeadas em sua maioria em canais tradicionais como bancos, fazendo com que uma operação de crédito seja de forma direta ou indireta, familiarizada com uma gama de produtos financeiros disponíveis nestas instituições,

contudo não significa que estejam sendo utilizados de forma paralela ao microcrédito suprimindo a necessidade das demandas familiares. Segundo Fachini (2005), no Brasil é necessária uma distinção entre políticas de microcrédito e “bancarização”. Ainda segundo a autora, este último termo mais que propriamente define a expansão do sistema financeiro para a população de baixa renda, sem necessariamente a inclusão de tecnologias de concessão de empréstimos advinda da idéia de microcrédito. A afirmativa surge a partir do momento em que o governo Federal estimulou a expansão de redes de correspondentes bancários, criando linhas especiais de crédito para compra de eletrodoméstico por parte da população, abrindo contas populares e disponibilizando micro empréstimos para os mais pobres através dos bancos públicos.

A solidez das microfinanças não está em conceder crédito, e sim, em oferecer crédito que seja destinado a produção ou geração de renda.

Afirma Brusky e Fortuna (2002, p7):

Oferecer aos clientes o que eles desejam é essencial para o desenvolvimento de qualquer indústria. No Brasil, o setor das microfinanças é dominado por um único produto: o crédito produtivo para microempreendedores, sob a forma de empréstimos financeiros, de valores variáveis entre R\$ 500,00 e R\$ 5000,00, em geral por um prazo de oito a doze meses. Todavia, deve ser notado que as famílias de baixa renda, que constituem o grosso do mercado potencial das microfinanças, não são formadas apenas por microempreendedores e têm necessidades financeiras mais amplas que o crédito produtivo. Conhecer quais são essas necessidades e quais os mecanismos atualmente utilizados para satisfazê-las é de crucial importância para o desenvolvimento de serviços financeiros úteis e adequados ao público-alvo.

Temos aí uma ideia que vai além do crédito em pequenos valores ou da moldagem metodológica das operações de crédito estruturada no microcrédito para inserção dos pobres neste mercado, estamos falando de participação efetiva daqueles que tiveram no microcrédito a porta de entrada no sistema financeiro tradicional. Este conceito conta com a adaptação dos produtos para corresponder as necessidades da nova clientela que conta com capacidade empreendedora, mas nem sempre possui habilidade financeira para analisar contratos e

registros contábeis. Surge assim, uma alternativa entre o fluxo da empresa familiar e os gastos da família além da adaptação dos microempresários ou dos produtos financeiros para que o fluxo da oferta e da demanda, das linhas de crédito micro financeiras colaborem para o aumento produtivo dos micronegócios.

Como já foi debatido anteriormente, as despesas de consumo da família estão alinhadas ao fluxo de despesas dos negócios, contribuindo para a apuração do lucro líquido. Bem, se considerarmos que no âmbito das microfinanças existe um leque de opções de crédito que não se restringe apenas aos contratos de empréstimos parcelados e sim, opções financeiras que podem suprir necessidades momentâneas dos micronegócios ou do consumo da família.

Segundo Boros e Murray (2002), as pessoas mais carentes, necessitam de serviços adicionais, para além do acesso ao crédito. Estas podem não ter acesso aos locais onde possam manter suas poupanças com rendimentos equilibrados ou podem não ter acesso a informação relevante sobre os mercados, podendo ainda não ter noção de como os serviços financeiros rentabilizariam ainda mais seus negócios. Detalhes sobre a funcionalidade de alguns intermediários financeiros devem ser levados em conta, assim como sua operacionalização a fim de aproximar sua relação com o fluxo financeiro dos micronegócios.

### **5.8.1 O Crédito Parcelado**

O crédito parcelado pode ser utilizado pelos clientes não apenas para produzir rendimentos, mas também para liquidar despesas paralelas e necessidades agregadas inerentes as despesas da família, Murray e Boros (2002). Ao retirar empréstimo de uma instituição financeira, o montante pode ser destinado parte para investimentos ou liquidação de despesas do negócio, ou consumo e liquidação de débitos da família, Murray e Boros (2002). É difícil distinguir entre as duas utilizações do crédito, um cliente que leva crédito destinado a reposição de estoques pode muito bem reter parte do crédito para pagamentos de dívidas da família que não estão alinhadas a atividade produtiva, ou ainda promover melhorias tipo benfeitorias na estrutura do seu negócio que normalmente é a própria residência, aumentando assim também o bem estar familiar.

O dinheiro é emprestado para incrementar negócios, mas pode ser destinado para outros fins, então se perde a dimensão de até onde gera investimentos ou se dissolve no consumo parte deste capital. A conciliação destes dois fluxos de despesas devem ser

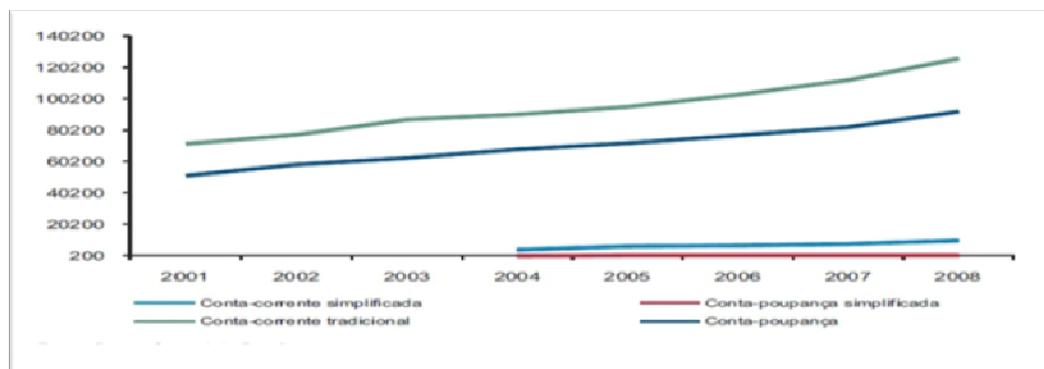
direcionadas no sentido de promover uma maior eficiência no uso do capital por parte dos micronegócios.

A orientação acerca da divisão das despesas familiares versus despesas dos micronegócios, nas operações de microcrédito fica a cargo dos agentes de microcrédito. Esta figura possui o papel de adaptar a linha de crédito ao público específico como consultor e até fiscalizador do emprego do capital, mas longe disto o papel de gerenciar o negócio cabe verdadeiramente a família vinculada a este. O agente de negócios não possui domínio sobre o capital, de forma que possa controlar a liberação dos valores paulatinamente destinando percentual correto para cada tipo de despesa garantido a aplicação correta dos valores, não sendo a solução para as diferentes despesas do negócio. Sendo assim, o crédito parcelado é no desenho do microcrédito o mais difundido dentre as operações de crédito, contudo por si só não supre todas as necessidades do micro negócio principalmente pelo consumo das famílias inerente ao fluxo das despesas.

### **5.8.2 Contas Correntes e Poupanças**

Contas de depósitos são utilizadas por algumas instituições de microfinanças para crédito dos valores contratados, entretanto não apresentam uso difundido de forma a facilitar a vida dos tomadores. Segundo Levorato (2009), a facilidade referente à abertura de conta e isenção de tarifas, criadas com a resolução n 3.104, de 25 de junho de 2003, do Banco Central, permitiu que muitos consumidores abrissem suas contas entrando para o mundo bancário. Essas contas simplificadas, direcionadas a pessoas físicas tem como principal característica a abertura simplificada, com reduzida exigência de documentação em relação à conta tradicional, mas há contrapartidas, entre elas que seja a única conta do correntista e que tenham um limite de máximo de saldo de R\$1mil em qualquer momento, e um limite de soma de depósitos mensais neste valor. Vale destacar que para as contas de depósito simplificado, foram definidas isenções de tarifas que facilitam o acesso do consumidor de baixa renda a esses serviços.

Gráfico 9 – Contas simplificadas X Contas tradicionais



Fonte: BACEN

Percebe-se que as contas simplificadas crescem em um ritmo superior ao das contas tradicionais. As contas de poupanças conforme afirma Boros e Murray (2002) é um serviço necessário e, no entanto amplamente negligenciado. Elas são importantes por causa dos aspectos sazonais de muitas atividades das microempresas e também por causa de situações de emergência ou inesperadas que as pessoas têm que enfrentar. Muitos pressupostos são feitos sobre a forma como as pessoas mais carentes gerem o seu dinheiro e muitas vezes, é esquecido que os mais pobres também se protegem contra os riscos e as emergências.

As contas correntes ou de depósitos a vista podem facilitar o fluxo de caixa das microempresas na medida em que possuem capacidade de absorver o movimento de capital diário, facilitando tanto a guarda como o uso posterior destes recursos. Possuem característica de emitir cheques que é uma ordem de pagamento à vista expedida contra um banco sobre fundos depositados na conta do emitente para pagamento ao beneficiário do cheque.

Convencionalmente, o mercado criou a figura do Cheque Pré-Datado de boa aceitação, pois estipula-se informalmente e não amparado por lei, um prazo para apresentação do título ao banco e retirada dos recursos que fazem contrapartida. Funciona desta forma como uma operação de crédito a prazo, que pode amparar a necessidade de crédito momentânea de uma microempresa ou auxiliar no fluxo de despesas na medida em que pode auxiliar a compra de estoques ou no consumo das famílias. Segundo Brusky e Fortuna (2002), o cheque pré-datado tem a vantagem da praticidade, pois é um crédito imediato, sem maiores exigências e sem burocracia após a abertura da conta corrente e passa a ser aceito depois que se estabelece uma relação de confiança entre o vendedor e o comprador, que normalmente já tenha feito compras a dinheiro anteriormente, com prazos em geral curtíssimos, variando entre dez e vinte dias.

Nesta mesma modalidade os bancos oferecem ainda o cheque especial, diferem do cheque comum por oferecerem certo limite de crédito que garante o pagamento do título até o valor contratado. Normalmente é implantado em contas com bom saldo médio ou com movimentação compatível que assegure a capacidade de reembolso do cliente junto ao banco, lembrando que é cobrado juros por este serviço. Vale destacar que as contas de depósitos são reguladas por leis específicas e fiscalizadas pelo banco central, normalmente são produtos de bancos com carteira comercial, mas não impedem seu uso por parte de pequenos empreendedores formais ou informais que se insiram no mercado financeiro.

### **5.8.3 Desconto de cheques**

O desconto de cheques é usado para se obter capital de giro de forma rápida, trocando-se os cheques pré-datados por dinheiro em uma data atual, já abatido os juros. Os títulos são garantidos pelo proprietário que os detinham até o momento da troca, caso o sacado não pague o título, este o pagará. Em muitos casos, em uma venda com cheques pré-datados, os lojistas já incorporam os juros que custearão a operação de desconto com cheques, sendo usualmente o valor de uma venda a prazo diferente do valor de uma venda a vista.

### **5.8.4 Cartão de Crédito**

O cartão de crédito é comumente usado como forma de pagamento eletrônico, representado na figura de um cartão magnético emitido em nome do portador e de ampla aceitação no comércio, pois torna-se facilitador do crédito, uma vez que se admite a possibilidade de realizar compras a prazo dentro de um certo limite estabelecido. Pode oferecer crédito imediato ao seu titular em caixas automáticos, oferece facilidades podendo efetuar parcelamento de compras em várias prestações, comumente em 24 x ou até prazos superiores. Adaptando este produto as necessidades do pequeno negociante, pode ser destinado a suprir suas necessidades momentâneas de consumo que estão inseridas nas despesas da empresa familiar.

### 5.8.5 Considerações sobre produtos microfinanceiros

As operações de microcrédito possuem metodologia apropriada para análise das propostas e liberação dos valores contratados. Tratando-se de produtos microfinanceiros, temos uma situação um pouco diferente, principalmente no Brasil, onde parte destes produtos é oferecida por setores tradicionais, ou seja, bancos.

O uso de contas correntes e cheques requerem documentação específica, como identidade, CPF, comprovante de residência e de renda. Normalmente não são liberados na abertura da conta, requerendo movimentação por parte do cliente para apuração de saldo médio. Regido por lei, o uso de cheque tem que ser feito de forma cautelosa a fim de evitar restrições cabíveis aos órgãos competentes e não podem ser emitidos por analfabetos.

Cartões de créditos, hoje em dia, são emitidos com menos burocracia, mas assim como o cheque devem ser usados de forma calculada para evitar descontrole no fluxo dos pagamentos, pois os valores não serão desembolsados no ato da compra, mas devem ser honrados na data específica para evitar descontrole, gerando pagamento de juros elevados e inclusão de restrições de crédito. Muitos destes produtos já se encontram disponíveis para o micro empreendedor, mesmo sendo oriundos de bancos tradicionais com contratos mais rígidos, já existem adaptações para que o pequeno comerciante informal, além do microcrédito disponha de uma gama de produtos como a abertura de conta, cartões e cheques.

TABELA 2 - PRODUTOS PERMITIDOS POR TIPO DE INSTITUIÇÃO FINANCEIRA

	Bancos	SCM	OSCIP	ONG
Microcrédito (uso produtivo)	SIM	SIM	SIM	SIM
Crédito ao consumidor	SIM	NÃO	SIM	SIM
Troca de cheque**	SIM	NÃO	SIM	SIM
Contas de poupança	SIM	NÃO	NÃO	NÃO
Seguros	SIM	NÃO	NÃO	NÃO
Serviços de penhora	SIM***	NÃO	NÃO	NÃO
Empréstimos para habitação	SIM	NÃO	NÃO	NÃO
Cartões de crédito	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO

Fonte: Nitcher (2002).

## **6. ASPECTOS DO CRÉDITO DESTINADO AOS PEQUENOS NEGÓCIOS EM SERGIPE**

O microcrédito em Sergipe está ancorado em basicamente três programas: O Credi-Amigo do Banco do Nordeste, o Programa de Microcrédito do Banese e o CEAPE/SE (Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos). As duas primeiras instituições têm características de banco com carteira comercial, já o CEAPE é juridicamente constituído na forma de OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), ou seja, sem fins lucrativos e está ligada a Organização Internacional Privada ACCION, que presta acessória metodológica e quanto aos processos de desenvolvimento institucional de entidades que ofertam crédito na América Latina, segundo Manos *apud* Azevedo (2002).

### **6.1 A rede CEAPE/SE**

O CEAPE/SE foi constituído em 17 de outubro de 1991, com assistência técnica e financeira do Fundo das Nações para a Infância e Adolescência (UNICEF), Fundação Friedrich Naumaun e apoio de entidades locais como: Câmara de Diretores Lojistas (CDL), Associação Comercial de Sergipe (ASCSE), Federação do Comércio (FC), e de empresários locais. Iniciou suas atividades em janeiro de 1992, com a finalidade de promover o desenvolvimento sócio-econômico de pequenos empreendimentos informais e microempresas do Estado de Sergipe, dando-lhes apoio financeiro e gerencial (fonte: site [seape.se](http://seape.se)).

Vejamos a tabela a seguir:

TABELA 3 – DADOS PROGRAMA CEAPE/SE

	2009	2010	Acumulado
Nº.Créditos Liberados**	12.809	4.548	109.313
Valor dos Créditos Liberados**	19.602.076,18	7.722.916,67	131.629.576,17
Valor Médio dos Créditos	1.630,20	1.684,22	1.726,38
Empregos Fortalecidos**	20.047	6.698	170.068
Nº. Clientes Ativos	5.800	6.166	XXXX
Valor da Carteira Ativa	6.250.565,89	7.071.890,24	XXXX
% Carteira Renegociada	1,31%	1,46%	XXXX
% Carteira Contaminada	1,78%	2,30%	XXXX
% Inadimplência (> 30 dias)	0,62%	0,91%	XXXX
Carteira Vigente	7.333.598,63	8.301.568,88	XXXX
Unidades de Atendimento	10		

\* Até 30 de Abril 2010

\*\* Valores Acumulados

Fonte: site ceape

A instituição possui participação significativa nas operações de micro finanças do estado sergipano, oferecendo além do microcrédito produtos micro financeiros como a troca de cheques pré-datados e financiamento de equipamentos. Os créditos são liberados de forma escalonada, oferecendo linhas de crédito diferenciadas para clientes que com histórico de adimplência, tiveram evolução no seu empreendimento e necessitam de financiamentos maiores.

Vale destacar que boa parte dos recursos da instituição são oriundos de repasses do BNDES, o que traduz em um esforço para manter o retorno de sua carteira. Podemos verificar isto no histórico de inadimplência com apenas 1,78% da carteira contaminada em 2009 e inadimplência acima de 30 dias com uma taxa de 0,62%.

## 6.2 O Credi-Amigo

O Banco do Nordeste possui o maior programa de apoio ao pequeno negócio em todo o país, usando o ambiente de suas agências, o Credi-Amigo tem como missão, conforme estipulado no site do programa, contribuir para o desenvolvimento do setor micro empresarial mediante oferta de serviços financeiros e de orientação empresarial de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso, assegurando novas oportunidades de ocupação de renda no Brasil.

Em 17 de Novembro de 2003, o Banco do Nordeste firmou parceria com o Instituto Nordeste de cidadania para operacionalizar o programa Credi-Amigo, tendo em vista o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) do governo federal. O instituto é uma organização da sociedade civil de interesse público (OSCIP) fundada em 1993 durante a campanha nacional de Combate a Fome, à Miséria e pela Vida, por iniciativa de funcionários do Banco do Nordeste.

De acordo com os termos de parceria o instituto é responsável pela execução do Credi-Amigo e pela gestão administrativa do pessoal, sua contratação e pagamento. O Banco do Nordeste atua em primeiro piso, acompanhando, supervisionando e fiscalizando o cumprimento do termo de parceria. Na operacionalização do crédito, o Instituto Nordeste de Cidadania adota a metodologia de microcrédito produtivo orientado, que consiste no atendimento dos empreendedores por pessoas treinadas, a fim de efetuar o levantamento sócio econômico necessário à definição das necessidades de crédito.

A despeito de sua relevância social, o Credi-Amigo é um programa sustentável, conforme afirma Stélio Gama *Apud* Neri (2008), pois é uma política pública que não utiliza fundos públicos, e sim de capital privado captado no mercado, que empresta a juros de mercado, tem uma taxa de inadimplência baixíssima e consegue ser lucrativo. Como programa de microcrédito, oferece aos empreendedores acompanhamento e orientação, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado, além de cursos de capacitação e aperfeiçoamento profissional. Para obter um empréstimo o interessado precisa ser maior de idade, ter ou iniciar uma atividade empresarial, reunir um grupo de amigos empreendedores, que morem ou trabalhem próximos e que confiem uns nos outros, sendo os únicos documentos necessários; identidade, cadastro de pessoas físicas (CPF) e comprovante de residência.

A fim de integrar os participantes no mercado, o Banco do Nordeste abre conta corrente para os clientes demandantes do Credi-Amigo, sem cobrar taxa de abertura e manutenção de conta, com o objetivo de facilitar o recebimento e movimentação do crédito, assim como facilitar a aquisição de produtos financeiros. Os clientes deste programa são

pessoas que trabalham por conta própria, empreendedores individuais ou reunidos em grupos solidários que atuam em setores informais ou formais da economia. Segundo estipulado no programa, também facilita o acesso ao crédito às pessoas de perfil empreendedor que tenham interesse em iniciar uma atividade produtiva, através de bancos comunitários. As iniciativas podem ser agrupadas conforme o setor em que os clientes atuam, indústria, comércio ou serviços.

O Credi-Amigo oferece produtos e serviços especialmente desenvolvidos para o mercado micro empreendedor:

- Giro Popular Solidário que oferece capital de giro para empreendedores que tenham pelo menos 6 meses de atividade, com empréstimos de R\$100,00 até R\$ 1.000,00 para grupos de 3 a 10 pessoas
- Giro Solidário, com empréstimos para valores acima de R\$1.000,00 e que podem ser renovados evoluindo até o montante de R\$10.000,00 destinado a grupos de 3 a 10 pessoas
- Credi-Amigo Comunidade, destinado ao financiamento de capital de giro e pequenos equipamentos para a população de áreas urbanas e semi-urbanas, comerciantes, prestadores de serviços, vendedores ambulantes e pequenos fabricantes com empréstimos de R\$100,00 até R\$ 1.000,00 para grupo de 15 a 30 pessoas
- Giro Individual, que oferece capital de giro a clientes com experiência anterior no Credi-Amigo que desejam complementar seus recursos para expandir sua atividade com empréstimos de R\$300,00 até R\$15.000,00
- Investimento Fixo, cujos valores variam de R\$100,00 a R\$8.000,00; para compra de máquinas, equipamentos, reforma no negócio ou na residência com prazo de 36 meses e pagamentos fixos mensais
- Seguro de Vida Credi-Amigo que garante o pagamento de indenização aos beneficiários do seguro, caso o segurado venha a falecer por qualquer causa

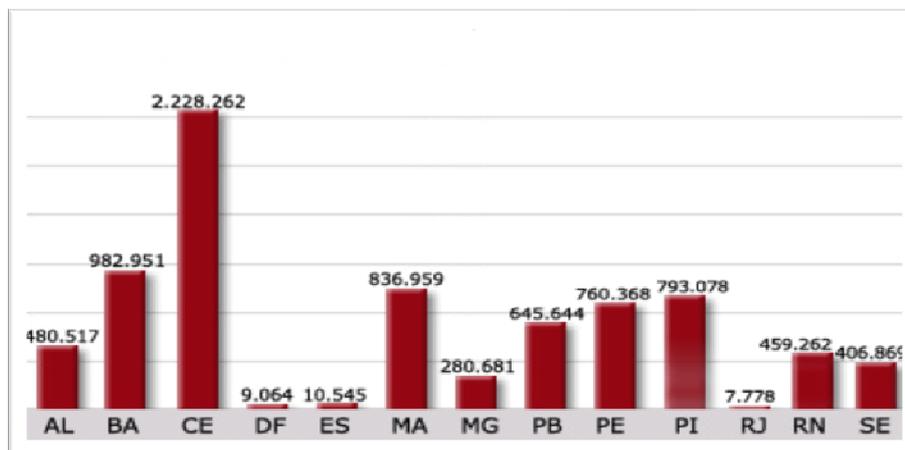
Neri (2008) classifica o programa como o *Grameen Bank* brasileiro, não só por usar tecnologia similar de aval solidário, também chamado de colateral social, como também pelos seus resultados. O empréstimo é concedido a um grupo de empreendedores interessados em obter o crédito, que assumem a responsabilidade conjunta pelo pagamento das prestações sendo os componentes do grupo escolhidos pelos próprios empreendedores. No programa

Credi-Amigo, em um grupo solidário, todos respondem pelo crédito, sendo cada empreendedor avalista do outro. Cada um pode tomar emprestado um valor diferenciado, mas o cupom de pagamento é um só. Portanto se um dos indivíduos do grupo não puder pagar, ou os demais têm que cobrir sua parte ou todos entram na lista de Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) como inadimplentes, o que dificulta que tomadores simplesmente desapareçam e tomem empréstimos em outro local. Uma vantagem deste sistema é que a taxa de juros pode ser reduzida de acordo com a quantidade de empréstimos realizados ou pelo integrante mais antigo do grupo.

A figura dos assessores de crédito também possui seu espaço no sucesso do programa, uma vez que são profissionais treinados, em algumas ocasiões via convênios com universidades, que vão literalmente a campo, orientando, acompanhando e monitorando o destino do crédito até seu ciclo final. A soma do conjunto metodológico usado pelo programa do Credi-Amigo resulta em um total de 1.682.482 operações realizadas em 2010, um aumento de aproximadamente 652% quando comparado ao início do programa em 2001. Em valores apenas em 2010 foram desembolsados R\$2.066,3 milhões. Em valores acumulados até o mesmo período foram desembolsados R\$ 8.165,8 milhões representados por 7.901.978 contratações.

O volume das operações está concentrado na sua totalidade em empréstimos parcelados, não insere aí as operações rotativas como: troca de cheques, cartões ou demais produtos micro financeiros. Chama atenção a concentração na modalidade, Giro Solidário responsável por 49% das operações, já o capital destinado para investimentos fixos corresponde á apenas 11% dos valores liberados em 2010. O valor médio das operações é de R\$1.265,15, o que realça a característica de crédito destinado a famílias de baixa renda. Considerando os valores acumulados desembolsados por região, Sergipe acumula de 1998 até 2010 a quantia de R\$ 396,46 MI, vejamos a comparação com as demais regiões abrangidas pelo programa.

Gráfico 10 - Quantidade acumulada de contratações por UF (1998-2010)



Fonte: Banco do Nordeste

Sergipe é o 9º estado em volume de capital liberado pelo programa até Dezembro/2010, convêm destacar que na federação do Rio de Janeiro o programa iniciou suas operações em 2009 possuindo apenas 06 unidades de negócios. As unidades do Distrito Federal com uma unidade de atendimento e Espírito Santo com duas unidades, também não são atingidas em sua totalidade pelo programa.

Retratando-se ao Credi-Amigo, em seu relatório divulgado no ano de 2009 assegura a presença de indicadores de sustentabilidade, pois além de cobrir as despesas, obteve-se um lucro de R\$ 35.387 mi considerando apenas as operações sem atraso e com atraso de até 360 dias. As perdas em 2009 somam apenas 1% da carteira de empréstimos.

### 6.3 Programa de Microcrédito do Banese.

O Programa de Microcrédito do Banco do Estado De Sergipe, nascido em 23 de Junho de 2003, tem como objetivo minimizar o sofrimento da comunidade carente, combatendo a pobreza, incrementando níveis de emprego, ocupação e renda, por meio da concessão de financiamento, fomentando a constituição e o desenvolvimento de micros e pequenos empreendimentos ligados às atividades de comércio, indústria e serviços, integradas a uma política de capacitação contínua, de forma orientada.

É um programa que desenvolve a auto-estima do cidadão, pois além de conceder crédito, tem como escopo a valorização do indivíduo através do acesso aos serviços bancários como abertura de contas-correntes (sem o pagamento de tarifas bancárias), poupança e desenvolvimento do empreendimento através do estímulo à capacitação.

Diferente do Credi-Amigo que é uma parceria com o Instituto Nordeste de Cidadania (OSCIP) o programa é operacionalizado pelo Banco do Estado de Sergipe – BANESE, Sociedade de Economia Mista, que possui a rede bancária de maior capilaridade, com presença concreta nos 75 municípios do Estado e tem como público alvo, empreendedores que pretendem iniciar um novo negócio, possuem empreendimento formal ou informal, cooperativas e formas associativas de produção e de trabalho.

O fato de o programa ser operacionalizado diretamente por uma instituição bancária, além de fornecer recursos captados dentro da própria instituição, dispõe de diversos produtos financeiros que podem ser acessados pelos demandantes do microcrédito, após análise para concessão do crédito.

Vejam os detalhes de operacionalização do programa:

- Crédito de R\$ 100,00 até R\$ 3.000,00 para novos empréstimos e de R\$ 100,00 até R\$ 8.000,00 para renovações;
- Para novos negócios o valor máximo inicial é de R\$ 1.000,00, com limite de 50% para Giro e 50% para Fixo;
- Operações sem garantia o valor máximo é de R\$ 300,00. Sendo que após o terceiro empréstimo esse limite poderá chegar até R\$ 500,00; desde que, o cliente tenha histórico de pontualidade nos pagamentos.

As renovações pagas com pontualidade recebem incremento sendo, 30% no valor da primeira operação, 50% no valor da segunda operação e na terceira renovação em diante o valor será de acordo com o crescimento da atividade e de acordo com a capacidade de pagamento do microempreendedor.

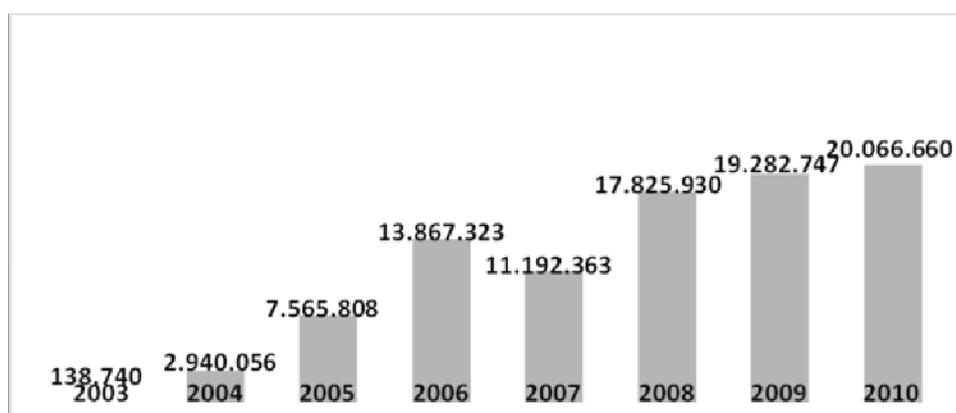
Os atrasos também são penalizados, sendo que operações com atraso de até 4 dias, o valor da operação será congelado, com atraso de 5 até 10 dias, renovação com redução de 20% baseado no crédito anterior, atraso de 11 a 15 dias, redução de 40% baseada no crédito anterior, com atraso superior a 15 dias terão que ser submetidas a análise para renovação.

As garantias não forjem a regra da metodologia do microcrédito, sendo o aval solidário em grupo de 2 e no Maximo 5 pessoas com interesse comuns e aval tradicional no crédito individual, sendo solicitado um avalista com renda comprovada.

### 6.3.1 Dados do Programa

A efetiva participação do programa no desenvolvimento sócio econômico do estado de Sergipe, como estipula a missão do Banese, pode ser verificado em dados do programa de microcrédito. Desde o início do programa em 02/01/2003 até o ano de 2010 foi injetado na economia sergipana R\$92.879.627,00 milhões em operações de micro finanças, vejamos o gráfico abaixo:

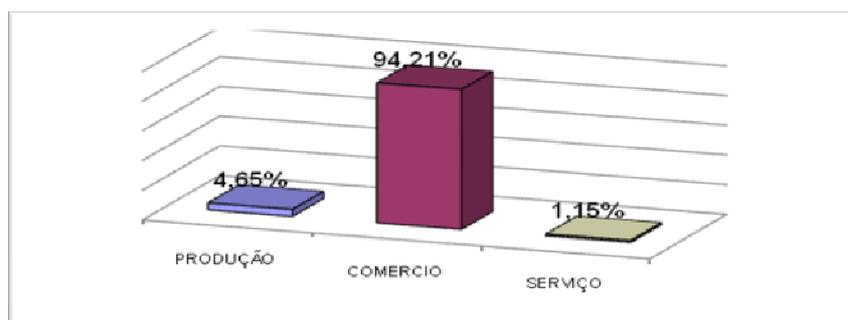
Gráfico 11 – Valores desembolsados em milhões (2008 – 2010)



Fonte: Banese

A evolução dos valores emprestados ano a ano condiz com a necessidade do público alvo, estimulando atividades principalmente do comércio.

Gráfico 12 – Distribuição dos valores desembolsados 2003 – 2010 por setor.

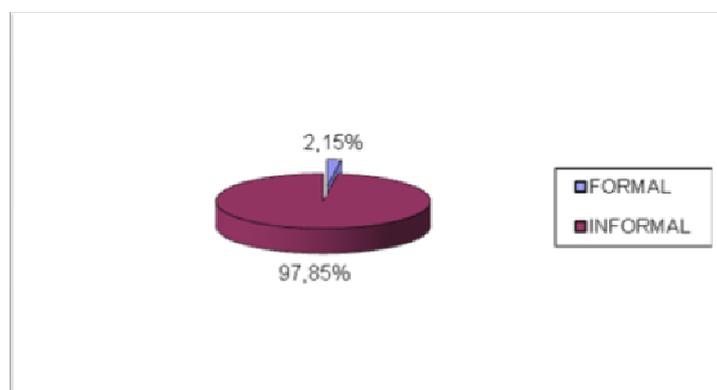


Fonte: Banese

Percebe-se que o montante investido em comércio é muito superior ao investido nos demais setores, principalmente em produção, parte importante para o desenvolvimento da economia. Isso deve-se principalmente a demanda de pequenos comerciantes, muitos deles ambulantes, que necessitam do capital para impulsionar um novo negócio ou estimular o negócio já existente com a introdução do capital de giro, demandando assim um capital menor do que o necessário para iniciar a produção de algum bem, pois nem sempre necessitam de investimentos fixos na intermediação comercial.

A informalidade é sempre um fator preponderante nas operações de microfinanças, sendo assim, o programa de microcrédito do Banese não apresenta diferença, conforme constatado no gráfico abaixo:

Gráfico 13 – Distribuição dos valores Mercado Formal X Mercado Informal



Fonte: Banese

A ausência de garantias e comprovação de renda são os principais fatores que justificam a preponderância do mercado informal como público preponderante no programa de microcrédito do Banese. Somado a isso está a população de baixa renda que necessita destes empréstimos para continuidade do pequeno negócio familiar.

O gráfico abaixo mostra um resumo do nível de renda dos clientes do programa de microcrédito do Banese:

Gráfico 14 – Distribuição por renda salarial



Fonte: Banese

Percebe-se no gráfico que a maioria dos clientes tem renda de 1 a 3 salários com 47,96%, em segundo, clientes com 3 a 5 salários 28,87%, em terceiro clientes acima de 5 salários 19,76% e por ultimo clientes com apenas 1 salário compõem 3,40%.

## **7. OS MICRONEGÓCIOS PARTICIPANTES DO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO BANESE NA CIDADE DE ESTÂNCIA**

### **7.1 Caracterização do Município.**

Subordinada durante muito tempo a vila de Santa Luzia do Real, hoje conhecida como Santa Luzia do Itanhy, o município de Estância, apenas em abril de 1757, obteve sua separação jurídica. Localizada no leste sergipano, faz parte de uma região litorânea possuindo intenso comércio que abastece as regiões e vilarejos circunvizinhos, além de indústrias instaladas e benefícios gerados pelo turismo, por esses aspectos, sua economia destaca-se no setor primário pela cultura de coco, mangaba e da mandioca, além da criação de bovinos, ovinos e caprinos. Além de indústrias alimentícias e têxteis, merecendo destaque para a indústria de bebidas e por fim, rico comércio com bancos, lojas e uma feira bastante fortalecida.

### **7.2 Universo da pesquisa**

O universo da nossa pesquisa está entre os demandantes de capital, através do Programa de Microcrédito do Banese, localizados no município de Estância. Atualmente o programa conta com 149 clientes ativos neste município, onde a fim de alcançar os resultados do nosso estudo tomamos o fator renda como um balizador da nossa análise.

A ideia é verificar o extremo de renda procurando nos micro negociantes com menores condições, dessa forma conseguimos separar para o nosso estudo os que possuem rendimentos de até R\$ 600,00 representando a parte inferior da categoria de análise, a fim de observar o comportamento destes clientes. A escolha deve-se principalmente pela característica dos programas micro financeiros de tirar os mais pobres da miséria, sendo assim nesta categoria poderemos observar se o programa de micro finanças supre a necessidade dos clientes.

Culminamos então em um estudo de caso, baseado na observação onde tentaremos constatar dentre estes clientes as questões levantadas em nosso estudo, assim como investigar o comportamento dos envolvidos. A pesquisa conta com uma entrevista a todos os clientes, através de um questionário com perguntas estruturadas, que buscam identificar o perfil do micro negócio familiar e o perfil do empresário em sua habilidade com produtos microfinanceiros e com o sistema de crédito. As perguntas restringiram-se principalmente ao

grau de instrução, uma vez que, por tratar-se de pessoas de baixa renda se fossem feitas perguntas abertas, existiria dificuldade em se fazer uma análise satisfatória sobre os entrevistados. Sendo assim, foram aplicados 43 questionários destinados aos negociantes com renda de até R\$600,00 e as conclusões do estudo estão apontadas nos capítulos seguintes.

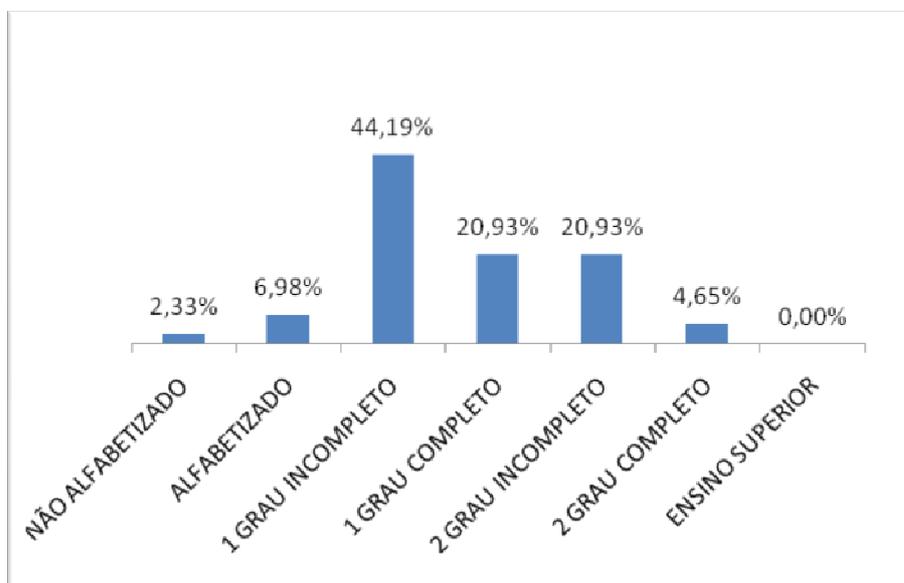
### 7.3 O perfil do micronegociante.

#### 7.3.1 Grau de Instrução

O grau de instrução foi nosso primeiro questionamento a respeito dos clientes, pois apesar dos produtos micro financeiros serem adaptados ao perfil dos mais carentes, ainda assim, não deixam de serem contratos de créditos com clausuras expressas além do próprio relacionamento com os bancos, que no Brasil ainda são os maiores intermediários na oferta de produtos microfinanceiros, como é o caso deste programa em análise.

O resultado da questão está descrito no gráfico abaixo:

Gráfico 15 – Grau de escolaridade



Fonte: Pesquisa de campo

Percebemos uma grande concentração de clientes que completaram até o primeiro grau, destacando aqueles que possuem apenas 1 grau completo somando uma maioria de

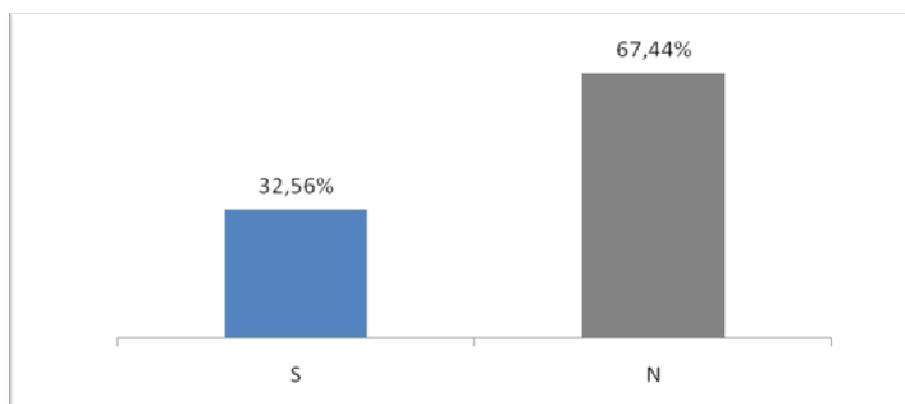
44,19%. Observando nosso levantamento, chamamos atenção também o percentual do cliente não alfabetizado que se resume apenas a uma cliente, sabendo apenas assinar o nome, o que é imprescindível para firmar o contrato, contudo, a mesma afirma ter sido orientada pelo agente de crédito sobre o que regia as cláusulas.

Pode-se chegar à conclusão de que muitos destes clientes por serem oriundos de família pobre e não ter obtido oportunidade de estudo, optaram como alternativa de sustento o trabalho informal.

### 7.3.2 Experiência em Emprego Formal

Foi investigado acerca da experiência dos clientes em algum tipo de emprego formal, com carteira assinada a fim de constatar as oportunidades que já obtiveram antes de entrar no mercado informal, vejamos o gráfico a seguir:

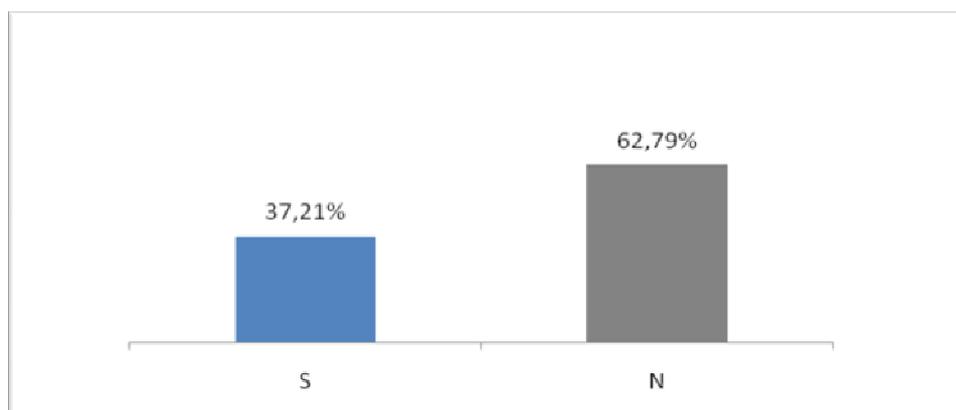
Gráfico 16 – Experiência em emprego formal



Fonte: Pesquisa de campo

Complementando esse questionamento, foi perguntado aos clientes se os mesmos já possuíam experiência no ramo de negócio que atuam hoje, o que gerou outro gráfico:

Gráfico 17 – Experiência no ramo antes de montar o negócio



Fonte: Pesquisa de campo

Os valores dos resultados são bastante coincidentes, isso apenas corrobora o fato da falta de oportunidades destas pessoas entrarem no mercado de trabalho formal, pois 67,44% nunca possuíam emprego formal, ao mesmo tempo em que dentre os entrevistados 62,79% não possuíam experiência no ramo do negócio informal que estão à frente atualmente.

É justo interpretar que muitos dos negócios informais são gerados devido falta de oportunidades no mercado formal, dispondo essas pessoas apenas de alguma habilidade ou dom natural para negociar ou prestar algum serviço que possam auferir algum rendimento. Dentre os que já possuíam alguma experiência no ramo antes de iniciar o negócio, esta foi adquirida de forma hereditária ou durante alguma prestação de serviços ou ajuda a terceiros. Apenas uma entrevistada, proprietária de salão de beleza afirmou ter adquirido conhecimento durante o curso do SEBRAE, montando seu negócio posteriormente.

Os clientes entrevistados possuem negócio ativo em média durante 7 anos, apenas 32,56% deles possuem renda alternativa que se resumem na maioria das vezes a aposentadorias ou uma minoria que fazem parte dos programas do governo de combate a pobreza e inclusão social.

Como os micronegócios se confundem com a própria economia familiar, a cerca das necessidades da família, 48,84% dos entrevistados afirmam que os rendimentos auferidos pelo negocio suprem apenas de forma parcial as necessidades familiares. Assim, quem não está incluso em algum programa do governo, tem sua renda complementada por alguma atividade sazonal.

#### **7.4 Características financeiras dos micronegócios**

No levantamento financeiro dos micronegócios foi levado em conta principalmente às necessidades de capital dos negócios e suas relações financeiras, além do relacionamento com bancos e com o programa em destaque.

#### 7.4.1 Controle das despesas dos micronegócios

O controle das despesas dos negócios envolve também o controle das despesas da família. Este é um item importante já que a opção entre consumo e investimento está muito próxima. A preferência por uma implicará em uma proporção menor na escolha da outra.

Todos os negociantes entrevistados possuem apenas integrantes da família a frente do negócio, na maioria dos casos são marido e mulher ou pai e filhos. Questionados acerca do controle das despesas dos negócios e das despesas da família, foi lhes dada a opção de dizer se anotam em algum caderno, memorizam, controlam em algum computador ou aparelho eletrônico ou em um livro caixa. A opção de controlar em computador não seria utópica, pois como muitos têm filhos, até mesmo a educação pública já proporciona conhecimentos de informática, sendo o computador objeto de desejo de muitas famílias pobres.

Apenas 2 itens prevaleceram, vejamos:

TABELA 4 – CONTROLE DAS DESPESAS DO NEGÓCIO E DA FAMÍLIA

	CADERNO	MEMORIZA	LIVRO CAIXA	COMPUTADOR
CONTROLE DAS DESPESAS DO NEGÓCIO	58,14%	41,86%	0	0
CONTROLE DAS DESPESAS DA FAMÍLIA	37,21%	62,79%	0	0

Tomamos como interessante neste item, corroborando nossa análise, o fato de 58, 14% das despesas do negócio serem anotadas no caderno, enquanto 62,79% das despesas da

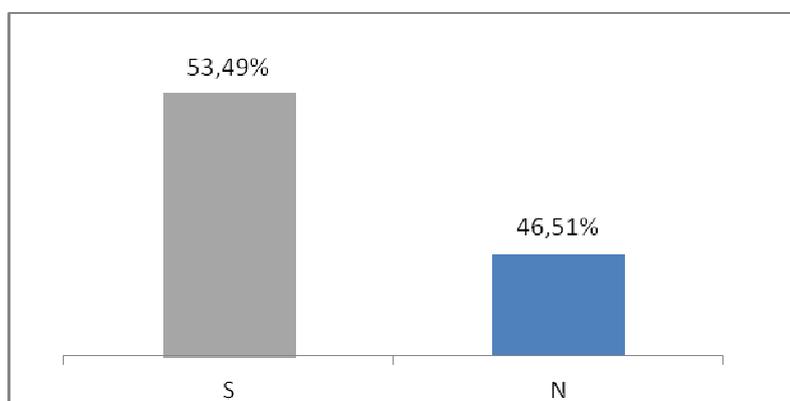
família serem memorizadas, ou seja, não apresentam algum tipo de controle específico. A fim de incrementar ainda mais a discussão foi questionado aos entrevistados o que ocorre quando acontece alguma despesa extra da família: viagem, doença, casamento, ou seja, algo inesperado. Em resposta 43,51% dos entrevistados afirmaram que retiram as despesas extras do próprio negócio.

Vejamos a homogeneidade das despesas, pois a contradição é pertinente ao fato de que se entre a maioria dos entrevistados as despesas da família são memorizadas, como as despesas inesperadas são retiradas do negócio? Já que estas são controladas e anotadas ainda que em cadernos. Temos ai uma característica dos micronegócios familiares, onde parte das despesas do negócio está alinhada a própria despesa familiar.

Ainda neste item alguns dos comerciantes afirmaram que contam com familiares e amigos para suprir estas despesas, o uso do cartão também esteve em evidência. A figura do agiota não obteve citação neste item, devido à ilegalidade e oneração com juros abusivos, criou-se abstinência a esta forma de obter crédito. Cabe espaço ai para os produtos micro financeiros, as necessidades eventuais das famílias são supridas com a concessão de crédito de forma adaptada, assim reduziria o impacto destas despesas no fluxo de caixa do comercio familiar.

Foi questionado aos clientes a cerca das negociações traçadas com seus fornecedores, buscando saber se negociam ou não os prazos de suas compras. Vejamos o resumo no gráfico abaixo:

Gráfico 18 – Negociação de prazo com fornecedores



Fonte: Pesquisa de campo

Os entrevistados comercializam em grande parte roupas e confecções, vendas de frutas, hortaliças e cereais. O fato de grande boa parte correspondente a 53, 49% negociar

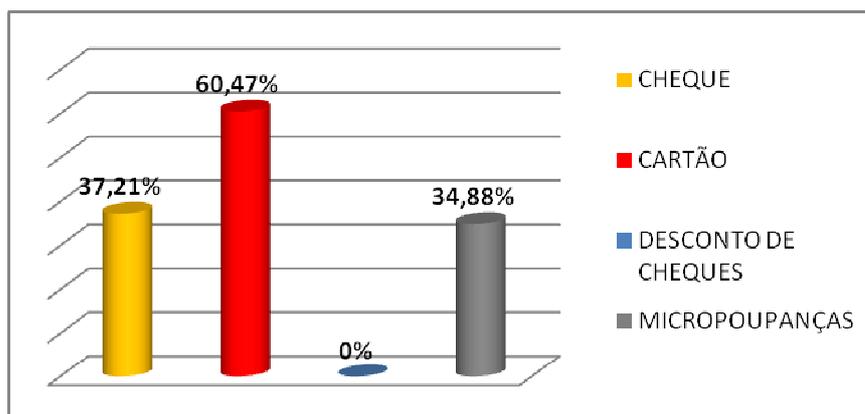
prazo com os fornecedores, não significa que para isso estejam usando produtos financeiros ou microfinanceiros. Está implícito aí em muitos casos laços de conhecimento onde muitos compram e garantem a fidelidade de pagamento apenas com a palavra, anotações em cadernos ou notas simples sem valor jurídico, essa característica se abrange muito pouco aos vendedores de confecções onde realizam suas compras em outros estados negociando o pagamento com cheques a prazo.

### 7.5 Uma análise dos micronegócios no âmbito das microfinanças considerando o Programa de Microcrédito do Banese.

O Programa de Microcrédito do Banese, não foge a regra de muitos programas de microcrédito do Brasil, que visa ter bancos como intermediários das operações. Ao dirigir-se ao banco, cada cliente deve abrir uma conta corrente simplificada, iniciando seu relacionamento com a instituição através do microcrédito. Feito isto, existe uma gama de serviços microfinanceiros como cheque, cartão, desconto de cheques e micropoupanças que podem suprir as necessidades eventuais de capital dos clientes, suprimindo as despesas da família ou amparando alguma sazonalidade pertinente ao comércio.

Em nossa análise foi questionado aos clientes a cerca do uso destes produtos, o gráfico abaixo mostra dentre os 43 clientes entrevistados qual percentual de cada um que utiliza em seu comércio o produto microfinanceiro citado, vejamos:

Gráfico 19 – Demanda pelos produtos microfinanceiros



Fonte: Pesquisa de campo

Não podemos esquecer que 100% destes entrevistados operam na linha de microcrédito, contudo cada um destes outros produtos possuem uma característica específica já citada anteriormente, onde adaptados podem suprir alguma necessidade eventual da demanda.

O uso do cartão possui maior aceitação principalmente na forma como ele é ofertado. Os clientes ao abrirem sua conta simplificada, após determinado tempo de uso, comprovada a adimplência dos clientes a função crédito é implantada de forma automática, facilitando o acesso. Já a utilização de talonário de cheques necessita de pedido formal dos clientes ao banco, sendo liberado após análise da movimentação financeira. Muitos demandam este produto pela necessidade de possuir um título em que possam negociar suas compras no comércio, mas conforme observado nos entrevistados, boa parte acreditam que sua movimentação financeira não lhes permite adquirir este produto.

Ao questionar sobre desconto de cheques, o resultado é interessante, pois nenhum dos entrevistados conhecem a modalidade de crédito, nesse aspecto estamos falando de comerciantes que realizam parte de suas vendas a prazo, principalmente os que trabalham com confecções. A antecipação de seus recebíveis poderia facilitar muito sua disponibilidade de capital, assim como o ajuste de suas despesas.

As micropoupanças possuem a mesma forma de oferta do cartão de crédito, que já estão vinculadas a conta, mas é utilizada por uma minoria que guarda recurso para alguma necessidade eventual.

## **8. CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A ênfase discutida em nosso trabalho acerca das microfinanças recai sobre o Programa de Microcrédito do Banese, muito se falou acerca do microcrédito como o único produto disseminado entre os microempresários. A necessidade de se obter um horizonte maior na inclusão financeira dos pequenos requer uma mudança de patamar a cerca dos produtos disponíveis para eles, pois a inclusão não pode ter apenas o microcrédito como único fator. A inclusão desta parcela de comerciantes requer acesso aos produtos que possam suprir suas despesas do comércio em consonância com as despesas da família.

Quando percebemos que 60,47% dos entrevistados fazem uso de cartão de crédito e 0% desconhece o sistema de desconto de cheques, é claro que o ponto de entrave está no acesso, pois o fato do cartão de crédito estar vinculado à conta corrente do cliente, abre para ele uma porta menos burocrática de acesso ao crédito.

Um dos clientes ao ser entrevistado, proprietário de lanchonete, afirmou que não possui necessidade de retirar o microcrédito no banco, mas assim o faz apenas para manter relacionamento caso necessite de algum capital maior posteriormente. O cliente mantém relacionamento apenas para derrubar a barreira que existe entre ele e o banco.

Sendo assim, a partir dessas análises e exemplificações mostradas neste trabalho, podemos concluir que as necessidades dos clientes ainda estão em aberto, e apenas o microcrédito não possui força para estancar esta demanda.

As políticas de proximidade financeiras devem além de trabalhar a inclusão dos que vivem a margem do sistema financeiro, promover a adaptação dos produtos desenvolvendo aparatos que elevem a realização das necessidades dos clientes.

## 9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADMINISTRADORES. “**Bancos Públicos Perdem Espaço para Setor Privado Estrangeiro**”. 2009. Notícias. <[www.administradores.com.br](http://www.administradores.com.br)> Acesso em: 25 de maio de 2011.

ALVES; Cesar Moreira; CAMARGOS; Marcos Antônio. “**Uma Análise da Percepção dos Empreendedores Demandantes e da Aplicação dos Recursos**” XII SEMEAD. Disponível em < <http://www.ead.fea.usp.br/semead/12semead/resultado/trabalhosPDF/585.pdf>> Acesso em: 10 de abril de 2011.

AMARAL FILHO, Jair do. “**Desenvolvimento Regional Endógeno em um Ambiente Federalista**”. Planejamento e Políticas Públicas, IPEA, nº 14, p. 35-64, dez. 1996. Disponível em: <[www.ipea.gov.br](http://www.ipea.gov.br)>. Acesso em; 02 fev. 2009.

ARONOVICH, Selmo & FERNANDES, Andréa Gomes “**A Atuação do Governo no Mercado de Crédito: Experiência de IFDs em Países Desenvolvidos**”. Rio De Janeiro: BNDES. 2006. Revista do BNDES.

BANCO CENTRAL. “**Relatório Anual**”. Disponível em: <[www.bacem.gov.br](http://www.bacem.gov.br)>. Acesso em: 08. nov. 2009.

BARONE, Francisco Marcelo; LIMA; Paulo Fernando; DANTAS; Valdi. “**Introdução ao Microcrédito**” Brasília: Conselho da comunidade solidária, 2002. Disponível em: < [www.portaldomicrocredito.org.br](http://www.portaldomicrocredito.org.br) > Acesso em: 02 de maio de 2011.

BOROS, R. MURRAY U. “**A Guide to gender sensitive microfinance**”. FAO. 2002. The Socio-Economic and Gender Analysis (SEAGA) Programmes. Disponível em: [www.fao.org/sd/2002/PEO410a\\_en.htm](http://www.fao.org/sd/2002/PEO410a_en.htm). Acesso em: 10 de janeiro de 2011.

BRUETT, Tilman; REUBEM, Summerlin; D’ONOFRIO, Sharon. “**Manual de Técnicas de Gestão Micro financeira**”. Programa de Desenvolvimento Institucional. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. Disponível em: <[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)>. Acesso em: 02 mai. 2009.

BRUSKY, B; FORTUNA, J. P. **“Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil: um estudo qualitativo de duas cidades”**. Rio de Janeiro: PDI/BNDES, 2002.

CAMPOS, Mauricio Barreto. **“Produtividade e Eficiência do Setor Bancário Privado Brasileiro”**. São Paulo: EASP/FGV, 2002. Dissertação de Mestrado apresentada ao Curso de Pós-Graduação da EAESP/FGV, Área de concentração: Administração Contábil e Financeira.<[www.febraban.org.br](http://www.febraban.org.br)>. Acesso em: 30 de abril de 2011.

CARNEIRO, Murilo. **“Técnicas e Procedimentos para Auto-suficiência econômica de organizações não governamentais: Um estudo de caso com organizações de microcrédito brasileiras”** Ribeirão Preto: FEA-RP/USP, 2007. Dissertação de Mestrado apresentada ao curso de Pós Graduação da FEA-RP/USP, Área de concentração: Teoria Econômica.

CARVALHO, Daniela Moreira; ARAUJO, Elaine Aparecida; SALAZAR, German Torrez; FERREIRA, Roberto do Nascimento **“Ênfase dos Programas de Microcrédito em Sustentabilidade e Viabilidade Financeira: Distanciamento do Objetivo Social de Combate à Pobreza”** Porto Alegre. 2009. 47º Congresso Sociedade Brasileira de Economia Administração e Sociologia Rural.

CARVALHO, Demerval Bicalho; CALDAS, Marcelo Petroni. **“Basiléia II: Abordagem pratica para acompanhamento de risco operacional em instituições financeiras”**. São Paulo. 2008.

CERQUEIRA, Daniel Ricardo de Castro. **“Créditos e Inadimplência No Sistema Financeiro Nacional: Evolução Recente”**. Rio de Janeiro: IPEA. 1998. Nota Técnica. <[www.ipea.gov.br](http://www.ipea.gov.br)>. Acesso em: 05 de junho de 2011.

CONSTANTIN, Paulo Dutra. **“Externalidades Positivas da Renda Básica e do Microcrédito na Economia Capitalista”** Lisboa. 2002. VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública. Disponível em: <[www.Scielo.br](http://www.Scielo.br)>. Acesso em: 25 de janeiro de 2011.

COUTINHO, Luciano Galvão; AMBROZIO, Antônio Marcos Hoelz Pinto; SAN'ANNA, André Albuquerque; MONTORO; Guilherme Castanho Franco. **“Inclusão Financeira no Brasil: o papel do BNDES”**. Bacen. 2009. Projeto Inclusão Financeira. Disponível em <www.bacen.gov.br>. Acesso em: 30 de março de 2011.

CRESPO, Antônio Pedro Albernaz; GUROVITZ Elaine **“A Pobreza como Fenômeno Multidimensional”** São Paulo; Editora Fundação Getulio Vargas. 2002. RAE Eletrônica. Disponível em: <www.Scielo.br>. Acesso em: 15 de Fevereiro de 2011.

FACHINI, Cristina. **“Sustentabilidade Financeira e Custo de Transação em uma Organização de Microcrédito no Brasil”**. São Paulo. 2005. Dissertação de Mestrado apresentada na Universidade de São Paulo.

FELTRIN, Luiz Edson; VENTURA, Elvira Cruvinel Ferreira; DODI, Alessandra Von Borowski **“Perspectiva e Desafios para Inclusão Financeira no Brasil: Visão de Diferentes Autores”** Bacen. 2009. Projeto Inclusão Financeira. Disponível em <www.bacen.gov.br>. Acesso em: 10 de Fevereiro de 2011.

FILHO, Marcios Mario Murta **“Concorrência Bancária e Reformas Regulamentares: O caso da indústria bancária brasileira”**. Brasília: UNB. 2003. Dissertação de Pós Graduação apresentada ao curso de Pós Graduação da Universidade de Brasília. Disponível em: <www.unb.br>. Acesso em: 25 de maio de 2011.

FILION, Louis Jaques. **“Um roteiro para se desenvolver o empreendedorismo”**. Carte routière pour un Québec entrepreneurial.

GIBBONS, David SMEEHAN Jennifer W. **“The Microcredit Summit’s Challenge: Working Towards Institutional Financial Self-Sufficiency while Maintaining a Commitment to Serving the Poorest Families”** 2000. Publication & Resoucers Microcredit Summit. Disponível em:<Http://www.microcreditsummit.org/papers/challenge.pdf>. Acesso em: 02 de março de 2011.

HOLLIS, Aidan; SWEETMAN, Arthur. **“Microcredit: What can we learn from the past?”** World Development, Elsevier, v. 26, n.10, pages 1875-1891, October 1998. Disponível em: <[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1297](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1297)>. Acesso em 18 maio de 2011.

\_\_\_\_\_. **“International convergence of capital measurement and capital standards: a revised framework comprehensive version”**. Basel, 2006. Disponível em: <<http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf>>. Acesso em: 08/09/2010.

JUNIOR, Antônio José Alves, SAYAD, João & BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos **“Sistematização do Debate Sobre Sistema de Financiamento do Desenvolvimento”** Rio de Janeiro: BNDES. 2002. Painel. <[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)>. Acesso em: 10 de junho de 2011.

JUNIOR, Sebastião Bergamini & GIAMBIAGI, Fabio **“A Política de Crédito do BNDES: Conciliando a Função de Banco de Desenvolvimento e os Cuidados com o Risco”**. Rio de Janeiro. BNDES. 2005. Revista do BNDES. <[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)>. Acesso em: 15 de junho de 2011.

LEVORATO; Wilson Roberto. **“Microfinanças e o Sistema Bancário Brasileiro”** Bacen. 2009. Projeto Inclusão Financeira. Disponível em <[www.bacen.gov.br](http://www.bacen.gov.br)>. Acesso em: 10 de Janeiro de 2011.

LIMA, Erikson Teixeira **“Crédito Direcionado: Como Obter Eficácia na sua Aplicação?”** Rio de Janeiro. BNDES. 2006. Revista do BNDES. <[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)>. Acesso em: 13 de junho de 2011.

LIMA, Shanna Nogueira. **“Microcrédito como política de geração de emprego e renda”**. Rio de Janeiro. BNDES. 2009. Revista do BNDES. Disponível em: <[www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes.../rev3202.pdf](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes.../rev3202.pdf)>. Acesso em: 20 de dezembro de 2010.

LUZ, Ivo da & VIDEIRA, Sandra Lucia **“A Privatização dos Bancos Estaduais no Brasil”**. Disponível em: <[www.egal2009.easyplanners.info/area01/1078\\_Luz\\_Ivoir\\_da.pdf](http://www.egal2009.easyplanners.info/area01/1078_Luz_Ivoir_da.pdf)>. Acesso em: 20 de Janeiro de 2011.

MATOS, Orlando Carneiro. **“Desenvolvimento do Sistema Financeiro e Crescimento Econômico no Brasil: Evidências de causalidade”**. Trabalhos para discussão do Departamento de Estudos e Pesquisas do Banco Central do Brasil, 2002. Disponível em: <[www.bancocentral.gov.br/trabalhosparadiscussão.html](http://www.bancocentral.gov.br/trabalhosparadiscussão.html)>. Acesso em: 10 mar 2009.

MEYER, R. L. **Iniciativas asiáticas para desenvolver mercados financeiros rurais: algumas idéias para o Brasil**. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL BNDES MICROFINANÇAS, 2002. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/produtos/download/bndes2.pdf>>. Acesso em 20 nov. 2009>.

NERI, Marcelo **“Microcrédito: O Mistério Nordestino e o Grameen Brasileiro: Perfil e performance dos clientes do CrediAmigo”** Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

NETO; Mario Prestes Monzoni. **“Impacto em Renda do Microcrédito: Uma Investigação Empírica Sobre a Geração de Renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia) no Município de São Paulo”** São Paulo; Fundação Getulio Vargas. 2006. Tese de Doutorado. Disponível em: <<http://virtualbib.fgv.br/dspace>>. Acesso em 10 de fevereiro de 2011.

NITSCH, Manfred; CARLOS A. Santos. **“Da Repressão Financeira ao Microcrédito”**. Revista de Economia Política, vol.21, nº4 (84), 2001. Disponível em: <[www.rep.org.br/pdf/84-10.pdf](http://www.rep.org.br/pdf/84-10.pdf)>. Acesso em: 20 fev 2010.

ORTOLANI, Edna Mendes. **“Operações de Crédito no Mercado Financeiro”** São Paulo; Editora Atlas, 2000.

PEREIRA, Almir da Costa; MROSS Cristiano; ALVES, José Caetano Lavorato; AGUIAR; Luiz Jose Bueno de. **“Massificação das Microfinanças no Brasil: Análise e proposições.”** Bacen. 2009. Projeto Inclusão Financeira. Disponível em <[www.bacen.gov.br](http://www.bacen.gov.br)>. Acesso em: 12 de Março de 2011.

PINHEIRO, Armando Castelar & MOURA, Alkimar. **“Segmentação e Uso de Informações no Mercado de Crédito Brasileiros”**. Rio de Janeiro: BNDES. 2001. Texto para Discussão. <[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)>. Acesso em: 18 de Março de 2011.

RHYNE, Elisabeth. **“The Yin and Yang of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability”** 1998. Microbanking Bulletin. Disponível em: <<http://www.uncdf.org/mfdl/readings/Rhyne-yingyang.pdf> >. Acesso em: 23 de março de 2011.

RHYNE, E.; HOLT, S. **Women in Finance and Enterprise Development**. Education and Social Police Discussion Paper 40, World Bank, Washington, D.C. 1994.

SANT’ANNA, André Albuquerque, JUNIOR, Gilberto Rodrigues Borça & ARAUJO, Pedro Quaresma de. **“Mercado de Crédito no Brasil: Evolução Recente e O Papel Do BNDES”** (2004-2008). Rio de Janeiro: BNDES. 2009. Revista do BNDES. <[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)>. Acesso em: 12 de maio de 2011.

SANTOS, Carlos A. **“Microcrédito: notas sobre a característica da demanda”** IPEA; s.d. Boletim de Política Industrial. Disponível em: <[http://www.ipea.gov.br/pub/bps/indice\\_4.html](http://www.ipea.gov.br/pub/bps/indice_4.html)>. Acesso em 18 de Março de 2011.

SANTOS, Claire Gomes; CARRION Rosinha da Silva Machado **“Microcrédito e Pobreza: Um diálogo possível?”** Porto Alegre. 2009. ANPAD. Disponível em: <[www.anpad.org.br/rac](http://www.anpad.org.br/rac)>. Acesso em: 12 de Abril de 2011.

SCATOLIN, Fábio D., et al. **“Financiamento e Arranjos Produtivos de Pequenas e Médias Empresas: o caso do sistema público de apoio à MPME do BNDES”**. Curitiba. Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Econômico: UFPR, 2001. Disponível em: [www.cpatc.embrapa.br/publicacoes\\_2006/livro\\_microcredito.pdf](http://www.cpatc.embrapa.br/publicacoes_2006/livro_microcredito.pdf) . Acesso em: 25 fev. 2010.

SECURATO, José Roberto; ORTOLANI, Edna Mendes. **“Análise e Avaliação do Risco Pessoas Físicas e Jurídicas”** São Paulo; Editora Saint Paul, 2002.

SILVA, José Antonio da. **“Análise do Estabelecimento de Limite de Crédito”**. Estudo de caso. 2002. Disponível em < [www.unitau.br](http://www.unitau.br) >. Acesso em: 25 de maio de 2011.

SOARES; Ricardo Pereira. **“Evolução do Crédito de 1994 a 1999: uma explicação”** Brasília; IPEA, 2001. Texto para Discussão.

TECLES, Patricia L; TABAK Benjamin M; ROBERTA B. Staub. **“Concentração e Inadimplência nas Carteiras de Empréstimos dos Bancos Brasileiros”** Brasília; BACEM, 2009. Trabalhos para Discussão. Disponível em <[www.bacem.gov.br](http://www.bacem.gov.br)>. Acesso em: 18 de junho de 2011.

KOYAMA, Sérgio Miki; NAKANE, Márcio I. **“Escolha do Banco e Demanda por Empréstimos: um Modelo de Decisão em Duas Etapas Aplicado para o Brasil”** Brasília; BACEM, 2009. Trabalhos para Discussão. Disponível em <[www.bacem.gov.br](http://www.bacem.gov.br)>. Acesso em: 23 de março de 2011.

\_\_\_\_\_. **Uma definição de microcrédito.** SEBRAE, 2010. Disponível em: [www.df.sebrae.com.br](http://www.df.sebrae.com.br) Acesso em: 19 fev.2010.

VARIAN; HAL R. **“Versioning Information Goods”**. Berkeley, 1997. Disponível em: <[citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download](http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download)> Acesso em: 25 fev 2010.

YUNUS, Muhammad **“O Banqueiro dos Pobres”** São Paulo: Editora Ática, 2000.

ANEXO 1



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE

NÚCLEO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA NUPEC

ANEXO 1: ROTEIRO DE ENTREVISTA

Senhor,

Este estudo pretende identificar a contribuição do **Programa de Microcrédito do Banese** para o desenvolvimento da economia local, assim como, verificar as possíveis melhorias que podem ser implementadas no programa.

Nome: Valéria Silva Santos

Endereço: Rua Acácio Estares da Silva nº 261

Fone: (79) 9940-8445

Valéria Silva Santos

Assinatura

Data 08 / 06 / 2011

## ANEXO 2

### **Perfil do Microempresário**

Idade? 20

Sexo? M ( ) F (X)

**Grau de escolaridade?**

( ) Não alfabetizado ( ) Alfabetizado ( ) 1 grau incompleto ( ) 1 grau completo  
( ) 2 grau incompleto (X) 2 grau completo ( ) Ensino Superior

**O microempreendimento possui apenas integrantes da família?**

Sim ( ) Não (X)

**Quantos integrantes?** 3

**Qual tipo de negócio?** confeccão artesanal

**Possuía emprego formal antes de montar seu próprio negócio?**

Sim ( ) Não (X)

**Quanto tempo aproximadamente possui o próprio negócio?**

5 Anos

**Possuía experiências anteriores no ramo?**

Sim ( ) Não (X)

**Possui alguma outra fonte de renda?**

Sim (X) Não ( )

**A renda do negócio consegue suprir as necessidades da família?**

Sim ( ) Não ( ) Não totalmente (X)

**Quantas pessoas sobrevivem do negócio?** 3

**Levantamento Financeiro do Micronegócio**

**Como controla as despesas do negócio?**

Caderno (X) Computador ( ) Livro Caixa ( ) Memoriza ( )

**Como controla as despesas da família?**

Caderno (X) Computador ( ) Livro Caixa ( ) Memoriza ( )

**Como lida com as despesas extras da família, ex: Doença, viagens, compras urgentes?**

Tomo emprestado de alguém ( ) Retiro do negócio ( ) Tomo empréstimo no banco ( ) Uso cheque ( ) Cartão (X)

**Quantos bancos possui conta?** 2

**Como conheceu o Programa de microcrédito do Banese?**

(X) Amigos ( ) TV ( ) Panfletos ( ) Agente de Microcrédito ( ) Agência Bancária

Outros (\_\_\_\_\_)

**Já possuía experiência com empréstimos bancários?**

Sim ( ) Não (X)

**Qual a utilidade do recurso que tomou emprestado?**

( ) Pagou dívidas ( ) Ampliou o negócio ( ) Pagou algumas despesas da família ( ) usou para consumo próprio (X) comprou mercadorias para revender

Outros (\_\_\_\_\_)

**Costuma negociar prazo com fornecedores?**

Paga a vista ( ) Negocia prazo (X)

**Como realiza compras de mercadorias quando o negócio não vende bem?**

Usa o microcrédito (X) Usa outra forma oferecida pelo banco ( ) Toma emprestado de alguém ( )

outros(\_\_\_\_\_)

**Utiliza cheques?**

Sim ( ) Não (X)

## ANEXO 4

**Utiliza cartão de crédito?**

Sim  Não

**Conhece o sistema de troca de cheques com bancos?**

Sim  Não

**Costuma deixar dinheiro na conta corrente ou poupança?**

Sim  Não

**Já lhe foi oferecido alguma outra forma de crédito pelo Banese?**

Sim  Não

**Costuma procurar o banco sempre que necessita?**

SIM  Conta com familiares e amigos  Toma emprestado na praça "agiotas"nit

**Existe algum fator que lhe impede de manter relacionamento com o banco?**

Cultural, não gosta de bancos  Acha complicado  Não atende as necessidades  Nada impede  Não necessita