

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

Sérgio Orlando Pires de Carvalho Júnior

O MICROCRÉDITO COMO MEIO DE INCLUSÃO DAS POPULAÇÕES DE BAIXA  
RENDA NOS MERCADOS DE PRODUÇÃO E CONSUMO: UMA ANÁLISE PARA  
MINAS GERAIS

Belo Horizonte  
2010

Sérgio Orlando Pires de Carvalho Júnior

O MICROCRÉDITO COMO MEIO DE INCLUSÃO DAS POPULAÇÕES DE BAIXA  
RENDA NOS MERCADOS DE PRODUÇÃO E CONSUMO: UMA ANÁLISE PARA  
MINAS GERAIS

Monografia apresentada ao Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Roberto Luís de Melo Monte-Mór  
Universidade Federal de Minas Gerais

Co-orientadora: Sibelle Cornélio Diniz

Belo Horizonte  
2010

## **AGRADECIMENTOS**

Especiais agradecimentos ao meu orientador Prof. Monte-Mór, que muito admiro, e a minha co-orientadora, Sibelle Diniz, que com sua paciência e simpatia me guiaram pelos caminhos tortuosos da construção do saber e com cuja contribuição foi possível a concretização deste trabalho. Agradeço aos colegas do BDMG pelo precioso apoio, bem como à direção daquela instituição pela disponibilização dos dados aqui utilizados. Agradeço também a minha esposa, ao seu carinho, dedicação e companheirismo que alimentaram minha alma nesses últimos tempos de muitas renúncias e privações para que fosse possível a conclusão de mais uma trajetória em minha vida.

*“Dinheiro, segundo o provérbio, chama dinheiro.  
Quando se tem um pouco, é mais fácil conseguir mais.  
A grande dificuldade é ter um pouco.”*

**Adam Smith**

## RESUMO

O objetivo do presente trabalho é analisar as principais iniciativas empreendidas na concessão de microcrédito produtivo orientado no Estado de Minas Gerais a partir da análise das principais metodologias empregadas, visando mensurar os seus impactos na mitigação da pobreza, com a conseqüente inserção das populações de baixa renda nos mercados de produção e consumo. Na primeira parte do trabalho será apresentada a revisão literária sobre o tema economia popular solidária, na qual o microcrédito se insere. Posteriormente será desenvolvida uma discussão dos conceitos de microcrédito e microfinanças, tema bastante debatido pela literatura<sup>1</sup>, para então partir-se para a descrição das principais características das metodologias utilizadas e a apresentação das principais iniciativas empreendidas no Estado de Minas Gerais. Serão abordadas neste estudo as metodologias que se destacam na literatura: (a) contratos individuais; (b) grupos solidários; e (c) bancos comunitários. O foco do estudo é a disseminação do microcrédito entre as classes mais pobres da sociedade, desprovidas de acesso ao sistema bancário tradicional e que estão à margem dos mercados de produção e consumo. Para a mensuração da demanda por microcrédito nas diferentes regiões de Minas Gerais será elaborada uma metodologia alternativa à empregada nos estudos tradicionais, tentando focá-la justamente nos estratos mais pobres da sociedade, tendo em vista o possível impacto do microcrédito na redução da pobreza. Os dados utilizados são oriundos do recente levantamento do Sistema Nacional de Economia Solidária, vinculado à Secretaria Nacional de Economia Solidária do Ministério do Trabalho e Emprego. Finalmente será realizada uma comparação entre a demanda por microcrédito e a sua oferta entre os mais pobres, à luz do Programa de Crédito Popular do Governo do Estado de Minas Gerais (CREDPOP), que pode servir inclusive como prognóstico para a atuação estatal no âmbito do Programa.

A conclusão do estudo é a de que o microcrédito, se bem aplicado, pode ser um fator emancipador das classes menos favorecidas, contribuir para a geração de renda, emprego e cidadania, com conseqüente aumento do produto e do consumo agregados e do bem-estar da sociedade.

**Palavras-chave:** Microcrédito, Economia Popular Solidária, Microfinanças, OSCIP.

---

<sup>1</sup> O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO) do Governo Federal considera como microcrédito o microcrédito produtivo orientado, e como microfinanças os serviços financeiros destinados à população de baixa renda em geral. No entanto, há um amplo debate na literatura acerca dos termos microcrédito e microfinanças.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Tabela 1 - Taxa de desocupação da população brasileira .....	14
Figura 1 - Conceito de microfinanças, microcrédito e MPO .....	17
Tabela 2 - Distribuição dos Empreendimentos Econômico Solidários por região geográfica - Brasil.....	28
Figura 2 – Distribuição das EES até 1990 no território brasileiro .....	28
Figura 3 – Distribuição das EES em 2007 no território brasileiro .....	29
Tabela 3 - EES com CNPJ por região geográfica – Brasil .....	30
Tabela 4 - Principais motivos de criação dos EES .....	30
Tabela 5 - Distribuição dos EES por tipo de produto comercializado .....	30
Tabela 6 - Número de EES por mesorregião – Minas Gerais.....	32
Tabela 7 - Variáveis da análise de cluster de Acesso ao Crédito.....	32
Tabela 8 - Clusters de Acesso ao crédito (valores médios) .....	34
Tabela 9 - Número de EES por cluster de Acesso a crédito.....	34
Tabela 10 - Caracterização dos clusters de acesso ao crédito.....	35
Tabela 11 - Distribuição dos EES nos clusters de Acesso a crédito por mesorregião de Minas Gerais.....	38
Tabela 12 - EES com CNPJ por mesorregião – Minas Gerais .....	38
Figura 4 - Concentração de EES do cluster de tipo 1 por mesorregião de Minas Gerais .....	39
Figura 5 - Concentração de EES do cluster de tipo 2 por mesorregião de Minas Gerais .....	40
Figura 6 - Concentração de EES do cluster de tipo 3 por mesorregião de Minas Gerais .....	41
Figura 7 - Concentração de EES do cluster de tipo 4 por mesorregião de Minas Gerais .....	42
Tabela 13 - Instituições de microcrédito apoiadas pelo BDMG e SEBRAE/MG.....	44
Tabela 14 - Valor liberado pelas IMFs acumulado por mesorregião .....	45
Tabela 15 - Relação Empréstimos/PIB (%) .....	47
Tabela 16 - Atuação dos bancos privados brasileiros no microcrédito .....	49

**LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

BCB	Banco Central do Brasil
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNCC	Banco Nacional de Crédito Cooperativo
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
Ceape	Centros de Apoio ao Empreendedor Popular- Unidade que pertence à Rede Ceape, formada por várias Oscips de microcrédito
CMN	Conselho Monetário Nacional
Cosif	Plano Contábil das Instituições do Sistema Financeiro Nacional, criado pela Circular n. 1.273, de 29/12/1987, do BCB
Crediamigo	Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste
Desembahia	Agência de Fomento do Estado da Bahia
Dinor	Diretoria de Normas e Organização do Sistema Financeiro
FGC	Fundo Garantidor de Crédito
IBAM	Instituto Brasileiro de Administração Municipal
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IMG	Entidades microfinanceiras, constituídas sob a forma de ONGs, Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips), cooperativas de crédito de microempresários, sociedades de crédito ao microempreendedor de pequeno porte (SCMs), bancos comerciais públicos e privados (principalmente por meio de correspondentes no País e de carteiras especializadas) e fundos institucionais
Impo	Instituições de microcrédito no âmbito do PNMPO
MPE	Micro e Pequenas Empresas
MPO	Microcrédito Produtivo Orientado
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
ONG	Organização Não-Governamental
ONU	Organização das Nações Unidas

Oscip	Organização da sociedade civil de interesse público, criada pela Lei n. 9.790, de 1999
PAC	Posto de Atendimento Cooperativo (agência da cooperativa)
PAT	Posto de Atendimento Transitório
PPC	Paridade do Poder de Compra – A unidade de Dólar PPC elimina diferenças de custo de vida entre países e com isso é utilizado para comparações
PDI	Plano de Desenvolvimento Institucional – Voltado, principalmente para a capacitação
PIB	Produto Interno Bruto
PRE	Patrimônio Líquido exigível ou limite mínimo de capital modelo Basileia, calculado com base na Resolução n. 3.490, de 29 de agosto de 2007
PMC	Programa de Microcrédito do BNDES
PNAD	Pesquisa Nacional de Análise Domiciliar – IBGE
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, criado pela Lei n. 11.110, de 2005
SBPE	Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo
SCM	Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SER	Serviço de Economia Rural, órgão do Ministério da Agricultura que era encarregado do registro das cooperativas de crédito rural.
SFN	Sistema Financeiro Nacional
Siccob	Sistema de cooperativas de crédito brasileiro denominado Confederação Nacional das Cooperativas do Sicoob Ltda. (Sicoob Brasil)
Sicredi	Sistema de cooperativas de crédito brasileiro denominado Confederação Sicred
Sumoc	Superintendência de Moeda e Crédito
Unicred	Sistema de cooperativas de crédito brasileiro denominado Confederação Nacional das Cooperativas Centrais Unicreds (Unicred do Brasil)
UNO	União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações



## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>10</b>
<b>1.1</b>	<b>Da economia informal à economia popular solidária</b> .....	<b>14</b>
<b>1.2</b>	<b>Microcrédito e Microfinanças</b> .....	<b>16</b>
<b>1.3</b>	<b>Origem e Características das Metodologias de Microcrédito Produtivo Orientado</b> .....	<b>18</b>
<b>1.4</b>	<b>Metodologias de Microcrédito Produtivo Orientado</b> .....	<b>21</b>
<b>1.4.1</b>	<b>Créditos ou Contratos Individuais</b> .....	<b>21</b>
<b>1.4.2</b>	<b>Grupos Solidários</b> .....	<b>22</b>
<b>1.4.3</b>	<b>Bancos Comunitários</b> .....	<b>23</b>
<b>1.5</b>	<b>Comercialização das microfinanças</b> .....	<b>25</b>
<b>2</b>	<b>ANÁLISE DA DEMANDA E OFERTA DE MICROCRÉDITO EM MINAS GERAIS</b> .....	<b>27</b>
<b>2.1.</b>	<b>Demanda de microcrédito em Minas Gerais</b> .....	<b>31</b>
<b>2.2.</b>	<b>Oferta de microcrédito em Minas Gerais</b> .....	<b>43</b>
<b>3</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>47</b>
<b>4</b>	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>52</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Neste início de milênio, o trabalho tornou-se uma das mais importantes questões para todos aqueles que se preocupam com as condições de sustentação e reprodução da vida em nossas sociedades, atuais e futuras. Por trás dos dados que diariamente mostram o crescimento ininterrupto dos índices de desemprego no mundo inteiro, a diminuição do número de trabalhadores assalariados e o crescimento do número de trabalhadores por conta própria, o que está em jogo é uma questão que, para milhões de pessoas, significa a necessidade de inventar novas formas de trabalho, que já tem mobilizado diversas iniciativas e debates. O desafio que essas iniciativas e debates tentam vencer é criar uma prática nova, em que a eficiência esteja fortemente presente, mas que seu sentido esteja apontado para a reprodução da vida, em vez de estar apontado para a acumulação de lucro.

A proposta de Coraggio (1994) para a mudança desse panorama é o investimento no processo econômico-social, que ele chama de economia popular. Ao invés de as regras serem ditadas de cima para baixo, inverte-se o processo, fortalecendo-se o piso inferior da economia por meio de medidas redistributivas complementares como oferecimento de serviços técnicos, financeiros e de comercialização, programas de capacitação para microempresários, trabalhadores autônomos e trabalhadores rurais, reforma dos mecanismos de regulação que impedem a formação de microempresas, adequação dos serviços sociais às necessidades dos setores mais pobres e uma reforma fiscal mais distributiva.

A economia popular aparece da subdivisão da esfera econômica em três subsistemas: o primeiro é a economia empresarial capitalista, composta de frações do capital gestadas por um modelo empresarial que tem como principais características uma organização científica do trabalho, alta competitividade, flexibilidade e mobilidade máxima do capital. O segundo subsistema é a economia pública, combinação do subsistema anterior com um modelo político burocrático de gestão. Suas principais características dizem respeito à grande valorização da informação e dos jogos políticos na luta pelo poder e a cooperação interna apenas através do poder político-burocrático das transações formais. O terceiro patamar é a economia popular, definida por Coraggio (1994, p.71) como

[...] um subsistema que vincula e potencializa (mediante relações políticas e econômicas desenvolvidas sobre um substrato de relações de parentesco, de vizinhança, étnicas e outras relações de afinidade) as unidades domésticas populares (pessoais, familiares, comunitárias, cooperativas) e suas organizações particulares e

sociais relativamente autônomas. Seu sentido é dado pela reprodução transgeracional<sup>2</sup> ampliada da vida (biológica e cultural) dos setores populares.

A economia dos setores populares opera dentro de uma lógica própria, diferente da lógica do capital, em que impera a reprodução ampliada da vida (CORAGGIO, 1994). Essa é uma visão que contraria a idéia de que o sistema capitalista perpassa a sociedade de alto a baixo, ou seja, existem atividades econômicas que se movimentam rente ao chão, escapando não só às estatísticas, como à própria lógica do sistema (BRAUDEL, 1985). Alguns autores enxergam nesse processo uma tendência anticapitalista, uma espécie de transição para relações de produção de natureza socialistas<sup>3</sup> e autogestionárias, baseadas no cooperativismo. Já Gaiger (1999) vê o solidarismo não como “modo de produção”, mas como uma “forma social de produção”. Diferentemente de Coraggio (1997), que designa Economia Popular – EP – a economia dos setores populares e a considera como um subsistema econômico, Singer (1997, p. 13) propõe o conceito de Economia Solidária – ES, que, segundo ele, “aproveita a mudança nas relações de produção provocada pelo grande capital para lançar as bases de novas formas de organização da produção à base de uma lógica oposta àquela que rege o mercado capitalista”.

Apesar de existirem divergências entre os conceitos de Economia Popular e Economia Solidária, eles carregam dentro de si a mesma visão a respeito do processo de desemprego observado no final da segunda metade do século XX. Lisboa (1999) tenta amalgamar ambos os conceitos em um único, chamado de Economia Popular Solidária, que

[...] surge a partir de iniciativas de base comunitária, em geral construída por organizações vinculadas aos setores populares. Trata-se de atividades produtivas que tanto se inserem no mercado quanto constituem redes de comercialização próprias (mercado solidário). O campo da EPS, baseado na pequena empresa comunitária, na agricultura familiar, no trabalho doméstico, autônomo, nas cooperativas e empresas autogestionárias, aos poucos supera o desafio do mercado e viabiliza sua competitividade no mesmo, constituindo-se como uma alternativa desde o interior das relações mercantis. Trata-se de um outro circuito econômico diferenciado do mercantil-capitalista e do estatal no qual os pobres constroem suas próprias alternativas comunitárias de provisão material da sua existência através de relação de solidariedade. (LISBOA, 199-?, citado por SANTOS, 2002).

Kraychete (1999, p. 15) não se atém a uma denominação específica e, independentemente da denominação – economia popular, economia popular e solidária, socioeconomia solidária –, designa por economia dos setores populares

<sup>2</sup> A reprodução transgeracional ampliada significa possibilitar a manutenção da vida em um nível que possibilite às pessoas e às suas futuras gerações condições mínimas de saúde, emprego, alimentação, vestuário etc.

<sup>3</sup> Essa discussão não será abordada neste trabalho. Para um maior entendimento do assunto, ver Samir Amin, entrevista a José Arbex Jr. (Revista Caros Amigos 40, julho 2000).

as atividades que, diferentemente da empresa capitalista, possuem uma racionalidade econômica ancorada na geração de recursos (monetários ou não) destinados a prover e repor os meios de vida, e na utilização de recursos humanos próprios, agregando, portanto, unidades de trabalho e não de inversão de capital.

Essa definição está ancorada no conceito de unidade doméstica que, segundo Coraggio (1999), são núcleos de sustentação da vida ou unidades domiciliares de sustentabilidade humana. Ainda segundo Kraychete (1999, p. 15), na economia dos setores populares

[...] convivem, além das atividades realizadas de forma individual ou familiar, as diferentes modalidades de trabalho associativo, formalizadas ou não, a exemplo das cooperativas, empreendimentos autogestionários, oficinas de produção associada, centrais de comercialização de agricultores familiares, associações de artesãos, escolas e projetos de educação e formação de trabalhadores, organizações de microcrédito, fundos rotativos etc. esta designação, portanto, pretende expressar um conjunto de atividades heterogêneas, sem idealizar, *a priori*, os diferentes valores e práticas que lhes são concernentes.

De fato, o microcrédito nasceu diante de uma realidade social de reprodução ampliada da vida e ele próprio, na sua gênese, deu ensejo a novas formas de associativismo que conduziram à saída da pobreza. Desde que o economista bengalês Muhammad Yunus foi galardoado com o Prêmio Nobel da Paz, em 2006, juntamente com o banco que fundou, o Grameen Bank, o tema economia solidária e sua vertente microcrédito entraram para a ordem do dia das discussões acerca da mitigação da pobreza no mundo e da promoção da paz. O tema passou a ganhar relevância sobretudo nos países pobres e em desenvolvimento, em que a pobreza atinge uma parcela considerável da população. A pobreza é tida como uma condição que contém dentro de si uma armadilha perversa, ou seja, ela é retro-alimentável, formando um ciclo que se perpetua indefinidamente. A exclusão desses contingentes dos mercados de produção e consumo representa, portanto, um fator intrínseco da própria exclusão social a que essas populações encontram-se submetidas.

A partir da criação da primeira metodologia do microcrédito, muitos trabalhos acadêmicos foram desenvolvidos acerca desse tema, tendo embasado uma série de iniciativas ao redor do mundo. Mas a metodologia seminal criada e disseminada pelo Grameen Bank foi sofrendo, ao longo do tempo, modificações e deturpações que, por vezes, o afastaram do seu objetivo inicial, ou seja, ser direcionado às populações de baixa renda, quase sempre desprovidas de acesso ao sistema bancário formal.

De acordo com a metodologia original, o microcrédito, entendido em seu caráter efetivamente emancipador e promotor de inclusão social, deve ser concedido tendo em vista duas óticas que se complementam. A primeira delas é a concessão de microfinanciamentos voltados à produção de bens e serviços socialmente desejáveis, capazes de garantir a capacidade de

pagamento do beneficiário do financiamento. A segunda é de que o microcrédito deve ser orientado, ou seja, sua aplicação deve ser submetida a um acompanhamento por parte do órgão credor, através do chamado agente de crédito. Para que sua concessão seja viabilizada, e considerando que a população de baixa renda tem dificuldades em apresentar garantias colaterais, diferentes metodologias são adotadas com o intuito de mitigar o risco dos credores. Tais metodologias são baseadas no chamado “aval solidário” ou “colateral social”. Neri (2008) elucida que “nesse esquema, cada membro de um grupo de tomadores de empréstimo garante o pagamento dos demais membros do grupo”.

As microfinanças são empreendidas principalmente sob a tutela de pequenas instituições financeiras, comandadas por organizações não governamentais ou pelo governo, responsáveis unicamente por prover o acesso das classes mais pobres da população a serviços financeiros. Esses serviços financeiros teoricamente devem incluir o acesso facilitado ao crédito, serviços de poupança, serviços complementares ao processo de liberação do crédito e treinamento da equipe das instituições e clientes para o melhor entendimento dos mecanismos de funcionamento do sistema utilizado. Assim como os programas de microfinanças, o microcrédito visa atingir parcelas da população empreendedora de renda mais baixa e, para isso, devem-se concentrar esforços na tentativa de utilização ótima dos recursos oferecidos, o que demanda um certo tipo de treinamento. O cliente deve ter noções da importância da regularidade de depósitos e prestações, da possibilidade ou não da retirada do dinheiro, dos prazos de pagamento, das reuniões periódicas, ou seja, de todo o procedimento tomado e de todos os efeitos e conseqüências de sua participação no programa. A figura do agente de crédito se torna de fundamental relevância para o bom funcionamento da atividade. O agente de crédito é o indivíduo responsável pelo contato com o cliente e por todo o processo de decisão e efetuação do empréstimo. Ele deve ser um profissional habilitado em finanças, capaz de gerenciar do empréstimo ao pagamento final, além de ser o encarregado de lidar com os clientes.

Após esta revisão da literatura, será apresentada uma conceituação do microcrédito no âmbito das microfinanças. Em seguida, será apresentada uma visão geral a respeito das principais metodologias empregadas pelas instituições microfinanceiras. Posteriormente será feita a mensuração da demanda e oferta de microcrédito em Minas Gerais, a partir da qual será proposta uma análise regional dos principais resultados. Finalmente, os resultados obtidos serão confrontados com dados do mercado de crédito brasileiro, sendo explicitadas as principais tendências para o futuro das microfinanças.

### 1.1 Da economia informal à economia popular solidária

Um dos fenômenos mais marcantes produzidos pela globalização foi a revolução no mercado de trabalho dos diversos países, com a diminuição do emprego formal e a presença de altas taxas de desemprego. Dados do IBGE mostram que a taxa de desocupação no Brasil, embora tenha se mantido estável no período 2003/2007, é bastante alta e atinge cerca de 10% da população economicamente ativa (PEA), conforme mostra a TAB. 1:

**Tabela 1**  
**Taxa de desocupação da população brasileira**

	2003	2004	2005	2006	2007
Total	12,3	11,5	9,8	10,0	9,3
Homens	10,1	9,1	7,8	8,1	7,4
Mulheres	15,2	14,4	12,4	12,2	11,6

FONTE: IBGE, pesquisa mensal de emprego (nova metodologia)

Vários fatores contribuíram para isso, entre eles o processo de concentração do capital e os ganhos de escala produtiva proporcionados pela adoção de inovações tecnológicas. As transformações mundiais ocorridas desde o pós-guerra conduziram à instabilidade financeira e ao aumento da desigualdade econômica e social, juntamente com a crescente internacionalização. Esse processo foi caracterizado e determinado pelo avanço dos sistemas e telecomunicações, pela liberalização comercial, financeira e cambial, pela mudança das regras institucionais do investimento, que contribuíram para uma mudança no processo produtivo e que desencadeou a reestruturação do capital empresarial mundial. Todas essas transformações “não foram favoráveis à criação de capacidade produtiva, e muito menos ao emprego.” (TAVARES; BELUZZO, 2002, p. 155).

Essa reestruturação do capital foi baseada principalmente no aumento da eficiência e competitividade, através da incorporação significativa de avanços tecnológico-científicos aos processos produtivos. O resultante aumento da produtividade transformou essas indústrias em grandes poupadores de mão-de-obra, uma vez que possibilitaram o aumento da produção sem nenhum aumento (ou até mesmo redução) da utilização desta. A contração da demanda por trabalho, ao contrário da oferta, gerou níveis cada vez mais altos de desemprego e informalidade. Atualmente, o setor informal abarca um amálgama de indivíduos e suas diferentes idiossincrasias, como apontado por Coraggio (1994, p. 73):

O setor informal se delimita justapondo – com ponderação variável – diversos critérios: atividade econômica ilegal; estabelecimentos de tamanho pequeno; tecnologia intensiva em mão de obra; baixa produtividade do trabalho; trabalho por conta própria; trabalho subcontratado por empresas capitalistas sem cobertura de seguridade social; ganhos baixos; comércio de rua; artesanatos; serviço doméstico; baixa ou nula capacidade de acumulação; predomínio das relações de parentesco o relações pré-modernas, como as de tutor-aprendiz; predomínio de valores solidários etc.<sup>4</sup>

Segundo dados do IBGE, nos anos 1990, todas as regiões brasileiras apresentaram taxas de desemprego que são, no mínimo o dobro das verificadas no final da década de 1980. Na década de 1990, mais do que duplica o tempo médio em que um trabalhador desempregado demora para encontrar um emprego. O crescimento do desemprego foi acompanhado por uma modificação na composição da estrutura ocupacional, com uma diminuição gradativa, desde os anos de 1980, da mão-de-obra empregada na indústria e no setor primário, e um aumento do terciário, que cresce deteriorando-se, absorvendo ocupações instáveis e mal remuneradas.

Nos anos 1990, a região Sudeste – principal pólo industrial do país – apresentou um decréscimo de quase 10% nas ocupações industriais, sem que isso fosse compensado pelo aumento da ocupação na indústria localizada em outras regiões do país. Nestes termos, em 1995, o setor secundário no Brasil englobava um contingente de trabalhadores não muito superior ao que possuía no início da década de 1970.

Entre as décadas de 1940 e 1980, o mercado de trabalho no Brasil estruturou-se através da ampliação dos empregos assalariados, principalmente dos assalariados com carteira assinada, havendo uma redução dos trabalhadores por conta própria e do desemprego. Para cada 10 postos de trabalho abertos naquele período, oito eram assalariados (sendo 7 com registro formal e 1 sem registro) e 2 não assalariados. O emprego assalariado aumentou a sua participação na PEA de 42%, em 1940, para 62,8%, em 1980.

A partir de 1980, essa tendência de estruturação do mercado de trabalho, em torno do emprego assalariado, sobretudo dos empregos assalariados com registro formal, foi interrompida. Entrecortada por um curto período de crescimento econômico (1984/86), a década de 1980 foi marcada pela recessão (1981/83 e 1987/89) e por elevados índices de inflação.

---

<sup>4</sup> “El sector informal se delimita yuxtaponiendo – con ponderación variable – diversos criterios: actividad económica ilegal; establecimientos de tamaño pequeño; tecnología intensiva em mano de obra; baja productividad Del trabajo; trabajo por cuenta propia; trabajo subcontratado por empresas capitalistas sin cobertura de seguridad social; bajos ingresos; comercio callejero; artesanías; servicio doméstico; baja o nula capacidad de acumulación; predominio de lãs relaciones de parentesco o relaciones pré-modernas, como lãs de maestro-aprendiz; predominio de valores solidários; etc.” Tradução do autor.

Os sucessivos ajustes macroeconômicos, voltados para o controle da inflação e das contas externas, repercutiram sobre o mercado de trabalho, interrompendo a tendência anterior. Na década de 1980, diminui o ritmo de crescimento dos empregos assalariados, aumentando o número de trabalhadores sem contrato de trabalho e dos trabalhadores por conta própria. Entre 1980 e 1991, o emprego assalariado total apresentou uma taxa média de crescimento anual semelhante à variação da PEA (2,8%). Mas o emprego assalariado sofreu uma alteração significativa na sua composição, ou seja, houve um grande aumento do número dos assalariados sem registro em carteira.

Nos anos 1990, observa-se uma forte ampliação das ocupações por conta própria. Neste período, para cada 10 ocupações geradas, apenas duas foram assalariadas, sendo quase cinco por conta própria e três de ocupações sem remuneração. Entre 1986 e 1998, nas regiões metropolitanas, o emprego assalariado com carteira teve uma redução de 4% e o número de trabalhadores por conta própria aumentou em 61%.

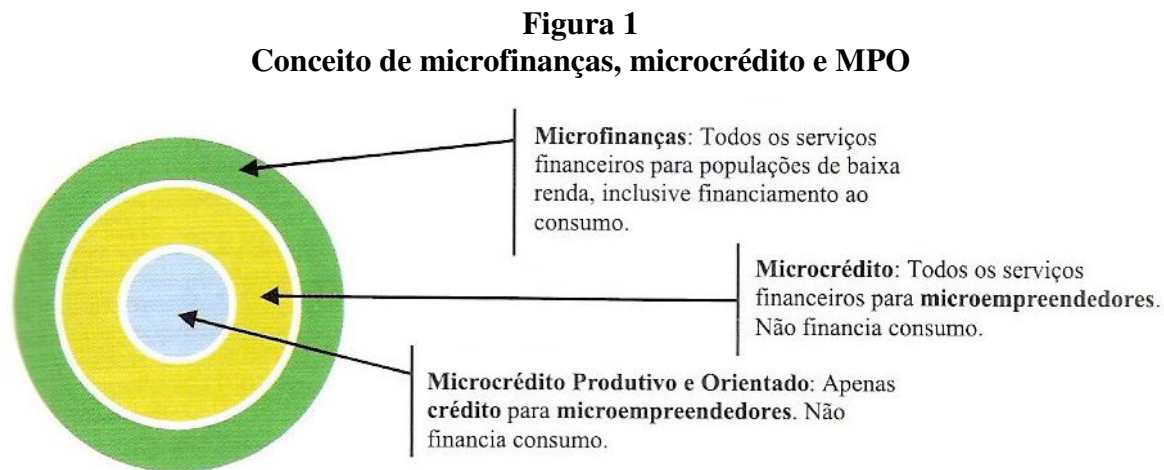
Verifica-se, portanto, um crescimento das ocupações denominadas de informais, como um resultado do aumento do desemprego, do processo de desassalariamento, do crescimento dos trabalhadores sem registro e das ocupações por conta própria. Estes fatos, somados ao aumento do tempo médio em que o trabalhador permanece desempregado, empurram parcelas cada vez maiores da população para formas alternativas de ocupações, colocando novos problemas a um mercado de trabalho historicamente desigual e excludente.

## **1.2 Microcrédito e Microfinanças**

O termo microfinanças se refere à prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados. Nessa linha, as instituições de microfinanças, chamadas comumente no jargão de IMFs, são entendidas como aquelas pertencentes ao mercado microfinanceiro, especializadas em prestar esses serviços, constituídas sob a forma de ONGs, Oscips, cooperativas de crédito, SCMs, fundos públicos, além de bancos comerciais públicos e privados, todos eles tutelados por regulação específica do Banco Central. Já a atividade de microcrédito é definida como aquela que, no contexto das microfinanças, se dedica a prestar esses serviços exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se dos demais tipos de atividade microfinanceira também, como se verá, pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela



adotada para as operações de crédito tradicionais<sup>5</sup>. É entendida como a principal atividade do setor de microfinanças pela importância para as políticas públicas de superação da pobreza e também pela geração de trabalho e renda (FIG.1).



Fonte: Banco Central do Brasil

No entanto, não existe consenso na literatura sobre a definição dos termos microfinanças e microcrédito. Para ROBINSON (2001, p. 63), o termo microfinanças refere-se a serviços financeiros voltados às pequenas atividades produtivas, conforme esta definição:

“Serviços financeiros em pequena escala principalmente crédito e poupança — proporcionados àqueles que se dedicam à agricultura, à pesca, àqueles que gerenciam pequenas empresas ou microempresas que produzem, reciclam, reparam ou vendem bens; pessoas que trabalham por um salário ou comissão; pessoas que obtêm receita alugando pequenas áreas de terra, veículos, animais de trabalho ou máquinas e ferramentas a outros indivíduos ou grupos em nível local, seja urbano ou rural”.

Outro conceito de microfinanças, mais amplo, inclui serviços financeiros voltados à população de baixa renda, não necessariamente para atividades produtivas, conforme apresentado em recente publicação do Banco Central do Brasil: “Serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluídas do sistema financeiro tradicional [...] (ALVES e SOARES, 2006, p. 28)”. O termo microcrédito também é usado com diferentes significados. Alguns autores, entre eles NICTER, GOLDMARK e FIORI (2002), MONZONI (2006), AIDAN HOLLIS e ARTHUR

<sup>5</sup> Essa tecnologia se resume na utilização de: (i) agente de crédito; (ii) garantia solidária; (iii) prazos curtos e valores crescentes.

SWEETMAN (1998) associam-no ao crédito oferecido às pessoas de baixa renda para investimentos em atividades produtivas. Mas há os que usam microcrédito para denominar serviços de crédito sem a discriminação da sua finalidade, como foi feito pelo Banco Popular do Brasil, em 2003 (MONZONI, 2006). No Brasil recente, segundo MONZONI (2006), instituiu-se a diferenciação entre três serviços de crédito: (a) microcrédito, para a população de baixa renda; (b) microcrédito produtivo, de pequeno valor, para atividades produtivas; e (c) microcrédito produtivo orientado, para atividades produtivas baseado no relacionamento personalizado entre a instituição de microcrédito e o empreendedor, por meio de agentes de créditos. O termo microcrédito produtivo orientado foi cunhado pela Associação Brasileira de Gestores e Operadores de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e entidades similares (Abcred) e adotado pelo governo federal na lei que criou o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado<sup>6</sup> (PNMPO) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), que define:

O microcrédito produtivo orientado é o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica (BRASIL, 2005, p. 1).

As metodologias de concessão do crédito encerram então a principal diferença entre o microcrédito produtivo e o microcrédito produtivo orientado: como se viu, para o orientado, é baseada no relacionamento direto com os empreendedores e mediação pelo agente de crédito, profissional capacitado para análise e orientação de empréstimos.

### **1.3 Origem e Características das Metodologias de Microcrédito Produtivo Orientado**

A dificuldade de acesso por microempreendimentos ao crédito e outros serviços financeiros, como poupança, seguros etc., bem como as iniciativas para obtê-los, não são temas novos na história humana. Conforme HELMS (2006), pequenos grupos de poupança e crédito informais existiram por séculos (e existem até hoje) como forma alternativa de acesso a crédito e poupança. RUTHERFORD (2000) descreve mecanismos de poupança rotativa, conhecidos como ‘Roscas’ (*Rotating Savings and Credit Associations*), em estudo sobre

---

<sup>6</sup> Instituído pela Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005.

populações de baixa renda em Bangladesh. Os ‘Roscas’ são utilizados para os créditos destinados a consumo e produção e a poupança. São abordadas a seguir experiências de ‘instituições’ de microcrédito, antecessoras das atuais, que visavam ampliar o acesso ao crédito e, em alguns casos, também a outros serviços financeiros. Diversas instituições de caridade da Inglaterra, nos séculos XV a XVII realizavam empréstimos para jovens que ingressavam no ramo do comércio. Dois terços dos fundos de caridade realizavam créditos a taxa zero de juros, e os fundos que cobravam taxas de crédito positivas exigiam que fossem pagas para organizações de caridade locais. Alguns problemas relatados sobre essas experiências são a realização de empréstimos a pessoas com perfil diferente do público-alvo dos fundos, como comerciantes ricos e bem estabelecidos, e a manutenção de custos administrativos muito altos (HOLLIS e SWEETMAN, 1998). O *Irish Loan Fund System*, sistema criado na Irlanda no século XVIII por Dean Jonathan Swift, oferecia pequenos créditos para agricultores pobres sem garantias reais (HELMS, 2000). Esses fundos foram criados com doações ou empréstimos a custo zero de filantropos e, posteriormente, passaram a atrair depósitos remunerados, o que contribuía para o crescimento do sistema. A iniciativa se expandiu do século XVIII até meados do século XIX. Em 1843, o sistema reunia cerca de 300 fundos. Após sofrer restrições legais quanto a taxas de juros cobradas pelos créditos e pagas aos poupadores ao longo do século XIX e enfrentar o aumento de concorrência com os bancos, o sistema foi sendo reduzido. Em 1904 ainda existiam 57 fundos, com 32 mil empréstimos ativos; o último desses fundos foi fechado nos anos 1950 (HOLLIS, 1998). As cooperativas de crédito, estabelecidas na Alemanha e depois em países da Europa, América do Norte e países em desenvolvimento, também visavam ampliar o acesso ao crédito. São organizações associativas nas quais os membros juntam-se para obter serviços financeiros como poupança, crédito e seguros. No início do século XX, as cooperativas de crédito disseminaram-se em áreas rurais da América Latina, e expandiram-se também para áreas urbanas (HELMS, 2006). Nas décadas de 1950 a 1980, países em desenvolvimento instituíram a oferta de crédito subsidiado por instituições estatais, com ênfase ao meio rural, para reduzir a pobreza (MORDUCH, 1999). Para MORDUCH (op. cit.) e HELMS (2006), essas iniciativas foram marcadas por dificuldades de beneficiar as pessoas de mais baixa renda, e também de sobreviver, uma vez que as taxas de inadimplência eram altas e os retornos não cobriam os custos de operação. Nos anos 1970, surgiram instituições de microcrédito (HELMS, 2006) na Ásia e na América Latina; alguns de seus aspectos são descritos a seguir. O primeiro consiste no tipo de garantias exigidas dos clientes: enquanto o sistema financeiro exige bens reais, as instituições de microcrédito adotam garantias

alternativas, a exemplo do grupo solidário, formado por tomadores que voluntariamente se co-responsabilizam pelos créditos (ROBINSON, 2001; STIGLITZ, 1990). Isso possibilita que pessoas com pouco ou nenhum patrimônio possam acessar o crédito. Outro aspecto são os pagamentos periódicos (JAIN e MANSURI, 2001), com início do pagamento quase logo após a concessão do crédito, diferentemente dos contratos nos quais a devolução do capital é feita de uma vez, ao final. Essa inovação facilita o monitoramento pelo próprio grupo solidário e o controle do grupo e dos indivíduos pela instituição, o que resulta em altas taxas de devolução dos créditos. Outro aspecto comum dessas experiências é a realização de empréstimos consecutivos em valores cada vez maiores, de acordo com a pontualidade do pagamento. Isso estimula os tomadores à pontualidade, permite que aprendam a lidar com valores crescentes e ampliem seus empreendimentos. Os valores são estabelecidos de acordo com as necessidades e capacidade de pagamento dos clientes, evitando-se dificuldades para a devolução do empréstimo (DANTAS, 2005, p. 6). Outro aspecto importante é a personalização dos serviços por meio da atuação de agentes de crédito<sup>7</sup> (IBAM, 2001. p. 119; DANTAS, p. 5-7), o que inclui visitas aos empreendimentos, levantamento de informações econômicas familiares e do empreendimento e análise do crédito. Por meio de entrevistas com os clientes e visitas técnicas aos seus locais de trabalho, o agente de crédito consegue reduzir a assimetria de informação<sup>8</sup> que distancia os bancos tradicionais desse conjunto de pessoas (IBAM, 2001; ROBINSON, 2001). A proximidade com os membros da comunidade em que estão inseridas também é aspecto típico do funcionamento dessas instituições. Embora alguns desses aspectos possam ser encontrados em instituições que precederam as chamadas instituições de microcrédito tais como os créditos sem garantias reais das cooperativas e dos fundos rotativos e a cooperação financeira presente nos clubes de poupança e crédito, a combinação dos diversos fatores citados caracteriza a sua inovação (HELMS, 2006. p. 3; MORDUCH, 1999, p. 1570; ROBINSON, 2001, p. 98; DANTAS, 2005, p. 5-7). Esse conjunto de aspectos metodológicos (utilização de agentes de crédito, empréstimos em valores progressivos, pagamentos periódicos e utilização de garantias alternativas) foi adotado em processos de tentativa e erro. Como muitas experiências tiveram êxito em realizar créditos com altas taxas de retorno dos recursos emprestados, o conjunto mereceu ampla divulgação (MORDUCH, 1999, p. 1572). Esses aspectos distinguem o microcrédito produtivo orientado de outras

---

<sup>7</sup> Também chamados de oficiais, assessores ou técnicos de crédito, etc.

<sup>8</sup> “Na origem de qualquer atividade de empréstimo existe potencialmente uma assimetria de informação entre devedor e credor que leva necessariamente a instituição financeira a avaliar o risco de cada operação. O caráter assimétrico e a conseqüente imperfeição da informação obtida traduzem-se no custo do próprio empréstimo” (BITTENCOURT e ABRAMOVAY, 2003. p. 185).

estratégias de concessão de crédito. Entretanto, há algumas metodologias de microcrédito produtivo orientado que guardam significativas diferenças entre si.

#### **1.4 Metodologias de Microcrédito Produtivo Orientado**

Serão abordadas neste estudo as metodologias que se destacam na literatura, dentre muitas outras: (a) contratos individuais; (b) grupos solidários; e (c) bancos comunitários. A metodologia de grupos solidários permite o acesso ao crédito a um conjunto de empreendedores de baixa renda que não o teriam pela metodologia de contratos individuais. De modo análogo, a metodologia de bancos comunitários é mais inclusiva que a de grupos solidários. Numa visão genérica, as diferentes metodologias promovem alcances diferenciados no que se refere ao público atendido.

##### **1.4.1 Créditos ou Contratos Individuais:**

Trata-se de uma adaptação das metodologias tradicionais de concessão de crédito para pequenas empresas. São realizados contratos individuais com base em análise aprofundada do empreendimento, com foco em desempenho passado, histórico de crédito do cliente, viabilidade dos planos de negócios, e referências de mercado. Exige-se que o empreendimento esteja funcionando há pelo menos seis meses ou um ano. Exige-se também avalista ou a alienação de bens do tomador (BRANDL et al, 1999; ZELLER, 2001; BRUETT, 2002). O agente de crédito apresenta o caso de cada cliente para um comitê de crédito, para decisão. Difere das metodologias tradicionais de crédito para pequenas empresas por não exigir documentação de formalização do empreendimento, atendendo, assim, a empreendimentos informais. Para reduzir a assimetria de informação oriunda da falta de documentos contábeis (como fluxo de caixa e balanço), são realizados levantamentos socioeconômicos pelos agentes de crédito, que avaliam a capacidade de pagamento. Já as garantias exigidas são semelhantes às do crédito tradicional: avalista ou alienação de bens.

Essas exigências dificultam o acesso aos empreendedores que não contam com avalistas em seu círculo de relações pessoais ou com bens para oferecer em garantia. Outro pré-requisito da metodologia de créditos individuais é a exigência de que o empreendedor e seu avalista não constem dos serviços de proteção ao crédito. Essa exigência costuma excluir parte

significativa dos empreendedores de baixa renda com dívidas em serviços financeiros de alto custo e enredados em estratégias agressivas de venda como cartões de crédito, financeiras e crédito direto ao consumidor (CDC). Essa metodologia, amplamente utilizada no Brasil por instituições de microcrédito, foi sistematizada em manuais pelo BNDES em 2000.

#### **1.4.2 Grupos Solidários:**

A metodologia de grupos solidários se baseia na realização de operações para grupos de empreendedores de três a sete pessoas, com pequenos negócios, os quais se co-responsabilizam pelo valor total do crédito. A formação desses grupos é um processo autônomo: tomadores de crédito associam-se com pessoas de sua confiança. A auto-seleção e a pressão interna no grupo solidário pela pontualidade dos pagamentos funcionam como eficiente mecanismo de garantia do crédito.

Dessa forma, as instituições não exigem outras garantias, como avalistas ou alienação de bens, ampliando seu alcance a mais empreendedores de baixa renda. Assim como na metodologia de créditos individuais, o agente de crédito visita os empreendimentos de cada tomador de um grupo e apresenta a proposta de crédito para um comitê da instituição.

A Acción Internacional<sup>9</sup>, ONG sediada em Boston, EUA, desempenhou papel significativo na disseminação dessa metodologia na América Latina, ao apoiar instituições de microcrédito por meio de assessoria técnica (DANTAS, 2005) em países como República Dominicana, Colômbia e Bolívia. No Brasil, a São Paulo Confia, que atua no município de São Paulo<sup>10</sup> e o Banco do Povo – Crédito Solidário, que atua na região do ABC, aceitam que até metade dos empreendedores de um grupo solidário estejam com nome apontado nos serviços de proteção ao crédito. Essa inovação lhes permitiu ampliação do atendimento a um enorme mercado. Cabe a pergunta: vale a pena atender a esse mercado supostamente muito arriscado? Cerca de 30% dos clientes dessa carteira de crédito apresentam restrição cadastral. Mas a reduzida inadimplência, em torno de 1% conforme registrada pela São Paulo Confia, demonstra a fortaleza da metodologia de concessão de crédito por meio de agente de crédito e garantia de grupo. Quais motivos tornam os grupos solidários em garantia tão eficiente? Em primeiro lugar, cada membro do grupo é co-responsável pelo valor total do crédito. Diferentemente de

---

<sup>9</sup> Site corporativo. Disponível em [www.accion.org](http://www.accion.org). Acesso em 1º de agosto de 2009.

<sup>10</sup> Disponível em [www.saopauloconfia.org.br](http://www.saopauloconfia.org.br).

um avalista, todos tiveram acesso ao crédito. Assim, se um membro do grupo não pode pagar seu crédito, esse valor deve ser pago pelos outros membros. É essencial, portanto, que o grupo seja formado pelos próprios tomadores de crédito, sem nenhuma interferência da instituição, pois juntam-se pessoas de mútua confiança para assumir o compromisso. Um segundo motivo é que um empreendedor que esteja com restrição cadastral não se interessa em ‘fechar a porta’ da única alternativa de acesso ao crédito de que dispõe. A metodologia de grupos solidários apresenta alguns limites: exige-se, por exemplo, que os empreendedores tenham, no mínimo, de seis a doze meses de experiência no negócio. Dessa forma, não são atendidas pessoas que pretendam iniciar novo empreendimento. Dentre as instituições que se destacam na utilização dessa metodologia no país estão também o Programa Crediamigo, do Banco do Nordeste, e a ONG Ceape – Maranhão, entre outras.

#### **1.4.3 Bancos comunitários:**

Na metodologia de bancos comunitários também se realizam empréstimos a grupos, mas maiores que os solidários, entre 10 e 50 pessoas, dependendo da instituição. O papel dos agentes de crédito é capacitar os tomadores a administrar o empréstimo. O agente de crédito não faz visitas aos empreendimentos, e a decisão sobre o valor da parcela de cada membro é tarefa do próprio grupo. Antes ou depois de receberem o crédito, os membros dos grupos poupam uma parte do recurso numa conta, chamada conta interna, que passa a ser auto-administrada. Entre as instituições que utilizam essa metodologia citam-se Compartamos<sup>11</sup> e Finsol, no México; Crediamigo<sup>12</sup>, Ande (Agência Nacional de Desenvolvimento Microempresarial) e Finsol, no Brasil; Pro-Mujer e Crecer, na Bolívia, e Grameen Bank, em Bangladesh.

Uma variação dessa metodologia foi desenvolvida pela *Foundation for International Community Assistance* (Finca), instituição com sede nos Estados Unidos e filiais na América Latina, África, Leste europeu e Oriente Médio<sup>13</sup>. A metodologia criada pela Finca visa tornar os grupos independentes financeiramente após um período de até três anos (BRANDL et alii, 1999; BRUETT, 2002, p. 76; YUNUS, 2003). A Ande trabalha com essa orientação no Brasil, mas optou por manter a visita dos agentes de crédito a todos os membros dos grupos. O programa do Grameen Bank também pode ser visto como variação dessa metodologia. Antes

---

<sup>11</sup> Disponível em <http://www.compartamos.com/>. Acesso em 1º ago 2009.

<sup>12</sup> Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil. Disponível em [www.bnb.gov.br](http://www.bnb.gov.br).

<sup>13</sup> Disponível em <http://www.villagebanking.org>.

da concessão do crédito, o agente oferece treinamento de cerca de duas semanas em um grupo potencial, para orientar futuros clientes com relação à filosofia, às regras e aos procedimentos. A partir de então formam-se de seis a oito grupos de cinco membros cada que, juntos, compõem um banco comunitário. Dois membros de cada pequeno grupo recebem em primeiro lugar o empréstimo. Os pagamentos são semanais. Apenas após o pagamento em dia, com prazo entre quatro a seis semanas, dois outros membros recebem seu empréstimo, e passam também a pagar parcelas semanais. Após mais quatro semanas de pagamentos em dia, o último membro recebe seu empréstimo. O pagamento em dia é obrigação legal dos cinco membros, independentemente de quem no grupo já tenha recebido seu empréstimo. Se um deles não paga, os outros devem cobrir sua parte. Esse senso de responsabilidade coletiva é a garantia de pagamento. Além das obrigações financeiras, os clientes do Grameen Bank se comprometem a agir de acordo com o regimento conhecido como “16 decisões” que incluem temas desde saúde da família, como ferver água antes de beber, até questões sociais e culturais, como educar as crianças e não pagar dote para casamentos de mulheres (BRANDL *et alii*, 1999; BRUETT, 2002; YUNUS, 2003). Em 2007, o Grameen Bank contava com uma carteira de 7,2 milhões de clientes, uma carteira ativa de 498 milhões de dólares<sup>14</sup>, e estava presente em 58 países. Seu fundador, Muhammed Yunus, recebeu o Prêmio Nobel da Paz em 2006 pelo impacto social gerado.

Essa metodologia possibilita que pessoas que queiram iniciar um negócio possam obter crédito, desde que o banco comunitário aprove. Algumas instituições exigem que os tomadores para novos negócios de um banco comunitário não ultrapassem a marca de 10% a 20% dos membros, dependendo instituição. Outro aspecto bastante inclusivo da metodologia é o acesso de pessoas com restrições cadastrais. No caso da Ande, a consulta nem sequer é feita. Mesmo assim, após dois anos de utilização dessa metodologia, a instituição anotava índice zero de inadimplência em setembro de 2007.

Algumas instituições que adotam a metodologia de banco comunitário têm forte caráter desenvolvimentista e oferecem aos clientes, além do crédito, serviços não financeiros tais como cursos para desenvolvimento empresarial ou sobre outros assuntos relacionados às necessidades dos membros. No caso do Pro-Mujer da Bolívia, antes de cada reunião do grupo há uma palestra de 30 minutos sobre temas como saúde da família e finanças, entre outros.

---

<sup>14</sup> Disponível em <http://www.grameen-info.org/bank/performanceindicators.html>.



## 1.5 Comercialização das microfinanças

Recentemente uma série de matérias<sup>15</sup> circulou nos principais meios de comunicação impressa internacionais tratando de um assunto reconhecidamente controverso: a chamada comercialização das microfinanças. Tais matérias tratavam da discussão travada entre dois importantes atores do segmento microfinanceiro mundial: o Grameen Bank de Bangladesh e o Compartamos, que opera no México. Compartamos é uma instituição financeira privada que atua no setor microfinanceiro e que apresentou níveis de crescimento significativos em sua carteira de microfinanças nos últimos anos, tendo se tornado uma das instituições financeiras mais rentáveis do mercado mexicano. Recentemente, a Compartamos recebeu autorização do governo mexicano para se tornar um banco e promover emissão de ações no mercado. O sucesso de Compartamos (dado o crescimento de sua carteira e sua rentabilidade) tem sido objeto de fortes críticas por parte da comunidade mais tradicional das microfinanças, a exemplo das críticas feitas por Muhammad Yunus. Para YUNUS (2008), microcrédito significa ajudar as pessoas a superar a pobreza e não pode ser entendido como uma oportunidade para fazer dinheiro tirando vantagem dos pobres. O comportamento da Compartamos se assemelharia, dessa maneira, ao dos agiotas, no sentido de que, ao cobrar juros extremamente altos, se distanciaria de sua missão original de combate à pobreza e teria passado ela própria a explorar os pobres. Devido à tendência de comercialização das microfinanças, Yunus patrocinou recentemente a criação de uma ONG que tem o objetivo de monitorar o comportamento das instituições de microcrédito no mundo todo, a *MicroFinance Transparency*.

As críticas feitas a Compartamos foram formalmente respondidas por seus principais executivos em carta publicada na revista *The Economist*. O mais importante, no entanto, é entender o que está de fato está por trás dessas críticas e o que significa exatamente a expressão “comercialização das microfinanças”.

A expressão não é nova. Ela surge, na verdade, em meados da década de 1990 e se refere essencialmente a um movimento que, naquele momento, começava a se manifestar: as microfinanças estavam se tornando mais comerciais. Em outras palavras, as instituições financeiras com fins lucrativos passaram a se interessar por esse segmento de mercado;

---

<sup>15</sup> Alguns títulos de matérias publicadas na revista *The Economist* a respeito desse debate: *Small loans and big ambitions* e *Poor people, rich returns: is it acceptable to profit from the poor?* publicadas na edição impressa de 15 de maio de 2008.

organizações não governamentais se transformaram em instituições reguladas com o objetivo de viabilizar o crescimento de suas carteiras de crédito e de ampliar o seu portfólio de produtos. Enfim, um conjunto de acontecimentos que, somados, resultavam num novo segmento microfinanceiro, orientado não mais apenas por uma questão de missão, mas também – e em alguns casos, principalmente – por uma questão comercial, de obtenção de lucro. Esse movimento permitiu um significativo crescimento da oferta de serviços microfinanceiros às populações de baixa renda, mas, ao mesmo tempo, fez com que muitas instituições perdessem parte do seu caráter desenvolvimentista de sua missão original. Nos primórdios desse debate, em fins da década de 1990, a presidente executiva da Acción Internacional, OTERO (1999) escreveu um artigo<sup>16</sup> em que abordou essa complexa questão. A autora defende a importância de se encontrar o equilíbrio entre os objetivos essenciais de desenvolvimento e combate à pobreza (missão) como os objetivos de sustentabilidade das operações (comercialização). Segundo Otero, esse equilíbrio se estabelece mais facilmente na medida em que três elementos fundamentais se fazem presentes: (1) compromisso em servir os pobres; (2) compromisso em estruturar operações e instituições permanentes; (3) compromisso em buscar maior integração como o sistema financeiro tradicional, como forma de permitir ampliar o nível de serviço aos pobres. O que se verifica, na prática, é que esse equilíbrio é de difícil manutenção e a questão do *trade off* entre missão e comercialização continuará fazendo parte dos debates sobre o futuro das microfinanças.

---

<sup>16</sup> OTERO, Maria. *Bringing development back into microfinance*. Journal of Microfinance, N. 1 vol. 1. Marriott School at Brigham Young University. Provo, Utah, USA, 1999.

## **2 ANÁLISE DA DEMANDA E OFERTA DE MICROCRÉDITO EM MINAS GERAIS**

Com a recente divulgação dos relatórios do Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária – SIES – foi possível fazer um mapeamento completo e abrangente da economia solidária no Brasil. O SIES é o primeiro banco de dados completo, composto por informações econômicas e sociais, de Empreendimentos Econômicos Solidários (EES) e de Entidades de Apoio, Assessoria e Fomento (EAF). Ele é fruto de uma iniciativa pioneira da Secretaria Nacional de Economia Solidária do Ministério do Trabalho e Emprego. É importante destacar, no entanto, pontos referentes à sua metodologia, alguns dos quais representam limitações à análise. Primeiramente, integram o SIES apenas os EES que atenderam ao chamamento do MTE e responderam à pesquisa, com conseqüente perda de observações. Não há informações a respeito do percentual de adesão dos EES ao sistema.

O SIES considera economia solidária o conjunto de atividades econômicas – produção, distribuição, consumo, finanças e crédito – organizadas e realizadas solidariamente por trabalhadores e trabalhadoras de forma coletiva e autogestionária. Os empreendimentos de economia solidária são caracterizados por basear-se nos valores e princípios fundamentais da economia solidária: cooperação, autogestão, solidariedade e ação econômica. Com base nesses princípios, o SIES analisa os EES sob três óticas distintas: o empreendimento em si (cooperativa, associação, grupo informal, fundo rotativo, banco comunitário, clube de trocas, redes de cooperação central, etc), a finalidade econômica (produção, prestação de serviços, comercialização, crédito e finanças solidárias, consumo, trocas, etc) e finalmente o aspecto solidário (autogestão, cooperação, solidariedade, justiça, sustentabilidade, comunitário, etc).

Foram identificados 21.859 empreendimentos de economia solidária em todo o país (TAB. 2), com forte concentração na região Nordeste. Tal fato pode ser explicado pela forte atuação do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste e do Ceape Maranhão na difusão do

microcrédito. Em 2007, os EES estão presentes em 2.934 municípios, pouco mais da metade (52%) de todos os municípios brasileiros.

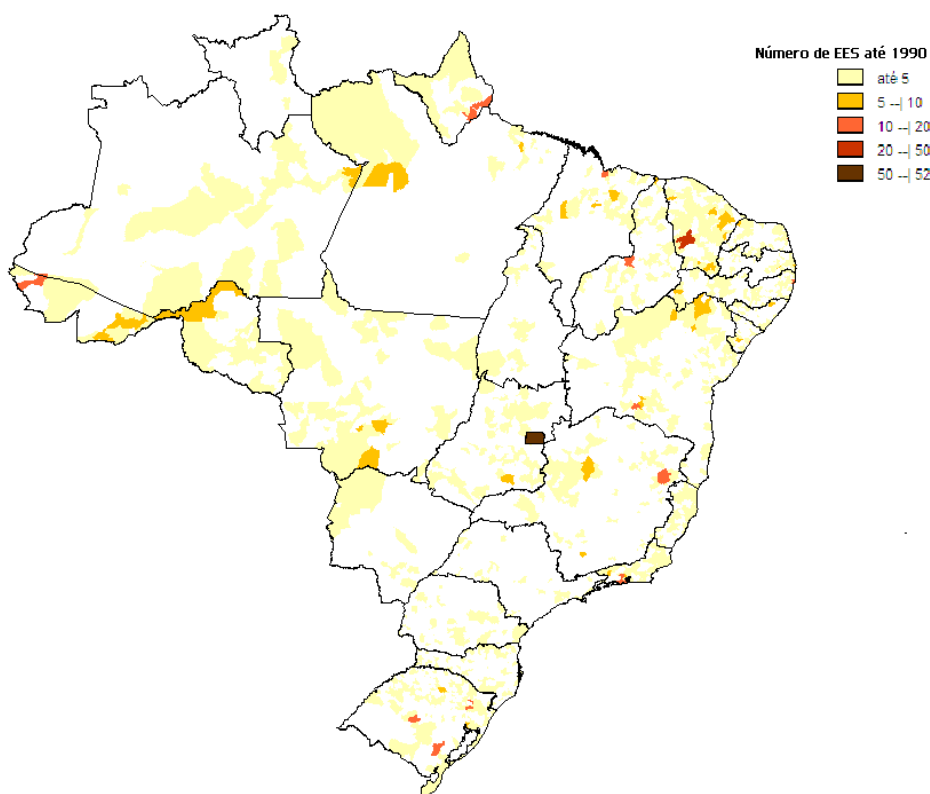
A partir da variável ano de fundação, foi possível mensurar a evolução do número de EES no Brasil. Entre 1990 (GRAF.1) e 2007 (GRAF.2) houve aumento significativo do número de EES em todo o Brasil, culminando nos atuais 21.859 identificados no SIES 2005-2007.

**Tabela 2**  
**Distribuição dos Empreendimentos Econômico Solidários**  
**por região geográfica - Brasil**

<b>Região</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Percentual</b>
Nordeste	9.498	43,5%
Sudeste	3.912	18%
Sul	3.583	16,5%
Norte	2.656	12%
Centro-Oeste	2.210	10%
<b>Total</b>	<b>21.859</b>	<b>100</b>

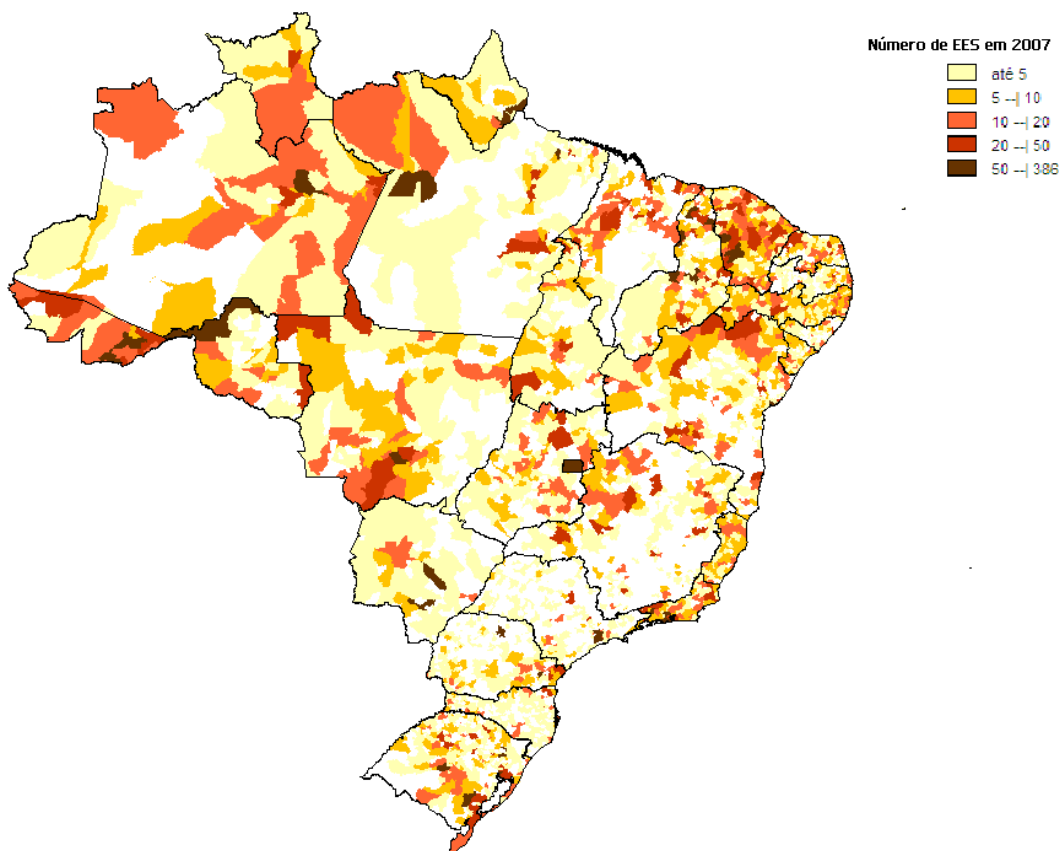
FONTE: Elaboração própria, a partir dos dados do SIES.

**Figura 2 – Distribuição das EES até 1990 no território brasileiro**  
**(em número de instituições)**



Fonte: Secretaria Nacional de Economia Solidária. Ministério do Trabalho e Emprego

**Figura 3 – Distribuição das EES em 2007 no território brasileiro  
(em número de instituições)**



Fonte: Secretaria Nacional de Economia Solidária. Ministério do Trabalho e Emprego

Como medida do grau de formalidade dos EES, foram tomados os dados de registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) (TAB.3), independentemente da forma de organização (se associação, cooperativa ou sociedade mercantil). Os empreendimentos com maior índice de formalidade encontram-se nas Regiões Norte e Nordeste. Tal fato pode ser explicado pela necessidade de acesso ao crédito, que em alguns casos exige a formalização do empreendimento, difundidos pelos programas de microcrédito, sobretudo do Banco do Nordeste (Crediamigo) e do Ceape Maranhão. No âmbito nacional, o grau de formalidade é de 49,9%, o que significa que apenas metade dos empreendimentos são formalizados. Esse dado, conforme se verificará na análise de *clusters*, representa um menor grau de competitividade dos empreendimentos solidários no mercado em geral.

**Tabela 3**  
**EES com CNPJ por região geográfica - Brasil**

<b>Região</b>	<b>Quantidade De EES</b>	<b>Número de EES com CNPJ</b>	<b>Percentual dos EES com CNPJ</b>
Nordeste	9.498	5.467	57,6%
Sudeste	3.912	1.424	36,4%
Sul	3.583	1.466	40,9%
Norte	2.656	1.420	53,5%
Centro-Oeste	2.210	1.125	50,9%
<b>Total</b>	<b>21.859</b>	<b>10.902</b>	<b>49,9%</b>

FONTE: Elaboração própria, a partir dos dados do SIES.

O SIES identificou a participação de 1.687.035 trabalhadores diretos nos empreendimentos de economia solidária em todo o Brasil, sendo que o envolvimento dos homens (63%) é superior ao das mulheres (37%), em média, em todas as funções, sejam elas operacionais administrativas ou comerciais. No que diz respeito à área de atuação, 48% dos EES brasileiros são rurais, 35% são urbanos e 17% são rurais/urbanos. Quanto aos principais motivos de criação dos EES (TAB.4), a alternativa ao desemprego foi apontada como a mais importante razão, o que demonstra o potencial da economia solidária na mitigação da pobreza.

**Tabela 4**  
**Principais motivos de criação dos EES**

<b>Percentual</b>	<b>Motivo de criação dos EES</b>
46%	Alternativa ao desemprego
44%	Complemento de renda
36%	Melhores ganhos com ação associativa
27%	Possibilidade de gestão coletiva
25%	Condição para acesso ao crédito

FONTE: Elaboração própria, a partir dos dados do SIES.

Com relação aos produtos comercializados, a maioria dos EES se dedica à produção e comercialização de produtos relacionados à agropecuária, ao extrativismo e à pesca (41%), o que é de se esperar, dado que a maioria dos EES encontram-se na zona rural.

**Tabela 5**  
**Distribuição dos EES por tipo de produto comercializado**

<b>Produtos agrupados por tipo de atividade</b>	<b>Percentual dos EES</b>
Agropecuária, extrativismo e pesca	41%
Alimentos e bebidas	17%
Artefatos artesanais	17%
Têxtil e confecções	10%

Serviços (diversos)	7%
Atividades industriais (diversas)	2%
Coleta e reciclagem de materiais	2%
Fitoterápicos, limpeza e higiene	2%
Crédito e finanças solidárias	1%
Outros (produção e serviços)	1%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

FONTE: Elaboração própria, a partir dos dados do SIES.

## 2.1. Demanda de microcrédito em Minas Gerais

Dos 21.859 empreendimentos de economia solidária em todo o território brasileiro, Minas Gerais responde por cerca de 5,7% desse total, contando com 1.236 empreendimentos.

**Tabela 6**  
**Número de EES por mesorregião – Minas Gerais**

<b>Região</b>	<b>Número de ESS</b>	<b>Percentual por mesorregião</b>
Noroeste	89	7,2%
Norte	214	17,3%
Jequitinhonha	157	10,3%
Mucuri	82	6,6%
Triângulo/Alto Paranaíba	113	9,1%
Central Mineira	2	0,16%
Metropolitana de Belo Horizonte	281	22,7%
Vale do Rio Doce	80	6,5%
Oeste	34	2,8%
Sul/Sudoeste de Minas	105	8,5%
Campo das Vertentes	0	-
Zona da Mata	79	6,4%
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>100%</b>

FONTE: Elaboração própria, a partir dos dados do SIES.

A distribuição dos EES entre as mesorregiões (TAB.6) mostra que a região metropolitana de Belo Horizonte concentra a maior parte dos EES, provavelmente pelo fato de ser muito mais populosa em relação às demais. O maior destaque é o grande número de EES nas mesorregiões Norte e Jequitinhonha, acima da média das demais regiões, excluída a Metropolitana. Esse resultado deve-se sobretudo à atuação de programas do Banco do Nordeste, como o Crediamigo, muito presentes nessas mesorregiões. É importante ressaltar

que a mesorregião Central Mineira apresentou apenas 2 empreendimentos de economia solidária e a mesorregião Campo das Vertentes não apresentou nenhum EES. Esse resultado deve ser analisado com ressalvas, pois pode ter havido um problema metodológico ou falha na pesquisa, posto que o resultado não parece condizer com a realidade. A mesorregião Central Mineira é composta por 30 municípios, dentre os quais o município de Três Marias, onde existe, pelo menos, uma instituição de microfinanças, o Bancrep. Essa é uma restrição considerável à análise, ainda assim esse é o banco de dados mais completo disponível.

A análise da demanda de microcrédito em Minas Gerais no presente estudo é feita com base nos dados do SIES e assume a hipótese de que todos os EES são possíveis demandantes de microcrédito.

O tratamento dos dados foi estabelecido a partir do método de análise da estatística multivariada, através do qual é possível agrupar observações ou variáveis similares, considerando a estrutura multivariada de dados. Esse método é muito utilizado na fase inicial de um estudo multivariado como técnica exploratória, que auxilia a estabelecer hipóteses e permite identificar agrupamentos naturais na estrutura de covariância, uma vez que os grupos são estabelecidos com base em distância entre as observações. Dentre os diversos métodos de agrupamento como *clusters* hierárquicos (*single linkage*, *average linkage*, etc) e *clustesrs* não-hierárquicos (*k-means*) o método utilizado é o do *cluster* não-hierárquico<sup>17</sup>.

A construção dos *clusters* de Acesso ao crédito em Minas Gerais utilizou 5 variáveis originadas de perguntas da pesquisa do SIES (TAB.7).

**Tabela 7**  
**Variáveis da análise de *cluster* de Acesso ao Crédito**

Variável na análise de <i>cluster</i>	Número da pergunta no questionário	Pergunta	Resposta		Alterações metodológicas
<i>ruralurbano</i>	12	Área de atuação do empreendimento	1	Rural	Empreendimentos rurais tomaram valor 0 e empreendimentos urbanos tomaram valor 1. Empreendimentos classificados como rurais/urbanos foram agrupados em urbanos (valor 1).
			2	Urbana	
			3	Rural/Urbana	
<i>recursoinicial</i>	31.1	Qual a origem dos recursos para iniciar as atividades do empreendimento?	1	Dos próprios sócios (capitalização ou quotas)	A obtenção de empréstimos e financiamentos foi considerada valor 1. As demais respostas foram agrupadas no valor 0 (não obteve financiamento inicial).
			2	Empréstimo(s) e/ou financiamento(s)	
			3	Doação(ões)	

<sup>17</sup> Para detalhes da metodologia da construção de *clusters*, ver Mingoti (2005).



			4	A atividade não exigiu aplicação inicial de recursos	
			99	Outra. Qual?	
<i>acesso credito</i>	35	O empreendimento teve acesso a crédito ou financiamento nos últimos 12 meses?	1	Sim	Valor 1 se obteve crédito e valor 0 se não obteve crédito. Empreendimentos que não buscaram crédito foram agrupados com aqueles que não obtiveram (valor 0).
			2	Não	
			3	Não buscou crédito	
<i>necessidade fin</i>	40	No momento existe necessidade de financiamento?	1	Sim	Valor 1 se não existe necessidade e valor 0 se existe necessidade
			2	Não	
<i>dif credito</i>	42	O empreendimento enfrenta ou enfrentou dificuldade para obtenção de financiamento/crédito?	1	Sim	Valor 1 se não teve dificuldade e valor 0 se teve dificuldade.
			2	Não	

FONTE: Elaboração do autor, com base no questionário do SIES.

As variáveis, todas elas categóricas, foram transformadas em *dummies* para a análise. O valor mais positivo da análise é o valor 1 e o valor menos positivo é o valor 0. A introdução da variável Área de atuação do empreendimento pressupõe que empreendimentos rurais têm acesso dificultado ao crédito por razões de distanciamento geográfico das instituições financeiras. A variável referente à obtenção de recursos oriundos de instituições financeiras para inicialização da atividade foi incluída devido à hipótese de que a facilidade de obtenção de recursos iniciais aumenta a chance de obter financiamentos futuros. A inclusão da variável de acesso ao crédito nos últimos 12 meses baseia-se em razões óbvias, pois o fato de ter obtido financiamento recente demonstra facilidade de acesso ao crédito. A variável necessidade de financiamento foi incluída para identificar aqueles empreendimentos que não necessitam de financiar suas atividades pois pode haver empreendimentos que não obtiveram financiamento pelo fato de não terem necessidade de crédito. A variável de dificuldade na obtenção de financiamento foi incluída pois representa aqueles empreendimentos que apresentam necessidade de crédito mas que, por alguma razão, não obtiveram financiamento. Foram realizadas algumas modificações metodológicas para a análise: (1) empreendimentos classificados como rurais/urbanos foram agrupados em urbanos pois presume-se que a presença em centros urbanos é um fator de facilitação ao crédito; (2) na variável *recurso inicial* todos os empreendimentos que não obtiveram financiamento foram agrupados para se diferenciarem daqueles que iniciaram as atividades com recursos de financiamento; (3) empreendimentos que não buscaram crédito foram agrupados com os empreendimentos que não obtiveram crédito, assumindo a hipótese de que muitos empreendimentos

reconhecem o mercado de crédito como hostil e conseqüentemente não se empenham em buscar crédito.

Com o uso do ferramental da estatística multivariada, os empreendimentos econômicos solidários foram agrupados em 4 *clusters*, de acordo com suas características de Acesso ao crédito. A TAB.8 apresenta as médias das variáveis para cada um dos *clusters*. Por se tratarem de variáveis binárias, essas médias podem ser compreendidas como o percentual de empreendimentos econômicos solidários que apresentam a característica considerada positiva. A TAB.9 apresenta o número de EES por *cluster* e o percentual em relação ao total.

**Tabela 8**  
**Clusters de Acesso ao crédito (valores médios)**

<i>Cluster_credito</i>	<i>ruralurbano</i>	<i>acesso credito</i>	<i>recurso inicial</i>	<i>necessidade fin</i>	<i>diff credito</i>
1	0,74	0,54	0,46	1	1
2	0,71	0,12	0,14	0	1
3	0,55	0,16	0,02	1	0
4	0,61	0,21	0,18	0	0
Total	0,68	0,12	0,11	0,41	0,65

FONTE: Elaboração do autor.

**Tabela 9**  
**Número de EES por cluster de Acesso a crédito**

<i>Cluster</i>	Frequência	Percentual
1	410	33,33
2	388	31,54
3	93	7,56
4	339	27,56
<b>Total</b>	<b>1.230</b>	<b>100</b>

FONTE: Elaboração do autor.

Dentre os 410 empreendimentos classificados no *cluster* 1 (TAB.9), cerca de 74% são urbanos, 54% tiveram acesso ao crédito nos últimos 12 meses, cerca de 46% recorreram ao crédito para iniciar as atividades, 100% não apresentam necessidade de financiamento e 100% não apresentam dificuldade de obter crédito. Já entre os 388 empreendimentos classificados no *cluster* 2, 71,4% são urbanos, cerca de 12% não tiveram acesso ao crédito nos últimos 12 meses, 14% recorreram ao crédito para financiar sua implantação, todos apresentam necessidade de financiamento e nenhum apresentou dificuldade em acessar o mercado de crédito. Esse resultado, embora contraditório, pode ser explicado pelo fato do gestor, mesmo tendo identificado a necessidade de financiamento, não ter buscado o mercado de crédito pelo

fato de este ser reconhecidamente um mercado de difícil acesso. O *cluster* com menor incidência foi o *cluster* 3, com 93 empreendimentos, e se caracteriza por concentrar empreendimentos distribuídos em equilíbrio entre urbanos (55%) e rurais (45%), sendo que apenas 16% tiveram acesso ao crédito, 2% deles financiaram o início das suas atividades, todos declararam não ter necessidade de financiamento e todos tiveram dificuldade em obter crédito. Esse resultado, ou seja, não ter necessidade de financiamento e ter dificuldade de crédito, embora possa parecer paradoxal, pode ser explicado por limitações de gestão muito comuns nos microempreendimentos de baixa renda, em que o conhecimento de técnicas gerenciais e a capacidade dos gestores são limitados. Nesse caso, ao contrário do *cluster* 3, o gestor teria identificado a não necessidade de financiamento devido às notórias dificuldades de acessar o mercado de crédito, descartando *a priori* o financiamento. O fato de o gestor considerar difícil o acesso ao crédito pressupõe que ele partiu ou de uma constatação já difundida de dificuldade de acesso ao crédito ou ele efetivamente tentou e não obteve. Finalmente, o *cluster* 4, com 339 empreendimentos, é caracterizado por se dividir equilibradamente entre rural (39%) e urbano (61%). 21% dos empreendimentos do *cluster* 4 tiveram acesso ao crédito, ao passo que 18% recorreram ao financiamento para sua implantação, todos os empreendimentos apresentaram necessidade de crédito e todos demonstraram ter dificuldade em obter financiamento.

A caracterização dos *clusters* obtidos na análise pode ser sintetizada conforme mostra a TAB.10.

**Tabela 10**  
**Caracterização dos *clusters* de acesso ao crédito**

<i>Cluster</i>	Comentários
1	Empreendimentos majoritariamente urbanos, com acesso a crédito mediano, com necessidade de crédito e grande dificuldade em obtê-lo.
2	Empreendimentos majoritariamente urbanos, com baixo acesso a crédito, sem necessidade de financiamento, mas que teriam grande dificuldade em obtê-lo.
3	Empreendimentos rurais e urbanos, com baixo acesso ao crédito, com necessidade de crédito mas que não teriam dificuldade em obtê-lo.
4	Empreendimentos rurais e urbanos, com baixo acesso ao crédito, com necessidade de crédito e com dificuldade de crédito.

FONTE: Elaboração do autor.

Da análise dos *clusters* apresentada, depreende-se, em linhas gerais, que a maioria dos empreendimentos de economia solidária teve baixo acesso ao crédito. De fato, dos 4 *clusters* estimados, apenas um deles, o de número 1, apresentou acesso ao crédito acima dos 50%. Os demais apresentaram acesso ao crédito limitado, abaixo dos 20%. Também demonstrou ser baixa a utilização de recursos financiados para a implantação do empreendimento, o que pode ser explicado pelas dificuldades ligadas à metodologia aplicada pelo financiador, já que as principais metodologias empregadas se mostram um tanto quanto refratárias a financiar empreendimentos em implantação. Quanto à necessidade de financiamento e dificuldade de crédito, ressalta-se que apenas o *cluster* 1 apresentou um resultado positivo, com 100% dos empreendimentos sem necessidade de financiamento e sem dificuldade na obtenção de crédito. Todos os demais *clusters* apresentaram ou necessidade de financiamento ou dificuldade de obter crédito. Os empreendimentos do *cluster* 2 apresentaram alta necessidade de financiamento e baixa dificuldade de obter crédito. Os empreendimentos do *cluster* 3 apresentaram baixa necessidade de financiamento e alta dificuldade de obter crédito. Já os empreendimentos do *cluster* 4 apresentaram alta necessidade de financiamento e alta dificuldade de obter crédito.

Com base na determinação dos *clusters*, foi possível estabelecer uma análise do ponto de vista regional para o Estado de Minas Gerais, a partir da subdivisão do estado em mesorregiões estabelecida pelo IBGE, que considera 12 mesorregiões (Noroeste, Norte, Jequitinhonha, Mucurí, Triângulo/Alto Paranaíba, Central Mineira, Metropolitana de Belo Horizonte, Vale do Rio Doce, Oeste, Sul/Sudoeste de Minas, Campo das Vertentes e Zona da Mata).

Os resultados obtidos (TAB.11) mostram que na região Noroeste há uma forte concentração de empreendimentos do *cluster* número 4, o que significa que a maioria dos EES daquela região tem baixo acesso ao crédito, apresentam necessidade de financiamento e teriam dificuldade em obtê-lo. Os empreendimentos da região Norte do estado foram classificados, em sua maioria, no *cluster* 2, caracterizado pelo baixo acesso ao crédito, cujos EES demandam crédito mas teriam grande dificuldade em obtê-lo. Tal resultado pode ser explicado pelo baixo nível de formalidade encontrado pelos EES na região (TAB.11): apenas 24,3 % dos EES possuem CNPJ, o que restringe a obtenção de alguns tipos de financiamento, muito embora existam linhas de financiamento que atendem a empreendimentos sem formalização. A região do Jequitinhonha apresentou, de forma surpreendente, uma maior concentração dos empreendimentos classificados no *cluster* 1, caracterizado pelo acesso

mediano ao crédito, em que todos os empreendimentos apresentam necessidade de financiamento mas não têm dificuldade na obtenção de crédito. Esse resultado contra-intuitivo pode ser explicado pela forte presença nessa região de oferta de microcrédito por parte do programa Crediamigo que, embora seja patrocinado pelo Banco do Nordeste, tem expandido sua atuação no Estado de Minas Gerais. No entanto, essa mesorregião apresenta também uma forte concentração de empreendimentos classificados nos *clusters* 2 e 4. A mesorregião Mucurí também maior concentração de empreendimentos do *cluster* 1, embora também seja alta a presença de empreendimentos do *cluster* 4. Já o Triângulo/Alto Paranaíba apresentou tem a maioria dos empreendimentos enquadrados no *cluster* 4, que apresenta grande necessidade de financiamento e alta dificuldade de crédito. A mesorregião Central Mineira teve a concentração dos seus EES divididas entre os *clusters* 2 e 4. No entanto, tal resultado não possui grande relevância, conforme já mencionado, devido ao reduzido número da amostra. A mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte apresentou forte concentração do *cluster* 1 entre os seus EES, o que denota níveis razoáveis de acesso ao crédito e menor dificuldade de sua obtenção. Tal resultado se deve à ampla oferta de microcrédito na região, que concentra cerca de 15% dos recursos liberados pelas IMF's, conforme se verá na seção dedicada à análise da oferta de microcrédito. Também a mesorregião Vale do Rio Doce apresenta maior concentração de empreendimentos classificados no *cluster* tipo 1, embora seja forte a concentração dos *clusters* 2 e 4. Já a mesorregião Oeste apresentou maior concentração de empreendimentos do *cluster* tipo 4, que apresentam alta necessidade de financiamento e grande dificuldade de obter crédito. Esse também é o caso da mesorregião Sul/Sudoeste de Minas. A mesorregião Campo das Vertentes não apresentou dados para a análise. Finalmente, a mesorregião da Zona da Mata tem a maior parte dos empreendimentos classificada no *cluster* 1, denotando maior disponibilidade de crédito e baixa necessidade de capitalização dos empreendimentos. Tal resultado pode ser explicado pela grande oferta de microcrédito na região (ver seção 2.2). De fato, a região concentra a maior parcela dos recursos destinados ao microcrédito em Minas Gerais.

**Tabela 11**  
**Distribuição dos EES nos clusters de Acesso a crédito por mesorregião de Minas Gerais**

Mesorregião	Cluster				Total
	1	2	3	4	
Noroeste	19 (20,65%)	21 (22,83%)	13 (14,13%)	39 (42,39%)	92 (100%)
Norte	52 (24,64%)	88 (41,71%)	16 (7,68%)	55 (26,07%)	211 (100%)
Jequitinhonha	58 (36,94)	46 (29,30)	13 (8,68%)	40 (25,48%)	157 (100%)
Mucuri	30 (37,04%)	11 (13,58%)	12 (14,81%)	28 (34,57%)	81 (100%)
Triângulo/Alto Paranaíba	28 (24,78%)	22 (19,47%)	6 (5,31%)	57 (50,44%)	113 (100%)
Central Mineira	0 (0,00%)	1 (50,00%)	0 (0,00%)	1 (50,00%)	2 (100%)
Metropolitana de Belo Horizonte	124 (44,60%)	104 (37,41%)	9 (3,24%)	41 (14,75%)	278 (100%)
Vale do Rio Doce	28 (35,00%)	23 (28,75%)	10 (12,50%)	19 (23,75%)	80 (100%)
Oeste	12 (35,29%)	8 (23,53%)	1 (2,94%)	13 (38,24%)	34 (100%)
Sul/Sudoeste de Minas	27 (25,96%)	34 (32,69%)	5 (4,81%)	38 (36,54%)	104 (100%)
Campo das Vertentes	0 -	0 -	0 -	0 -	0 -
Zona da Mata	32 (41,03%)	30 (38,46%)	8 (10,26%)	8 (10,26%)	78 (100%)
<b>TOTAL</b>	<b>410</b> (33,33%)	<b>388</b> (31,54%)	<b>93</b> (7,56%)	<b>339</b> (27,56%)	<b>1.230</b> (100%)

FONTE: Elaboração própria, a partir dos dados do SIES.

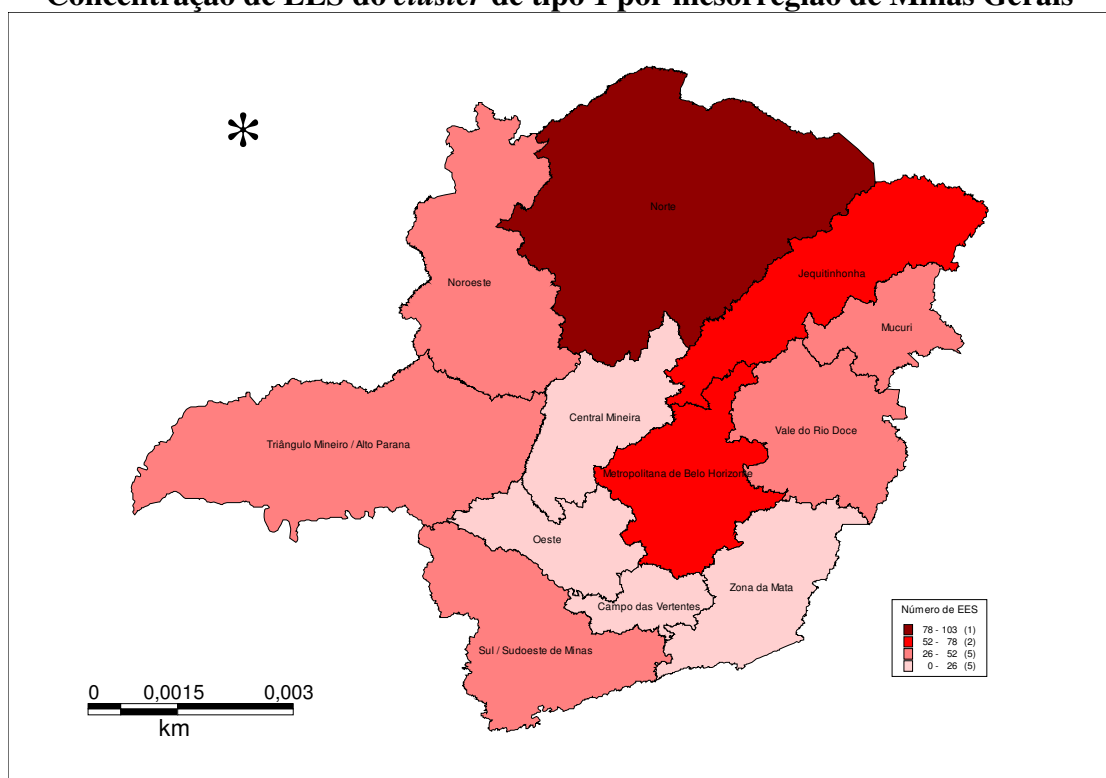
**Tabela 12**  
**EES com CNPJ por mesorregião – Minas Gerais**

Mesorregião	Quantidade de ESS	Número de EES com CNPJ	Percentual dos EES com CNPJ
Noroeste	89	54	60,7%
Norte	214	52	24,3%
Jequitinhonha	157	47	29,9%
Mucuri	82	49	59,8%
Triângulo/Alto Paranaíba	113	64	56,6%
Central Mineira	-	-	-
Metropolitana de Belo Horizonte	281	46	16,4%
Vale do Rio Doce	80	30	37,5%
Oeste	34	25	73,5%
Sul/Sudoeste de Minas	105	50	47,6%
Campo das Vertentes	0	0	-
Zona da Mata	79	34	43%
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>453</b>	<b>36,7%</b>

FONTE: Elaboração própria, a partir dos dados do SIES.

Com base na determinação dos *clusters* foram construídos mapas que apresentam o número de EES de cada *cluster* nas mesorregiões mineiras. Quanto mais escuro, maior o número de EES daquele *cluster* na mesorregião. O mapa do *cluster* 1 (FIG. 4) mostra que há uma maior concentração de EES desse *cluster* na mesorregião Norte, seguidas pelas mesorregiões Jequitinhonha e Metropolitana de Belo Horizonte. Tal concentração deve-se possivelmente à mencionada atuação do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste nas regiões mais setentrionais do estado. Já a incidência na mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte desse *cluster*, que pode ser considerado, devido às suas características, como o mais positivo em termos da baixa necessidade de financiamento e da não dificuldade de obtenção de crédito, pode ser explicada pelo dinamismo da região, que oferece outras alternativas de financiamento além daquelas oferecidas pelos programas de microcrédito.

**Figura 4**  
**Concentração de EES do *cluster* de tipo 1 por mesorregião de Minas Gerais**

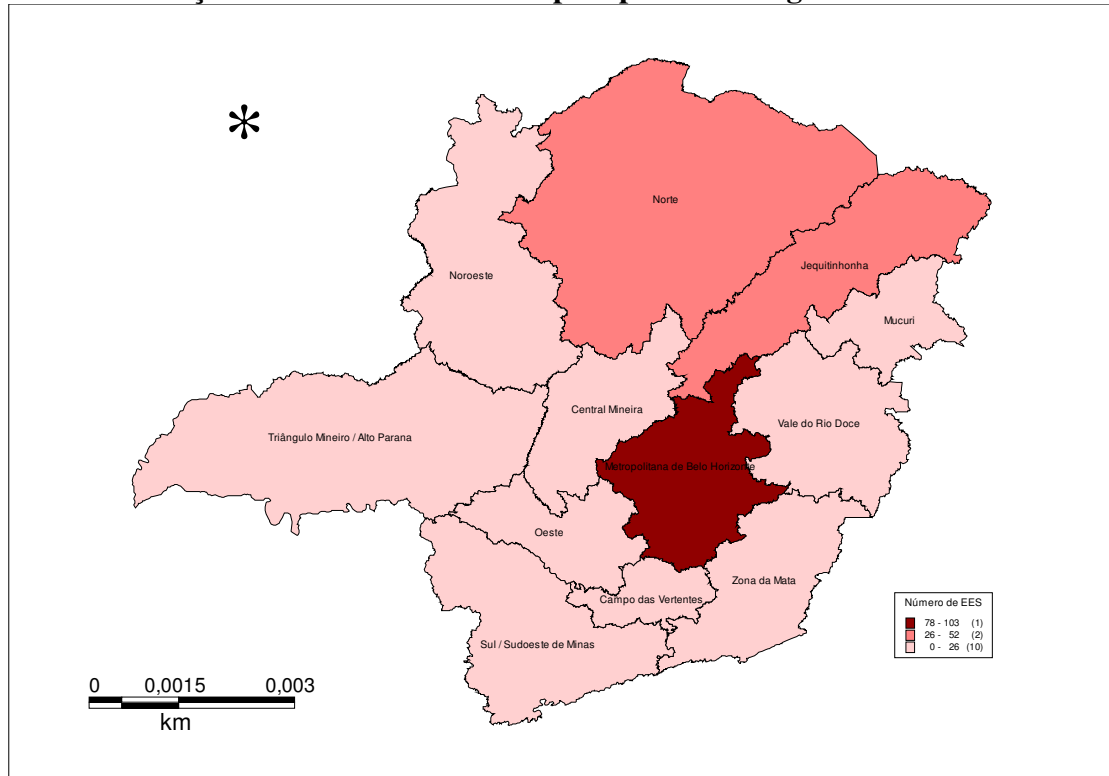


FONTE: Elaboração própria, a partir dos dados do SIES.

No entanto, há também uma grande concentração de empreendimentos enquadrados no *cluster* 2 (FIG.5) na mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte, que mostra que há nessa região muitos empreendimentos que apresentam necessidade real de financiamento mas que têm dificuldade de obter crédito, assim como nas regiões Norte e Jequitinhonha. Esse resultado não contradiz os resultados mostrados anteriormente com relação ao *cluster* tipo 1

mas reflete a concentração de microemprendimentos de economia solidária nessas regiões (TAB.6) e possíveis problemas de oferta de microcrédito, que pode não ser suficiente.

**Figura 5**  
**Concentração de EES do *cluster* de tipo 2 por mesorregião de Minas Gerais**

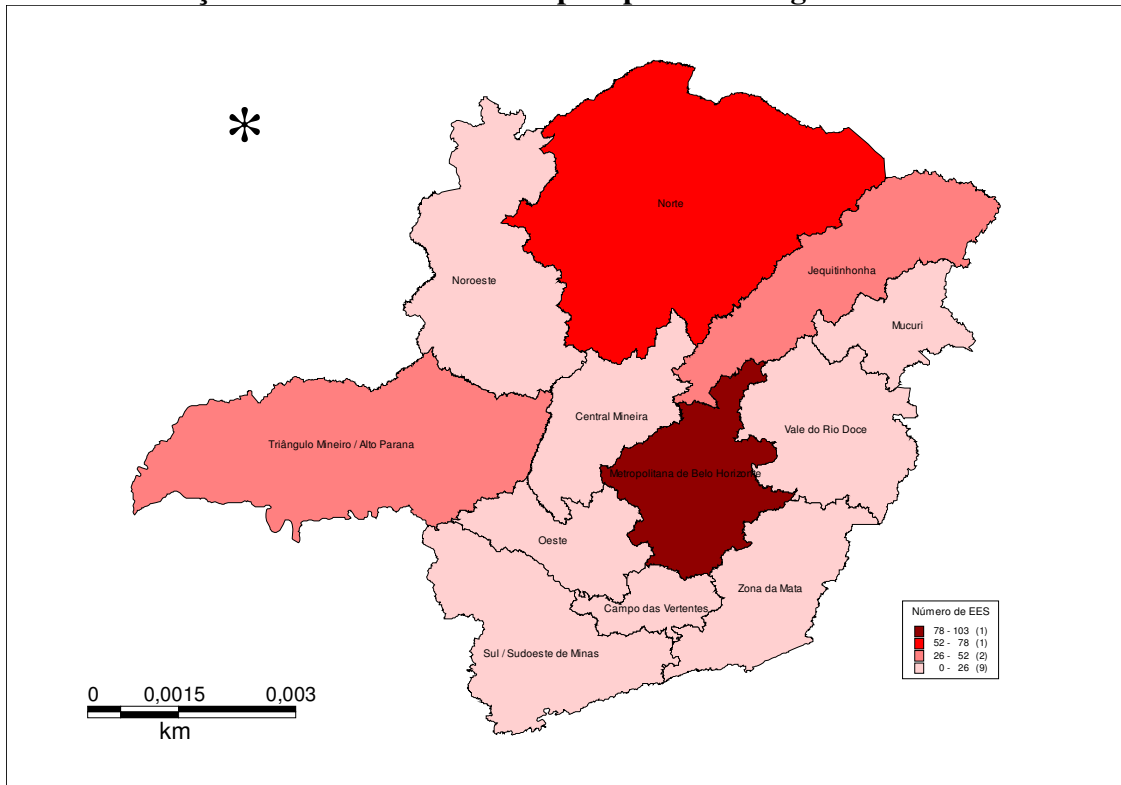


FONTE: Elaboração própria, a partir dos dados do SIES.

O mapa para o *cluster* 3 (FIG.6) aponta uma concentração desses empreendimentos na mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte, seguida das mesorregiões Norte, Jequitinhonha e Triângulo/Alto Paranaíba. Os empreendimentos do *cluster* 3 são aqueles empreendimentos que não buscaram microcrédito, pois não apresentam necessidades reais de financiamento, mas que não conseguiriam obtê-lo ou teriam dificuldade na sua obtenção. Novamente, o destaque é para a região Metropolitana de Belo Horizonte, em que, embora seja ali a maior concentração dos empreendimentos do *cluster* 1, os dados mostram que há ali muitos obstáculos para a obtenção de microcrédito. Em outras palavras, é possível concluir que a oferta de microcrédito naquela mesorregião, embora relativamente alta se comparada com as demais, é ainda insuficiente. A mesma conclusão vale para as mesorregiões Norte e Jequitinhonha. Os resultados para a mesorregião do Triângulo/Alto Paranaíba também levam a crer que há ali uma deficiência de oferta de microcrédito.



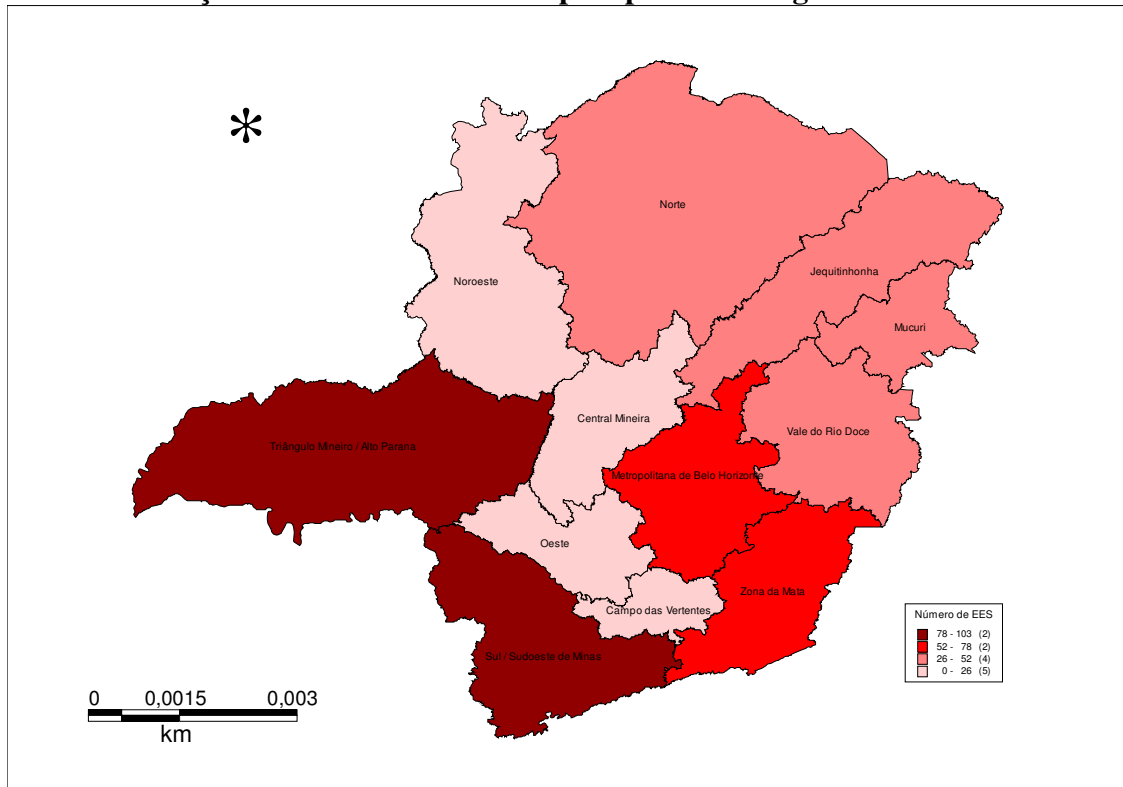
**Figura 6**  
**Concentração de EES do *cluster* de tipo 3 por mesorregião de Minas Gerais**



FONTE: Elaboração própria, a partir dos dados do SIES.

Os empreendimentos classificados no *cluster* 4 (FIG.7), que pode ser considerado aquele com resultados mais negativos no que se refere à necessidade de crédito e à dificuldade de obtê-lo, estão mais concentrados nas mesorregiões Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba e Sul/Sudoeste de Minas, o que mostra a necessidade de ampliação da oferta de microcrédito nessas mesorregiões. Novamente a mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte se destaca como uma das mais altas incidências de empreendimentos desse *cluster*, assim como a Zona da Mata, que possui a maior oferta de microcrédito entre todas as mesorregiões. Tal fato deve-se sobretudo ao dinamismo dessas regiões, em que os microempreendimentos proliferaram por inúmeras razões mas a oferta de microcrédito não acompanhou esse dinamismo, mostrando-se insuficiente.

**Figura 7**  
**Concentração de EES do *cluster* de tipo 4 por mesorregião de Minas Gerais**



FONTE: Elaboração própria, a partir dos dados do SIES.

Os resultados mostram que as mesorregiões com maior necessidade de microcrédito e com mais dificuldade de acesso ao crédito são o Triângulo/Alto Paranaíba e o Sul/Sudoeste de Minas, e deveriam ser o principal foco de atuação das IMFs e dos programas estatais de fomento. As mesorregiões Metropolitana de Belo Horizonte e Zona da Mata apresentam a maior parte dos empreendimentos que não necessitam de financiamento e não teriam dificuldade na sua obtenção, mas também concentram altas taxas de empreendimentos com necessidade de financiamento e dificuldade de crédito, o que mostra que a oferta de microcrédito atual, embora razoavelmente alta, é ainda insuficiente. Os melhores resultados foram apresentados pela região Norte, que concentra a maior parte dos empreendimentos com baixa necessidade de financiamento e com menor dificuldade de obtenção de crédito, bem como há ali uma baixa concentração de empreendimentos com alta necessidade de financiamento e grande dificuldade na obtenção de crédito.

## 2.2 Oferta de microcrédito em Minas Gerais

A análise da oferta de crédito em Minas Gerais é feita com base nos dados fornecidos pelo Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) e pelo SEBRAE/MG. Os dados referem-se aos recursos disponibilizados por essas entidades às instituições de microfinanças (IMF), em sua maioria cooperativas de crédito, sociedades de crédito ao microempreendedor (SCM) e Oscips, popularmente chamadas de Bancos do Povo, no âmbito do Programa de Crédito Popular do Estado de Minas Gerais – Credpop. Criado pela Lei Estadual nº 12.647, de 21 de outubro de 1997, o Credpop é um programa do Governo de Minas Gerais que disponibiliza recursos às entidades fomentadoras do microcrédito. O BDMG é o agente do Governo de Minas Gerais que efetua as análises de crédito e disponibiliza recursos, atuando como banco de segundo piso, pois está impedido institucionalmente de possuir filiais além da sua sede, em Belo Horizonte, por força da Resolução 394/76 do Banco Central que regulamenta a atividade dos bancos de desenvolvimento em todo o país. Por essa razão, os bancos de desenvolvimento não atuam no varejo do microcrédito, ou seja, usualmente não emprestam recursos para os beneficiários finais, função que fica a cargo das cooperativas de crédito, SCMs e Oscips. Cabe ressaltar algumas limitações desses dados. Primeiramente, os dados Credpop se referem apenas às instituições apoiadas pelo programa e não incluem outras instituições de microcrédito que existem no Estado. No entanto, o Credpop apóia as principais instituições de microfinanças, que estão presentes na maioria das cidades de porte grande e médio, que polarizam cidades menores, onde a atuação dessas entidades se estende. Os dados devem ser considerados com certa reserva, uma vez que a maioria das IMFs obtém financiamento de prefeituras, de ONGs e de outras instituições financeiras, como os grandes bancos privados, que têm encontrado no microcrédito um nicho de mercado pouco explorado e bastante rentável, com destaque para a atuação do programa Real Crédito do Banco Real/Santander (TAB.16).

**Tabela 13**  
**Instituições de microcrédito apoiadas pelo BDMG e SEBRAE/MG**

<b>Nome</b>	<b>Atuação</b>	<b>Mesorregião</b>	<b>Recursos disponibilizados pelas IMFs entre 1997 e 2007 aos beneficiários finais (em R\$mil)</b>
Banco do Povo – Associação de Crédito Popular de Belo Horizonte	Belo Horizonte	Metropolitana	21.568
Banco do Povo de Contagem	Contagem	Metropolitana	2.664
Associação Comunitária de Crédito do Vale do Aço – Banco Popular	Ipatinga	Vale do Rio Doce	33.970
Fundo de Apoio ao Empreendimento Popular (FAEP)	Juiz de Fora (sede), Baependi, Leopoldina, Barbacena, Varginha, Muriaé, Santos Dummont, Araxá, Viçosa, Cataguases, Ponte Nova, Barroso, São João Nepomuceno, Ubá, São Lourenço, Patrocínio, São João Del Rei	Zona da Mata <sup>18</sup>	49.810
Associação de Crédito Popular	Araxá	Triângulo/Alto Paranaíba	11.636
Banpopo - João Monlevade	João Monlevade	Metropolitana	1.811
Agência Nacional de Desenvolvimento Empresarial (ANDE) – Visão Mundial	Montes Claros (sede), Sete Lagoas	Norte	29.579
Banco de Crédito Popular Solidário (Bancrep)	João Pinheiro, Três Marias	Noroeste	2.824
Banco da Gente	Patos de Minas	Triângulo/Alto Paranaíba	5.689
FAPEL – Fundo de Apoio ao Empreendedor	Lavras	Campo das Vertentes	2.999
Associação de Crédito ao Empreendedor Popular (ACEP)	Ituiutaba	Triângulo/Alto Paranaíba	3.340
Banco da Mulher	Uberlândia	Triângulo/Alto Paranaíba	7.274
Associação de Crédito ao Empreendedor Popular	Uberaba	Triângulo/Alto Paranaíba	4.366
SICOOB	São Sebastião do Paraíso	Sul/Sudoeste	1.682
Bansol – Banco Solidário de Varginha	Varginha	Sul/Sudoeste	2.148
Associação de Crédito Popular	Itabira	Metropolitana	1.382

FONTE: Elaboração própria, a partir dos dados do CREDPOP.

Cabe ressaltar que foi considerada, para fins da contabilização dos recursos recebidos, a sede da instituição. Isso representa uma relativa limitação dos dados posto que muitas IMFs

<sup>18</sup> Foi considerada a mesorregião da sede da entidade

possuem atuação além das fronteiras da sua mesorregião, como é o caso do FAEP, cuja sede é localizada na cidade de Juiz de Fora.

**Tabela 14**  
**Valor liberado pelas IMFs acumulado por mesorregião**

<b>Mesorregião</b>	<b>Valor acumulado (em R\$mil)</b>	<b>Percentual</b>
Noroeste	2.824	1,5%
Norte	29.579	16,2%
Jequitinhonha	0	-
Mucuri	0	-
Triângulo/Alto Paranaíba	32.305	17,7%
Central Mineira	0	-
Metropolitana de Belo Horizonte	27.425	15%
Vale do Rio Doce	33.970	18,6%
Oeste	0	-
Sul/Sudoeste de Minas	3.830	2%
Campo das Vertentes	2.999	1,6%
Zona da Mata	49.810	27,3%
<b>Total</b>	<b>182.742</b>	<b>100%</b>

FONTE: Elaboração própria, a partir dos dados do CREDPOP.

Os valores repassados pelas IMFs aos beneficiários finais (EES) acumulados por mesorregião (TAB.14) mostram que há uma forte concentração na oferta de crédito nas mesorregiões Zona da Mata e Metropolitana de Belo Horizonte que, juntas, obtiveram quase a metade dos recursos do programa. Confrontando com os dados obtidos da demanda, é possível observar que a forte atuação do programa nessas regiões pode ter gerado um estímulo à criação de inúmeros outros empreendimentos de economia solidária (TAB.6) que por sua vez passaram a demandar crédito. Essa conclusão mostra a importância desses programas no aumento do dinamismo econômico das regiões beneficiadas. Por outro lado, as mesorregiões apontadas na análise da demanda como sendo as mais carentes de microcrédito receberam menos recursos, como é o caso do Sul/Sudoeste de Minas, com um valor correspondente a 2% do total de recursos disponibilizados.

Como diretrizes para o programa CREDPOP, pode-se estabelecer que a sua atuação, já forte nas mesorregiões Metropolitana de Belo Horizonte e Zona da Mata, deve ser ampliada para suprir a parcela da demanda não atendida. Também é necessário ampliar a atuação do programa nas mesorregiões Sul/Sudoeste de Minas e Triângulo/Alto Paranaíba. De uma forma geral, é necessário ampliar os recursos para todas as mesorregiões, pois, conforme

demonstrado, a presença de maior oferta de microcrédito leva a um maior dinamismo da atividade econômica dessas áreas e, conseqüentemente, à instalação de novos empreendimentos.

### 3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar do crescimento recente, o volume relativo de crédito no Brasil é inferior ao de países com níveis similares de renda (TAB.15), além de ser baixa a qualidade dos empréstimos, uma vez que o mercado de crédito brasileiro privilegia mais o consumidor do que o produtor, os empréstimos são mais de curto do que de longo prazo e atingem mais a alta do que a baixa renda. E, quando o evento raro da cessão de empréstimos ocorre, isso se dá a taxas exorbitantes, seja pela alta taxa básica de juros (Selic), seja pelo alto *spread* financeiro envolvido nas taxas dos empréstimos. No entanto, não se pode ignorar a importância do crédito como meio impulsionador da atividade produtiva. Há países que disponibilizam para seus agentes econômicos créditos superiores ao volume das unidades de bens e serviços produzidas, num ciclo virtuoso entre a produção e o consumo que estimula a geração de emprego e renda.

**Tabela 15**  
**Relação Empréstimos/PIB (%)**

<b>Países</b>	<b>1990</b>	<b>1997</b>	<b>2005</b>
EUA	144	199	260
Reino Unido	116	120	166
Alemanha	89	110	112
França	94	82	94
Japão	196	192	99
China	88	98	115
Índia	25	24	41
Brasil	24	29	31
Argentina	16	22	12
Chile	47	56	66
México	17	26	18

Fonte: Banco Mundial

No Brasil, em particular, muito se tem discutido sobre a importância de aumentar essa relação, o que pressupõe, também, democratizar o crédito para parcelas mais humildes da sociedade brasileira, praticamente excluída do sistema bancário tradicional. Não cabe aqui um estudo detalhado a respeito das possíveis causas para a baixa oferta de crédito em relação ao PIB característica do Brasil<sup>19</sup>. É importante ressaltar, no entanto, que essa relação crédito/PIB tem efeitos deletérios também na oferta de microcrédito. As experiências de microfinanças que alcançam o maior número de tomadores trazem como principal fator comum o investimento do setor financeiro tradicional. De fato, experiências conhecidas, como as de

<sup>19</sup> Para uma discussão mais detalhada sobre esse assunto, ver Soto (2001).

Bangladesh, da Bolívia, do Peru e da Indonésia, que têm na massificação seu maior destaque, apresentam modelo com operadoras financeiras bancárias ou assemelhadas. Um importante empecilho ao acesso das comunidades mais pobres aos mecanismos de financiamento tradicionais, mesmo aqueles cobertos por linhas especiais de incentivo governamental aos micro e pequenos negócios, é a falta de instrumentos eficientes de garantia. Mas por que, em alguns países, esse fenômeno de aproximação do setor bancário tradicional com as microfinanças acontece de forma natural, a despeito da falta de garantias reais, e em outros não? Uma provável explicação é que banqueiros de países que convivem com grande número de pessoas pobres e sistemas financeiros desenvolvidos e sofisticados – caso do Brasil, da Argentina, do México e da Índia – conseguem bons lucros com baixos custos de transação. Com um simples telefonema ou com um comando no computador, podem negociar ativos e derivativos em ambientes de negociação de praticamente todo o mundo capitalista, ao passo que, para trabalharem com microfinanças, teriam de investir muito tempo em preparação de equipes e de produtos, com chances de sucesso indefinidas. Isso explica, em grande parte, porque é tão lento o desenvolvimento do mercado microfinanceiro nesses países. Além da questão do interesse da banca tradicional, há outras justificativas para a paradoxal baixa performance da indústria microfinanceira em países grandes. De fato, embora a América Latina seja a região onde o microcrédito cresceu mais rapidamente, em países com a economia mais forte, como Argentina, Brasil e México, sua importância é muito pequena quando se compara com o total da indústria financeira. Algumas justificativas podem ser apontadas para o fenômeno, que também se repete na Índia, China e Nigéria: (1) as entidades internacionais de apoio ao microcrédito, fornecedoras do necessário suporte financeiro para o desenvolvimento da indústria, direcionam prioritariamente seus recursos para países onde o PIB per capita é bem menor<sup>20</sup>; (2) apesar das enormes diferenças entre esses países grandes, suas políticas de incentivo às microfinanças guardam inusitada semelhança, mesmo que em momentos diferentes e em diferentes graus de evolução, por não representarem ainda eficiência que permita, em curto prazo, atender aos milhões de pessoas pobres; (3) não há ainda a percepção, por parte dos investidores, dos empreendedores sociais e da população como um todo, de que o microcrédito é um bom negócio.

No entanto, influenciados pelos esforços dos organismos internacionais, pelas políticas públicas específicas e pelo aumento da divulgação, observa-se, nos últimos cinco anos, um

---

<sup>20</sup> No *ranking* do FMI, o Brasil está na faixa dos 40% mais ricos, em termos de PIB *per capita*, posição de dezembro de 2006.



crecente interesse do setor financeiro tradicional (bancos, financeiras, companhias de seguros) da maioria dos países pelo mercado de microfinanças, que tem experimentado modelos de atuação tanto de forma direta (o chamado primeiro piso), quanto indireta (segundo piso) (TAB. 16).

**Tabela 16**  
**Atuação dos bancos privados brasileiros no microcrédito**

Instituição	Forma de operar	Características	Saldo da carteira (R\$ milhão)		Clientes ativos em dez/2007
			Dez/2006	Dez/2007	
Unibanco/Fininvest	Controla SCM (Microinvest)	Predominantemente crédito individual (microcrédito) em áreas urbanas.	9,2	10,3	4.330
ABN Amro, em parceria com a Acción International	Convênio com Oscip Real Microcrédito	Microcrédito – varia de R\$500,00 a R\$10 mil – Juros de 3,5% a.m. e TAC 5%	16,3	53,4	53.421
Santander Banespa	Oferta direta para correntistas e através de convênio com ONG e Oscip	Programa Microcrédito – varia de R\$100,00 a R\$1 mil, juros de 2% a.m.	38,7	13,7	7.602
Banco Itaú	Convênios com Oscip – Compra de carteira	4 Oscips parceiras	6,5*	1,3	774**

Fonte: Banco Central do Brasil

(\*) Trata-se da parte utilizada do limite de crédito global de R\$7,5 milhões, disponível em 2006 e 2007. A queda no volume de operações em 2007 deve-se a mudanças estruturais. A previsão para 2008 é de aumento para patamar superior ao de 2006.

(\*\*) Não informado pelo banco. Estimativa feita com base no valor médio de empréstimos de 1.680,00 constante do livro “A demanda por microcrédito” (2002), p. 78-96.

As metodologias de microcrédito produtivo orientado são uma forma segura de fornecer crédito para microempreendimentos de baixa renda, conforme demonstram experiências em diversas partes do mundo. Mas é fundamental observar que todas essas metodologias precisam ser adaptadas a cada país, a cada cidade, a cada situação pelas instituições que as implementam. As adaptações são necessárias para contemplar as diferenças de estrutura de custos, as diferenças culturais, a concorrência, a legislação vigente, entre outros fatores.

Conforme se mencionou, as metodologias de microcrédito produtivo orientado buscam reduzir a assimetria de informações e o risco de crédito por meio da ação de agentes de crédito e também pelas estratégias de pressão de grupos, no caso das metodologias de banco comunitário e grupos solidários. Diferentemente de outras estratégias de crédito para a população de baixa renda, as metodologias de microcrédito produtivo orientado trazem consigo a educação dos clientes para o crédito e tornam o acesso aos serviços financeiros menos arriscado para os tomadores, ao evitar que se endividem além de sua capacidade. Por ser uma estratégia intensiva em mão-de-obra e de custos operativos altos em relação ao valor médio das operações, o alcance de rentabilidade exige a busca permanente de eficiência e produtividade.

No que diz respeito à aplicação do microcrédito em Minas Gerais, os dados da SIES mostram que o estado encontra-se em franca defasagem em relação a outros estados da federação, sobretudo os da região Nordeste<sup>21</sup>, onde o microcrédito possui força e abrangência significativamente maiores. A explicação para esse fato está ligada a fatores históricos e a programas bem sucedidos de iniciativa estatal e de ONGs. No Nordeste nasceu uma das primeiras experiências de crédito produtivo popular do mundo em desenvolvimento – o UNO, de Pernambuco, ainda em 1972.

O desafio do microcrédito em Minas Gerais e no Brasil vai além das questões relacionadas à sua abrangência. Como se viu, nos últimos anos houve um intenso movimento de ampliação da oferta de microcrédito, sobretudo por parte da banca privada brasileira que viu o microcrédito como um nicho de mercado promissor e rentável, mas ainda pouco explorado. O risco, no entanto, da entrada de instituições financeiras de serviços bancários tradicionais está ligado à preocupante perda do caráter produtivo orientado que serve de base ao modelo de microcrédito desde as suas origens. Esse caráter representa muito mais do que a correta aplicação dos recursos oriundos do microcrédito e a garantia de retorno financeiro por parte das instituições financiadoras. É nele que reside a efetiva função emancipadora que inspirou o modelo original, ou seja, a possibilidade de oferecer uma perspectiva futura de rompimento do círculo vicioso da pobreza. Caso contrário, o microcrédito estaria fadado a representar apenas mais uma linha de crédito fácil, sem gerar perspectivas e oportunidades aos seus beneficiários. É preciso entender, portanto, que não basta emprestar recursos a taxas de juros de mercado. É necessário entender o microcrédito como um instrumento do universo

---

<sup>21</sup> Para um maior entendimento do assunto, ver Neri (2008).

das microfinanças. Foi para ocupar esse nicho de mercado que surgiu, em diversos países, a indústria microfinanceira, com foco na oferta de serviços especializados para as pessoas carentes. No início, acreditava-se que a expansão da quantidade de empréstimos era a melhor forma de apoiar a economia dos setores mais desassistidos da população<sup>22</sup>. Entretanto, hoje se percebe que essa expansão precisa ser acompanhada de outros serviços que permitam àquelas pessoas administrar melhor seus ganhos e ativos, implementando o manejo de suas economias e mitigando os riscos. Daley-Harris (2002) enfatiza que esses ricos têm as mais variadas naturezas e que, para melhor compreendermos a sua dimensão, devemos nos lembrar que habitamos um mundo onde mais de cem milhões de crianças em idade escolar nunca puseram os pés numa escola, 29 mil crianças morrem por dia de desnutrição e outras enfermidades e 1,2 bilhão de pessoas vivem com menos de um dólar PPC<sup>23</sup> por dia.

---

<sup>22</sup> Na maioria das vezes, uma instituição microfinanceira começa a ser rentável quando atinge a marca mínima de 10.000 clientes ativos (IMBODEN, 2002).

<sup>23</sup> Paridade do Poder de Compra (PPC): elimina as diferenças de custo de vida entre os países.

#### 4 REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, Ricardo; BITTENCOURT, Gilson. Inovações institucionais no financiamento à agricultura familiar. **Revista Economia Ensaios**, Uberlândia, v.16, n.1, p.179-207, 2001.
- ALVES, Sergio Darcy da Silva; SOARES, Marden Marques. **Microfinanças: democratização do crédito no Brasil, a atuação do Banco Central**. Brasília: BCB, 2006.
- BANCO DO NORDESTE . Site corporativo. Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br>>. Acesso em: 11 de setembro de 2009.
- BRANDL, Laura; EPIFANOVA, Natalya; KLEPIKOVA, Tatiana. **Lending methodologies module**. U. S. Department of State, University of Washington-Evans, The Siberian Academy of Public Administration, and the Irkutsk State University. 1999. (Document, 53). Disponível em<[http://depts.washington.edu/mfinance/ru/curriculum/docs/53\\_Lending-Methodology.doc](http://depts.washington.edu/mfinance/ru/curriculum/docs/53_Lending-Methodology.doc)>. Acesso em 3 de outubro de 2009.
- BRASIL. **Lei n.10.194, de 14 de fevereiro de 2001**. Brasília, Congresso Nacional, 2001. Disponível em <[http://www.trt02.gov.br/geral/tribunal2/Legis/Leis/10194\\_01.html](http://www.trt02.gov.br/geral/tribunal2/Legis/Leis/10194_01.html)>. Acesso em: 1º de outubro de 2009.
- BRAUDEL, Fernand. **La dynamique du capitalisme**. Paris: Arthuad, 1985.
- BRUETT, Tillman; REUBEN, Summerlin; D'ONOFRIO, Sharon. **Manual de técnicas de gestão microfinanceira**. Programa de Desenvolvimento Institucional. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.
- CORAGGIO, José Luis. **Economia urbana: La perspectiva popular**. Quito: Fronesis, 1994.
- CORAGGIO, José Luis. Alternativas para o desenvolvimento humano em um mundo globalizado. **Revista Proposta**, Rio de Janeiro, n. 72, p. 30-38, março/maio, 1997.
- CORAGGIO, José Luis. Da economia dos setores populares à economia do trabalho. In: KRAYCHETE, G. et. al. (orgs.) **Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia**. Petrópolis: Vozes, 2000. (p. 91-141)
- COSTA, Luciana Melo. **O microcrédito e a geração de emprego e renda no norte de Minas: ênfase ao credi amigo do banco do Nordeste**. 2001. Dissertação (Mestrado em Economia) – Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Universidade federal de Minas Gerais. Belo Horizonte, 2001.
- DANTAS, Valdi. **A tecnologia do microcrédito produtivo orientado**. 2005. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em: 1º de outubro de 2009.
- DALEY-HARRIS, Sam *et al.* **Pathways out of poverty**. New York: Microcredit Summit Campaign edition, 2002.
- FIORI, José Luís. Utopias e contradições do capital nos tempos de globalização. In: KRAYCHETE, G. et. al. (orgs) **Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia**. Petrópolis: Vozes, 2000. (p. 39-63)

HELMS, Brigit. **Access for all: building inclusive financial systems**. Washington: Consultative Group to Assist the Poor. The World bank, 2006.

HOLLIS, Aidan; SWEETMAN, Arthur. **Microcredit: what can we learn from the past?** World Development, Elsevier, 1998.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO MUNICIPAL - IBAM. **Perspectivas de expansão das microfinanças no Brasil: marco legal, capitalização e tecnologia – Relatório Final**. Rio de Janeiro: 2001.

KRAYCHETE, Gabriel. **Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia**. Petrópolis: Vozes, 2000. (p. 15-37)

LISBOA, A. M. **Os desafios da economia popular solidária**. Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, [199-?]. Mimeogr. Citado por SANTOS, Frederico José da Silva. *Economia Popular e solidária: experiências inovadoras em Belo Horizonte*. 2001. 47f. Monografia (Graduação em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais. Belo Horizonte, 2001.

MINGOTI, Sueli Aparecida. **Análise de dados através de métodos de estatística multivariada: uma abordagem aplicada**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005

MONZONI NETO, Mário Prestes. **Impacto em renda do microcrédito**. Tese de Doutorado em Administração Pública e Governo apresentada à FGV/Escola de Administração de Empresas de São Paulo. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 1996.

MORDUCH, Jonathan. The Microfinance Promise. **Journal of economic literature**. v.37, n.4, dez. 1999.

NERI, Marcelo. **Microcrédito**, o mistério nordestino e o Grameen Brasileiro: perfil e performance dos clientes do CrediAmigo. Rio de Janeiro: FGV, 2008.

NITCHER Simeon; GOLDMARK, Lara; FIORI, Anita. **Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

OTERO, Maria. Bringing development back into microfinance. **Journal of Microfinance**, N. 1 vol. 1. Marriott School at Brigham Young University. Provo, Utah, USA, 1999.

ROBINSON, Marguerite S. **The microfinance sustainable finance for the poor**. The International Bank for Reconstruction and Development. Washington: World Bank, 2001.

SEN, Amartya. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

SINGER, Paul. Economia dos setores populares: propostas e desafios. In: KRAYCHETE, G. et. al. (orgs.) **Economia dos setores populares: entre a realidade e a utopia**. Petrópolis: Vozes, 2000. (p. 143-165).

SINGER, Paul; SOUZA, André Ricardo de (Orgs). **A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego**. São Paulo: Contexto, 2000.

SILVA, Roberto Vilela de Moura. **Disseminação de programas públicos de microcrédito: o caso da Região Metropolitana de São Paulo**: Fundação Getúlio Vargas, 2007. 186 f. Dissertação (Mestrado em Administração Pública e Governo – apresentada à FGV/Escola de Administração de Empresas de São Paulo).

SOTO, Hernando de. **O mistério do capital**. Rio de Janeiro: Record, 2001.

STIGLITZ, Joseph E. Peer monitoring and credit markets. **World bank economic review**, Oxford University Press, v.4, n.3, pages 351- 66, Sept. 1990.

YUNUS, Muhammad. **What is microcredit?**, 2003. Disponível em: <<http://www.grameen-info.org/mcredit/>>. Acesso em: 28 de agosto de 2009.

YUNUS, Muhammad. **O banqueiro dos pobres**. São Paulo, 2000.

YUNUS, Muhammad. **Um mundo sem pobreza**: a empresa social e o futuro do capitalismo. São Paulo: Ática, 2008.