



1290001456



TCC/UNICAMP L628m



Universidade Estadual de Campinas

Instituto de Economia

CE- 851 – Monografia II

2º semestre de 2004

Microfinanças No Brasil

Orientando: Matheus Henrique Lopes Pereira Lima - RA: 004990

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Maryse Farhi

Campinas, Dezembro de 2004.

Índice

Introdução.....	3
Capítulo 1 – Oferta e Demanda por Microfinanças.....	6
1.1 – As modalidades de acesso a serviços financeiros usadas pela população de baixa renda.....	6
1.2 - Acesso à poupança e seguros.....	13
1.3 - Tendência no uso dos serviços.....	14
1.3.1 – A preferência pelo Crédito parcelado.....	14
1.4 – Ocasões em que a população carente mais recorre aos serviços.....	15
1.5 – Estudo Quantitativo.....	16
1.5.1 – Demanda : o segmento de microrédito.....	16
1.5.2 – Oferta: IMF e Cooperativas de Crédito.....	19
Capítulo 2 – Microcrédito	22
2.1 – Breve histórico do Microcrédito.....	22
2.2 – Formas de atuação com Microcrédito no Brasil.....	24
2.3 – Principais características do Microcrédito.....	25
2.4 – Alternativas Institucionais de programa de Microcrédito.....	28
2.5 – Caso especial – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor.....	32
2.6 – Evolução recente e conclusão.....	33
Capítulo 3 – Cooperativas de Crédito.....	35
3.1 – Modalidades e formas de organização das Cooperativas de Crédito.....	35
3.1.2 – Bancos Cooperativos.....	36
3.2- Objetivos e vantagens.....	36
3.3 – Evolução normativa.....	37
3.4 – Retrato atual de segmento no país.....	39
Capítulo 4 – Mecanismos Recentes de Estímulo às Microfinanças	44

4.1 – Correspondentes Bancários.....44

 4.1.1 - Evolução normativa.....45

 4.1.2 - Situação atual das operações com Correspondentes Bancários.....46

4.2 – Bancarização.....49

 4.2.1 – Contexto atual da Bancarização.....50

4.3 – Direcionamento de 2% do Depósito à vista.....51

4.4 – Desconto em Folha CLT.....52

Sugestões e Conclusão.....55

Bibliografia.....60

Introdução

O conceito de microfinanças apresenta-se como a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluídas do sistema financeiro tradicional. Esses serviços financeiros podem ser crédito, conta corrente, poupança ou seguros, entre outras coisas.

A indústria microfinanceira no país é composta por entidades microfinanceiras, as quais podem ser constituídas na forma de organizações não governamentais (ONGs), organizações da sociedade civil de interesse público (OSCIP), cooperativas de crédito, sociedade de crédito ao microempreendedor (SCM), bancos comerciais públicos e privados (principalmente através de correspondentes bancários e de carteiras especializadas) e fundos institucionais.

No contexto nacional, este tema constitui elemento importante na estratégia de estímulo ao desenvolvimento local, na medida em que permite que uma população à margem do sistema financeiro tenha acesso a uma conta de depósito simplificada (bancarização) e que possa, com isso, operacionalizar seus direitos e deveres financeiros em estabelecimentos próximos às suas residências (correspondentes bancários). Ademais, a indústria microfinanceira também possibilita que essa população se organize, através de cooperativas de crédito, no intuito de formar poupança e ter acesso ao crédito a custos menores do que encontrado no sistema financeiro tradicional ou na mão de agiotas; por fim, esta indústria opera, através de Instituições Microfinanceiras (IMF)¹, na oferta de recursos a baixo custo para estimular a geração de renda em sua região, ou mesmo, como alternativa de empréstimo mais barato em substituição às dívidas onerosas contratadas em vias de emergência com financeiras ou mesmo agiotas.

Estima-se que 70% da população brasileira não tenha conta bancária². Ressalta-se que a grande maioria destas pessoas consegue suprir suas necessidades financeiras através do setor informal, como empréstimos familiares, uso de crédito em nome de terceiro, etc.

¹ As IMF operam essencialmente com microcrédito.

² Gallagher, et al (2002).

Inicialmente no país existia o estímulo ao microcrédito, apenas, como a medida a ser tomada como alternativa para o desenvolvimento sócio-econômico ao permitir que milhões de micro e pequenos empreendimentos, principal empregador de trabalhadores brasileiro, tivessem acesso a crédito. Todavia, percebeu-se, mais tarde, que nada adianta incentivar este segmento se não for acompanhado por outras medidas microfinanceiras igualmente fundamentais e complementares.

Através de estudos mais detalhados das necessidades financeiras dos empreendedores de baixa renda percebeu-se que estes não separam as finanças pessoais das do empreendimento. Sendo assim, os orçamentos da casa frequentemente se misturam com os da empresa, e as emergências e eventos do ciclo da vida desregulam os fluxos de receita e despesa e obrigam o desvio de recursos da empresa para cobrir necessidades financeiras da família, e vice-versa.

Neste âmbito que surgiu no país, fundamentalmente a partir de 1999, uma política que vise garantir que os empreendedores de menor poder aquisitivo tenham acesso a outros serviços financeiros além do microcrédito.

Percebendo a importância deste assunto, o atual governo vem desempenhando um importante papel no direcionamento de esforços políticos para o fortalecimento desta indústria. Por meio de Medidas Provisórias foram tomadas decisões importantes objetivando uma espécie de cidadania financeira, ou seja, permitindo acesso facilitado a uma conta bancária o governo garante um sistema mais eficaz de distribuição de assistência financeira, como bolsa família, às pessoas carentes.

A ONU pretende fazer de 2005 oficialmente “O Ano Internacional do Microcrédito”³. Assim, a ONU realça a importância das microfinanças no combate à pobreza e reconhece seu potencial como ferramenta auxiliar na concretização dos objetivos de “Desenvolvimento do Milênio”.⁴

Neste sentido, o presente trabalho motivado pelo calor das recentes discussões sobre o assunto tentará apresentar o que vem sendo feito em prol de seu desenvolvimento. Desta forma está dividido em quatro partes: esta introdução, quatro capítulos e uma conclusão.

³ Em documento aprovado em 19 de fevereiro de 2004.

⁴ Metas socioeconômicas a serem alcançadas pelos países-membros da instituição até 2015.

O capítulo 1, que discorre sobre o “Oferta e Demanda por Microfinanças”. Neste será apresentado um estudo do comportamento da população de baixa renda quanto ao uso de serviços financeiros, uma estimativa da demanda por microcrédito e um breve levantamento da quantidade ofertada deste tipo de finanças.

Em seguida, será apresentada a institucionalidade e a evolução dos mecanismos de oferta de microfinanças e está dividida em três capítulos (2, 3, 4).

O capítulo 2, “Microcrédito”, visa a princípio esclarecer que esta é uma atividade específica de concessão de pequenos empréstimos para o financiamento de micro e pequenos empreendedores, tendo como principal característica uma metodologia que o diferencia das tradicionais operações de crédito, principalmente, no que tange ao uso do agente de crédito, as garantias solidárias, os prazos curtos e valores crescentes. Sendo, portanto, um segmento dentro de Microfinanças.

O capítulo 3, “Cooperativas de Crédito”, mostra uma alternativa que permite a população associar-se com o objetivo de fornecer acesso a serviços financeiros adequados a seus cooperados. Os benefícios não se restringem a seus membros, pois esta cooperação possibilita a formação de poupança da comunidade e a subsequente aplicação em iniciativas regionais estimulando o desenvolvimento local.

O capítulo 4, “Medidas Recentes de Estimulo às Microfinanças”, almeja prover informações sobre (i) Correspondentes Bancários; (ii) Bancarização; (iii) Direcionamento de 2% dos depósitos à vista e (iv) Empréstimo com desconto em folha. Neste capítulo, será possível observar as recentes medidas governamentais em prol deste mercado, como a capilaridade proporcionada pela possibilidade de contratação de unidades comerciais – padaria, supermercado, correios, etc – para prestação de serviços financeiros e a inserção financeira promovida pela facilidade de abertura de “contas simplificadas”.

Por fim, o trabalho se encerra com as considerações finais e conclusões advindas da pesquisa deste tema tão amplo e ainda em fase de exploração no contexto brasileiro.

Capítulo 1 – Oferta e Demanda por Microfinanças

Este capítulo corresponde à análise do comportamento financeiro da população de menor renda, através de uma avaliação dos mecanismos de acesso aos serviços financeiros que são efetivamente utilizados e o porquê. O objetivo é visualizar as características deste mercado, bem como traçar estratégias para melhor atendê-lo. Baseia-se em uma pesquisa realizada pelo BNDES, no âmbito do Programa de Desenvolvimento Institucional /PDI, intitulado “Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil. Um estudo qualitativo em duas cidades”.

Primeiramente serão apresentadas, de forma sucintas, todas as possibilidades de acesso a produtos e serviços financeiros usados pela camada social de interesse desta pesquisa. Em seguida, um breve levantamento dos eventos, ou ocasiões, em que esta população necessita de recursos financeiros extras. Por fim, estimativas quantitativas da demanda, somente para microcrédito, e da oferta.

1.1 As modalidades de acesso a serviços financeiros usadas pela população de baixa renda – uma análise qualitativa.

Os serviços financeiros serão aqui apresentados a partir da percepção de seus usuários, ou seja, servirá para diagnosticar o que se oferta e o comportamento da demanda por estes serviços.

Vale destacar que essas modalidades podem ser classificadas em três categorias: a) acesso formal ao crédito; b) acesso semi-formal ao crédito e c) acesso informal ao crédito.

Importante enfatizar que as classificações em formal, semi-formal e informal relacionam-se às exigências requeridas para ter acesso ao crédito, as quais serão apresentadas em BOX.

a) Créditos Formais

BOX - setor formal se caracteriza pelos seguintes aspectos:

1. As exigências a serem cumpridas:

- Cadastro de Pessoa Física (CPF)
- Carteira de Identidade (RG)
- Comprovante e/ou Declaração de Residência
- Comprovante de Renda e/ou Avalista (individual ou grupo)
- Nome limpo: não ter nome apontado nos serviços de proteção ao crédito (SPC, Usecheque, Telecheque, SERASA, etc.)

2. As provas escritas fornecidas:

- contrato, carnês, promissórias e recibos que registrem o recebimento,
- o reconhecimento da dívida e seu pagamento.

3. Os termos e condições podem variar grandemente:

- Valores: R\$ 50 - R\$ 5.000
- Reembolso: quinzenal ou mensal
- Prazo: 1 - 36 meses
- Juros (sem incluir multas, taxas e juros de mora): 0 - 11,5%/mês.

Empréstimos bancários

O crédito, sob a forma de empréstimos ou de linhas de crédito, é oferecido por uma grande variedade de instituições.

Empréstimos bancários apresentam finalidades específicas (para a compra de computadores ou de automóveis, por exemplo).

Os empréstimos pessoais liberados através de linhas de crédito automáticas, que podem ser concedidas aos correntistas, têm como principal característica a praticidade.

Cartão de Crédito

O uso de cartões de crédito vem aumentando nos últimos três anos. As instituições perceberam as pessoas de baixa renda como um filão atraente e passaram a oferecer-lhes este produto antes rejeitado.

Os cartões das lojas (hipermercados, vestuário e eletrodomésticos) têm conceito semelhante aos dos cartões de crédito e têm a vantagem adicional de não exigirem conta em banco, o que permite seu uso pelos que não têm contas bancárias ou que estejam com suas contas devedoras e bloqueadas.

Financeiras

Os serviços das financeiras são usados essencialmente para cobrir despesas com emergências. A maioria das pessoas que contrai empréstimos com financeiras o faz por “falta de opção”. Tendo em vista a má reputação associada a esta atividade, sendo muitas vezes classificadas como “agiotas legalizadas” ou “os piores dos agiotas,” em virtude das altas taxas de juros, dos agressivos métodos de cobrança (retomada do bem adquirido, insistentes cobranças por telefone) e pela má-vontade na renegociação dos pagamentos atrasados.

Paradoxalmente, as facilidades nas exigências de renda mínima fazem das financeiras as mais acessíveis opções de crédito formal para as populações de baixa renda. (Fininvest, a financeira mais comumente citada, exige uma renda mínima de R\$ 150 para a concessão de empréstimos).

Instituições de Microfinanças (IMF)⁵

O uso de empréstimos de R\$ 300 a R\$ 5.000 para a produção, por parte de instituições especializadas em microcrédito dirigidos a microempreendedores e/ou trabalhadores por conta própria, é pouco freqüente.

Muitos identificam nas IMFs a prática de propaganda enganosa. Embora se apresentem como ofertantes de serviços adaptados às necessidades e possibilidades das camadas mais pobres, na realidade fazem quase que as mesmas exigências dos bancos e das financeiras.

O programa Crediamigo do Banco do Nordeste aparece como uma exceção, nesse quadro negativo. Sua metodologia de Grupos Solidários, torna mais fácil o acesso ao crédito aos microempreendedores de baixa renda.

⁵ No final deste capítulo consta um anexo explicativo sobre as IMFs.

Troca de Cheques (Factoring)

A troca de cheques é um serviço oferecido por alguns bancos e agiotas e bastante apreciado por aqueles que têm necessidade de antecipar seus recebimentos.

Tem as vantagens da rapidez e da pouca burocracia e as desvantagens dos juros, altos como os cobrados pelos agiotas ou pelos serviços de cheques especiais dos bancos.

Cheques

O cheque pré-datado é muito usado para conseguir prazo nos pagamentos das compras. São vistos como uma forma de pagamento com carência.

O cheque especial é exclusivo para quem tem conta em banco, com um determinado saldo médio que lhe proporcione histórico de crédito. Na prática, é usado de forma muito semelhante à do cartão de crédito, mas oferece prazos mais curtos do que os dados pelos cartões.

Crediário

O crediário de grandes lojas é a modalidade de crédito mais usada pelas populações de baixa renda, principalmente para a compra de móveis, eletrodomésticos, roupas e calçados. Apesar de cientes de que os juros cobrados encarecem excessivamente o produto da compra, as pessoas, geralmente, recorrem ao crediário por ser a alternativa mais viável para consumir o que desejam. Ressalta-se que o mais relevante para estes consumidores é o valor da prestação, que deve “caber em seus orçamentos”.

b) Créditos semi-formais

BOX - setor **semiformal** - definido de acordo com as seguintes características:

1. Exigências a serem cumpridas:

- Poucos documentos são pedidos (CPF, contracheque/crediário quitado, no caso de agiota) para a concessão do crédito. Há casos em que não se pede documentos.
- Não se exige nome limpo. Não há consultas a SPC-SERASA-Telecheque-Usecheque.

2. Relação pessoal entre prestador e tomador.

Em geral, não há contratos escritos nem recibos que registrem as operações (exceções no caso de crediários de lojinhas e de certos agiotas).

3. Termos e condições podem variar muito:

- Valores: R\$ 10 - R\$ 2.000
- Reembolso: quinzenal ou mensal
- Prazo: geralmente 1- 4 meses;
- Juros (sem incluir multas e juros de mora): 0 - 45%/mês.

Empréstimos dados pelo Empregador

Há duas categorias de empréstimos: Os de baixo valor, conhecido como “vale”, e os de valores elevados.

O mais importante é o “vale”, que representa um adiantamento de parte do salário, a ser descontado no dia do pagamento.

A segunda categoria, que representa os empréstimos de valores mais elevados, pode ser paga com prazo maior, em prestações mensais deduzidas dos salários. Geralmente não cobram juros, mas só são concedidos em casos de emergência.

Agiota

Modalidade de empréstimo muito criticada mas muito usada por aqueles que não têm “crédito na praça”, por estar muito endividado ou na lista dos devedores em atraso. Justamente por trabalhar com pessoas que já estão com poucas alternativas, o agiota costuma cobrar juros escorchantes. “No Brasil, no entanto, em períodos de juros muito elevados, há agiotas oferecendo dinheiro com juros mais baixos que os bancos.” (Jornal Estado de São Paulo 7 de Dezembro de 2004)

O agiota pode ter apenas um contrato oral com o tomador do empréstimo, que estabelece o prazo de pagamento e a taxa de juros. Ou pode mascarar a operação com outras transações, que sirvam de garantia, como a venda simulada de carro, telefone, imóvel ou qualquer bem. Alguns agiotas emprestam dinheiro em troca de cheques pré-datados.

Caixinhas

Usadas quase exclusivamente por empregados em suas empresas, as caixinhas são relativamente comuns e bastante apreciadas por seus membros. Eles depositam uma determinada quantia mensal, no dia do recebimento dos salários. A caixinha é ocasionalmente utilizada para financiar festas ou para comprar presentes para os associados. Funcionam também como um fundo de empréstimos para seus membros. Algumas caixinhas emprestam para não-membros, nesses casos com cobrança de juros bem mais altos.

Os depósitos das quotas e os pagamentos dos empréstimos são efetuados nos dias de recebimento dos salários, o que faz com que seja praticamente automático o cumprimento dos compromissos.

Crediário “na lojinha”

Refere-se ao mecanismo de crediário, só que oferecido por pequenas lojas de comércio varejista, geralmente localizadas nas vizinhanças de seus clientes.

Os crediários nas lojinhas são muito utilizados e valorizados pelas camadas da população de renda mais baixa, pela facilidade e rapidez na aprovação, embora o cliente tenha que ser um comprador regular para poder dispor do privilégio de comprar parcelado.

Crédito do Fornecedor

Uma das formas de crédito mais usadas pelos microempreendedores. Poucos são os que dispõem do capital de giro necessário para fazer compras de mercadorias à vista. Comprar a prazo, com cheque pré, permite aos empreendedores renovar seus estoques e não incorrer em restrições de caixa.

O crédito do fornecedor é altamente apreciado pela possibilidade de renegociação do pagamento, quando acontecimentos inesperados no empreendimento ou emergências domésticas dificultam a liquidação do crédito.

c) Crédito Informal

BOX - setor informal - definido pelas seguintes características:

1) Exigências a serem cumpridas :

- Nenhum documento é exigido
- Não há necessidade de ter nome limpo

2) Relação pessoal entre o prestador e o tomador.

Não há contratos por escrito nem recibo ou outros documentos que registrem as transações.

3) Termos e condições :

- Valores: R\$ 10 - R\$ 200
- Reembolso: quinzenal
- Prazo: 1 mês
- Juros (sem incluir multas ou juros de mora): 0 - 5%/mês

Empréstimos com Amigos e Parentes

Constitui a forma mais usada de crédito em dinheiro. Geralmente envolvem pequenas quantias, até R\$ 100, e prazos curtíssimos, quase nunca superiores há trinta dias.

No lado das vantagens tem a rapidez e a inexistência de burocracia. Porém, há inconvenientes como baixo valor, curto prazo e possíveis constrangimentos, seja pela eventual recusa a um pedido, seja pela impossibilidade de pagamento na data convencionada.

Crédito dos Outros

Aqueles que não reúnem as exigências necessárias para acesso ao crédito formal, ou semi-formal - comprovante de renda ou “nome limpo”, por exemplo – usufruem-se dos nomes de parentes ou amigos para realizarem suas compras através de crediários, cartões e cheques dos outros.

Mesmo os que não têm acesso ao crediário o utilizam através de amigos ou parentes – é comum o ato de comprar em nome de outro usando o crediário.

Fiado (ou pendura)

Adquirir um produto através de promessa de pagamento futuro é um hábito bastante disseminado entre os participantes dos grupos de renda mais baixas. Na grande maioria das vezes, o fiado é praticado para a compra de produtos de primeira necessidade como alimentos, gás ou medicamentos.

Os compradores se empenham em liquidar suas contas mensais e, desse modo, preservar seu nome. Para muitos, o fiado é a única alternativa para as compras de primeira necessidade, em determinados períodos do mês. Sendo assim, é considerada por eles como uma sagrada modalidade de crédito.

Sorteio

O sorteio é uma forma de poupança livre praticada no Recife, também funciona como crédito. Pode ser visto como a versão brasileira das associações de crédito e poupança rotativas, encontradas sob variados formatos na maioria dos países do mundo. Os

sorteios são formados por grupos de 10 a 12 pessoas, com cada membro contribuindo com uma quantia pré-fixada (usualmente R\$ 10), durante um determinado período de tempo, para a formação de um “bolo”, que será o prêmio do sorteio realizado. O depósito e o prêmio são efetuados mensalmente até que todos sejam premiados.

1.2 Acesso à Poupança e Seguros

A população foco desta pesquisa não apresenta o hábito de poupar, apesar de que medidas tenham sido tomadas para fazer com que as cadernetas de poupança estejam ao alcance de praticamente qualquer pessoa (a Caixa Econômica Federal pede RG, CPF, Comprovante de Residência e um depósito mínimo de R\$10 para abrir uma caderneta).

Conseqüentemente, “poupar em bens” é a forma mais comum de poupança. Quando sobra algum dinheiro, este é freqüentemente direcionado à aquisição de mercadorias para o estoque (no caso de comerciantes), um novo aparelho de TV, um freezer, um aparelho de som ou um outro eletrodoméstico (quase sempre através de crediários).

Nos casos em que há poupança financeira observa-se destacada preferência por mecanismos de poupança obrigatória e com possibilidade de premiação, como os títulos de capitalização. Porém, a necessidade de poupar um montante fixo a cada mês e as baixas taxas de remuneração reduzem acentuadamente o número de pessoas com a capacidade e o desejo de fazer esse tipo de poupança.

Destaca-se que as “caixinhas” e os “sorteios”, anteriormente apresentados, são as principais modalidades de poupança encontradas entre a população estudada. O aspecto de poupança destes mecanismos é tão valorizado quanto seu aspecto de crédito e, assim como acontece com os títulos de capitalização, a natureza obrigatória dos depósitos é vista como positiva. Sem essa obrigatoriedade, a maioria deixaria de fazer esforços para poupar.

Quanto aos produtos de seguros, pode-se dizer que são praticamente inaccessíveis às famílias de baixa renda.

1.3 Tendências no Uso dos Serviços

Nesta parte será apresentada a forma de crédito mais usada pela população de baixa renda, além de uma visão geral das ocasiões que levam essas pessoas a recorrer à financiamentos.

1.3.1 A Preferência pelo Crédito Parcelado

O crédito parcelado é de longe a forma mais freqüentemente utilizada pelas populações de baixa renda. Como observado, mesmo aqueles que não têm acesso direto ao crédito o utilizam indiretamente através do crediário em nome de outra pessoa.

Há uma forte percepção de que comprar a crédito tem a vantagem de satisfazer a necessidade imediata de consumo postergando o ônus financeiro para o futuro em “suaves prestações”, ou seja, o que está sendo negociado é o tempo. Sendo que, para a maioria das pessoas não há correlação entre uma compra parcelada e uma operação empréstimo. Esta última é vista como uma operação financeira, pois envolve negociação em torno do custo dinheiro e geralmente demanda um mínimo conhecimento de matemática financeira, inacessível à grande massa.

A questão se torna mais profunda quando se analisa a necessidade de aquisição imediata dos bens, a qual está ligada a duas possíveis razões: há os casos de necessidade fundamental à sobrevivência, em que o indivíduo precisa, por exemplo comprar alimentos, e encontra-se desprovidos dos recursos suficientes; porém, são cada vez mais numerosos os casos ligados à “cultura do consumismo”.

A conjuntura macroeconômica recente, mais precisamente a partir do Plano Real, permitiu a estabilização do cenário econômico ao reduzir as flutuações excessivas de preços, o que possibilitou a inserção das camadas sociais mais pobres no circuito moderno de consumo. Isto porque, a estabilização monetária permitiu ampliar o horizonte de previsão das receitas e despesas destas famílias, agora é mais fácil prever o valor da prestação que podem se comprometer a pagar para consumir o que deseja. Ciente deste processo e sedento para conquistar este nicho de mercado, as empresas intensificaram o marketing direcionado a conquistar este público, através de alusão de sucesso, prazer e

felicidade advindos do consumo. Pois como anuncia uma operadora de cartões de crédito “porque a vida é agora”⁶.

Ao mesmo tempo se observa o distanciamento dos mecanismos de poupança diante do rotineiro endividamento por compras parceladas em diversas prestações e, não raramente, surge a necessidade de cobrir as multas e juros dos cartões de crédito. Esses pagamentos de dívidas podem ser vistos como poupança “invertida”. O dinheiro que é correntemente reservado para o pagamento de prestações poderia formar uma poupança que seria, então, usada para comprar à vista, por um preço menor, o que normalmente é comprado através de crediários. Construir uma poupança contraria a cultura de consumo. Ter uma poupança significa, muitas vezes, ter o dinheiro gerenciado por entidades de reputação duvidosa quanto à maneira como tratam essa classe social⁷.

1.4 Ocasões em que a população carente mais recorre aos serviços supracitados.

A pesquisa realizada pelo BNDES observou que existem algumas ocasiões que levam a população pesquisada a incorrer em elevados dispêndios financeiros. As ocasiões podem ser classificadas como: urgências, eventos do ciclo de vida e oportunidades.

Como emergências destacam-se as doenças e os conseqüentes gastos. Quanto aos eventos do ciclo da vida são apresentados os gastos com a morte de parentes, festas de aniversário e casamento. Por fim, as oportunidades aparecem como a reforma da casa, educação, iniciar ou ampliar o negócio.

Alguns acontecimentos sazonais que exercem pressões financeiras nos orçamentos domésticos e dos negócios também aparecem, apesar da menor frequência como as comemorações de Natal e fim de ano, festas juninas e de Carnaval, pagamento de impostos e materiais escolares.

Abaixo consta uma tabela relacionando esses eventos e as modalidades de financiamento, anteriormente apresentadas.

⁶ Atual slogan dos cartões VISA.

⁷ De acordo com a pesquisa do BNDES “é comum o sentimento de que estão sendo enganados pelas falsas e/ou incompletas informações sobre os termos da negociação, em especial sobre o valor final das prestações e do total do pagamento, quando se trata de financeiras, bancos, cartões de créditos e IMFs. Fica a impressão de que estão negociando com instituições desonestas ou de má-fé”.

Tabela 1.1 - Ocasões e Mecanismos de Acesso aos Serviços Financeiros da População de Baixa Renda ⁸

OCASIÕES	EMERGÊNCIAS	EVENTOS DO CICLO DA VIDA			OPORTUNIDADE			
Eventos	Doença	Morte	Casamento	Festas	Reforma da Casa	Educação	Iniciar Negócio	Ampliar Negócio
Financiamento mais usados	Parentes, Agiota, Financeira, Empregador ou Vendas de bens	Parentes, Financiamento na Funerária, Agiota ou Seguros	Poupança e Parentes	Poupança, Crediário próprio ou dos outros	Empréstimo Empregador, Crediário próp. Ou dos outros, Emprês. Bancos	Parentes, Indenização de emprego anteriores	Indenização de Emprego anterior	Crediário, Cartão de crédito, Cheque, Agiota, Emprês. Bancos

1.5 Estudo Quantitativo

Agora se inicia uma análise quantitativa da demanda, restrita ao microcrédito, e da oferta, que será melhor detalhada nos próximos três capítulos.

1.5.1 Demanda – somente segmento de Microcrédito

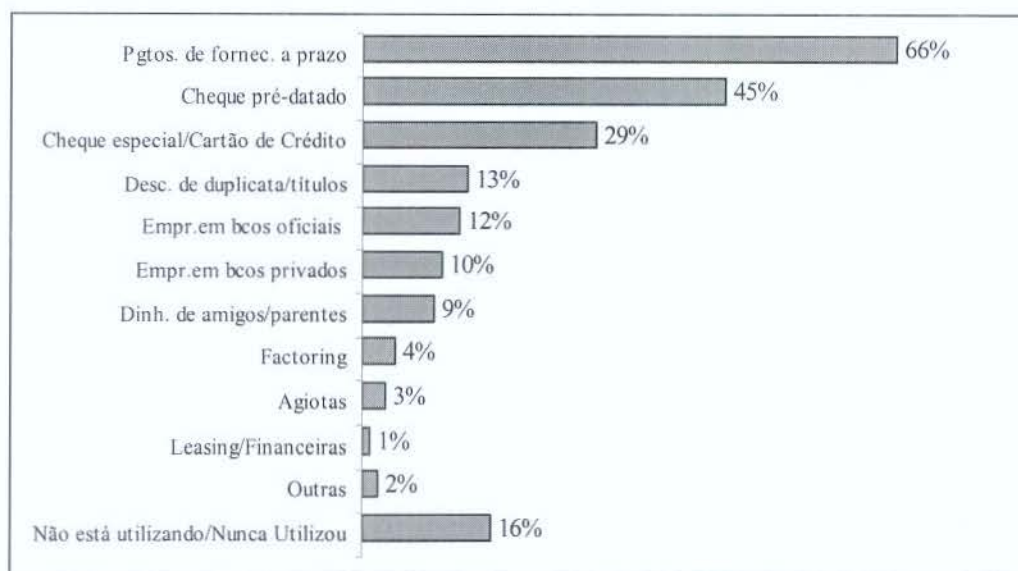
Esta parte será restrita a um segmento de microfinança, o microcrédito. Pois, é possível analisar a demanda por microcrédito através de uma pesquisa sobre a quantidade de microempreendimentos e projetar quantos destes podem ser classificados como possíveis demandantes⁹.

O SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – possui dados completos dos tipos de serviços mais usados pelas MPes. Estes dados servem como referência para uma avaliação de como os possíveis demandantes de microcrédito estão suprimindo suas necessidades de financiamento:

⁸ BRUSKY, Bonnie; FORTUNA, João Paulo. *Entendo a Demanda para as Microfinanças*

⁹ Para os outros segmentos de Microfinanças esse levantamento não é possível.

Gráfico 1.1: Formas Alternativas de Financiamento das MPEs - 2003



Fonte: Sebrae/SP

Em seguida serão apresentadas duas pesquisas realizadas sobre o mesmo tema, que apesar de utilizarem números diferentes chegam à conclusões muito semelhantes. A primeira faz parte do Programa de Desenvolvimento Institucional –PDI - do BNDES. A segunda é uma pesquisa da Organização Internacional do Trabalho - OIT¹⁰.

- **Estudo BNDES**

Existem aproximadamente 16,4 milhões de microempreendimentos no país, número que está crescendo a uma taxa de 3,7% ao ano, o que sugere que o mercado potencial para microcrédito também está crescendo. Sendo que 77% dos microempreendedores (12,6milhões) são do setor informal. No Nordeste, a participação dos informais é maior do que a média nacional, sendo de 88%, contra 71% no Sudeste.

Estimando a demanda potencial por microfinanças¹¹: determinou-se que 50% dos microempreendimentos são elegíveis a demandar produtos microfinanceiros. Apesar de não ser uma estimacão ideal, por não considerar fatores importantes como diferenças regionais

¹⁰ Citada em “Democratização do Crédito : Atuação do Banco Central”.

¹¹ Metodologia usada por Robert Pech Christen do CGAP – Consultative Group to Assist the Poorest (um consórcio internacional de cooperantes para microfinanças administrado pelo Banco Mundial)

e variedade de preferência pelos diversos produtos oferecidos, é usada para poder comparar a taxa de penetração deste mercado no Brasil com os demais países latino americanos.

Dessa forma, a demanda potencial calculada foi de 8,2 milhões.

Enquanto a Taxa de Penetração das Microfinanças no Brasil, que avalia a relação entre a quantidade de empreendedores ativos, aproximadamente 160 mil, que utilizam os serviços das IMFs especializadas e microcrédito, e a quantidade de empreendedores potenciais demandantes desta modalidade de empréstimo:

$\phi = (\text{número de clientes ativos}) / (\text{número de empreendedores com demanda potencial})$

$$\phi = (160.000) / (8.200.000) = 1,95 \%$$

Essa taxa varia para cada região, sendo de 4,6% no Nordeste, porém, 0,6% no Sudeste e 0,1% no Norte.

• Estudo OIT

Estima-se que existam, no Brasil, quase 13,5 milhões de pequenas unidades produtivas – potenciais demandantes de microcrédito¹².

Deduz-se que 6 milhões exerçam demanda potencial¹³. O que determina uma demanda de R\$ 11 bilhões.

Quanto à taxa de penetração este estudo chegou à conclusão de que 1,93% da demanda potencial está sendo atendida por 44 IMFs, que abrangem 116 mil clientes.

Distribuição regional da demanda mostra que a região sudeste apresenta 56% do total, somente o estado de São Paulo responde por aproximadamente 33% do total do país. Enquanto a região sul fica com 18,6% da demanda total. Assim, quase dois terços do total da demanda está concentrada na região sul-sudeste.

A tabela abaixo mostra os resultados das duas pesquisas. Pode se observar que apesar de usarem dados diferentes as conclusões que são semelhantes. O país apresenta uma baixíssima taxa de penetração, aproximadamente 2% da demanda potencial de

¹² Pesquisa contou com informações IBGE – PNAD 1999 e PEIU 1997

¹³ Foi postulado pelos pesquisadores da OIT que 75% dos mais pobres ganhando até R\$ 200,00 não se apresentarão ou serão rejeitados, proporção que diminui linearmente até 30% a partir dos que ganham até R\$ 1.000,00

microcrédito está sendo atendida pelas instituições microfinanceiras especializadas em microcrédito.

Tabela: Demanda e Oferta de Microcrédito – 2001/2002

DEMANDA	OIT (2001)	BNDES (2002)
Microempreendimentos (MM)	13,5	16,4
Demanda Potencial (MM)	6,0	8,2
Demanda por Crédito (R\$bi)	11	N/D
OFERTA	OIT (2000)	BNDES (2002)
IMFs	44	150
Qtde de Clientes (M)	116 (1,93%)	160 (1,95%)
Carteira (R\$ MM)	90 (0,8%)	150

Fonte: Banco Central do Brasil

1.5.2 Estudo quantitativo da oferta

Aqui será apenas apresentado um breve quadro sobre a quantidade de instituições e o volume de produtos e serviços financeiros que estão sendo oferecidos atualmente. Nos próximos capítulos serão estudados mais detalhadamente essas instituições, produtos e serviços de microfinanças.

- **Instituições Microfinanceiras (IMF)**

O número de IMFs tem crescido rapidamente. Estima-se que existam 121 instituições atendendo a um total de 158.654 clientes ativos. O segmento de microfinanças é concentrado em pequenas instituições com uma média de 1.311 clientes ativos. As IMFs têm uma carteira ativa combinada de R\$138,8 milhões – o que dá um empréstimo médio por cliente de R\$ 875,00¹⁴.

- **Cooperativas de crédito**

Este segmento tem tido uma expressiva evolução, apesar de ainda ter participação muito pequena no sistema financeiro. São aproximadamente 1.400 cooperativas com quase 2 milhões de cooperados. Concentrado em sua maioria na região sudeste.

¹⁴ Nicter, Simeon, et al. “Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro”

As operações de crédito deste segmento dentro da área bancária evoluíram de 0,74% em 1997 para 2,14% em 2003. Apesar do aumento de quase 200%, a participação neste tipo de operação é ainda muito pequena se comparado com países desenvolvidos.

Por fim, cabe ressaltar que estes estudos serviram de estímulo aos formuladores da política econômica do país para o direcionamento de esforços econômicos e políticos em prol do desenvolvimento sustentável do programa de microcrédito.

Todavia, constatou-se que uma política eficaz nesta área não deve se restringir ao oferecimento de crédito produtivo à micro e pequenos empreendedores, uma vez que estes atrelam suas finanças pessoais as do negócio. O fato crucial é que quando algum evento inesperado acontece na sua vida, ou na de sua família – como apresentado na tabela 1.1 anterior - mesmo as receitas de seu negócio não são suficientes, levando-o ao endividamento crescente e muitas vezes insustentável.

Diante deste cenário, este trabalho parte agora para uma análise mais profunda e detalhada dos meios existentes no país quanto à oferta de serviços financeiros à população excluída.

A análise será restrita aos seguintes tópicos: “Microcrédito”, “Cooperativas de Crédito”, “Correspondentes Bancários”, “Bancarização” e às Medidas Recentes de “Direcionamento de 2% do Depósito à Vista” e o “Desconto em Folha”.

A escolha destes tópicos baseia-se no fato de que estes têm sido objeto de ampla discussão nos meios de comunicação, o que reflete a importância que governo atual tem dado ao tema.

Anexo - A evolução histórica das IMFs no Brasil fez-se através de quatro tipos. Sendo que inicialmente surgiram as:

1) Instituições afiliadas a redes internacionais:

São as IMFS formadas em parcerias com instituições estrangeiras – principalmente através de afiliação a redes internacionais de microfinanças. Como exemplo temos o sistema CEAPE, afiliado a ACCION, como o mais antigo e maior grupo de afiliados a rede internacional no Brasil, desde 1973, mantido por doações e empréstimos do BID e do BNDES; o Banco da Mulher, afiliado ao Women's World Banking e a Visão Mundial que é afiliado ao World Vision. Todavia, devido a alguns fatores como idioma e complexidade do mercado local, muitas afiliadas brasileiras não se beneficiaram extensamente da transparência de recursos financeiros, técnicos e de conhecimento. Assim, embora o sistema CEAPE tenha aproximadamente 17% do mercado de microfinanças no Brasil, muitas instituições da rede têm perdido parcelas de seus clientes ultimamente.

2) Organizações da sociedade civil:

Os líderes comunitários passaram a organizar-se através de ONG's (organizações não-governamentais), OSCIPS (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) e Cooperativas de Crédito.

Algumas instituições como a pastoral (uma ONG no Rio Grande do Sul) e a Blusol (OSCIP em Santa Catarina) têm o apoio governamental para iniciar suas operações. Enquanto outras se financiam através do setor privado, como a Vivacred (OSCIP no Rio de Janeiro) e o Banco Palmas (ONG no Ceará).

Essas IMFs encontram barreiras para poderem expandir suas escalas – sendo em grande maioria constituída na faixa entre 500 e 1000 clientes, mas apresentam baixos níveis de inadimplência.

3) Iniciativas Governamentais:

Numa terceira fase da evolução das IMFs, o setor público, através de suas três esferas (Federal, Estadual e Municipal), cria programas operados por agências governamentais, ou por Organizações Cívicas.

Banco do Povo é exemplo de sucesso na medida em que está crescendo rapidamente – o Banco do Povo de São Paulo, em quatro anos de operação, já atingiu 9.521 clientes ativos – de forma sustentável. No entanto, surgem e desaparecem várias iniciativas que tiveram as microfinanças apenas como “fachada”, pois almejavam sucesso eleitoral, às custas do setor público. Há até mesmo casos em que se usa dessas instituições para operarem lavagens de dinheiro.

4) Instituições Financeiras

Atualmente, tem evoluído com a criação das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM).

Nota-se que as instituições financeiras, principalmente os bancos comerciais, têm se despertado para o negócio. Instituições como o Unibanco e o Banco Real têm usado sua infra-estrutura e influência no mercado financeiro para conquistar parcela de mercado neste segmento. Como é o exemplo do desconto em folha amplamente divulgado e incentivado pelo Banco Real.

Capítulo 2 – Microcrédito

O Microcrédito pode ser definido como a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e formais sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) que utiliza metodologia própria, voltada ao perfil e às necessidades de seu público alvo.

Além disso, estimula a atividade produtiva da população mais carente, o que gera ocupação, emprego e renda.

Os conceitos aqui apresentados tiveram como base o documento conhecido como a Cartilha do Microcrédito intitulado: “Introdução ao Microcrédito”. Elaborado em 2002 pelo Conselho da Comunidade Solidária¹⁵

2. 1 - Breve histórico do Microcrédito

Internacionalmente, existem três destacadas experiências que são usadas como parâmetros no mundo inteiro. A primeira, em grau de importância, é o revolucionário programa do professor Muhammad Yunus, de 1976. O professor, com a ajuda de seus alunos, começou a conceder empréstimos à população pobre de Bangladesh, mais precisamente, próximo à universidade de Chittagong. Um tempo depois, o professor Yunus conseguiu financiamentos e doações internacionais para criar o Banco Grameen, que é dotado de uma metodologia própria que abrange: (i) concessão de aval solidário – empréstimo condicionado à formação de um grupo de cinco pessoas da comunidade, que se responsabilizam mutuamente pelo empréstimo e (ii) presença do agente de crédito. Os empréstimos são concedidos, em sua maioria, às mulheres.

A segunda experiência internacional bastante difundida é a do Bank Rakyat Indonésia/BRI na Indonésia. Destaca-se por ser um banco estatal que, após uma reestruturação e atento à crescente rentabilidade de suas operações com população de baixa renda, cria uma área com foco no microcrédito, diferenciando-se do caso anterior por conceder empréstimos individuais.

¹⁵ Presidido, na época, por Ruth Cardoso.

O terceiro caso ocorreu na América Latina com o Banco Solidarietà SA/ BancoSol, da Bolívia. Destacou-se por ser o primeiro banco comercial com bases lucrativas focadas exclusivamente em microcrédito.

O primeiro caso mencionado foi uma iniciativa da sociedade civil com o programa de microcrédito, o segundo, de um banco estatal e o terceiro, de um banco comercial.

No Brasil

Em 1973, nos municípios de Recife e Salvador, foi criada a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (conhecido como programa UNO). Esta foi a primeira experiência brasileira que se tem notícia com atividade de microcrédito.

A UNO era uma organização não governamental (ONG), formada por líderes, entidades empresariais e bancos locais. Ressalta-se que ela recebia o apoio e a assistência técnica de uma ONG internacional, Aitec, hoje conhecida como ACCION Internacional.

Além do microcrédito, a UNO promovia a capacitação dos trabalhadores informais, fornecia treinamentos gerenciais e realizava um amplo trabalho de pesquisa sobre o perfil do setor informal, microempreendimentos e impacto do microcrédito.

O programa UNO sobreviveu durante dezoito anos, todavia, devido à falha de foco na auto sustentabilidade, não se observou os devidos cuidados com as doações recebidas e com as linhas de crédito concedidas, o que determinou o fim do programa.

Fins da década de 80 e durante a década de 90 surgiram algumas entidades como o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS), em 1987; o Banco da Mulher, em 1989; Instituição Comunitária de Crédito de Porto Alegre (PORTOSOL), em 1995; A VIVACRED, em 1996; o CREDIAMIGO, em 1998.

Em 1999, a Lei do Terceiro Setor (Lei 9790/99) possibilitou que uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) operasse com microcrédito. Depois disso, a Medida Provisória 2.172-32 permitiu que estas organizações se desvinculassem da Lei da Usura (limita a 12%aa a cobrança máxima da taxa de juros) possibilitando a prática de taxas de juros que garantam a sustentabilidade da organização. Também foi permitido que uma ONG se convertesse em OSCIP, o que vem ocorrendo em larga medida atualmente, dado que após a permissão para fixar as taxas de juros, este tipo de organização passou a ser reconhecidamente mais viável, no que tange à sustentabilidade.

A Resolução 2.627/1999, inicialmente, regulamentou as sociedades de crédito aos microempreendedores (SCM). Hoje, esta Resolução encontra-se revogada pela Res. 2.874, de 26 de julho de 2001.

Foram expedidas duas medidas provisórias que deram impulso ao segmento: as de número 1.914 e 1.894, sendo que a segunda (MP 1.894), convertida na Lei 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, uma das mais importantes medidas regulamentares de estímulo ao desenvolvimento deste segmento no país, uma vez que autoriza a criação das SCM.

Em outubro de 2001, foi criada a Associação Brasileira de Desenvolvimento de Microcrédito – ABDM – uma OSCIP, que agrega grande parcela das organizações de microcrédito existentes no país.

Em 17 de dezembro de 2003, a Resolução 3.156 estende a faculdade de contratação de correspondentes no país às demais instituições financeiras autorizadas a funcionar (aqui incluídas as SCM) pelo BACEN, que até então não tinham sido contempladas com esse direito.

2. 2 - Formas de atuação com Microcrédito no Brasil atualmente

a) Sem fins lucrativos:

- pessoas jurídicas de direito privado (ONGs), cobrando, no máximo, 12% ao ano de juros.
- Fundos municipais (como os Bancos do Povo), também sujeitos à cobrança máxima de 12% ao ano de juros.
- Desde 1999 as OSCIP, sem restrições quanto aos juros.

b) Com fins lucrativos:

- SCM autorizada pelo BACEN, controlada por qualquer pessoa jurídica ou física, inclusive instituição financeira privada e OSCIP.
- Por qualquer instituição financeira que opere com crédito junto ao público.

2.3 - Principais Características do Microcrédito

As características cruciais deste programa são o vínculo produtivo a que deve estar ligado o crédito e as metodologias empregadas em sua concessão.

Crédito Produtivo

Diferente do crédito direcionado ao consumo, o microcrédito caracteriza-se por ser estritamente focado no apoio ao pequeno e microempreendedor informal e formal (microempresa). Com o intuito de prover sustentabilidade a esses pequenos negócios, este programa utiliza-se de metodologia específica para atender essa camada da sociedade, que sempre encontrou enorme dificuldade de acesso ao crédito.

Metodologias

Uma das características fundamentais do programa de microcrédito a metodologia específica, composta por cinco medidas, utilizada para atingir seu objetivo junto ao público alvo.

1. Crédito adequado ao porte do negócio

Um dos principais elementos do microcrédito é o fato de ser direcionado aos pequenos empreendedores informais e às micro e pequenas empresas (MPE). Em busca de melhor atender às carências e objetivos deste segmento de mercado, algumas características foram desenvolvidas:

- Os empréstimos são de valores pequenos, sendo que o valor médio das operações no Brasil gira em torno de R\$ 1.000,00 para recursos vindos dos 2% recolhidos sobre o depósito à vista e de até R\$ 5.000, no caso de dinheiro vindo do FAT;
- Os prazos para pagamentos do empréstimo (“quitar o crédito”) são curtos: semanais, quinzenais e, no máximo, mensais;
- Os empréstimos podem, e são estimulados a serem, renovados – adquire perfil de linha de crédito;
- Há uma política de renovação a valores crescentes dos créditos, ou seja, conforme o empreendedor comprove ser merecedor, a instituição libera valores crescentes para empréstimos até o limite estabelecido por cada instituição.

Desta forma, o ofertante de microcrédito estimula a organização, disciplina e o crescimento sustentado de seu cliente, que, por sua vez, sente-se mais motivado e controla melhor seu negócio.

2. Quanto à garantia

Tradicionalmente, uma das maiores dificuldades dos pequenos empreendedores está ligada à exigência de garantias reais por parte das instituições financeiras, como bancos, no momento da solicitação de crédito tão fundamental ao negócio. De olho neste nicho de mercado, surgiram agiotas, o crédito do fornecedor e empréstimos com amigos ou familiares.

O programa de microcrédito encontrou, através de flexibilização neste quesito, uma grande oportunidade de crescer e de atingir de fato a quem precisa. Há duas maneiras mais consagradas: (i) aval solidário ou fiança solidária e (ii) o avalista (ou fiador) individual.

O primeiro caso consiste na organização de um grupo de três a cinco pequenos empreendedores que despertam confiança mútua entre si, uma vez que todos são co-responsáveis pelo crédito concedido a cada membro do grupo. Essa metodologia de grupo solidário mostrou-se eficaz por já ser um processo auto seletivo – o que diminui a assimetria informacional decorrente da seleção adversa. Ademais, diminui também o problema do risco moral, na medida em que, depois de contratado o crédito, cada participante do grupo empenha-se em “vigiar” como o seu parceiro está aplicando o recurso adquirido. A cooperação é fundamental, sendo que este “jogo cooperativo” mostra-se altamente benéfico para as partes e ninguém se sente estimulado a burlá-lo.

O segundo tipo de garantia serve àquele empreendedor mais pragmático e que consegue a confiança de um avalista que preencha todos os requisitos estabelecidos pela instituição de microcrédito. Atesta-se que ainda muitas Instituições trabalham apenas com esta modalidade de garantia, o que é prejudicial ao sistema.

3. Agente de Crédito

Com o programa de microcrédito, inverteu-se a lógica na qual as pessoas devem procurar as instituições financeiras. Neste programa, existe a figura do agente de crédito,

funcionário da instituição de microcrédito incumbido de ir até o possível demandante de seus serviços, ou seja, pequenos empreendedores informais ou microempresas.

Este elemento tornou-se crucial ao bom desempenho do programa. Uma característica determinante destes possíveis demandantes é o consenso quanto ao alto custo do crédito e a rigidez nas garantias para obtenção do recurso. Torna-se, portanto, primordial aos ofertantes de microcrédito que disponham de métodos para abordar estes empreendedores e convencê-los da viabilidade da operação de obter recursos das instituições especializadas.

O agente de crédito deve ser uma pessoa capacitada tanto no mecanismo de crédito quanto no negócio que está avaliando. Neste processo, o agente deve avaliar a situação financeira e gerencial do negócio. Para tanto, deve dominar instrumentos de análises como índices financeiros, planos de investimento, análise de mercado, fluxo de caixa, custos, estoque, etc.

Com a visita do agente ao cliente cria-se uma aproximação maior entre este e a instituição de microcrédito, que se mostra atenta às dificuldades e necessidades do negócio. Ressalta-se que o pequeno empreendedor empenha todo o tempo útil ao seu negócio, o que praticamente inviabilizaria a aderência ao programa de microcrédito se tivesse que ir até à instituição ofertante deste serviço.

4. Baixo custo de transação e elevado custo operacional

Para o empreendedor fora do programa de microcrédito, o custo de transação – ligado ao deslocamento do local de seu estabelecimento até a instituição – costuma ser mais relevante do que o custo financeiro.

Com o intuito de atrair os clientes às instituições ofertantes de microcrédito, estas esforçam-se em:

- Localizar-se próximo aos clientes – de suas residências e/ou do local de trabalho (que muitas vezes coincidem);
- Reduzir a burocracia – atender de forma rápida, não exigir muitos documentos e agilizar a liberação e, principalmente, a entrega do crédito.

Atentos às dificuldades de seus clientes, as instituições empenham-se em promover agilidade e comodidade para atraí-los.

No entanto, os custos operacionais das instituições microcrédito, em geral, são elevados. Utilizam agentes de crédito bastante capacitados e operam com créditos de baixo valor¹⁶.

5. Papel Estratégico do Microcrédito

Ao conceder o crédito produtivo, mesmo que de baixo valor, permite ao micro e pequeno empreendedor oferecer emprego, geralmente menos qualificado, dando, com isso, oportunidade àqueles que pertencem à base da pirâmide social; permite melhores condições de financiamento do capital de giro, garantindo a sustentabilidade do negócio ou, até mesmo, incremento na produtividade, se optar por aderir ao programa com o intuito de investir em bens de capital.

As consequências, para a comunidade inserida no espaço de influência deste programa, constituem-se em aumento da renda, melhores condições de vida e resgate da cidadania ao proporcionar ganhos de auto estima, educação e saúde.

2. 4 - Alternativas Institucionais de Programa de Microcrédito

Existem duas formas organizacionais envolvidas no fomento ao programa de microcrédito: as instituições de “primeira linha” (ou primeiro piso) e as de “segunda linha”.

A diferenciação entre as duas baseia-se no público alvo destas instituições. As primeiras atendem diretamente os demandantes finais do empréstimo, ou seja, os micro e pequenos empreendedores; as segundas, por sua vez, são aquelas que dão suporte às primeiras, isto é, promovem a capacitação e o funding das instituições de microcrédito.

Como exemplos de instituições de “segunda linha” destacam-se o BNDES e o SEBRAE.

O BNDES atua através do Programa de Crédito Produtivo Popular/PCPP – responsável pelo funding de diversas instituições através de fundo rotativo de crédito; e o Programa de desenvolvimento Institucional/PDI – especializado em capacitação e apoio técnico das instituições;

¹⁶ Um telefonema para fechar detalhes de um empréstimo de uma grande instituição financeira chega a representar valores irrisórios diante da operação de milhões em que pode estar envolvido. Enquanto o mesmo telefonema em uma instituição de microcrédito representa proporcionalmente um peso muito maior dado o baixo valor do empréstimo concedido.

O SEBRAE possui o programa SEBRAE de Microcrédito – focado na capacitação dos agentes de crédito, gerentes e a gestão do negócio.

A presente pesquisa tem como foco os serviços e produtos financeiros direcionados à população de baixa renda excluída do sistema financeiro. Portanto, será dedicada mais atenção às instituições de “primeira linha”:

Instituições da sociedade Civil

Neste grupo encontram-se as organizações não governamentais (ONG) e as organizações de sociedade civil de interesse público (OSCIP). Ambas são organizações constituídas sob a forma de pessoas jurídicas de direito privado e sem fins lucrativos. O resultado operacional positivo é capitalizado, pois não há distribuição de lucros, objetivando fortalecer economicamente a organização. Além disso, ressalta-se que não fazem parte do sistema Financeira Nacional, apesar de muitas operarem com serviços financeiros.

Estas instituições recebem autorização do BACEN para poderem operar alguns serviços financeiros e diferenciam-se pelo fato de que as ONGs estão sujeitas à Lei de Usura - limita a cobrança da taxa de juros até 12%. Enquanto as OSCIPs encontram-se livres desta limitação desde a MP 2.172-32/01. No mesmo ano de 2001, outra Medida Provisória, a 2.158 de 24 de agosto, estendeu às OSCIPs a faculdade de receber doações dedutíveis do imposto de renda das pessoas jurídicas. Fatos que têm levado à transformação de algumas ONGs em OSCIPs.

BOX - Rede CEAPE

O Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS) é uma ONG que nasceu em 1987, em Porto Alegre, RS.

Com a metodologia de grupos solidários, ou seja, utiliza o aval solidário, esta ONG obteve apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e da Inter-American Foundation (IAF).

A rede CEAPE é especializada em microcrédito e em 2001 apresentava doze subsidiárias espalhadas pelo país, articuladas na rede CEAPE, mas de forma independente. Em comum têm o compromisso de oferecer crédito produtivo e orientado; serem auto-sustentáveis e com foco em empreendedores excluídos do sistema financeiro tradicional, principalmente setor informal.

Em 2001, a rede CEAPE realizou 343 mil operações de crédito, no valor de R\$ 305,7 milhões.

BOX - A Portosol

A ONG Portosol – Instituição Comunitária de Crédito – foi uma iniciativa da prefeitura de Porto Alegre, mas que conta com o controle administrativo da sociedade civil. Esta parceria propicia a viabilidade da ONG através de doações da prefeitura, do governo do Estado, como também das instituições internacionais como a Sociedade Alemã de Cooperação Técnica e a Inter-American Foundation (IAF), além das instituições de segunda linha BNDES e SEBRAE/RS. Não obstante, persegue a sustentabilidade através da gerência sem influência política, na medida em que está em poder da sociedade.

Apesar do foco no microcrédito como as outras entidades aqui apresentadas, caracteriza-se pela variedade nas operações de garantia, permitiu-se aval simples ou solidário, cheques e alienações de bens.

Em 2001, a Portosol realizou 28,5 mil operações de crédito, que somaram R\$ 38,7 milhões.

Instituições de Poder Público

Apesar deste grupo incluir tanto instituições de “primeira linha” como de “segunda linha” esta aqui inserido por questões didáticas.

Desde 2001, registra-se uma marcante evolução na regulamentação e, principalmente, nos esforços governamentais em prol do desenvolvimento do programa de microcrédito brasileiro.

No que se refere à atuação em primeira linha, destacam-se os Bancos do Povo de iniciativa municipal e estadual. Enquanto a esfera federal notabilizou-se pelo programa CrediAmigo, do Banco do Nordeste.

Todavia, o poder público tem uma forte atuação em instituições de “segunda linha”. Além do BNDES e SEBRAE, anteriormente mencionados, constata-se a abertura de novas linhas de financiamento, como por exemplo a do Banco de desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) e da Agência Catarinense de Fomento (BADESC).

Instituições de Iniciativa Privada

Recentemente, com a evolução da Governança Corporativa – quando a preocupação com a transparência e utilização de “boas práticas” tornou-se fundamental para o fortalecimento da imagem das instituições privadas – aliada à percepção de nicho de

mercado e, principalmente, porque o governo tem obrigado¹⁷, as instituições privadas têm se envolvido crescentemente no programa de microfinanças, seja ao abrir contas simplificada, contratar correspondentes bancários e/ou fornecendo crédito à taxas menores.

O governo tem se empenhado em estimular o desenvolvimento desse segmento de mercado, ciente de que precisa do envolvimento da iniciativa privada neste processo. Para tanto, tem criado leis como a que incentiva a alocação de 2% do depósito à vista das instituições financeiras (bancos comerciais) ao programa de “microcrédito”. Não obstante, a mais importante atitude do governo neste âmbito foi a criação das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor - lei n. 10.194 de 14 de fevereiro de 2001.

BOX - O Banco da Mulher

Este banco é filiado a um banco internacional, Women's World Banking. Está no país desde 1989, quando instalou-se na Bahia, contando com o apoio do fundo das Nações Unidas para Infância (UNICEF) e do BID.

A principal característica do banco é a concessão de microcrédito a mulheres, mas também atende ao público masculino.

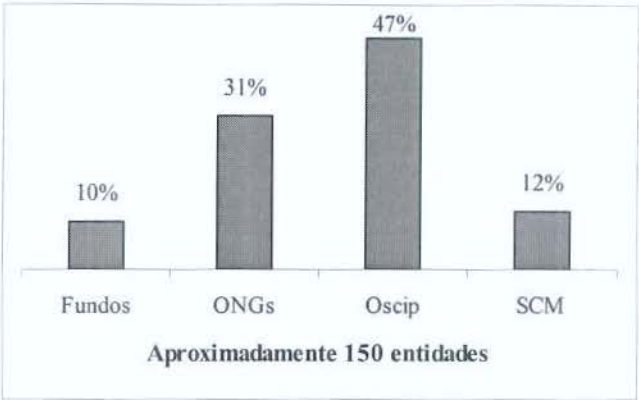
Atualmente, encontra-se nos estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amazonas, Minas Gerais e Rio de Janeiro, além da Bahia.

Atualmente, a iniciativa privada participa do programa de microfinanças através de instituições de “primeira linha”, seja: (i) através da constituição de SCM; (ii) através de instituições financeiras que ofereçam crédito – de acordo com a lei anteriormente mencionada dos - e (iii) através de conta simplificada e/ou contratação de correspondente bancário.

Estima-se que existam 150 Entidades operantes com Microcrédito. Constituída em sua grande maioria 47% por OSCIPs, dados os incentivos anteriormente mencionados. Em segundo lugar vem as ONGs com 31% das entidades, acompanhado pelas recém criadas SCM com 12% e, por fim, os fundos públicos com 10%. Veja gráfico abaixo:

¹⁷ Regulado por M.P 122, LEI 10.735 e Res. 3109 que determina o direcionamento de 2% do depósito à vista para operações de microcrédito; e a MP 130 e Decreto 4.840 Desconto em folha CLT.

Gráfico 2.1:Entidades por Tipo



Fonte: Banco Centra do Brasil

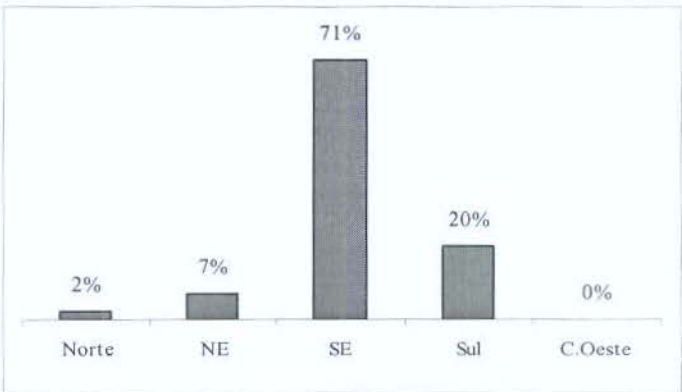
2. 5 - Caso especial - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor – SCM

Trata-se de pessoa jurídica de direito privado com fins lucrativos. Autorizada a funcionar e supervisionada pelo BACEN. Mas, é o CMN que disciplina sua constituição, organização e funcionamento. Portanto, equiparada à instituição financeira.

Tem como objetivo a concessão de financiamento produtivo a pessoas físicas e microempresas. Porém, é impedida de captar, sob qualquer forma, recursos junto ao público, bem como emitir títulos e valores mobiliários destinados à colocação e oferta públicas. Deve obedecer à exigência de R\$ 10 mil por operação

Apesar de ser vedada a participação societária do poder público é permitido que uma Oscip, ou uma instituição financeira controle uma SCM. Aquela continua atendendo as camadas mais pobres, enquanto esta busca nichos de microcrédito de maior rentabilidade.

Gráfico 2.2: Distribuição Geográfica das 41 SCM



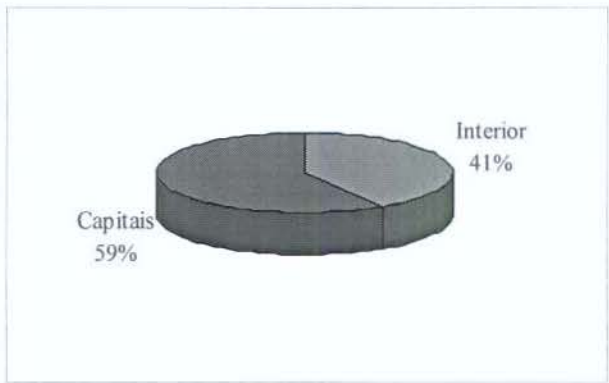
Fonte: Banco Central do Brasil

Até agora, 35% das SCM são de novos investidores, enquanto 65% são de donos de empresas mercantis (factoring), que buscam melhorar a imagem de seus negócios, transformando-os em SCM.

Concentradas na região Sudeste, com grande penetração nas cidades de médio e grande porte do interior.

Como pode ser observado no gráfico abaixo a maior parcela das SCM, 59%, encontram-se nas capitais, contra 41% no interior.

Gráfico 2.3: Divisão entre Capitais X Interior



Fonte: Banco Central do Brasil

2.6 - Evolução recente e conclusão

O atual presidente da República, Luis Inácio Lula da Silva, vem afirmando que o tema é uma das prioridades em seu governo. Como prova de seu empenho tem sido emitida diversas Medidas Provisórias sobre o assunto. A mais recente, antes da finalização deste trabalho, foi a MP 226, de 29 de Novembro de 2004, em que cria o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO), entre outras medidas tomadas.

Essa medida visa deslanchar o programa de microcrédito lançado no ano passado, 2003, quando o mesmo governo criou uma lei regulando o envio de 2% do saldo médio dos depósitos à vista dos bancos, as chamadas exigibilidades bancárias, ao microcrédito. Porém, constatou-se que a maior parte dos recursos está sendo usada para troca de dívidas mais onerosas, como as do cartão de crédito, e não para a produção.

A novidade é que o PNMPO contará também com recursos do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador).

Inicialmente serão 20 milhões de reais destinados ao programa. Montante que pode chegar à 150 milhões de reais em 2005.¹⁸ Objetivo é prover recursos de longo prazo, com juros variando de 0,5% a 4,5% am, direcionado exclusivamente à produção. Assim, visa estimular o emprego e renda.

Entre as principais características destacam-se a participação do SEBRAE que passa a prestar aval através de seu Fundo de Aval de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Fampe) nas operações entre as Instituições Financeiras (bancos comerciais, cooperativas de crédito e agências de fomento) e as Instituições de Microcrédito (SCM, OSCIP, ONG).

O Fampe não dará aval direto individual nas operações entre as instituições de microcrédito e o empreendedor, no âmbito do novo programa. Mas continuará fazendo esse tipo de aval nas operações normais entre as instituições financeiras e as micro e pequenas empresas.

Por fim, percebe-se que governos recentes vêm direcionando esforços com vistas a deslanchar o programa de microcrédito no país através de alterações na legislação referente a este assunto. O que se mostra uma atitude importantíssima no que tange a promoção do desenvolvimento econômico e social com foco na inclusão da classe social pertencente à base da pirâmide.

¹⁸ Cerca de R\$ 100 milhões seriam provenientes do FAT e os outros recursos dependeriam da participação dos bancos federais e privados, com recursos dos depósitos à vista.

Capítulo 3 – Cooperativas de Crédito

Este capítulo visa prover uma análise mais detalhada com relação às cooperativas de crédito e seu papel na oferta de serviços financeiros, como uma forma alternativa.

Cooperativas de Crédito são Instituições Financeiras organizadas por associações de pessoas, os cooperados, que se mobilizam em prol do objetivo de fornecer serviços e produtos financeiros de modo mais simples e vantajoso a seus membros, com destaque para o crédito. Acrescente-se a isto a intenção de conseguirem empréstimos a juros menores do que os de mercado e de despertar no associados o hábito da poupança.

Os principais produtos e serviços oferecidos pelas cooperativas de crédito são¹⁹:

I – Captar depósitos, somente de associados, sem emissão de certificado; obter empréstimo ou repasse de outras instituições financeiras nacionais ou estrangeiras; receber recursos oriundos de fundos oficiais e recursos isentos de remuneração na forma de empréstimos, doações ou repasses;

II – Conceder créditos e prestar garantias somente a associados;

III – Aplicar recursos no mercado financeiro, inclusive em depósitos à vista e a prazo com ou sem emissão de certificado, observadas eventuais restrições legais e regulamentares específicas de cada aplicação;

IV – Prestar serviço de cobrança, de custódia, de recebimentos e pagamentos por conta de terceiros sob convênio com instituições públicas e privadas e de correspondentes no país.

Observa-se que uma cooperativa de crédito está autorizada a captar depósito à vista, portanto, é capacitada a criar moeda escritural, o que a assemelha aos bancos comerciais.

3. 1 - Modalidades e Formas de Organização das Cooperativas de Crédito

Existem três modalidades de Cooperativas de Crédito no Brasil: as Cooperativas Singulares, as Cooperativas Centrais e as Confederações de Cooperativas.

As modalidades de Cooperativas de Crédito Singulares são formadas por: 1) empregados ou servidores e prestadores de serviço em caráter não eventual de uma ou mais pessoas jurídicas, públicas ou privadas; 2) profissionais e trabalhadores dedicados a uma ou

¹⁹ De acordo com a Resolução 3.106 de 25 de junho de 2003.

mais profissões; 3) trabalhadores em atividades agrícolas, pecuária, extrativa ou pesqueira; 4) pequenos e micro empresários e microempreendedores; 5) livre admissão de associados e 5) empresários (patronal).

As Cooperativas Centrais, por sua vez, ocorrem quando pelo menos três cooperativas distintas decidem se juntar por interesses comuns. O objetivo desta formação é organizar, em comum e em maior escala, os serviços econômicos e assistenciais de interesse das filiadas, integrando e orientando suas atividades, bem como facilitando a utilização recíproca dos serviços.

Com relação às Confederações de Cooperativas, pode-se afirmar que são formadas por pelo menos três cooperativas centrais, da mesma ou de diferentes modalidades, que decidem se unir por interesses comuns. Seu objetivo principal é orientar e coordenar as atividades das filiadas, nos casos em que o vulto dos empreendimentos for além do âmbito de capacidade ou conveniência de atuação das centrais e federações.

Ademais, o próprio sistema cooperativo de crédito pode controlar um banco cooperativo.

3.1.2 Bancos Cooperativos

Autorizados a funcionar em 1995 pelo Conselho Monetário Nacional, são bancos Comerciais, ou múltiplos, constituídos sob a forma de sociedades anônimas que têm como acionistas exclusivamente as Cooperativas de Crédito.

Estas instituições têm sua atuação restrita às Unidades da Federação em que estejam situadas as sedes das pessoas jurídicas (cooperativas) controladoras.

Atualmente existem dois bancos cooperativos, o primeiro a ser constituído foi o Bansicred²⁰, com sede em Porto Alegre (RS). O segundo foi o “Banco Cooperativo do Brasil” (Bancoob).

3. 2 - Objetivos e Vantagens.

Com o objetivo de estabelecer instrumentos que possibilitem o acesso ao crédito, com juros mais baixos, e a outros produtos financeiros pelos associados, como a poupança, esta atividade possibilita uma ampla gama de benefícios à sociedade. Promove maior integração entre os empregados de uma mesma empresa, entre profissionais de uma mesma

²⁰ Desde 2001 como Banco Múltiplo.

categoria e entre micro e pequenos empresários, desenvolvendo espírito de grupo, solidariedade e ajuda mútua. Além da retenção e aplicação dos recursos de poupança e renda na própria região, contribuindo com o desenvolvimento local. Ademais, características como crédito imediato e adequado às condições dos associados (valor, carência, amortização etc.), atendimento personalizado e facilidade na abertura de contas facilitam o acesso aos mecanismos financeiros por parte da população à margem do sistema financeiro tradicional.

3.3 - Evolução Normativa

A partir da década de 90, questões como as condições de associação e parâmetros operacionais receberam significativas alterações positivas, estimulando o setor. Um breve histórico da evolução normativa segue abaixo:

- Res. 1.914/92: Constituição de grupo de trabalho coordenado pelo Banco central e integrado por representantes do Governo Federal e do setor cooperativista, objetivando dar transparência ao processo, diagnosticar os problemas e propor soluções.
- Res. 2.193/95: visou disciplinar a criação dos bancos comerciais cooperativos; com ela, foram estabelecidas as condições de criação destes bancos, permitiu-se o acesso ao mercado financeiro, aos serviços de compensação e à conta de reservas bancárias. No entanto, caracterizou-se pelo seu caráter conservador.
- Res. 2.608/99: Foram tomadas medidas visando à redução dos riscos de crédito, de mercado e operacional do segmento. Ressaltou-se o papel das centrais de crédito, responsáveis pelo controle, auditoria e capacitação técnica das cooperativas singulares. Além de incentivos como critérios mais flexíveis de admissão de associados e maiores possibilidades de prestação de serviços a associados e ao público em geral.
- Res. 2.788/00: Praticamente equiparou os bancos cooperativos aos bancos comerciais, permitiu a constituição em forma de banco múltiplo e a abertura de capital, restringida à detenção de, no mínimo, 51% das ações com direito a voto, ao poder das centrais de crédito.

- Res. 2.771/00: Definiu a aplicação dos critérios de Basileia de adequação do patrimônio de referência ao risco.

Medidas importantes foram tomadas no atual governo visando o estímulo continuado no setor:

- A Resolução 3058/02 criou a possibilidade de formação de “Cooperativas de pequenos empresários, microempresários e microempreendedores”, com maior liberdade de associação. Antes, esses segmentos empresariais eram permitidos apenas para as associações por ramo especializado, como vestuário, alimentício, agrário, etc.

A partir desta norma, a constituição deste último tipo de cooperativa regula-se quanto à receita bruta anual, que deve obedecer ao limite estabelecido pela legislação em vigor para as pequenas empresas. Além disso, há a exigência quanto à publicação de demonstrações financeiras em jornal de grande circulação na área de atuação.

Uma mesma cooperativa pode, desde então, reunir produtores rurais e urbanos, ou do segmento de vestuário, alimentício, e assim por diante, estimulando, assim, o empreendedorismo, a capacitação e o desenvolvimento deste segmento responsável pela grande massa de empregos, ao prover-lhes melhores condições de crédito e financiamento.

Em 25 de junho de 2003, foi editada a Resolução 3.106 objetivando fortalecer o papel das centrais de crédito e permitir a criação das cooperativas de livre admissão de associações. Permitiu-se que as cooperativas em vigor que tivessem vínculo obrigatório, pudessem se transformar em cooperativas abertas ou fundidas com outras de tipo diferente, possibilitando ganhos de economia de escala.

Esse novo tipo de cooperativa deve ser constituído em áreas de até 100.000 habitantes (representam 95% dos municípios do país), o que visa a difusão desta atividade para regiões e segmentos sociais menos favorecidos.

O CMN expediu a resolução 3.140/03 que faculta a criação de “cooperativas de crédito de cooperados empresários” à associação de empresários vinculada a uma entidade de classe específica. Constitui uma modalidade intermediária entre o modelo de “livre admissão” e as tradicionais (segmentados por categoria profissional, ou por vínculo empregatício), sendo mais seguras do que as primeiras, e mais abrangente do que essa última.

Dessa forma, essa resolução permite a existência de cooperativas de crédito formadas por empresários, cujas empresas estejam vinculadas a um mesmo sindicato patronal ou a uma associação patronal de grau superior, em funcionamento, no mínimo, há três anos.

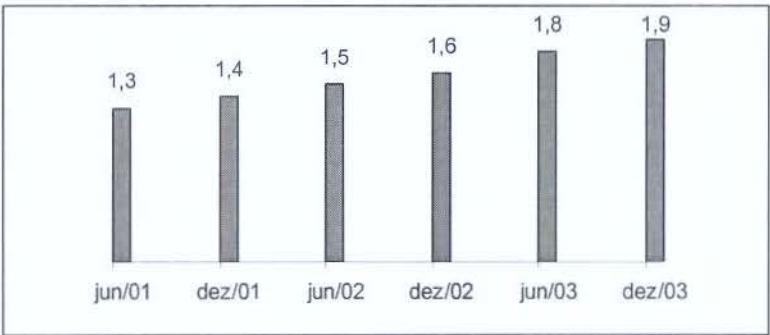
Por fim, em 17 de dezembro de 2003, a Resolução 3.156 possibilitou que as cooperativas de crédito adotassem a contratação de correspondentes como meio de melhorar as condições de obtenção de crédito, bem como maior comodidade para as camadas populares de baixa renda pagarem suas contas nos bairros mais próximos de sua moradia. Com a ressalva de que tais correspondentes não percam qualidade no que tange à segurança e confiança dos serviços de uma instituição financeira.

3. 4 - Retrato atual do Segmento no país

Este assunto é de relevada importância para o país possui até uma legislação específica (Lei 5764/1971), a partir da qual tem se observado uma considerável evolução.

Atualmente, as cooperativas de crédito, instituições financeiras participantes do Sistema Financeiro Nacional (SFN), prestam serviços à quase dois milhões de associados em todo país:

Gráfico 3. 1 : Evolução da quantidade de Cooperados (em Milhões)



Fonte: Banco Central do Brasil

Além disso, observa-se um crescimento significativo do número de cooperativas de crédito no Brasil, desde a década de 1940 até 2003 a quantidade deste tipo de cooperativas saltou de 239 para 1.399, ou seja, um incremento de quase 500%. Sendo que a maior aconteceu depois da regulação deste segmento em 1971.

Gráfico 3. 2 - Evolução do Número de Cooperativas de Crédito no Brasil – 1940/2003

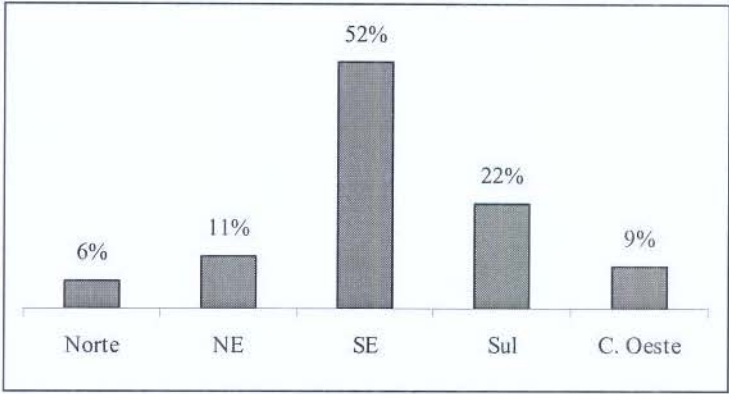


Fonte: Banco Central do Brasil

Dado que se trata de uma sociedade de pessoas, o capital humano é o preponderante, o que induz a crer que a sustentabilidade e o avanço de uma cooperativa esteja altamente atrelado à capacidade de seus cooperadores²¹. Quando estes são representados por pessoas de baixo nível de escolaridade, comum em regiões mais pobres, o resultado tem sido precário – crescimento lento e instável e necessidade de apoio externo para se manter. Por isso, o quadro nacional apresentar alta concentração na região sudeste do país.

²¹Tem um projeto em negociação na Universidade Federal Fluminense (UFF) para criar um curso de formação de profissionais voltados exclusivamente para o sistema cooperativo

Gráfico 3. 3 -Quantidade de Cooperativas por Região



Fonte: Banco Central do Brasil

No Brasil, como em outros países, o cooperativismo de crédito vem ocupando espaços deixados pelas instituições bancárias, como resposta ao fenômeno mundial de concentração, reflexo da forte concorrência no setor financeiro.

Na tabela a seguir, é possível identificar esse fenômeno através da observação da diminuição das instituições financeiras bancárias tradicionais em contrapartida ao crescimento das cooperativas de crédito.

TABELA 3. 1 - Quantidade de Instituições em Funcionamento – 1996/2003

Tipo	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Bcos Múltiplos, Comerciais e Caixa	231	217	203	194	192	182	167	164
Bcos de Investimento + Agências de Fomento	23	22	22	25	27	29	32	30
Demais Inst. Fin. + SAM	152	157	163	160	149	140	129	129
Demais Inst. Autorizadas pelo Bacen	536	472	435	416	388	373	361	334
Subtotal	942	868	813	795	756	724	689	657
Cooperativas de Crédito	956	1015	1089	1053	1235	1383	1374	1390
SCMs								
Subtotal	956	1015	1088	1168	2007	2071	2089	2097
Adm. De Consórcios	446	433	422	405	404	387	375	364
TOTAL	2344	2316	2323	2378	2411	2458	2464	2461

Fonte: Banco Central do Brasil

Apesar do crescimento que vem apresentando, observa-se que ainda há um grande espaço a ser conquistado por esta atividade, tendo em vista a sua importância no que tange ao desenvolvimento local. Através da intermediação da poupança da população da

comunidade e das demandas desta por serviços financeiros, as cooperativas de crédito consagram-se por possibilitar a mobilização da sociedade em busca de superação de suas dificuldades sócio-econômicas.

O quadro abaixo mostra a participação percentual dos principais segmentos do SFN, no que se refere ao crédito:

Tabela 3. 2 - Posição das Operações de Crédito dentro do SFN em % da Área Bancária –1997/2003

Operações de Crédito	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Bcos c/ controle estrangeiro	11,71	14,88	19,75	25,16	31,51	29,94	23,82
Bcos Privados Nacionais	35,35	30,97	31,66	34,53	42,13	39,73	41,31
Bcos Públicos (+Caixa Estadual)	10,3	8,86	8,13	5,12	3,09	4,78	4,51
CEF	30,93	32,31	28,74	23,00	7,13	7,61	7,86
BB	10,97	12,05	10,58	10,95	14,53	16,17	20,36
Cooperativas de Crédito	0,74	0,93	1,14	1,24	1,61	1,77	2,14
Área Bancária	100	100	100	100	100	100	100

Fonte:Banco Central do Brasil

Destaca-se a evolução de quase 200% na participação dos créditos fornecidos pelas cooperativas de crédito dentro do Sistema Financeiro Nacional.

O atual governo no caminho de estímulo às microfinanças esta procurando criar condições para o surgimento desta atividade por toda a extensão territorial do país. Todavia, as reivindicações das cooperativas ainda são volumosas:

- Mais acesso a recursos públicos – como o Fundo de Amparo ao Trabalhado/ FAT e aumento de repasse das linhas do BNDES (Moderfrota e Pronaf);
- Autorização para formação de cooperativas regionais, em que a exigência para participação é residir em determinado local – visa facilitar a constituição de cooperativas em pequenos municípios;
- Necessidade de maior profissionalização;

As Cooperativas são um importante instrumento de desenvolvimento em muitos países. Na Alemanha este segmento representa 20% de todo o movimento financeiro do país, com aproximadamente 15 milhões de associados. Ademais, estima-se que 25% dos

norte-americanos sejam associados a uma cooperativa de crédito. Finalmente, na Holanda um banco cooperativo atende a mais de 90% das demandas financeiras rurais²².

Observa-se que, apesar da grande evolução deste segmento no Brasil, há ainda um grande potencial de crescimento, dado a expressiva participação que ocupa em países mais desenvolvidos.

Na tentativa de promover o desenvolvimento do segmento, diversas medidas têm sido tomadas, como a mencionada resolução 3.106 de 2003, que entre outras coisas, possibilitou a criação de cooperativas de crédito de livre admissão de associados, respeitando certos limites populacionais, o que deve impulsionar esta atividade, além de se assemelhar cada vez mais com a praticada nos principais centros econômicos mundiais.

²² Meinen (2002). Citado em: Cooperativas de Crédito – História da Evolução Normativa no Brasil. BACEN, 2003.

Capítulo 4 – Mecanismos Recentes de Estímulo às Microfinanças

Este capítulo apresentará as novidades referentes à prestação de serviços financeiros aos mais pobres. Em conformidade com o princípio das microfinanças, estas medidas vêm reforçar as bases de sustentação de uma política de desenvolvimento com inclusão.

Nesta etapa serão estudadas algumas políticas que têm em comum sua inserção no contexto microfinanceiro. Destacam-se os “Correspondentes Bancários” e as “Contas Simplificadas” como medidas de maior divulgação na mídia.

4.1 - Correspondentes Bancários

Correspondentes Bancários são empresas contratadas para prestar alguns dos serviços de agências bancárias²³. Dentre essas empresas destacam-se os supermercados, padarias, farmácias e os correios.

Os correspondentes bancários, de acordo com a Resolução 3.110 de 2003, estão sujeitos aos incisos:

I – recepção e encaminhamento de proposta de abertura de contas depósito à vista, a prazo e de poupança;

II – recebimentos e pagamentos relativos à conta de depósito à vista, a prazo e de poupança, bem como as aplicações e resgate em fundos de investimento;

III – recebimentos, pagamentos de contas e outras atividades decorrentes de convênios de prestação de serviços mantidos pelo contratante na forma da regulamentação em vigor;

IV – execução ativa ou passiva de ordens de pagamento em nome do contratante;

V – recepção e encaminhamento de pedido de empréstimo e financiamento

VI – análise de crédito e cadastro;

VII - execução de serviços de cobrança;

VIII – recebimento e encaminhamento de propostas de emissão de cartões de crédito;

²³ O pai da idéia é o Lemon Bank, primeiro banco criado somente com Correspondentes Bancários.

IX – Outros serviços de controle, inclusive processamento de dados das operações pactuadas;

X – outras atividades a critério do Banco Central do Brasil

Dentro da política de incentivo às microfinanças, os correspondentes bancários devem facilitar o acesso aos serviços financeiros por parte da população de baixa renda, através da utilização de estabelecimentos comerciais em seus bairros, geralmente periféricos, tradicionalmente carentes de instituições financeiras e seus serviços. Desta maneira, essa população teria esses serviços a disposição mais perto de suas residências, não precisando se deslocar até o centro da cidade, ou até a cidade mais próxima, para pagar uma conta, por exemplo.

Todavia, essa modalidade de serviço tem ganhado aderência devido às vantagens econômicas proporcionadas para os bancos, que podem expandir seus serviços e aumentar sua clientela sem ter que abrir novas agências, ou seja, o banco aumenta sua área de alcance usufruindo-se das instalações e mão de obra dos contratados (as empresas que serão os correspondentes dos bancos). O que tem provocado a reclamação dos bancários.

4.1.1 - Evolução Normativa

A primeira experiência com correspondentes bancários no país foi em 1973, com a circular 220, que regulamentou as condições para que os bancos fizessem contratos com as pessoas jurídicas para a cobrança de títulos e execução de ordens de pagamento.

Através da Resolução n. 2.640 de 25 de agosto de 1999 do Conselho Monetário Nacional, os bancos foram autorizados a contratar os correspondentes bancários para a realização de serviços bancários apenas nas cidades onde não existia nenhuma agência bancária. A partir da Resolução n. 2.707 de 30 de Março de 2000, os bancos passaram a nomear diversas empresas, de qualquer setor e em todas regiões do país para prestar serviços bancários.

O primeiro passo da reforma de 1999 e 2000 foi permitir que os bancos múltiplos com carteira comercial, os bancos comerciais e a Caixa Econômica Federal contratassem correspondentes pelo país.

Recentemente, a Res. 3.110 de 31 de julho de 2003, introduziu a possibilidade de:

- 1) contratação de correspondentes por parte das instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo BACEN;
- 2) substabelecimento do contrato a terceiros e
- 3) utilização de novos produtos.

Além disso, a Res. 3.156, de 17 de dezembro de 2003, estendeu a faculdade de contratar correspondentes àquelas instituições que ainda não tinham obtido essa permissão, como as SCM e as Cooperativas de crédito – anteriormente apresentadas.

4.1.2 - Situação atual das operações com Correspondentes Bancários

No Brasil, as principais instituições que utilizam correspondentes são: a Caixa Econômica Federal, o Banco do Brasil, o Unibanco e o Bradesco.

Tabela 4.1: Quantidade de Correspondentes Bancários – 2004/Previsão 2005

Bancos Públicos	Quantidade	
	Atual	Previsão (2005)
Banco Popular do Brasil	25	4.500
Caixa Econômica Federal	11.400	20.000

Fonte: Banco Central do Brasil

Caixa Econômica Federal

Ao firmar convênios com as lotéricas do país para o recebimento de contas, a Caixa Econômica Federal foi o primeiro banco a usar a figura do correspondente bancário.

O programa Caixa Aqui, que disponibiliza serviços financeiros nas casas lotéricas, criado em dezembro de 2000, possibilita fazer depósitos e saques com o cartão do banco e receber o FGTS e o PIS; receber os benefícios – bolsa escola, INSS, bolsa alimentação; entre outras facilidades nas lotéricas espalhadas por todo o país.

Dados atuais mostram que 164 mil contas fazem movimentações em correspondentes das localidades sem agências bancárias. Em abril, o depósito médio foi de R\$ 213,53 e o saque médio foi de R\$ 140,79. Mensalmente são realizadas mais de 400 mil transações, entre saques e depósitos, neste tipo de localidade.

Banco do Brasil

O Banco do Brasil, por sua vez, possuía em 2003 seis mil postos de correspondentes bancários, sendo que seu principal parceiro é a rede de supermercados do grupo Pão de Açúcar. Embora os correspondentes bancários do BB apenas recebam contas.

Recentemente foi criada a subsidiária Banco Popular do Brasil, ver BOX, com intuito de focar o programa de microfinanças do BB. “Temos de aproveitar a boa demanda”, justifica Ivan Guimarães, presidente da subsidiária, que vai investir R\$ 94 milhões este ano nos novos correspondentes.

Bradesco

A experiência mais bem sucedida no Brasil é a do Banco Postal. O Banco Bradesco foi o vencedor de uma licitação realizada pela Empresa de Correios e Telégrafos para a instalação de um banco nas agências dos correios e, em 2002, criou o Banco Postal. O Banco está funcionando em 5.571 agências de correio, sendo 1,8 milhão de contas.

Banco Postal

O Banco Postal (Serviço Financeiro Postal Especial) caracteriza-se pela utilização da rede de atendimento dos Correios para a prestação de serviços bancários básicos, em todo o território nacional.

Dentre outros, serão oferecidos os seguintes serviços bancários:

- abertura de contas de depósito à vista, a prazo e de poupança;
- depósitos e saques em contas de depósito à vista, a prazo e de poupança;
- recebimentos e pagamentos decorrentes de convênios;
- ordens de pagamento;
- concessão de empréstimos e financiamentos; e
- cobrança de títulos.

O Banco Postal já está presente em todo o país com mais de 5.000 pontos de atendimento, distribuídos em 4.156 municípios, nos quais os Correios mantêm Agências Postais.

Unibanco

O Unibanco possui cerca de 906 agências bancárias e já decidiu que as lojas da Fininvest, que somam 109 estabelecimentos em todo o Brasil, deverão funcionar como correspondentes bancários do banco.

Atualmente, o programa de correspondentes bancários já atingiu a marca de 31.317 unidades instaladas no país e é considerado bem-sucedido por ter levado serviços bancários para todos os municípios brasileiros, segundo dados apresentados no III Seminário do Banco Central sobre Microfinanças, em Junho de 2003. Porém, ainda está para ser explorado um mercado potencial de 45 milhões de brasileiros sem contas correntes - nicho que vem despertando interesse cada vez maior de bancos públicos e privados.

A maioria dos correspondentes contratados, 70%, ainda opera apenas com os incisos I e II, anteriormente mencionados, consiste substancialmente em receber e encaminhar propostas de abertura de contas, além de recebimentos e pagamentos de contas. Todavia, já são 9.147 correspondentes (representando cerca de 30%) que operam com os demais incisos, de II a IX, permitidos. Destaca-se que mais da metade, destes últimos, está localizada na região sudeste.

Tabela 4.2: N° de Correspondentes e Distribuição Regional - Dez/2003

Total de Instituições Contratantes	Incisos I e II	Incisos III a IX	75
Bancos			57
Financeiras			17
Arrendamento Mercantil			1
Total de pontos de Correspondentes	22.170	9.147	31.317
Norte	1.463	252	1.715
Sul	3.945	162	4.107
C. Oeste	1.889	1.502	3.390
NE	5.720	2.630	8.349
SE	9.155	4.602	13.757

Fonte: BACEN

*O incisos referem-se aos mesmos apresentados anteriormente, no início deste capítulo

Segundo Cleófas Salviano Júnior, consultor do Departamento de Normas do Banco Central, o sistema de correspondentes bancários permitiu que fossem atendidos 1.633 municípios sem agências e postos bancários - a maior parte deles com população inferior a 5.000 habitantes.

4.2 - Bancarização

O processo de Bancarização, programa amplamente incentivado pelo Governo Federal, consiste na abertura de contas de modo simplificado, que é uma conta bancária de depósito à vista movimentada exclusivamente por meio de cartão magnético.

Em 25 de junho de 2003, foi editada a Resolução 3.104, com o objetivo de promover a expansão do acesso da população excluída do sistema financeiro às contas simplificadas. O objetivo principal dessa medida é melhorar as condições de acesso ao crédito e de realização de poupança, proporcionar maior comodidade no pagamento das contas e também permitir maior eficácia nos pagamentos governamentais de assistência sociais, caracterizados pela concessão de cartões magnéticos para recebimento dos benefícios.

As características da conta simplificada, que as diferenciam das contas de depósito à vista tradicionais, são:

- I. Exclusivas a pessoas físicas que não possuem outra conta de depósito à vista;
- II. Simplificações nas exigências para abertura de conta, sendo necessários apenas documentos de identificação (RG ou certidão de nascimento) e cadastro de pessoa física (CPF);
- III. Fixação de limites, no valor de R\$ 1.000,00, para o saldo permitido na conta e também para o somatório de créditos destinados à conta dentro de um mês;
- IV. Nos contratos de abertura dessas contas devem constar cláusulas prevendo que, na hipótese de o saldo ou o somatório dos depósitos exceder aquele valor limite mais de duas vezes dentro de cada período de um ano, contando da data de abertura da conta, a mesma deverá ser bloqueada pela instituição financeira para verificação do motivo da ocorrência;
- V. A conta será bloqueada caso registre saldo, a qualquer tempo, ou somatório de depósitos, dentro de um mês, superior a R\$ 3.000,00, sendo que tal fato deverá ser motivo de averiguação pela instituição financeira;
- VI. Poderá ser reativada a conta de depósito bloqueada apenas uma vez. No segundo bloqueio da mesma conta, esta será encerrada ou convertida em conta de depósito comum;

- VII. Somente o Banco Central do Brasil pode alterar os valores – limite relacionados às contas de depósito simplificadas;
Ademais, a Res. 3.113 de 31 de julho de 2003 acrescenta:
- VIII. Permitida a abertura desse tipo de conta apresentando o Número de Identificação Social – NIS;
- IX. Abertura de conta, nas circunstâncias do item anterior, o correntista tem o prazo máximo de seis meses para apresentar as formalidades relacionadas à identificação;
- X. A instituição financeira deve encerrar a conta se descumprido o prazo de seis meses para regularização da identificação.

Para abrir contas simplificadas no caso de pessoas assistidas pelos programas sociais do Governo Federal basta que o cidadão tenha suas informações disponíveis nos órgãos públicos em que está cadastrado para receber o benefício. Todavia, constatou-se que uma grande parcela das pessoas beneficiadas por estes programas, como o “Fome Zero”, não dispõem de parte da documentação exigida para abertura desse tipo de conta. Por isso, a necessidade da Res. 3.113, permitindo o acesso à conta mesmo sem documentação, desde que a documentação seja providenciada em até seis meses.

Quanto à incidência de tarifas de serviços desse tipo de conta, foi determinado que é proibida a cobrança de taxa de abertura e de manutenção de conta, exceto quando:

- I – Houver mais de quatro saques por mês;
- II – Retirar mais de quatro estratos por mês;
- III – Realizar mais de quatro depósitos por mês;
- IV – Houver solicitação de folha de cheque avulsa ou de recibo destinado à realização de saque.

A mais recente medida do governo federal em torno deste tema foi Medida Provisória n. 226, de 29 de novembro de 2004, que isenta as Contas simplificadas da cobrança de CPMF (taxa de 0,38% sobre movimentação financeira).

4.2.1 - Contexto atual da Bancarização

O governo brasileiro está incentivando a bancarização através, principalmente, de seus bancos públicos, em particular, a Caixa e o Banco do Brasil.

Dados fornecidos pelos bancos ao governo mostram que até novembro já foram abertas 3,84 milhões de contas simplificadas, sendo que 2,4 milhões estão concentradas apenas na Caixa Econômica Federal.

Tabela 4. 3: Volume de Contas Simplificadas – Nov./2004

Instituições Financeiras	Quantidade (mil)
Banco do Brasil*	900
Caixa Econômica Federal	2.400
Outros Bancos	540
Total	3.840

Fonte: Banco Central do Brasil

* inclui Banco do Brasil S.A e o Banco Popular do Brasil S.A.

4.3 - Direcionamento de 2% do depósito à vista.

A lei 10.735, de 11 de setembro de 2003, determina que 2% dos depósitos à vista captados pelas instituições financeiras sejam destinados a operações de crédito com juros máximos de 2% ao mês. O valor do crédito não pode ultrapassar a R\$ 500,00 quando se tratar das pessoas físicas e de R\$ 1.000,00 para pessoas jurídicas. O prazo de operação não pode ser inferior a 120 dias.

A Medida Provisória 122 de 25 de Junho de 2003 e a Resolução 3.109 de 24 de julho de 2003 já haviam estabelecido que as instituições a operar com este tipo de empréstimo são os bancos múltiplos com carteira comercial, os bancos comerciais, a Caixa Econômica Federal, as Cooperativas de Crédito de pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores e as Cooperativas de Crédito de Livre Admissão de Associados.

As instituições acima mencionadas podem fazer essa operação diretamente ou indiretamente através de negociações com outras modalidades de cooperativas de crédito, ONG ou OSCIP que operem com microcrédito, ou seja, as IMF apresentadas nos capítulos 1 e 2.

Os beneficiários podem ser: (i) pessoas físicas detentoras das contas simplificadas, apresentadas no item anterior (4.4), ou titulares de outras contas cujo saldo médio não ultrapasse a R\$ 1.000,00; (ii) as pessoas que estão enquadradas na lei que dispõe sobre o Fundo de Combate e Erradicação da Pobreza e (iii) pessoas físicas ou jurídicas

microempreendedoras aptas a contratar operações com as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor.

**Tabela 4.4 - Direcionamento de 2% dos depósitos à vista
(em R\$ milhões)/ 2003**

Instituições	Montante
Banco do Brasil S.A .	190
Banco Popular do Brasil S.A .	21
Caixa Econômica Federal	211
Total	422

Fonte: Banco Central do Brasil

De Setembro de 2003 a Outubro de 2004, foram realizados 2,9 milhões de contratos que totalizaram R\$ 1,1 bilhão.

Um fator importante a ser ressaltado é quanto à finalidade do crédito concedido, que apesar de ter sido divulgado como microcrédito, na verdade, esta sendo direcionando em sua grande parte para a troca de dividas mais onerosas, como as contratadas com financeiras e agiotas.

4.4 - Desconto em folha CLT²⁴

Medida implementada em setembro 2003 através da MP 130 e Decreto 4.840.

As negociações poderão ser realizadas pelas empresas, sindicatos ou o próprio trabalhador com o banco. A lei obriga a empresa a aceitar o acordo que seja realizado diretamente entre o trabalhador e o banco.

Não há limite máximo para o valor do empréstimo, mas as prestações estão limitadas a 30% da renda líquida do trabalhador, ou 40% da remuneração bruta. As prestações serão fixas e descontadas direto do salário do trabalhador.

No caso de desligamento do trabalhador da empresa, o banco pode descontar em até 30% do valor da rescisão do trabalhador para quitar o empréstimo. Se mesmo assim, houver saldo devedor, este deve pagar o resto das prestações ao banco.

Este tipo de empréstimo pode ser uma alternativa para o trabalhador quitar uma dívida mais onerosas, que adquiriu diante da necessidade urgente – casos apresentados no

²⁴ Consolidação das Leis Trabalhistas.

capítulo 1, como a tomada de empréstimo com agiotas em casos de doença ou morte de alguém da família.

Dessa forma, estes trabalhadores de classe baixa ou média baixa podem substituir dívidas de cartão de crédito (com juros de 7% a 11% am), cheque especial (8,5%am) e agiotas (pode chegar a 20% am) por esta modalidade que consta com juros muito menores (podem chegar a 2% am) tendo em vista a garantia concedida pelo desconto direto da folha de pagamento.

Por fim, conclui-se que diversas medidas têm sido tomadas em prol do desenvolvimento das microfinanças no Brasil. As medidas destacadas neste capítulo foram desde as relacionadas à melhoria dos serviços financeiros direcionados à população foco desta pesquisa como a contratação de correspondentes bancários e a abertura de contas simplificadas, até aquelas voltadas à democratização do crédito através do direcionamento de 2% do depósito à vista e do desconto consignado em folha de pagamento.

O governo utiliza-se dos bancos públicos, O Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal, para disseminar seus projetos. Enquanto os bancos privados têm basicamente dois motivos principais: a imposição determinada pela evolução regulamentar, como as diversas resoluções apresentadas neste trabalho, e a percepção de oportunidade de ganhos através da conquista de um nicho de mercado.

Assim, a expressiva expansão dos correspondentes contratados pelas instituições financeiras aparece como uma forte tendência de redução de custos administrativos e, ao mesmo tempo, aumenta a capilaridade dos serviços oferecidos, ambos permitido pelo fato de que a contratação de um correspondente é muito mais barato e conveniente do que abrir uma nova agência. Adicionando-se a isto a oportunidade de conquistar novos clientes anteriormente desassistido.

No mesmo sentido, o oferecimento de crédito em consignação é uma forma segura de conquistar essa clientela com risco praticamente nulo.

Há, portanto, um acordo implícito em que o governo concede alguns benefícios e atratividades à iniciativa privada para que esta invista, ao lado do setor público, no programa de desenvolvimento das microfinanças no país.

BOX: Banco Popular do Brasil

Em setembro de 2003, o Congresso Nacional promulgou a lei 10.138, aprovando medida provisória que autorizou o Banco do Brasil a criar uma subsidiária integral para oferecer serviços à população de menor renda. A empresa atende pessoas que ganham até três salários mínimos e que não têm nenhum tipo de conta em outros bancos.

O Banco iniciou suas operações com capital social de R\$ 24,5 milhões, valor que, em maio de 2004, foi aumentado para R\$ 92 milhões. O primeiro ponto de atendimento foi inaugurado em 12 de fevereiro de 2004, no Distrito Federal. No mesmo mês o Banco iniciou suas operações em São Paulo e, em março, chegou a Pernambuco. Até o final de 2004, a meta é contar com 4.500 pontos em todo o país, abrangendo um total de 1 milhão de clientes.

O Banco Popular do Brasil trabalha com um novo formato: o atendimento aos clientes será feito somente por meio de Correspondentes Bancários.

Vantagens aos clientes:

O crédito é fornecido sem fiador e sem comprovante de renda. Para habilitar-se ao crédito ou qualquer outro produto, é necessário possuir uma conta simplificada. O limite máximo de movimentação mensal é de R\$ 1 mil, e os correntistas não podem manter conta corrente em qualquer outra instituição financeira. Crédito de R\$ 50,00 a R\$ 600,00, com juros de 2% ao mês, para correntistas do Banco Popular do Brasil. Não é necessária apresentação de garantia, mas o cliente não pode ter restrição cadastral em seu nome. O prazo para pagamento varia de 4 a 12 prestações, debitadas em conta corrente, com parcela mínima de R\$ 8,00. Na data do pedido é cobrada tarifa de 2% do valor do empréstimo.

Clientes e não clientes podem pagar suas contas de água, luz e telefone, entre outras, em qualquer ponto de atendimento do Banco Popular do Brasil ou diretamente pela Internet.

Entre as novidades que serão disponibilizadas em breve estão: *conta corrente comum, crédito material de construção, refinanciamento, poupança, fundos de investimento, capitalização, seguros e cartão de crédito.*

Crédito	Acum. ago/04
Clientes Elegíveis	4.300.000
Operações	300.000
Valor Empréstimos Concedidos	R\$ 115.000
Valor Médio dos Empréstimos	R\$ 383

Fonte: Banco Central do Brasil

Sugestões e Conclusão

Esta última parte do trabalho visa apresentar algumas sugestões que estão em discussão sobre microfinanças no Brasil e encerra com a conclusão que pôde ser obtida diante desta pesquisa.

Apresentação de algumas das sugestões que estão sendo propostas

Diversas sugestões têm sido publicadas com a finalidade de prover caminhos para o desenvolvimento das microfinanças no Brasil.

Neste âmbito, aqui serão apresentadas algumas, divididas em dois blocos, o primeiro descreve as possibilidades de novos produtos enquanto o segundo trabalha a questão da divulgação:

(i) Diversificar o leque de produtos e serviços financeiros oferecidos aos mais necessitados. Atualmente, o programa de microfinanças está, ainda, muito direcionando ao segmento do microcrédito, isto é, ao fornecimento de crédito de baixo valor direcionado à produção – tanto que os termos microfinanças e microcrédito têm sido confundidos como sinônimos, seja por parte da opinião pública, como também por grande parcela da imprensa e dos meios acadêmicos.

Neste sentido cabe observar que em pesquisas²⁵ detectou-se a carência de serviços financeiros como mecanismos de poupança, seguros, empréstimos para construção ou formação profissional. Para suprir tais necessidades foram sugeridos:

- “Empréstimo para formação profissional”, tem a finalidade de permitir o acesso a maior qualificação destas pessoas. Assim, poderão estar mais capacitado tanto para gerirem seus negócios como aumentar suas empregabilidades.

- “Empréstimo para reforma da casa”, que apesar de ter um amplo programa da caixa, constatou-se que há uma grande parcela desassistida que almeja programas como o “Casa Melhor” em Fortaleza²⁶ – conta com parceria de diversas entidades para oferecer

²⁵ Brusky, Bonnie e João Paulo Fortuna. “Entendendo a Demanda por Microfinanças no Brasil – Um estudo qualitativo em duas cidades.”

²⁶ Citado em Brusky, et al.

esse tipo de financiamento que é composto de três partes: pela poupança do cliente, por empréstimo a juros baixos e por subsídios governamentais.

- Oferecer seguros para medicamentos, exames laboratoriais e, até, seguro funeral. Esse produto é muito importante para assegurar que emergências e eventos do ciclo da vida não venham descontrolar excessivamente o orçamento familiar nem do negócio.

(ii) Aumentar a divulgação dos segmentos microfinanceiros, principalmente para que o público alvo tenha condições conhecer e entender o como funciona esta indústria. Para tal finalidade será necessário:

- Uma ampla campanha de marketing tanto por parte do governo, como pelas IMFs²⁷. Esta campanha deve ser veiculada em meios de comunicação de massa, como novelas ou jogos de futebol. Os custos poderiam ser repartidos entre as IMF, ou mesmo com apoio governamental.

- Adaptar a linguagem na comunicação, uma vez que para o público alvo há uma notória diferença entre “crédito”, considerado como uma facilitação natural na forma de pagamento, e “empréstimo”, visto como endividamento em dinheiro em ocasiões de insuficiência de recursos provocado por uma urgência. Atenção especial também deve ser dada ao jargão financeiro que pode assustar os potenciais demandantes por não estarem habituados com tal vocabulário e pela falta de informação explicativa acessível a esse público.

- A importância da consolidação de uma imagem própria. Pouquíssimas pessoas conhecem as IMFs e muitos dos que dizem conhecer as associam como instituições muito semelhantes às demais instituições financeiras. Portanto, as IMFs devem intensificar seus relacionamentos com os clientes com presença física nas comunidades, o que realça o papel dos agentes de crédito, procurando ganhar a confiança e melhor entender os anseios dessa clientela.

Existem diversas sugestões, porém essas aqui apresentadas foram identificadas como em comum entre muitas e se destacam quando comparadas com as necessidades financeiras apresentadas no primeiro capítulo.

²⁷ No âmbito do PDI do BNDES existe uma pesquisa sobre esse assunto – Marketing para Microfinanças.

Conclusão

No presente trabalho buscou-se estudar o comportamento e os mecanismos de acesso da população de baixa renda para suprir suas necessidades financeiras. Essa população caracteriza-se por estar à margem do sistema financeiro tradicional devido às exigências impostas pelas instituições deste setor.

Formuladores de política econômica dos últimos anos têm empenhado esforços no intuito de reverter esse quadro através discussões sobre o tema, como tem ocorrido nos seminários organizado pelo BACEN, e aperfeiçoamentos regulamentares, como as diversas Medidas Provisórias, Resoluções e Leis que têm sido implementadas.

No primeiro capítulo, foi possível perceber que no que tange às recentes pesquisas publicadas, principalmente através do Programa de Desenvolvimento Institucional /PDI do BNDES, observou-se que a classe social foco deste trabalho utiliza-se de diversos mecanismos para suprir suas necessidades financeiras.

Assim, tornou-se importante conhecer o comportamento desta classe social quando o assunto é a utilização de recursos financeiros para satisfazer as necessidades básicas, como também as provenientes do comportamento consumista, que se intensificou a partir da estabilização monetária e o aumento dos mecanismos de parcelamento nas compras.

Dentre os diversos mecanismos utilizados destaca-se a imensa preferência por crédito parcelado, devido à sua praticidade e facilidade advindas da negociação ser baseada no “tempo” e não na taxa de juros. Dessa forma, o consumidor preocupa-se com o valor das prestações, que devem “caber em seus orçamentos”, além disso, possibilita a realização imediata do desejo de consumo – seja ele necessário ou supérfluo.

Complementando a análise inicial, os capítulos seguintes apresentaram como estão organizados os principais instrumentos de oferta de serviços financeiros a essa população. O estudo detalha a institucionalidade dos dois principais: “Microcrédito” e “Cooperativa de Crédito”, como também apresenta como o volume de operações e as recentes medidas de estímulo. Ressalta-se que estes dois instrumentos vêm sendo usados pelo governo no intuito de promover a democratização do crédito, ou seja, que a parcela mais carente da sociedade também tenha acesso a este produto financeiro.

Ademais, quanto aos outros segmentos microfinanceiros estudados neste trabalho no último capítulo destacam-se os correspondentes bancários e a abertura de contas simplificadas pela intenção em fazer deslanchar o programa de prestação de serviços financeiros a população carente.

Nas últimas décadas essa população tem despertado maior interesse do mercado financeiro. Seja porque o governo tem intensificado os programas de estímulo e regulação, ou mesmo porque estas pessoas têm se mostrado como um lucrativo nicho de mercado a ser explorado.

Atenta a este fato, a iniciativa privada observou uma grande oportunidade, principalmente, no que se refere aos correspondentes bancários que se mostraram como uma ótima oportunidade de expandir sua clientela, seus serviços e conseqüentemente seu faturamento sem aumentar muito seu custo. Isto porque não exige gastos com a abertura de uma nova agência, nem com a contratação de mais bancários, já que esses serviços são fornecidos nos comércios locais e com uso da mão de obra do próprio comerciante.

Este cenário pode ser mostrado a partir da análise dos números que foram apresentados, como os 31 mil correspondentes bancários contratados e as 3,84 milhões de contas simplificadas abertas. Proporcionando a extinção de municípios desassistido de serviços financeiros.

Além disso, medidas como a que regula o direcionamento de 2% dos depósitos à vista para operações de empréstimo barato a essa população e a que regula os empréstimos com desconto em folha de pagamento entram no programa de democratização ao crédito estimulado pelo governo, que visa prover melhores condições financeiras, na medida em que possibilita a troca de dividas mais onerosas por estas mais baratas e que permite que microempreendedores ou trabalhadores informais tenham acesso a crédito barato através do sistema financeiro tradicional.

Ciente de que a maior parte desses créditos estava sendo direcionada à troca de dividas e ao consumo, o governo lançou em Novembro de 2004 o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO) que visa focar no provimento de crédito barato à atividade empreendedora.

Por fim, apesar das diversas medidas implementadas e dos crescentes números conquistados, há muito espaço para avançar e um longo caminho a se percorrer a fim de

garantir melhores condições financeiras para grande parcela da população brasileira. Como visto, estima-se que aproximadamente 40 milhões de brasileiros (perto de 25% da população) não têm conta bancária e cerca de metade dos micros e pequenos empreendedores (algo próximo a 7 milhões) seriam possíveis demandantes de crédito. Além de que, como analisado no primeiro capítulo, essas pessoas precisam de uma ampla gama de serviços além do crédito, caso contrário não conseguirão manter suas vidas e a de seus negócios separadas e em equilíbrio.

Bibliografia

- BANCO CENTRAL DO BRASIL. *“Cooperativas de Crédito: História da Evolução Normativa no Brasil”*.
- BRUSKY, Bonnie & FORTUNA, João Paulo. *“Entendendo a Demanda para as Microfinanças no Brasil: um Estudo Qualitativo em Duas Cidades”*. PDI/ BNDES, 2002.
- CONSELHO DA COMUNIDADE SOLIDÁRIA. *“Introdução ao Microcrédito”*. 2002.
- DARCY, Sérgio & SOARES, Marden. *“Democratização do Crédito no Brasil: Atuação do Banco Central”*.
- NICTER, Simeon; GOLDMARK, Lara & FIORI, Anita. *“Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro”*. PDI / BNDES, 2002.
- VALENTE, Mônica. *“Do Microcrédito às Microfinanças”*.
- ZAIA, Sonia Aparecida Aoki & outros. *“Microcrédito”*. Instituto de Economia – Unicamp. Trabalho final da disciplina Sistema Financeiro e Bancário II. Agosto, 2003.

Seminários e Congressos:

- II Seminário do Banco Central do Brasil sobre Microfinanças. Fortaleza, CE. Novembro de 2003.
- III Seminário do Banco Central do Brasil sobre Microfinanças. Goiânia, GO. Junho de 2004.
- II Congresso Latino-Americano de Microcrédito. Blumenau, SC. Agosto de 2004.

Páginas na Internet :

- www.paginadomicrocredito.com

- www.valoreconomico.com.Br
- www.folha.com.br
- www.mcred.com.br
- www.bcb.gov.br
- www.sebrae.com.br
- www.bndes.gov.br