TCC/UNICAMP
M427p
IE/2622

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia
CE/851 – Monografia 2
2º Semestre de 2005

Políticas de Microcrédito

Lucas Vieira Matias - R.A: 992058

Orientador: Professor-Doutor Miguel Juan Bacic

Campinas, Dezembro de 2005

CEDOC/IE

ÍNDICE

Resumo 3

Introdução 4

CAPÍTULO 1 – CARACTERIZAÇÃO DO MICROCRÉDITO

1.1 – Microcrédito 6

1.1.1 - Metodologias do Microcrédito 6

1.1.2 – Panorama Atual do Microcrédito 9

1.2 – Mercado Financeiro Informal 11

1.2.1 – Origem Distribuição 12

1.2.2 – Origem Particular 13

1.2.3 – Origem na Organização da Sociedade Civil 13

1.3 – Movimento Cooperativista 14

1.3.1 – Fundos de Crédito Irlandês 15

1.3.2 – A experiência de Rochdale e o pioneirismo de Raifeissen 15

1.3.3 – Expansão Para as Américas 16

1.4 - Crédito rural subsidiado 18

CAPÍTULO 2 – EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS

2.1 – Grameen Bank: Bangladesh 20

2.2 – BancoSol : Bolívia 24

2.3 – Bank Rakyat (BRI) : Indonésia 26

CAPÍTULO 3 – EXPERIÊNCIA DO MICROCRÉDITO NO BRASIL

3.1 – Histórico do Microcrédito no Brasil 29
3.2 – Instituições da Sociedade Civil 31
3.3 – Instituições do Poder Público 34
3.4 – Instituições da Iniciativa Privada 38
3.5 – Evolução Recente e Conclusão 39

Conclusão 42

Referências Bibliográficas 44

RESUMO

Esta Monografia aborda as principais experiências de microcrédito internacionais e brasileiras, bem como os diversos mecanismos criados ao longo dos anos, na questão de concessão de créditos a pessoas de baixa renda, excluídas dos mercados financeiros tradicionais.

Palavras chave: Microcrédito, Microfinanças, Mercado Financeiro Informal, Movimento cooperativista, Crédito rural Subsidiado.

INTRODUÇÃO

Os sistemas de concessão de microcrédito são um dos instrumentos associados às políticas de desenvolvimento que mais crescem no mundo. Em sua nova versão, eles surgiram em reação às disfunções e às debilidades das instituições financeiras centralizadas e fortemente subvencionadas, que vêm mostrando incapacidade de gerenciar programas sociais de combate à miséria, tanto da população de área rural quanto urbana.

A Organização das Nações Unidas (ONU) declarou oficialmente o ano de 2005 como o Ano Internacional do Microcrédito. Dessa forma, a ONU realça a importância das microfinanças no combate à pobreza e reconhece o seu potencial como ferramenta auxiliar na concretização dos objetivos de Desenvolvimento do Milênio, metas socioeconômicas a serem alcançadas pelos países-membro da instituição até 2015.

Além disso, as instituições internacionais multilaterais, em especial a própria ONU e o Banco Mundial vêm discutindo o papel do Microcrédito como peça central para a disponibilidade de crédito para as populações carentes empreenderem seu próprio negócio baseando-se no fato de que existe mais de um bilhão de pessoas vivendo abaixo do nível de pobreza e que, diariamente, morrem 35 (trinta e cinco) mil crianças com menos de cinco anos de idade, vítimas da fome e de doenças. Ademais, de acordo com os dados apresentados pela Organização Mundial de Saúde (OMS), 1,3 bilhão de pessoas vivem com menos de US$ 1 por dia e, das quais 900 milhões são mulheres.

Neste sentido, este trabalho tem o objetivo de apresentar a origem do microcrédito, suas funções, experiências internacionais vigentes e o panorama desse instrumento no Brasil até o presente momento. Estando dividido em três capítulos, além desta introdução e de uma conclusão final.

No primeiro capítulo, discute-se o conceito de Microcrédito e analisa-se; o mercado financeiro informal, discutindo-se a variedade de mecanismos utilizados ao longo dos séculos por populações pobres que não tinham acesso a serviços financeiros formais; o movimento cooperativista, incluindo seu surgimento e expansão; e por fim, o programa de crédito rural subsidiado, destinado à população de baixa renda, em países não desenvolvidos.

No segundo capítulo, serão analisadas três experiências internacionais importantes na constituição do microcrédito moderno. O Grameen Bank em Bangladesh, com métodos inovadores para atender a população pobre; o BancoSol na Bolívia, pioneiro entre as experiências de microcrédito na comercialização das microfinanças e; o BankRayat na Indonésia, que comprova a sustentabilidade das instituições de microfinanças sem a dependência de subsídios.

No terceiro e último capítulo, será apresentado um panorama histórico do microcrédito no Brasil; suas principais organizações, derivadas da sociedade civil, poder público e iniciativa privada e também; o contexto atual do microcrédito no país, com a análise do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado.

Por fim, o trabalho se encerra com as considerações e conclusões finais relacionadas ao tema proposto.

CAPÍTULO 1 : CARACTERIZAÇÃO DO MICROCRÉDITO

O conceito atual de microcrédito surgiu na metade dos anos de 1970 e se iniciou a partir de distintas organizações que ofereciam serviço de crédito a indivíduos que se situavam à margem dos mercados financeiros. Este instrumento vem se evoluindo com o surgimento de uma série de projetos e instituições de microfinanças, criadas e reestruturadas com os objetivos específicos de prover serviços de crédito e de poupança para micros e pequenos empreendimentos. Ao longo da história são encontrados diversos mecanismos que, assim como o microcrédito, possuíam a função de disponibilizar serviços financeiros a pessoas pobres: o mercado informal que sempre existiu e ainda hoje desempenha um papel principal na economia rural dos países em desenvolvimento; cooperativas criadas no século XIX na Europa, e expandidas para todo o planeta; programas de crédito rural subsidiado característicos do período posterior a Segunda Guerra Mundial.

1.1 - Microcrédito

O microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas, sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. Sendo um crédito destinado à produção, capital de giro e investimento, e concedido através de uma metodologia específica, adequada às necessidades de seus tomadores. Os conceitos aqui apresentados estão baseados no documento conhecido como Cartilha do Microcrédito, intitulado como Introdução ao Microcrédito, elaborado pelo Conselho da Comunidade Solidária.

1.1.1 – Metodologias do Microcrédito

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

Garantias

A primeira medida é a não necessidade de garantias reais (patrimoniais) para a concessão do crédito. O microcrédito possui duas maneiras de atender a essas garantias.

A primeira é o aval solidário, que consiste na reunião, em geral, de três a cinco pessoas com pequenos negócios e necessidades de crédito, que confiam umas nas outras para formar um Grupo Solidário, com o objetivo de assumir as responsabilidades pelos créditos de todo o grupo. O processo de formação do grupo é auto-seletivo, pois as pessoas buscam o bom pagador, já que, se eventualmente um dos membros do grupo não realizar o pagamento, todos os outros integrantes responderão, pagando, o crédito concedido. Assim, estabelece-se uma rede de apoio e vigilância que, geralmente resultam em baixa inadimplência.

Outra opção de garantia é o aval individual, em que há a apresentação de um avalista/fiador que preencha as condições estabelecidas pela instituição de microcrédito. Na verdade, o fato dos tomadores de microcrédito serem empreendedores de baixa renda que possuem uma atividade econômica pequena e de escala diminuta, mas viável economicamente, e o reconhecimento por parte dos tomadores do inestimável valor que o acesso ao crédito representa sobre suas atividades econômicas, confirmam as principais garantias das instituições de microcrédito.

Crédito adequado ao porte do empreendimento

A segunda medida experimentada pelo microcrédito é o fato de ser direcionado aos micros e pequenos empreendedores formais e informais. Na tentativa de melhor atender às carências e necessidades desse segmento de mercado, alguns procedimentos foram desenvolvidos:

Os empréstimos são de valores pequenos, sendo que o empréstimo médio nas operações no Brasil está em torno de R$ 1.000,00 para recursos vindos dos 2% recolhidos sobre o depósito à vista e de até R$ 5.000,00, no caso de recursos vindo do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador);

Os prazos de pagamentos, quitação do empréstimo, são curtos: semanais, quinzenais e, no máximo mensais. Além disso, os empréstimos podem, e são estimulados a serem, renovados, adquirindo o perfil de linha de crédito. Assim, cria-se uma política de renovação a valores crescentes de

créditos, isto é, conforme o empreendedor comprove ser merecedor, a instituição libera valores crescentes para empréstimos até o limite estabelecido por cada instituição.

Dessa forma, a instituição ofertante de microcrédito estimula a organização, disciplina e crescimento sustentado do empreendimento de seu cliente, ganhando sustentabilidade e escala nas operações e o cliente, por sua vez, sente-se motivado e controla melhor seu negócio.

Agente de Crédito

O terceiro procedimento utilizado na concessão de microcrédito é a presença do Agente de Crédito. Ao contrário do que ocorre no sistema financeiro convencional, onde há uma postura reativa na concessão de crédito, nas instituições de microcrédito, existe a concessão assistida do Crédito. O Agente de Crédito vai até o empreendimento do possível demandante do crédito, para avaliar as necessidades e as condições de seu negócio, bem como as possibilidades de pagamento. Após a liberação do crédito, esse profissional passa a acompanhar a evolução do empreendimento analisado.

Esse elemento tornou-se crucial para o bom desempenho do programa de microcrédito, já que grande parte dos demandantes de crédito acredita que existam um alto custo do crédito e grande rigidez na apresentação de garantias para a obtenção do recurso. Assim, é imprescindível que as instituições ofertantes de crédito disponham de métodos para abordar estes empreendedores e convencê-los da viabilidade das operações.

Assim, o agente de crédito deve ser uma pessoa extremamente capacitada, tanto com relação ao mecanismo de crédito quanto no negócio que está avaliando. O Agente deve avaliar a situação financeira e gerencial do empreendimento. Para tanto, deve dominar instrumentos de análises como índices financeiros, planos de investimentos, fluxos de caixa, análise de mercado e outros.

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 o mesmo tivesse que ir até a instituição ofertante do crédito.

Baixo Custo de Transação

A quarta medida relacionada à concessão de microcrédito, observa que o custo de transação do pequeno empreendedor, ligado ao deslocamento do local de seu estabelecimento até a instituição de microcrédito, geralmente é maior do que o custo financeiro. Dessa forma, com o objetivo de atrair um maior número de clientes, as instituições desse segmento esforçam-se em; localizar-se próximo dos empreendimentos ou residências dos possíveis e reais clientes; minimizar a burocracia, através do atendimento rápido, não exigência de muitos documentos e agilizar o prazo entre a solicitação e a entrega do crédito.

Papel Estratégico do Microcrédito

O último e quinto procedimento adotado pelas instituições de microcrédito, refere-se ao papel estratégico desse crédito produtivo. Mesmo que de baixo valor, o microcrédito permite ao micro e pequeno empreendedor; oferecer emprego, geralmente menos qualificado, porém oferecendo oportunidades àqueles que pertencem à camada social mais baixa e; melhores condições de financiamento do capital de giro, garantido a sustentabilidade do empreendimento e até incremento de produtividade, se optar por investir em bens de capital. Dessa forma, o microcrédito firma-se como elemento importante de estratégias destinadas a enfrentar a pobreza e a exclusão social.

Os impactos para a comunidade inserida no espaço de influência do programa constituem-se; em aumento de renda, melhores condições de vida e resgate da cidadania com ganhos de auto-estima, saúde e educação.

1.1.2 – Panorama Atual do Microcrédito

Com o apoio dos programas da UNICEF (United Nation Children's Fund), que conceitua o desenvolvimento pela somatória de microcrédito com serviços sociais básicos, diversos países estão adotando o Microcrédito como estratégia de desenvolvimento de pequenos negócios para a população de baixa renda, como são os casos de Brasil, Bolívia, Bangladesh, Indonésia, Peru e outros.

Os programas de pequenos créditos assumem novos procedimentos e ganham novos autores na atualidade. Em certas localidades, se anteriormente a população carente era contemplada apenas com políticas sociais, agora ela pode "participar" do mercado financeiro, via agências do Microcrédito.

Constata-se que as diversas experiências de microfinanciamento estão formando diferentes linhas de atuação e de pensamento sobre o tema. De um lado, há um grupo de programas de microfinanciamento que se organizam em torno da idéia de que "pobre também pode e deve ter acesso ao crédito", a fim de não ser taxado como linha de exclusão social; discute-se neste campo se o crédito é um simples instrumento a serviço de outras iniciativas de desenvolvimento ou se é preciso pensar em como organizar sistemas financeiros permanentes.

Por outro lado, percebe-se a criação de programas de Microcréditos patrocinados por segmentos que já atuam no setor de crédito bancário. Este interesse se deve ao sucesso comprovado da metodologia da caução solidária, como forma de garantir os créditos. Estas experiências mostraram que, contrariando o pensamento econômico tradicional, existem boas possibilidades em conceder crédito para a camada mais carente da população. Assim alguns bancos privados e públicos vislumbraram uma nova oportunidade comercial na utilização do Microcrédito, observando-se que alguns bancos estão obtendo retorno positivo, sob a ótica financeira. O crescimento dos programas de microfinanciamento está levando os bancos, paulatinamente, à "concorrência" neste "segmento de mercado". Para estes casos, em sua maioria os créditos concedidos adquirem finalidades essencialmente comerciais, pois os bancos pouco se preocupam com as conseqüências socioeconômicas dos seus financiamentos.

De qualquer forma, a atual importância do microcrédito no contexto internacional é ressaltada pelo acontecimento da Reunião Internacional de Microcrédito, realizada em Washington, em fevereiro de 1997, que contou com a participação de cerca de três mil pessoas, entre elas; presidentes, ministros, diplomatas, professores universitários e outros, oriundas de 137 países. O fato marcante dessa reunião é o compromisso firmado por todos os participantes de mobilizar recursos financeiros na ordem de US$ 21,6 bilhões até este ano de 2.005, o ano Internacional do Microcrédito, destinados à concessão de Microcréditos para cerca de 100 milhões de famílias em todo mundo, classificadas como vivendo em nível de extrema pobreza.

1.2 - Mercado Financeiro Informal

Até o fim da Idade Média, a fronteira entre os serviços financeiros formais e informais era pequena, já que as operações dos chamados "banqueiros" se confundiam com suas atividades mercantis. O desenvolvimento do setor financeiro pouco evoluiu até a Revolução Industrial, a não ser pelo volume crescente de capitais movimentados. Os bancos passaram a ter maior importância na primeira metade do século XIX, quando começaram a captar sistematicamente a poupança privada, para aplicá-la através de investimentos ou concessão de créditos no desenvolvimento do setor ferroviário, industrial e comercial. A bancarização foi se expandindo e universalizando, e os serviços financeiros informais foram gradualmente perdendo sua importância, tornando-se dificilmente identificáveis nas economias mais desenvolvidas nos dias atuais. Porém, esses serviços financeiros, ainda são importantes nas economias não desenvolvidas, principalmente no conceito de microfinanças.

O mercado financeiro informal abrange uma variedade de mecanismos, tais como; empréstimos concedidos a pessoas físicas e jurídicas, que atuam na economia formal e informal; agentes financeiros não oficialmente habilitados e; a constituição de poupanças voluntárias por agentes ou grupos junto a agentes informais. As finanças informais representam uma importante etapa da história das microfinanças, principalmente porque muitas das metodologias de crédito desenvolvidas nas últimas três décadas se baseiam em princípios utilizados pelo universo das finanças informais: como avaliação de caráter e conhecimento das comunidades locais; uso de redes e grupos como substitutos às garantias e; emprestadores praticando taxas de juros que refletem a relação risco-retorno, reconhecendo que especialmente os microempreendedores se preocupam com o custo de oportunidade tanto quanto com as taxas de juros nominais. Observa-se como a sociedade civil, vem-se organizando de forma criativa, solidária e eficiente para ter acesso aos serviços essenciais de crédito e poupança já que a prestação de serviços financeiros institucionalizados, principalmente em países em desenvolvimento, continua mantendo, à margem do sistema, inúmeras pessoas físicas e jurídicas devido a não condição financeira para atender às exigências dos agentes financeiros formalmente constituídos e também ao interesse destas instituições formais.

Serão analisadas as operações de crédito informal que tiveram certa importância ao longo dos séculos, sendo classificadas de acordo com a origem de motivação que as gerou, dentre elas; 1) As operações de créditos que têm origem na distribuição, contemplando os créditos motivados pela

aquisição de um bem, nascendo simultaneamente com a venda do bem, oferecidos pelos comerciantes; 2) As operações de crédito que têm origem particular, surgidas da iniciativa dos indivíduos em procurar os agentes de crédito informal e; 3) As operações de crédito que têm origem na organização de grupos da sociedade civil.

1.2.1 - Origem Distribuição

Encontramos três diferentes formas de concessão de créditos que têm origem na distribuição. O primeiro modelo é o crédito do comércio varejista que nada mais é, que o crédito disponível para financiar a aquisição parcial ou total de bens de consumo ou de produção. O comércio varejista de todos os gêneros e portes, vende a prazo. Nas grandes redes de distribuição, os créditos são concedidos geralmente por financeiras próprias, bancos ou por independentes, não se tratando de créditos informais, porém o comércio de menor porte amplamente utiliza o crédito informal, em que os preços das mercadorias são expostos para a venda a prazo, já que o público-alvo desses estabelecimentos é constituído por pessoas de baixo poder aquisitivo.

O segundo modelo de crédito informal pela origem distribuição é a concessão de créditos pelos ambulantes informais, sendo esta uma antiga categoria de mercadores que vendem bens de porta em porta, denominados como caixeiro-viajante ou mascate. O crédito é concedido por prazos que variam de três a seis meses, e a cobrança é realizada igualmente porta a porta.

Por último, encontramos o crédito do fornecedor que transcende a fronteira do crédito informal, visto que é uma modalidade difundida e institucionalizada na cadeia de produção e distribuição, porém trata-se da modalidade mais utilizada pelos microempreendedores formais e informais, já que poucos dispõem de capital de giro de outra fonte.

1.2.2 - Origem Particular

Com relação à categoria de crédito de origem particular, identificam-se os seguintes casos;

Os Agiotas, pessoas físicas que concedem ilegalmente créditos, geralmente sendo os últimos agentes de créditos aos quais a população de todas as faixas de rendas e empresas podem recorrer. Os Agiotas concedem empréstimos aos excluídos do sistema financeiro formal e informal, seja por inadimplência registrada nos órgãos de proteção ao crédito, seja por perda de cadastro moral.

O Crédito de empregadores, que é a segunda categoria de crédito de origem particular, se traduz no adiantamento de parte do salário dos empregados por seus empregadores, mais conhecido no Brasil como "vale".

E por fim, empréstimos de amigos e parentes. Esses empréstimos se constituem na forma mais usada de crédito em dinheiro. Geralmente envolve pequenas quantias e prazos curtíssimos, quase nunca superiores há trinta dias.

1.2.3 - Origem na Organização de grupos da sociedade civil

A sociedade civil ao se organizar consegue gerar mecanismos de crédito. Como exemplo, as poupanças voluntárias informais. Existe uma variedade de formas de poupança voluntária em grupo e individuais, que geram créditos para os próprios poupadores. As principais modalidades são as Roscas[1] e as Ascas[2], na categoria de poupanças solidárias. (ROCHA,2004)

As Roscas são grupos de poupança formados por grupos de indivíduos que se unem para criar seus próprios mecanismos de serviços de intermediação financeira, sendo um dos mecanismos mais antigos de serviços financeiros utilizados pelos pobres. Uma Rosca típica é formada por um grupo de dez a quinze pessoas de uma comunidade de vizinhos, empregados de uma empresa ou comerciantes

[1] Do inglês, Rotating Saving and Credit Associations – Associações de Poupança e Crédito Rotativo.
[2] Do inglês, Accumulating Saving and Credit Association – Associação de Crédito e Poupança Acumulativo.

que se encontram em uma área periodicamente e depositam, em um fundo comum, um valor previamente acordado. A cada encontro do grupo um de seus membros, em regime rotativo, será beneficiado pela soma total do fundo, podendo o benefício ser outorgado em função do regime que se convencionou; sorteio, prévio atendimento, entendimento na reunião ou por lance. O mecanismo das Roscas permite, de forma simples, criativa e flexível, a constituição de poupança e o acesso ao crédito, para as pessoas de baixa renda. Além disso, esse sistema previne através do constrangimento social, eventuais casos de inadimplência ou não depósito. (RUTHERFORD,2000)

Já nas Ascas, as pessoas formam grupos para poupar, obter créditos e diferentemente das Roscas, também existe a opção para remunerar seu capital, sendo constituídos por mais participantes, podendo chegar a dois mil. Os créditos não são automáticos para todos os membros do grupo, devendo ser autorizado por um comitê, e o mutuário deve oferecer garantias para sua eleição. Geralmente a Asca dura um ano, mas pode ser dissolvida antes, com a distribuição de seu patrimônio, entre os participantes. (RUTHERFORD,2000)

1.3 - Movimento Cooperativista

As cooperativas surgiram através de mobilizações comunitárias que resultaram na constituição de mecanismos conjuntos de serviços financeiros. Esse movimento vem evoluindo ao longo dos tempos e diferentes lugares, apresentando soluções criativas para populações sem acesso ao sistema financeiro formal tradicional.

Adiante, serão apresentadas; as iniciativas consideradas importantes no oferecimento de serviços financeiros à população de baixa renda; a evolução do movimento cooperativista desde de seu início identificado em 1844, na Inglaterra, seguido pela criação de crédito na Alemanha e Itália; sua posterior expansão para as Américas e por fim; a experiência cooperativista brasileira.

1.3.1 – Fundos de Crédito Irlandês

Considerada a mais antiga iniciativa institucionalizada no oferecimento de serviços financeiros à população de baixa renda, Os Fundos de Crédito Irlandês (Irish Loan Funds) em seu ápice atenderam 500 mil cidadãos irlandeses através de cerca de 300 instituições especializadas em produtos de crédito e poupança (ROCHA,2004). A origem desse grupo, atribui-se ao escritor Dean Jonathan Swift, que capitalizou o primeiro fundo em 1750, com 500 libras de seu próprio bolso[3]. Os empréstimos variaram entre cinco e dez libras, com pagamentos mensais livres de taxas de juros, concedidos com base na avaliação de caráter e apresentação de dois fiadores. Em casos de atrasos, Swift procedia imediatamente à cobrança dos garantidores, inclusive em esfera judicial, o que leva crer as baixas taxas de inadimplência. Duas políticas contribuíram para o rápido crescimento dessas iniciativas na Irlanda, no início do século XIX: a isenção de taxação nos empréstimos, o que diminuía os custos de transação; e a permissão governamental para a cobrança de juros e captação de depósitos. Motivações políticas levaram o governo a estabelecer tetos para as taxas de juros em 1843. A reação dos fundos deu-se com a redução das taxas pagas aos depositantes que por sua vez migraram para os bancos comerciais e postais, reduzindo de forma drástica as operações desses Fundos.

CEDOC/IE

1.3.2 – A experiência de Rochdale e o pioneirismo de Raifeissen

Todas as cooperativas (crédito, consumo, agrícola) tiveram sua origem histórica em 1844, na cidade inglesa de Rochdale, quando um grupo de trabalhadores têxteis se uniu em torno de problemas comuns, principalmente reivindicando melhores condições de trabalho e salários mais altos. Como essas reivindicações não eram atendidas. Alguns trabalhadores criaram formas alternativas, visando aumentar o poder de compra de seus salários. A primeira inovação foi a criação de um fundo de ajuda mútua com o objetivo de comprar bens de consumo no atacado. Esse fundo era formado por uma contribuição mínima semanal de cada trabalhador. Essa experiência foi bem sucedida e o número de membros cresceu rapidamente. Parte do lucro era destinada para capitalizar o fundo e novas

[3] Instituto Brasileiro de Administração Municipal – IBAM, A expansão das Microfinanças no Brasil, Rio de Janeiro: 2003.

iniciativas, como a compra de um moinho de farinha, geraram empregos e lucros ao grupo. O sucesso desse movimento levou à criação de organizações similares em toda a Inglaterra e em outros países europeus, concentrando as suas atividades em fins de produção ou consumo.

Porém, o primeiro movimento cooperativista que trouxe novas possibilidades de crédito alternativas aos mecanismos informais ocorreu na Alemanha. Inspirado na iniciativa de Rochadale, um filho de agricultores, Friedrich Raiffeissen reuniu alguns líderes rurais em uma cidade alemã para criar uma cooperativa que ajudasse a população local mais carente a melhorar suas condições de vida e apresentar uma nova alternativa de crédito que não fosse os agiotas. A ajuda mútua, através da poupança coletiva e dos créditos foi assimilada rapidamente por seus participantes, criando a primeira cooperativa de poupança e crédito rural do mundo. A iniciativa expandiu-se pela Alemanha com a criação da primeira cooperativa urbana e logo após na Itália, com a primeira cooperativa urbana aberta, em que os associados não têm vinculo comum entre si.

1.3.3 - Expansão para as Américas

América do Norte

Na América do Norte, verifica-se a aplicação do cooperativismo com Alphonse Desjardins, que criou em sua própria casa, A Caixa Popular de Levis, em Quebec, província canadense mais pobre e carente até então, como fonte de crédito para a classe trabalhadora local. O empreendimento se acelerou, já que a rede bancária canadense àquela época não tinha grande capilaridade, não se interessando pelo atendimento de populações de menor renda que viviam em localidades distantes das grandes cidades. Também é atribuída a Desjardins participação na fundação da primeira credit union formal dos Estados Unidos, em 1909. As credit unions ganharam mercado durante a Depressão Americana nos anos de 1930. O colapso do sistema bancário norte americano deixou os trabalhadores de baixa renda sem acesso aos serviços financeiros, facilitando a criação de novas instituições cooperativas. Durante essa mesma década, dois eventos transformaram a indústria. Primeiro foi a assinatura do Federal Union Act em 1934, determinando que as credit unions seriam submetidas a leis federais nos Estados onde não houvesse leis estaduais e a criação de um agente regulador separado dos bancos. O Governo visava assim, estimular o acesso ao crédito e contribuir para a recuperação da

atividade econômica. O segundo evento foi a criação da Credit Union National Association (CUNA), uma confederação das associações estaduais de credit unions, com os objetivos de promover o movimento nacionalmente e apoiar iniciativas cooperativas em outros paises. As credit unions mantiveram-se como organizações locais e de escala reduzida nos EUA até os anos 1970. Foi nesse momento que os líderes dessas instituições resolveram tornar as credit unions a principal instituição financeira para seus membros, oferecendo outros tipos de serviços como poupança para aposentadoria, empréstimos habitacionais, caixas automáticos e cartões de crédito. Tendo como resultado o alto crescimento nas últimas três décadas. (ROCHA,2004)

América Latina

Na América Latina, as cooperativas de créditos foram introduzidas através de diferentes iniciativas. Grande parte se deve a união de comunidades perto das igrejas, sendo implementadas por padres católicos e missionários. Dirigidas priorizando os laços sociais, muitas delas não tinham uma administração profissional, apresentando problemas de inadimplência e taxas de juros abaixo do nível necessário para atividade. Na década de 50, a CUNA criou um departamento de expansão mundial, estimulando o cooperativismo nos países latino-americanos. Os projetos geralmente contavam com recursos do Usaid (United States Agency for International Development), técnicos do CUNA e voluntários do corpo de paz[4], porém os recursos doados eram destinados geralmente na assistência técnica e demais atividades de fomento, mas não para repasse de crédito aos membros. Em 1970, os doadores norte americanos passaram a utilizar o financiamento de cooperativas de crédito como instrumento direto de fomento à atividade rural e redução da pobreza. Foram realizados empréstimos subsidiados, bem como doações para as cooperativas que passaram a depender em menor medida da mobilização da poupança popular. A dependência de financiamentos externos agravou-se na década de 1980, quando os mesmos foram comprometidos pela alta inflação e baixo crescimento econômico da região, aliados a incapacidade das cooperativas de mobilizarem recursos, além da mudança de posição dos doadores externos que passaram a restringir empréstimos subsidiados. Com isso as cooperativas foram perdendo espaço aos bancos comerciais, organizações não governamentais e instituições de microfinanças. (ROCHA,2002)

[4] Os corpos de Paz foram introduzidos pelo presidente americano John F. Kennedy, com objetivo de enviar voluntários ao Terceiro Mundo, para trabalhar em projetos de assistência comunitária.

Brasil

No Brasil, as primeiras cooperativas de crédito foram trazidas por imigrantes alemães, suíços e italianos copiando o modelo em suas comunidades de origem. O crescimento foi lento, principalmente devido à falta de lideres e membros dedicados à causa. A falta de supervisão adequada do setor ocasionou um alto número de cooperativas fraudulentas, levando a extinção, pelo Governo Federal, de quase todos os tipos de cooperativas no Brasil. Só na década de 1980, as cooperativas de crédito rural se organizaram para responder à redução dos programas governamentais de crédito rural subsidiado (veremos a seguir). Além disso, nesse momento foi revogada a lei que proibia a constituição de cooperativas centrais, permitindo assim a associação entre as instituições. As cooperativas se uniram na década de 1990 para a formação de bancos cooperativos no formato atual. Esses bancos são controlados pelas próprias cooperativas e sua principal função é a de prestar serviços às cooperativas de crédito.

1.4 - Crédito Rural Subsidiado

Os programas de crédito rural subsidiado, dirigidos a produtores de baixa renda, podem ser considerados como, as primeiras iniciativas que buscaram prover crédito, em larga escala, às populações de baixo poder aquisitivo. Esses programas representaram tentativas por parte de governos nacionais e de instituições bilaterais e multilaterais, de realizar mudanças na economia rural. Os programas foram e são implementados em uma série de países em desenvolvimento; Índia, Egito, Brasil, África do Sul, Nicarágua, Bolívia, Republica Dominicana, Costa Rica, dentre outros.

Os objetivos centrais dos programas eram ampliar o nível de atividade produtiva no campo, através de compensação aos agricultores por política de controle de inflação e viabilizar a adoção de novas tecnologias produtivas e; ter um impacto positivo na distribuição de renda em áreas rurais, principalmente pelo desenvolvimento da agricultura de pequeno porte. Esses programas deficitários por concepção, teriam a sua continuidade garantida a partir do continuado apoio das agências multilaterais e bilaterais, além de parcelas do orçamento público nacional.

O início da década de 1970 se caracterizou por um momento de mudança e turbulências, principalmente pelo acontecimento de dois fatos históricos; o colapso do sistema financeiro internacional e a crise do petróleo em 1973. Com o fortalecimento dos conceitos liberais, os programas de crédito rural subsidiado foram reduzindo o tamanho de suas carteiras na medida que diminuía as ofertas de recursos. A partir da década de 1980, as agências bilaterais e multilaterais retiram o apoio aos programas, reduzindo drasticamente as iniciativas desses programas.

Assim, os programas de credito rural subsidiado, característicos da década de 1950 a 1970 não cumpriram seu êxito de direcionar crédito em massa às populações rurais de baixa renda dos países em desenvolvimento. Devido principalmente: à inadequação dos produtos oferecidos em relação às reais necessidades da população; os elevados custos de transação e; o alto grau de manipulação política e corrupção nesses países. Em função dos maus resultados, a maioria dos programas foram encerrados ou reestruturados. (PISCHKE,2002)

CAPÍTULO 2 : EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS

Nesse capítulo estarão sendo analisadas algumas importantes iniciativas que ocorreram a partir da década de 1970, que influenciaram e modificaram o conceito moderno de microcrédito vigente nos dias atuais. As experiências a serem observadas são; o Grameen Bank em Bangladesh, devido a este corresponder como o marco histórico fundamental do microcredito; o BancoSol na Bolívia, reconhecido como o projeto de microfinanças mais bem sucedido na América Latina e; o programa de microcrédito do Bank Rayat na Indonésia, através de seu setor de microfinanças, o Unit Desa.

2.1 - Grameen Bank, Bangladesh

O marco que deu início ao conceito de microcrédito ocorreu em 1976, quando o professor de economia, Muhammad Yunus, elaborou uma lista de 42 pessoas de uma aldeia muito pobre em seu país, Bangladesh e entregou a elas, 27 dólares. Yunus, influenciado pela noção de solidariedade humana, concluiu que havia necessidade de romper com aquele "ciclo vicioso" gerador de cada vez mais pobreza. Uma das possibilidades de aumentar a renda seria fornecer-lhes um empréstimo em condições apropriadas às suas necessidades financeiras, ou seja, sem garantias reais, o mínimo de burocracia e juros competitivos. Enfim, o microcrédito teria um poder de transformação social, ao permitir romper o "ciclo vicioso" e iniciar um "ciclo virtuoso", possibilitando a ampliação das oportunidades de realizar negócios e, conseqüentemente, permitir o aumento da renda daquelas pessoas com maiores necessidades. No entanto, era impossível para a maior parcela da população de Bangladesh, os pobres, conseguirem empréstimos junto às instituições financeiras tradicionais. (YUNUS,1997)

Assim, o passo seguinte do professor Yunus foi negociar empréstimos junto a um banco da cidade em que residia, em nome da população pobre de Bangladesh, oferecendo-se como fiador. A partir dessa iniciativa ele daria início a fase experimental para a criação de uma instituição pioneira voltada para a concessão de pequenos empréstimos à população pobre, especialmente, às mulheres.

Segundo o professor Yunus, a escolha por contemplar os empréstimos às mulheres se daria por diversos motivos; primeiramente, o sistema bancário de Bangladesh era completamente sexista, e em segundo lugar em termos relativos, a fome e a pobreza são mais uma questão das mulheres que dos homens, elas são mais tocadas por esse sentimento devido ao fato de serem geralmente mães, destinando sua renda primeiramente aos seus filhos. Dessa forma, entre os objetivos do desenvolvimento figuram; a melhoria das condições de vida, o desaparecimento da pobreza, o acesso a um emprego digno e a redução das desigualdades. Então, seria natural, a expansão das políticas de microcrédito iniciarem-se pelas mulheres, já que elas são econômica e socialmente desfavorecidas, vítimas do subemprego, representando a maioria dos pobres. E, na medida em que estão mais próximas dos filhos, as mulheres encarnam o futuro do país. (YUNUS,1997)

Então em 1978, em Bangladesh, cria-se uma instituição experimental denominado Grameen Bank. Tal experimento teve início com a participação decisiva da sociedade civil e contou com o apoio dos pequenos créditos, os chamados Microcréditos, objetivo principal do banco. A entidade é de caráter privado, sendo auto gerida e auto sustentada, com uma clara definição de seu público alvo. O Grameen Bank não opera com pessoas detentoras de garantias reais para os empréstimos que concede, até mesmo porque a clientela beneficiada, por sua extrema pobreza, não teria condições de oferecê-la. O Banco fornece crédito, à taxa de mercado com um longo prazo de amortização aos mais carentes do País.

A estruturação do sistema de empréstimo do Grameen Bank se baseou na concessão de empréstimos para um grupo de pessoas e não a indivíduos isolados, segundo esse princípio o fato de uma pessoa pertencer a um grupo lhe dá uma sensação de segurança, enquanto o indivíduo isolado tem tendência a ser imprevisível e indeciso. Num grupo ele se beneficia do apoio e do estímulo de todos e, com isso, seu comportamento se torna mais regular e ele passa a ser um financiado mais confiável. A pressão mutuamente exercida, mantém os membros do grupo em consonância com os objetivos mais amplos do programa de crédito. O sentimento de competição que se instaura no grupo e também entre os diferentes grupos incita cada um a fazer o melhor. Além disso, transferir para o grupo a tarefa do controle inicial, aumenta a sua autoconfiança e diminui o trabalho dos empregados do banco.

Todo candidato a um empréstimo é encarregado de constituir um grupo de cinco pessoas não aparentadas mas que tenham a mesma mentalidade e o mesmo status socioeconômico. Os pedidos de empréstimos individuais devem, então, ser aprovados pelo grupo, que a partir de então se sente moralmente responsável por eles. Em caso de dificuldade, os membros se ajudam uns aos outros. As

constituições dos grupos se dariam sem nenhuma interferência por parte do Banco o que influencia a formação do grupo de forma solidária através das negociações dos membros.

Após a formação do grupo, todos os membros são submetidos a um longo treinamento que lhes permita compreender como o Banco funciona. O tempo decorrido entre o treinamento de um grupo e o seu reconhecimento podia levar algumas semanas a meses. O primeiro empréstimo é somente concedido a dois membros do grupo. Se eles pagam regularmente durante as seis semanas seguintes, dois outros membros podem obter empréstimo. O responsável pelo grupo é o último dos cinco a receber o empréstimo.

O Grammen Bank sempre visou simplificar ao máximo o funcionamento operacional, desta forma o sistema de pagamento de empréstimo é muito simples;

Os empréstimos são sempre concedidos por um prazo de um ano com prestações semanais de um montante fixo, sendo o primeiro pagamento realizado uma semana depois do recebimento do dinheiro. A taxa de juros aplicada é de 20% sobre o valor total concedido, em que são pagos 2% a cada semana, durante cinqüenta semanas.

Resumidamente o sistema de concessão de microcréditos do Grameen Bank tem as seguintes características:

- Concessão de empréstimos para os mais pobres, que é efetuado por meio de critérios rigorosos para selecionar clientes e conceder crédito principalmente às famílias da área rural, dando preferência às mulheres, pelo seu papel fundamental na administração familiar. Atualmente, cerca de 95% dos clientes são mulheres;

- Organização dos tomadores de crédito em pequenos grupos homogêneos com quatro a cinco pessoas, cuja denominação é grupo solidário. Um conjunto de até 10 grupos solidários constitui um centro comunal, que fica vinculado ao Grameen Bank. O centro comunal geralmente funciona em instalações bem simples, que são utilizadas como ponto de atendimento dos clientes do Banco e também para reuniões e eventos coletivos de interesse da comunidade. Um grupo de até 20 centros comunais é orientado e administrado por uma agência do Banco, cujos empregados devem participar dos encontros regulares dos centros. Isso possibilita aos empregados familiarizarem-se com os povoados em que vão trabalhar, além de identificar potenciais clientes e explicar o propósito e o modo de obter o empréstimo. Ressalta-se que tanto o grupo solidário como o centro comunal faz eleições

anuais para a escolha de líderes representativos, que repassam informações e dirigem questões internas. Portanto, a metodologia de crédito do Grameen Bank procura fortalecer a organização coletiva dos seus clientes;

- Condições de empréstimos adaptadas às pessoas de baixa renda: créditos de pequeno valor, a média é de 100 dólares e o mínimo de 10 dólares - concedidos sem garantia formal, que devem ser pagos em prestações semanais (YUNUS,1997). Os empréstimos devem ser utilizados em atividades produtivas que gerem rendas e utilizem as habilidades individuais de cada cliente. Há uma supervisão atenta por parte do grupo comunal e do Banco. São estabelecidas medidas de proteção para atenuar os riscos de inadimplência como poupança voluntária e obrigatória e;

- Expansão da carteira de empréstimo para atender necessidades socioeconômicas dos clientes. No momento que o cliente familiariza-se com a sistemática de pagar seus financiamentos, o Grameen Bank procura ofertar crédito para instalar fossas sanitárias, construir habitações e educar os filhos.

Para Muhammad Yunus, o crédito é uma arma muito efetiva de luta contra a pobreza, pois através do acesso ao crédito produtivo as pessoas excluídas do circuito financeiro tradicional podem desenvolver melhores condições socioeconômicas com a dinamização de seus pequenos empreendimentos. O crédito é orientado para o desenvolvimento social ao contribuir para a expansão das atividades das pequenas unidades produtivas no contexto local. Além do acesso ao crédito, o Grameen Bank exige o compromisso com pequenas mudanças pessoais e coletivas como condição para usufruir os benefícios.

A estratégia desenvolvida pelo Grameen Bank para reduzir a desigualdade social foi apoiar a capacidade produtiva dos empreendedores populares para que eles possam gerar seus rendimentos. Mas para liberar o potencial produtivo dos microempreendedores é indispensável que eles tenham crédito para desenvolverem seus pequenos negócios, por mais micro e informais que sejam. Portanto, desde o início da década de 70, o professor Yunus percebeu que o modo mais efetivo para se promover a inclusão social era estimular a capacidade produtiva dos microempreendedores.

A ação prosperou tanto que, segundo dados de 1997, o Grameen Bank empresta um total de 2,4 bilhões de dólares em microcréditos para cerca de 2,3 milhões de empreendedores de pequeno porte, que vão ampliando as oportunidades de realização de negócios. O modelo de caução solidária,

desenvolvido e aplicado pelo Grameen Bank fez a entidade se tornar uma organização de grande porte e estar presente em 37 mil das 68 mil aldeias de Bangladesh. (MELO,2002)

O debate sobre a aplicabilidade do modelo do Grameen Bank em outros países está em voga. Existem análises indicando que o sucesso se deve a fatores específicos como a alta densidade populacional, a oferta de mão de obra qualificada e pouco custosa sobre o mercado de trabalho, e com acesso a fundos nacionais ou internacionais de boa qualidade.

2.2 - BancoSol, Bolívia

Provavelmente a instituição mais famosa de microfinancas na América Latina, o Bancosol abriu o caminho para que instituições sem fins lucrativos da região pudessem tornar intermediárias financeiras regulamentadas, marcando o início do processo de comercialização do microcrédito. Em 1986, foi criada a Prodem (Promoción y Desarrollo de La Microempresa) por um empresário boliviano, Fernando Romero, interessado em melhorar a situação de seu país e a Accion Internacional, uma organização norte-americana sem fins lucrativos, voltada ao mercado de microfinanças. A missão da instituição era apoiar e melhorar a qualidade de vida do setor de microempresas do país mediante a oferta de acesso ao crédito não-subsidiado para a produção, o comércio e os serviços.

A concessão de crédito a população boliviana iniciou-se na cidade de La Paz através de um grupo de vendedoras de frutas e vegetais. Os benefícios do acesso ao crédito foram imediatos. Anteriormente, os varejistas compravam a crédito dos atacadistas, que cobravam taxas de juros exorbitantes, refletindo a desigualdade entre os mercados varejistas e atacadistas. Assim, com o crédito concedido pela Prodem, as vendedoras de frutas teriam uma posição mais vantajosa para negociar com os atacadistas, podendo comprar em grandes quantidades e pagar à vista. O crédito fornecido era adaptado às necessidades dos negociantes informais e concedido pelo sistema de grupos solidários. Esse grupo se tornou a peça importante do trabalho da Prodem, uma clientela sólida através da qual poderia alcançar outros tipos de clientes. (RHYNE,2001)

Após o sucesso conquistado em La Paz, a experiência se expandiu para as cidades bolivianas de El Alto e Santa Cruz, aumentando, conseqüentemente, sua carteira de crédito, número de clientes e de

funcionários, porém sempre mantendo um alto nível de quitação de empréstimos. As taxas de inadimplência calculadas pela própria Prodem no primeiro dia de atraso sempre ficavam abaixo de 1% durante os cinco primeiros anos de operação.

No final dos anos 80, a Prodem percebeu que havia surgido um novo desafio: encontrar recursos. Assim, como ela era uma ONG (organização não governamental), havia pouca possibilidade de obter empréstimos bancários adicionais, mobilizar recursos e atrair investimentos líquidos, sobretudo junto ao mercado financeiro.

Com o intuito de participar dos recursos ofertados pelo mercado financeiro, a Prodem originou o BancoSol, em um processo bastante complexo, sendo a primeira experiência efetiva do tipo na região. No início, o processo visava apenas que a Prodem tivesse melhor acesso a recursos, mantendo o fluxo de doações e de outros subsídios. Mas, como a Prodem estavam tendo sucesso em cobrir seus custos operacionais, a equipe de transição acreditou que o novo banco poderia e deveria ser um negócio lucrativo. O convencimento sobre os parceiros viria pelo motivo que, ao invés de criar um mecanismo de atendimento a 70 mil pessoas, a iniciativa poderia provocar concorrência e assim criar uma indústria de microfinanças, independente de doações, em que investidores privados pudessem aplicar seu dinheiro para empréstimos a microempresas.

Porém, a taxa de juros deveria ser elevada para cobrir todos os custos das novas operações bancárias, em um momento que as taxas cobradas pela Prodem já eram consideradas altas. A demanda enorme pelos serviços, a forte tendência dos clientes renovarem os créditos e a excelente taxa de pagamento tinham comprovado que as altas taxas de juros, no caso da Prodem, não eram um obstáculo ao programa de microcrédito. Dessa forma, os formuladores das iniciativas consideravam que o fator determinante para as microempresas buscarem o crédito era o próprio acesso, e não o preço. Portanto, o objetivo do BancoSol de buscar lucratividade era uma extensão natural de práticas e políticas que haviam sido bem-sucedidas. Além disso, outra motivação para a adoção do modelo comercial, vinha da possibilidade de oferecer uma gama mais variada de serviços, inclusive poupança, financiamento imobiliário e educacional, substituindo o termo microcrédito pelo termo microfinanças.

Em 1992, o BancoSol oficialmente abriu suas portas. Para os clientes houve apenas a mudança de nome, denominando o novo banco como o Banco da Prodem. A nova empresa constituída manteve sua trajetória de crescimento que já havia conquistado quando ONG, ao mesmo tempo, desenvolvia os sistemas formais e de controle exigidos pela superintendência dos bancos bolivianos,

além de melhorar seus níveis de rentabilidade e eficiência. No processo de formação do BancoSol, foram selecionados os melhores empréstimos da Prodem para constituir sua carteira inicial. O plano inicial era de que a Prodem continuasse abrindo agências em todo país, formando carteiras de novos clientes para depois serem passados ao BancoSol. Porém, logo depois da formação do banco, a Prodem recusou-se a continuar passando clientes para o BancoSOL e decidiu se concentrar nas áreas rurais da Bolívia. Quanto ao BancoSol, este experimentou seus melhores momentos em 1997 e 1998, atingindo o ápice de 80 mil clientes e se tornando o banco de maior rentabilidade, maior solvência e melhor qualidade de portfólio na Bolívia (ROBINSON,2001). Esse volume foi se reduzindo ao longo dos últimos anos devido; a altas taxas de inadimplência, concorrência de outras instituições de microcrédito e também pelo surgimento de um novo fenômeno no mercado de credito boliviano, o empréstimo pessoal.

Porém, o BancoSol não só contribui para a melhoria das condições de vida de seus clientes mas também, mostrou que instituições especializadas em microfinanças reguladas e financeiramente auto-suficientes podem ter acesso ao mercado internacional financeiro. Além disso, o sucesso da experiência do BancoSol levou outras instituições financeiras bolivianas ao mercado de microcrédito, desenvolvendo um dos maiores mercados de microfinanças em todo mundo. (ROBINSON,2001)

2.3 - Bank Rakyat (BRI), Indonésia

O BRI foi criado em 1950 como resultado da fusão de dois bancos estatais que operavam em mercados rurais; sendo que um deles operava basicamente com clientes de classe média, e o outro funcionava como um canal de distribuição das linhas de crédito governamentais. A intenção deste trabalho é analisar apenas a área do banco responsável pelo setor de microfinanças, o Unit Desa System.

Em meados da década de 1970, o Governo da Indonésia deu início a um intensivo programa de plantação de arroz com o objetivo de tornar o país auto-suficiente deste produto. Dessa forma, o BRI criou um programa de crédito direto para os agricultores. Apesar de o programa ser bem-sucedido, o sistema de credito não o era, como ocorre em grande parte dos países chamados "emergentes", os empréstimos subsidiados não chegavam aos agricultores pobres, já que esses recursos eram dominados pela elite local (ROBINSON,2001). Além disso, o número de atrasos e perda era alto. Nesse momento, o

governo da Indonésia exigia que os bancos cobrassem uma taxa de juros de 12% ao ano para concessão de empréstimos e que pagassem 15% ao ano de remuneração sobre os depósitos, criando um estímulo negativo para acumulação de poupança pelos bancos.

Em 1983, amplas reformas econômicas foram implementadas pelo Governo da Indonésia, incluindo um pacote de desregulamentação que abolia o teto máximo para crédito e permitia que os próprios bancos definissem as taxas de juros para empréstimos e depósitos. Uma profunda reforma institucional no BRI, incluiu a reestruturação do sistema unit desa e o início do programa de oferecimento de crédito, o KUPEDES (Kredit Umum Pedesaan). Esse programa oferecia poupança e pequenos empréstimos para usos produtivos, podendo ser destinados tanto para capital de giro ou para investimentos. Havia uma alta demanda por novos créditos e produtos relacionados à poupança. Eram exigidas garantias, sendo que a maior parte dos clientes usava suas terras com esta função. Em 1989, após o sucesso do programa, a iniciativa foi expandida para as comunidades de baixa renda da área urbana. (ROBINSON,2001)

A performance do segmento de microfinanças do BRI foi excelente entre os anos de 1984 e 1996, em que foram concedidos 11,1 bilhões de dólares em mais de 18 milhões de empréstimos KUPEDES. A partir de 1986, o unit desa system se tornou lucrativo e desde 1987, essa divisão de microfinanças era independente de subsídios governamentais. No final de 1996, o sistema de depósitos tinha mobilizado 3 bilhões de dólares em 16,1 milhões de contas e conseguia financiar todos os empréstimos KUPEDES. (ROBINSON,2001)

Porém, o BRI possuia uma série de problemas internos, em que a divisão de microfinanças apresentava apenas uma divisão dentro do banco. Os lucros dessa divisão eram, em grande medida, utilizados para oferecer subsídios aos clientes de maior poder aquisitivo, evidenciando que os microempreendedores vinham subsidiando seus compatriotas mais afluentes.

Curiosamente, a crise do Sudeste Asiático em 1997 convenceu que o sistema do BRI era estável. A Indonésia foi atingida por uma crise econômica, financeira e política sem precedentes, causando uma drástica desvalorização cambial, inflação e recessão. Porém o sistema de microfinanças do BRI continuou operando sem maiores problemas, apresentando inclusive aumento em depósitos de poupança, manutenção da carteira de empréstimos e baixa inadimplência. (ROBINSON,2001)

Os resultados alcançados pelo programa de microfinanças do BRI representaram um importante avanço na oferta de serviços financeiros à população carente. Além disso, os resultados comprovaram que esses serviços poderiam ser lucrativos, provando que os programas de microfinanças podiam operar sem subsídios e que as captações de recursos poderiam ser feitas através dos depósitos ou de fontes comerciais.

CAPÍTULO 3 : EXPERIÊNCIA DO MICROCRÉDITO NO BRASIL

3.1 – Histórico do Microcrédito no Brasil

A experiência do microcrédito no Brasil surge na década de 1970, nos municípios de Recife e Salvador, com a criação da UNO (União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações), uma organização não governamental que será analisada detalhadamente adiante.

No final da década de 1980 e durante a década de 1990 surgiram algumas entidades que colaboraram para a evolução das experiências de microcrédito no país, como; o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS); o Banco da Mulher; a Instituição Comunitária de Crédito de Porto Alegre (Portosol); a VivaCred e o Programa de microcrédito do Banco do Nordeste, o Crediamigo. Todas essas experiências também serão analisadas posteriormente neste capítulo.

Em 1996, O BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento) passou a apoiar o fortalecimento das organizações existentes, através do Programa de Crédito Produtivo Popular, sendo responsável pelo funding de diversas instituições de microcrédito, através do fundo rotativo de crédito.

Em fins da década de 1990, a Lei do Terceiro Setor (9.790/99) possibilitou que uma OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) operasse com microcrédito. Essa Lei também permitiu que essas organizações não se submetessem à Lei de Usura, que limita a cobrança máxima da taxa de juros em 12% ao ano, possibilitando a essas instituições a adoção de taxas de juros que garantam a sustentabilidade da operação. Além disso, a nova lei do terceiro setor, criou, pelo Conselho Monetário Nacional, uma nova entidade jurídica, a Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM), que regulamenta a participação da iniciativa privada no setor de microfinanças (Resolução 2874). E por fim, foi permitida a conversão de ONG em OSCIP, o que vem ocorrendo em larga medida, dado que após a permissão para fixar as taxas de juros, esse tipo de organização passou a ser reconhecidamente mais viável, no que tange a sustentabilidade. (CONSELHO DA COMUNIDADE SOLIDÁRIA, 2002)

Em Outubro de 2001, é criada a Associação Brasileira de Desenvolvimento de Microcrédito (ABDM), uma OSCIP com função de agregar grande parcela das organizações de microcrédito existente no país. Nesse mesmo ano, é criado pelo SEBRAE, o Programa de Apoio ao Segmento de Microcrédito, com os objetivos de promover o desenvolvimento do microcrédito no Brasil, através do apoio a novas iniciativas e organizações já existentes.

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 possui nenhum tipo de conta em outros bancos.

E por fim, com a edição da lei N. 10.110 deste ano, o Governo Federal criou o Programa Nacional de Microcredito Produtivo e Orientado (PNMPO), visando deslanchar o programa de microcrédito lançado em 2004, quando o mesmo governo criou a Lei 10.735, em que regula o envio de 2% do saldo médio dos depósitos à vista dos bancos, as chamadas exigibilidades bancárias, ao microcrédito. Este programa será analisado na última seção deste presente capítulo.

Antes de analisar as importantes instituições brasileiras de microcrédito, é necessário fazer uma distinção. Existem duas formas organizacionais envolvidas no fomento ao programa de microcrédito, as instituições de "primeira linha" e as de "segunda linha".

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

Neste presente trabalho, será dado ênfase às instituições de "primeira linha", já que o objetivo é analisar aquelas instituições que fornecem serviços e produtos financeiros direcionados à população de baixa renda excluída do sistema financeiro tradicional. Porém, também serão analisadas as políticas de microcrédito dos dois maiores agentes de "segunda linha" existentes no Brasil, o BNDES e o SEBRAE.

As instituições de microcrédito de "primeira linha" podem ser classificadas em três grandes categorias, de acordo com a legislação em vigor e sua forma jurídica: instituições da sociedade civil, instituições do setor público e instituições da iniciativa privada.

3.2 - Instituições da Sociedade Civil

A história do microcrédito no Brasil se confunde com as iniciativas da sociedade civil nesse segmento. Neste Grupo estão as organizações não governamentais (ONG) e as organizações da 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 é sempre revertido para a instituição, não havendo distribuição de lucros, mas sim capitalização, com o objetivo de fortalecer economicamente a organização.

Essas instituições são autorizadas pelo Banco Central do Brasil a operar com alguns serviços financeiros, não participando do Sistema Financeiro Nacional e diferenciam-se pelo fato que as ONGs são submetidas à Lei de Usura. Enquanto as OSCIPs encontram-se livres dessa limitação, podendo operar sem restrições usurárias.

Abaixo, serão analisadas cinco instituições de sociedade civil, que tiveram ou ainda mantêm relativa importância no desenvolvimento do microcrédito no Brasil..

CEDOC/IE

Projeto UNO

O primeiro programa de microcrédito na América Latina surgiu na década de 1970, em Recife, Pernambuco, e consistiu na tentativa de oferecer crédito a microempreendedores de baixa renda para que eles desenvolvessem suas atividades. O Projeto Uno (União Nordestina de Assistência a pequenas Organizações), era uma organização não governamental (ONG), formada por líderes comunitários, entidades empresariais em parceria com bancos privados e apenas um banco estatal, o Banco do Estado de Pernambuco, Bandepe. O programa recebia o apoio e a Assistência técnica de uma ONG norte-americana especializada em microfinanças na América Latina e África, Aitec, hoje conhecida como Accion Internacional.

Em seu início, o projeto operou de forma limitada, atendendo apenas 200 microempreendedores por ano. O pioneirismo desse programa contribuiu para o aprendizado das necessidades dos clientes-alvo, o que ocasionou um produto mais adequado do que aquele oferecido pelos bancos tradicionais. O projeto oferecia treinamentos, realizava pesquisas e desenvolveu um sistema proativo para conquistar seus clientes. Em 1979, o projeto se ampliou funcional e regionalmente. O Banco Mundial, interessado nos resultados positivos do programa, incluiu o projeto no Pólo Nordeste, que na época era um programa de desenvolvimento rural integrado, localizado no interior de Pernambuco e outros Estados do Nordeste. O plano previa a abertura de seis escritórios adicionais da UNO em Pernambuco.

O novo enfoque nos serviços não financeiros desviou o objetivo da equipe da Uno de aumentar o programa de crédito, como também apresentou altos custos operacionais. Estes últimos serviram como justificativa para o encerramento das operações do projeto em 1987. (ROCHA,2004)

A Rede Ceape

A partir das exitosas experiências da Accion Internacional em países da América Latina e Caribe, a metodologia dos grupos solidários através do Aval Solidário, foi replicada no Brasil. (ROCHA,2004) A primeira experiência ocorreu em Porto Alegre, em 1987, com a criação de uma organização não governamental, o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS).

O CEAPE/RS também teve o apoio do BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) e da IAF (Inter American Foundation), para a formação inicial de seus recursos (funding) para empréstimos. O sucesso do programa gerou a reprodução desse sistema em diversos estados brasileiros, totalizando, atualmente, doze Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos.

Na década de 1990, foi criado a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos, hoje CEAPE Nacional. Os CEAPEs estão articulados na Rede CEAPE, de forma independente, porém adotando a mesma metodologia de crédito produtivo orientado com foco nos empreendedores excluídos do sistema financeiro tradicional, principalmente do setor informal.

Portosol

Em 1995, teve início a formação de um modelo institucional que é referencia nacional na criação de entidades de microcrédito no Brasil. A Prefeitura de Porto Alegre, em parceria com entidades da sociedade civil, criou a organização não governamental Portosol, Instituição Comunitária de Crédito. Os recursos iniciais da Portosol vieram de doações da Prefeitura de Porto Alegre, do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, da Sociedade Alemã de Cooperação Técnica/GTZ, da IAF e de financiamentos do BNDES e do SEBRAE/RS.

Os objetivos da associação consistem em facilitar a criação, crescimento e consolidação de empreendimentos de pequeno porte, formais ou informais, associados ou não, e dirigidos às pessoas de baixa renda, a fim de fomentar o desenvolvimento socieconômico equilibrado do município de Porto Alegre e posteriormente a outros municípios do Estado do Rio Grande do Sul, bem como criar tecnologias e transferi-las para atividades afins, desde que os objetivos dessas organizações sejam compatíveis com os da Portosol.

A Portosol concede créditos a pequenos empreendimentos, tanto para capital de giro, quanto para capital fixo. São três modalidades de crédito, o individual, o solidário e o associativo. As garantias das operações se baseiam em aval simples ou solidário, cheques e alienação de bens.

VivaCred

O VivaCred foi criado em 1996, por iniciativa da organização não governamental Movimento Viva Rio e de pessoas representativas da sociedade, com o objetivo de conceder crédito aos micros e pequenos empreendimentos de propriedades de pessoas de baixa renda das comunidades carentes do Rio de Janeiro. A iniciativa também teve a participação do BID, BNDES, Banco Finnivest e a assistência técnica da consultoria alemã Internationale Projekt Consult (IPC) . Os empréstimos são destinados tanto para capital de giro como para capital fixo.

O Banco da Mulher

Em 1989, O Banco da Mulher/Bahia, com o apoio da UNICEF, fundo das Nações Unidas para a infância e o BID, inaugurou seu programa de microcrédito com a utilização do sistema de Grupos Solidários, inicialmente atendendo apenas o público feminino e, posteriormente, incorporando clientes masculinos.

O Banco da Mulher é uma organização não governamental, sem fins lucrativos, cuja missão é promover o desenvolvimento humano e financeiro da mulher brasileira, sobretudo a de baixa renda,
criando condições que permitam sua integração na sociedade e desenvolvimento da qualidade da família, por meio do trabalho e da auto-sustentação. Além disso, esta instituição, visa financiar, estabelecer parcerias, e criar mecanismos para o desenvolvimento profissional de microempreendedores, formais ou informais, preferencialmente mulheres objetivando aumentar não somente seu patrimônio, mas também aprimorar sua capacidade de produção.

O Banco da Mulher forma uma rede com representação nos Estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amazonas, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Bahia, sendo afiliado ao Women's World Banking.

3.3 - Instituições do Poder Público

O Poder Público desempenha um papel bastante importante no desenvolvimento do setor de microfinanças no país. Esse grupo inclui tanto instituições de "primeira linha" como de "segunda linha". Programas de Microcrédito de "primeira linha" vêm sendo implantados e ampliados, por governos municipais, estaduais e Governo Federal.

Com relação às iniciativas dos governos estaduais e municipais, várias experiências de microcrédito vêm sendo fomentadas com diversas formas institucionais, diferentes fontes de

financiamento e políticas de sustentabilidade. São implementadas por instituições de fomento, através do apoio às organizações independentes que operam com o microcrédito ou por instituições governamentais que financiam diretamente o empreendimento. Ambas têm o intuito de gerar oportunidades de emprego e renda para os cidadãos mais desfavorecidos.

Grande parte dessas experiências se deve as instituições conhecidas como os Bancos do Povo, instituições de primeira linha, em que os governos estaduais e municipais criam fundos públicos destinados especificamente ao microcrédito. Também ressalta-se o crescimento e fortalecimento da atuação desses governos em instituições de "segunda linha", como por exemplo, o Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) e a Agência Catarinense de Fomento (BADESC).

Não obstante, o Governo Federal vem tendo participação ativa no desenvolvimento do setor de microcrédito no país, através de duas formas; pela criação e ampliação de instituições de "primeira linha", como o CrediAmigo do Banco do Nordeste, o Banco Popular do Brasil, ligado ao Banco do Brasil e ampliação da atuação da Caixa Econômica Federal em microfinanças; e pela forte atuação em instituições de "segunda linha", destacando-se o BNDES e o SEBRAE.

CrediAmigo

Criado em 1998, o programa de microcrédito do Banco do Nordeste, o CrediAmigo foi designado com o objetivo de oferecer crédito aos micros e pequenos empreendedores de baixa renda da região nordestina, norte de Minas Gerais e Espírito Santo.

O Programa permite o acesso da população de baixa renda ao crédito, evitando a dependência de agiotas que cobram altas taxas de juros. Isso é possível graças à metodologia de aval solidário, em que três a dez microempresários, interessados no crédito, formam um grupo que se responsabiliza pelo pagamento integral dos empréstimos. Além da concessão de crédito, o programa oferece capacitação gerencial a seus clientes. Toda a operacionalização do programa é realizada de forma autônoma às atividades do Banco.

O tratamento dispensado ao cliente é personalizado, feito no próprio local do empreendimento. O empréstimo é liberado, de uma só vez, em no máximo sete dias úteis após a solicitação. Os valores iniciais variam de R$ 100,00 a 2.000,00, de acordo com a necessidade e o porte do negócio. Os empréstimos podem ser renovados e evoluir até R$ 8.000,00, dependendo da capacidade de pagamento e estrutura do negócio. O Prazo de pagamento é de até 6 meses para capital de giro e 18 meses para investimento fixo, ambos sem carência.

Até Junho de 2004, o CrediAmigo já desembolsou mais de R$ 1,2 bilhão, distribuídos em mais de 1,6 milhão de empréstimos. Atualmente, o programa está presente em 1.198 municípios de sua área de atuação. O atendimento aos clientes é realizado por meio de uma rede operacional composta de 170 agências e 27 postos de atendimento, contando com mais de 800 colaboradores na operacionalização do Programa. Além disso, o CrediAmigo possui 189 mil clientes ativos e uma carteira ativa de R$ 121,6 milhões[5].

Banco Popular do Brasil

O Banco Popular do Brasil é uma subsidiária integral criada pelo Banco do Brasil 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. Atuando, preferencialmente, junto aos trabalhadores do setor informal, residentes em áreas urbanas de todo o País.

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. A Subsidiária do BB fechou o ano de 2004 com 5.530 pontos de atendimento em 1.500 municípios do país, incluindo todas as capitais, abrangendo um total de 1 milhão de clientes[6].

Entre os produtos e serviços disponibilizados pelo Banco Popular do Brasil estão: conta corrente simplificada, crédito de R$ 50,00 a R$ 600,00 com juros de 2% ao mês, além de pagamentos

[5] Fonte: Banco do Nordeste, www.bnb.gov.br
[6] Fonte: Banco do Brasil, www.bb.com.br

diversos. Um conjunto de itens especialmente desenvolvido a partir da realidade econômica dos milhões de brasileiros até então não contemplados pelo setor bancário tradicional.

Programa de Crédito Produtivo Popular

O BNDES atua no setor de microfinanças através; do Programa de Crédito Produtivo Popular/PCPP, responsável pelo funding de diversas instituições, concedendo fundo rotativo de crédito e; do Programa de Desenvolvimento Institucional/PDI, especializado em capacitação e apoio técnico das instituições.

Em 1996, O BNDES criou o Programa de Crédito Produtivo e Popular com o objetivo de divulgar o conceito de microcrédito e promover a formação de uma ampla rede institucional, capaz de oferecer crédito aos pequenos empreendedores formais e informais, viabilizando alternativas de investimento para a geração de emprego e renda. Em 2000, com intuito de fomentar a estruturação das instituições de microcrédito ao dar incentivo ao estabelecimento de padrões gerenciais e organizacionais necessários, o BNDES criou o Programa de Desenvolvimento Institucional, investindo no desenvolvimento de sistemas integrados de informações gerenciais e auditoria específicos para as instituições de microcrédito, bem como o desenvolvimento de novas tecnologias, como sistema de pontuação de crédito e serviços de classificação institucional.

Programa SEBRAE de Microcrédito

O Sebrae iniciou sua atuação no setor de microcrédito com o objetivo de ampliar as oportunidades de acesso ao crédito para pequenos empreendimentos, sobretudo os informais. Em 2001, o Sebrae criou o programa de Apoio ao Segmento de Microcrédito. Como instituição de "segunda linha", propõe a criação e o fortalecimento de organizações de microcrédito, desde que adotem os princípios de independência e auto sustentabilidade. O Programa ainda prevê apoio à reestruturação das

instituições, capacitação de recursos humanos, cessão de uso de sistema informatizado de gestão, prestação de serviços de consultoria, capacitação de lideranças comunitárias e outros.

3.4 - Instituições da Iniciativa Privada

As instituições privadas têm se envolvido crescentemente no programa de microfinanças, seja ao abrir contas simplificadas, contratar correspondentes bancários e fornecer crédito a taxas menores à população mais carente. Principalmente porque, tornou-se fundamental para o fortalecimento da imagem das instituições privadas a preocupação com a transparência e utilização de boas práticas, no contexto de evolução da chamada Governança Corporativa. Além disso, a percepção de nichos de mercado e o direcionamento de 2% do depósito à vista para operações de microcrédito, pela Lei 10.735, forçaram as iniciativas privadas a desenvolver projetos que englobasse produtos de microfinanças em seus portfólios.

O grande passo para a entrada das instituições privadas neste setor, foi a criação das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, pela lei 10.194 de 14 de Fevereiro de 2001. Desta forma, a participação do setor lucrativo em organizações de microcrédito de "primeira linha" acontece por duas formas: 1) Por meio da criação, por empreendedores pessoas físicas e jurídicas, como OSCIP e instituições financeiras, de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor/SCM, autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil; 2) Por intermédio de instituição financeira que oferte crédito de pequeno valor junto ao público de baixa renda e adote a metodologia do microcrédito.

Sobre as SCM, é interessante destacar, que essas entidades são pessoas jurídicas de direito privado com fins lucrativos, autorizadas a funcionar e supervisionadas pelo BACEN. Porém, é o Comitê Monetário Nacional que disciplina sua constituição, organização e funcionamento, equiparando-se as instituições financeiras. Além disso, essas sociedades têm como objetivo a concessão de financiamento produtivo a pessoas físicas e microempresas. Mas, é impedida de captar, sob qualquer forma, recursos junto ao público, bem como emitir títulos e valores mobiliários destinados à colocação e oferta públicas. Vale destacar a exigência de R$100 mil de patrimônio

líquido para formação de uma SCM, o limite de R$10 mil por operação, a proibição de utilizar o nome banco e a vedação da participação societária do Poder Público.

3.5 - Evolução Recente e Conclusão

Com o lançamento do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO), o atual governo tem por objetivo, deslanchar o programa de microcrédito brasileiro.

O PNMPO prioriza o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica, devendo ser considerado, ainda, que: o atendimento ao tomador final dos recursos deve ser feito por pessoas treinadas para, efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento.

O contato com o tomador final dos recursos deve ser mantido durante o período do contrato, para acompanhamento e orientação, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica. O valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com este.

Resumidamente abaixo serão apresentadas características do programa[7];

- Público-alvo: Pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, com renda bruta anual de até R$ 60 mil;

- Recursos: Provenientes do FAT e do direcionamento de depósitos à vista para Microcrédito;

- Taxa de juros: Até 4% ao mês;

[7] Fonte: Ministério da Fazenda

- Taxa de Abertura de Cadastro: até 1% para operações de até 30 dias; até 2% entre 31 e 119 dias e; até 3% para 120 dias ou mais

- Limites de crédito: até R$ 5.000,00 por empreendedor;

- Instituições Financeiras Operadoras (IFO) - Repassadoras: Recursos do FAT: as instituições financeiras públicas federais; Recursos do direcionamento de depósitos à vista: Bancos públicos e privados;

- Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado (IMPO): Cooperativas Singulares de Crédito, Agências de Fomento e Sociedades de Crédito ao Microempreendedor/SCM.

As instituições financeiras atuarão no PNMPO por intermédio das instituições de microcrédito produtivo orientado, por meio de repasse de recursos, mandato ou aquisição de operações de crédito que se enquadrarem nos critérios exigidos pelo PNMPO.

Os Bancos de Desenvolvimento, os Bancos Cooperativos, as Cooperativas Centrais de Crédito e as Agências de Fomento poderão atuar como Agentes de Intermediação (AGI) de recursos das IFO´s para as IMPO´s.

Para atuar diretamente no PNMPO, as instituições financeiras deverão constituir estrutura própria para o desenvolvimento desta atividade, devendo habilitar-se junto ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) demonstrando que suas operações de microcrédito produtivo orientado serão realizadas em conformidade com o Programa.

Entre as principais características, destaca-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 Rapassadoras e as Instituições de Microcrédito (IMF). O Fampe não dará aval direto individual nas operações entre as instituições de microcrédito e o empreendedor, no âmbito deste programa. Porém continuará fazendo esse tipo de aval nas operações normais entre as instituições financeiras e as micros e pequenas empresas.

É objetivo do atual Governo Federal: consolidar o PNMPO com uma maior inter-relação entre as instituições bancárias e as instituições de microcrédito; ampliar o número de cooperativas de crédito e de instituições de microcrédito, estimulando sua expansão para os pequenos municípios; aumentar a escala de operação das IMF´s, com ampliação da área de atuação para as comunidades e

empreendedores mais carentes; ampliar para os pequenos municípios a inclusão bancária (conta simplificada e crédito); ampliar o número de serviços bancários destinados à população de baixa renda (poupança, seguros e créditos específicos); reduzir os custos nas operações de microfinanças; estimular mecanismos que facilitem a transferência de recursos entre regiões do Brasil e de outros países para o Brasil; desenvolver padrões simplificados de contas para as OSCIP's e de rating para o conjunto das IMPO's, facilitando suas relações econômicas com as demais instituições financeiras e; desenvolver alternativas de sustentabilidade de longo prazo para as IMF's – SCM's, OSCIP's e ONG's.

Por fim, percebe-se que os governos recentes vêm direcionando esforços com vistas a desenvolver o setor de microcrédito no país através das alterações na legislação referente a este assunto. O que demonstra uma atitude importante na promoção do desenvolvimento econômico e social com foco na inclusão da classe social mais baixa da sociedade brasileira.

CONCLUSÃO

Os anos de 1970 e 1980, apresentam a revolução do microcrédito, delimitando historicamente o surgimento de instituições especializadas em microfinancas. Esse acontecimento se caracteriza por uma série de descobrimentos técnicos e de práticas voltadas para o oferecimento de serviços financeiros especificamente para populações mais pobres. Porém, é interessante ressaltar que a história do microcrédito não é apenas a das últimas três décadas. De fato, sempre existiu concessão de crédito para as classes abastecidas da sociedade, mas também foram desenvolvidos mecanismos para atender às classes menos favorecidas. Dentre eles, as finanças informais; o movimento cooperativista; e os programas de crédito rural subsidiado.

Neste desenvolvimento do microcrédito, é incontestável a enorme influência que a experiência do professor, Muhammad Yunus, tem sobre o acesso ao crédito produtivo às pessoas excluídas do circuito financeiro tradicional, desenvolvendo melhores condições socioeconômicas com a dinamização dos seus pequenos empreendimentos, sem grande risco para o financiador e com grandes benefícios para os mesmos. A estratégia desenvolvida pelo Grameen Bank para reduzir a desigualdade social e melhorar a qualidade de vida do segmento pertencente à base da pirâmide econômica e social foi apoiar a capacidade produtiva dos empreendedores populares para que eles possam gerar seus rendimentos, através de um sistema de concessão de crédito feito a grupos de pessoas que se responsabilizam mutuamente pela devolução, com a clara priorização da mulher no recebimento do empréstimo.

O sucesso do empreendimento foi tão grande que despertou interesse Mundial sobre si e sobre outras experiências similares. Estas iniciativas estão atualmente espalhadas pela Ásia, América do Sul, África e até mesmo pelos países desenvolvidos. Além disso, instituições internacionais como o Banco Mundial (BIRD), o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e a Organização das Nações Unidas (ONU) passaram recentemente a apoiar financeira e operacionalmente programas de microcrédito, após verificarem seu impacto positivo nas comunidades onde são implementados.

A Problemática atual do microcrédito se deve às diferentes linhas de atuação e de pensamento sobre o tema. De um lado, há um grupo de programas de microfinanciamento que se organizam em torno da idéia de que "pobre também pode e deve ter acesso ao crédito". Por outro lado,

percebe-se a criação de programas de Microcréditos patrocinados por segmentos que já atuam no setor de crédito bancário, em que os créditos concedidos geralmente adquirem finalidades essencialmente comerciais, pois os bancos pouco se preocupam com as conseqüências socioeconômicas dos seus financiamentos.

Com relação ao microcrédito no Brasil, a política pública de financiamento aos pobres é somente focada neste instrumento. Todos os programas apoiados pelos dois últimos Governos Federais e regulados pelo Banco Central apresentam o caráter de financiamento da produção autônoma, nas formas de investimento e capital de giro, padronizados pelo crédito produtivo popular. Já em Bangladesh existe uma diferença pequena, mas essencial, o aspecto produtivo tem um sentido diferente. Em uma grande enchente, são oferecidos alimentos e vestuários. Para algumas famílias, é fornecida educação universitária aos seus filhos. Para outras, é obter condições de sobrevivência nas emergências. Mas, também se financiam equipamentos, investimentos e capital de giro.

Esse detalhe revela duas concepções bem distintas do papel do crédito aos pobres. Aqui no Brasil, os programas públicos observam o crédito como uma alternativa para os mais pobres consolidarem suas iniciativas de trabalho, em geral pequenos empreendimentos autônomos. Isso aponta uma visão que os mais pobres poderão melhorar de vida pelo seu esforço e dedicação, se tiverem acesso a capital para a produção.

Já em Bangladesh não se pretende que o crédito seja apenas um instrumento de apoio aos negócios produtivos, mas um elemento para o desenvolvimento da vida dos cidadãos. O crédito é entendido como um direito, algo a que todas as pessoas devem ter acesso. Trata-se de superar o quadro de exclusão dos pobres do mercado financeiro, sem a pretensão de exaustivamente ensinar as pessoas como gastar o seu dinheiro produtivamente para atingir o progresso.

Numa sociedade complexa como a brasileira, com uma estrutura produtiva sofisticada, industrializada, não vamos superar a pobreza apenas apostando que os pobres vão desenvolver seus próprios negócios. Possuímos um grande espaço para expandir o mercado financeiro aos mais pobres, integrando-os à ordem econômica. Parte deles poderá desenvolver atividades produtivas de pequeno porte, voltadas para sua manutenção e de suas famílias. A outra parte poderá, com acesso ao mercado financeiro, poupar, planejar seu futuro e regular seu presente, da melhor forma possível.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRUSKY, Bonnie & FORTUNA, João Paulo. Entendendo as Microfinanças no Brasil: Um Estudo Qualitativo em Duas Cidades. PDI/BNDES,2002.

CONSELHO DA COMUNIDADE SOLIDÁRIA. Introdução ao Microcrédito. 2000

MELO, Ricardo Alexandre de. Sociedade de Garantia Solidária como alternativa de acesso ao crédito para micro e pequenas empresas no estado de Santa Catarina. Florianópolis: UFSC. 2002 . 196p. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) Programa de pós-graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, 2002

RHYNE, E. Mainstreaming microfinance: how lending to the poor began, grew, and came of age in Bolivia. Connecticut: Kumarian Press, 2001.

ROBINSON, M.S. The microfinance revolution: sustainable finance for the poor. Washington, DC: World Bank, 2001.

ROCHA, Angela da & MELLO, Renato Cotta de, orgs. O desafio das microfinancas. Rio de Janeiro : Mauad, 2004

RUTHERFORD, S. The poor and their money. Manchester, UK: Department for International Development/Oxford University,2000.

SILVA, Hélio Eduardo & OLIVO, Silvio. Crédito e financiamento para a criação de pequenos negócios no Brasil: Análise e proposições de mudanças. In: SIQUEIRA, C.A. (coordenação). Geração de emprego e renda no Brasil: Experiências de sucesso. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

VON PISCHKE, J.D. The evolution of institutional issues in rural finance. In: Paving The Way For Rural Finance. An International Conference On Best Practices, 2002, Washington: DC, Usaid, 2002.

YUNUS, Muhammad & JOLIS, Alan. O banqueiro dos pobres. São Paulo: Ática, 2000.

PÁGINAS NA INTERNET:

- www.bb.com.br

- www.bndes.gov.br

- www.sebrae.com.br

- www.bnb.gov.br

- www.microcreditsummit.com

- www.yearofmicrocredit.com

- www.bancodamulher.org.br

- www.vivacred.com.br

- www.iadb.org

- www.portosol.com

- www.ibam.org.br

- www.grameen-info.org