

TCC/UNICAMP

R528m

3389/IE



1290003389



UNICAMP

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE

INSTITUTO DE ECONOMIA

CEDOC/IE

MICROCRÉDITO SOLIDÁRIO

ANSELMO FERNANDES RIZANTE

CE-851 – MONOGRAFIA II

CAMPINAS

Dezembro de 2007

CEDOC/IE

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

INSTITUTO DE ECONOMIA

Conquie solidária

Anselmo Fernandes Rizante

MICROCRÉDITO SOLIDÁRIO

**Monografia de Conclusão do Curso
de Graduação em Ciências
Econômicas, apresentada ao
Instituto de Economia da
Universidade Estadual de Campinas.**

Orientador: Prof. Dr. Miguel Juan Bacic

Bacic, Miguel Juan

Campinas

Dezembro/2007

Ficha Catalográfica

Anselmo Fernandes Rizante

Microcrédito Solidário

Este exemplar corresponde à redação final da Monografia de graduação defendida por Anselmo Fernandes Rizante.

Prof. Dr. Miguel Juan Bacic
Orientador

Prof. Maria Salette Mayer de Aquino
Banca examinadora

Campinas
Dezembro/2007

Resumo

A presente monografia pretende apresentar dados referentes aos empreendimentos de microcrédito mostrando sua forma de funcionamento e a relação com a “Economia Solidária”. Esta contribuição abrangerá largamente o exemplo do Banco Grameen, marco histórico do microcrédito direcionado aos mais pobres como forma de ajudá-los a realizar melhor suas atividades e aumentarem seus rendimentos. Outros exemplos mundiais são rapidamente apresentados e a seguir é apresentado o contexto atual dos empreendimentos de microcrédito no Brasil, apresentando o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado e o CrediAMIGO. É contextualizado também o microcrédito na cidade de Campinas, realizado pelo grupo Microcrédito-Campinas entre 2005 e 2007 do qual o autor faz parte e o Banco Popular da Mulher. Com relação à área específica de ciências econômicas, três temas serão destacados: a Economia Solidária, o Planejamento Econômico e a Contabilidade.

Palavras-chaves: *Economia Solidária, Microcrédito, Banco Grameen, CrediAMIGO, Aval Solidário.*

Abstract

The present monography pretends bring forward data to the undertakings of microcredity exhibiting how it's working and the ratio with the "Solidarity Economics". This contribution will be covering broadly the example of the Grameen Bank, the mark historic from the microcredity for the most poor people as a form of helps them to accomplish better their activities and it will be enlarging your returns. Other examples in the world are fastly enough presented and after it is presented the context actual of the undertakings as of microcrédito at the Brazil , introducing the National Program of Microcredity Oriented Fruitful and CrediAMIGO. It's context as well the microcrédito at the city of Campinas with the participation of the group Microcredity-Campinas (from the what the author forms part) and Women Popular Bank amidst 2005 and 2007. About the economy science, three motifs be outstanding : the Solidarity Economics, Economy Planing and the accountancy.

Keywords: Solidarity Economics, Solidarity Microcredity, Grameen Bank, CrediAMIGO, Solidarity Special Guarantee.

Sumário

1.	Prólogo	9
2.	Economia Solidária	12
3.	O Microcrédito no Mundo	15
3.1.	Banco Grameen	15
3.1.1.	Bangladesh e Yunus	15
3.1.2.	Os primeiros empréstimos aos pobres	18
3.1.3.	Como adquirir um empréstimo	20
3.1.4.	A preocupação social do Grameen	21
3.1.5.	Ser funcionário do banco Grameen	22
3.1.6.	A agência	24
3.1.7.	As inovações do Grameen	25
3.1.8.	Independência e ação do Governo	27
3.1.9.	Expansão e Habitação	28
3.1.10.	Atualidades	32
3.1.11.	A Família Grameen – Ações para melhorar a qualidade de vida	33
3.1.12.	Transpor o Grameen	35
3.2.	Exemplos de Microcrédito pelo Mundo	36
4.	Microcrédito no Brasil	39
4.1.	CrediAMIGO	43
4.2.	Microcrédito em Campinas	46
5.	Análise Geral Crítica	52
5.1.	Mercado Financeiro e Parcerias	52
5.2.	Estruturação e requisitos básicos das entidades que realizam Microcrédito	53
6.	Conclusão	56
7.	Apêndice A – Dados do CrediAMIGO	58
8.	Referências Bibliográficas	60

“Sonho com uma comunidade igual, sem programas públicos de assistência social de complementação da renda familiar, etc. Uma comunidade que tivesse a oportunidade de ter uma renda básica para o sustento da família, uma comunidade menos individualista, mais coletiva, mais inovadora e criativa, com suas ações voltadas para a vida humana, para a vida do planeta.”

(Maria Nazareth Evangelista dos Santos)

“Microcrédito é uma solução escalável para o tamanho do problema da pobreza mundial. No entanto, o seu potencial permanece largamente não realizado.”

(Muhammad Yunus)

1. Prólogo

O Brasil, após mais de duas décadas de baixo crescimento econômico significativo, vem apresentando uma expressiva taxa de desemprego (10,6% em 08/2006 segundo o IBGE). Neste contexto, parte da população brasileira vem buscando alternativas de sobrevivência neste mundo que está cada vez mais ligado ao capitalismo selvagem. Assim, muitos trabalhadores desempregados buscam alternativa de trabalho no mercado informal e muitas ONGs têm surgido buscando dar apoio à massa de brasileiros que vivem em condições precárias que vão além do desemprego como desnutrição, saneamento básico, saúde, segurança, etc.

Neste sentido, deve ser pensado um novo modelo de desenvolvimento econômico e na eliminação da pobreza. Para Cattani (2003, p. 9),

“A economia capitalista precisa ser superada. Sob todos os aspectos, ela é predatória, exploradora, desumana e, sobretudo, medíocre, não correspondendo mais às potencialidades do tempo presente”.

No contexto atual brasileiro e mundial de precarização do mercado de trabalho e alto nível de pobreza, a prática do Microcrédito Solidário busca reafirmar o potencial dos homens e mulheres para melhorarem a qualidade de vida trabalhando em grupo e com os pequenos financiamentos para possibilitar a produção, desenvolvimento social, renda e contribuir para a melhora na qualidade de vida de toda a comunidade.

O maior exemplo mundial do “Microcrédito” é o desenvolvido por Muhammed Yunus em Bangladesh com o “Banco Grameen” na região rural deste país. Após algum tempo, além do crédito produtivo, o Grameen passou também a financiar a construção de casas de seus membros (“sócios”) e a “Família Grameen” cresceu com outras empresas em diversas áreas como energia solar. Em seu livro, “O Banqueiro dos Pobres”, Yunus destaca que as pessoas têm grande potencial e com um pequeno financiamento, orientação e coletividade é possível se dar um grande salto na qualidade de vida dessas pessoas. Segundo Singer, o “Grameen Bank” concede crédito a grupos de mulheres (em sua grande maioria) que destinam dinheiro a uma delas, servindo as demais como avalistas. Este método é conhecido como aval solidário.

A importância do microcrédito atingiu um reconhecimento internacional que até mesmo a Organização das Nações Unidas (ONU) declarou oficialmente o ano de 2005 como o Ano Internacional do Microcrédito e, em 2006, o Yunus recebeu o Prêmio Nobel da Paz em razão do seu engajamento com o Banco Grameen. 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.

O Microcrédito cresceu muito no Brasil nos últimos anos tendo inclusive a participação de grandes instituições financeiras embora o destaque seja o movimento social com a participação de cooperativas populares ligadas ao movimento de Economia Solidária. Assim o estudo do microcrédito aliado à Economia Solidária é importante para detectar seus objetivos (geração de emprego e renda e/ou mudança de sistema?) e a sua eficiência na promoção de mudança econômica e social.

O Microcrédito e a Economia Solidária tornaram-se um sólido movimento ideológico e prático na busca de um mundo melhor, ou seja, mais solidário às pessoas e à natureza embora ainda necessite de maior integração regional, nacional e internacional. No Brasil foi criado a SENAES (Secretaria Nacional de Economia Solidária) pelo governo federal em 2003 e essa secretaria tem o papel nacional de diagnosticar e promover a prática da Economia Solidária. Em 2004, foi criado o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado – PNMPO – para, dentre outros objetivos, fortalecer e desenvolver as ações de Microcrédito.

Imaginem uma jovem viúva de 26 anos, desempregada, semi-analfabeta e com 2 filhos para criar que mora em um barraco de uma invasão qualquer no Brasil. O sustento de sua família vem de ajuda do Governo de 95 reais (bolsa família), doação de leite e cesta básica da igreja do bairro vizinho e do que ganha de gorjeta olhando carros em frente a uma loja da região. Tudo o que possui no seu barraco se deve a doações esporádicas organizadas em épocas de alta sensibilidade social, especialmente no Natal. A herança que recebeu de sua mãe foi a arte de costurar e uma velha máquina de costura que está com o motor queimado. Qual seria a solução desta família? Uma ajuda maior do governo e outras entidades, um curso de alfabetização, ganhar uma nova máquina de costura ou receber um empréstimo para que possa consertar a velha? Obviamente que, para esta família, qualquer tipo de ajuda

é bem-vinda. Mas qual seria a melhor solução viável para todas as famílias vizinhas em situação semelhante? Há aquele dito popular que diz “é melhor ensinar a pescar do que doar o peixe”. Yunus sugere (e coloca isto em prática) que se aproveite o “dom inato” dos seres humanos que é a capacidade de sobreviver na dificuldade dando um incentivo para a auto-descoberta ou auto-exploração das pessoas emprestando um pouco de dinheiro (50 reais por exemplo). Com esta quantia, as pessoas devem comprar algo que lhes será útil para criar ou aperfeiçoar seu próprio trabalho autônomo.

Obviamente este processo não é tão simples, aspectos naturais (por exemplo riscos de desastres naturais) e sociais (como a zona rural ou urbana, sistemas de saúde e apoio, etc) são importantes para a avaliação da quantia de dinheiro necessária, metodologia contábil e outras ferramentas administrativas, busca por credores, fundos de reserva e, o principal, que ajude os mais pobres. As ações devem ser desenvolvidas com estratégias de sustentabilidade e expansão para que tenham efeito significativo a médio e longo prazo com cuidados para não virar assistencialismo e dependente de outros órgãos e entidades.

No capítulo 2 apresenta-se a Economia Solidária e seu desenvolvimento histórico e atual contexto. Já no capítulo seguinte é apresentado a fundo o processo de criação e desenvolvendo do banco Grameen até os dias atuais em que já ocorreu a transposição de seus métodos e práticas para várias partes do mundo. No capítulo 4, é contextualizado a situação nacional frente ao movimento de microcrédito e a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado e estudado o Programa CrediAmigo e o Microcrédito Campinas. No capítulo 5, é discutido o mercado financeiro brasileiro e potenciais fontes de recursos para ações de microcrédito, soluções para o seu desenvolvimento e requisitos básicos. O capítulo 6 apresenta as conclusões e considerações finais. Após o capítulo 6 haverá o apêndice com vários gráficos e tabelas a respeito do CrediAMIGO e suas atividades.

2. Economia Solidária

Cattani destaca que o modo de produção capitalista representou um avanço extraordinário, mas possui três problemas gravíssimos: acumular e acumular provocando a espoliação e alienação do trabalhador; agravação das desigualdades (consequência do primeiro); e provocar riscos à sobrevivência física do planeta e de sua população. Dessa forma, Cattani aponta a necessidade de construir “uma outra economia” e neste sentido diz:

“Na contra-corrente do sistema e da ideologia dominante, registra-se um importante e sólido movimento de construção de um mundo melhor. Entre as várias dimensões desse esforço coletivo internacional estão os elementos constitutivos da outra economia (...) Socioeconomia solidária, economia popular solidária, economia do trabalho, empresas autogestionárias, novo cooperativismo, investimento ético, empresa social, redes de consumo solidário e outros tantos (...) são fenômenos que correspondem, por um lado, a algo bem concreto (instituições formais, práticas sociais), por outro, a dimensões abstratas, como projetos, valores, percepções, etc., que não correspondem à economia e às práticas convencionais”. (Cattani, p. 11, 2003)

Assim, Cattani afirma que a outra economia possui três desafios: reafirmar a importância do trabalho (não se pode submeter pessoas a trabalhos repetitivos, sem sentido, alienado e explorados); separar as verdadeiras alternativas de mudança das práticas conservadoras no chamado terceiro setor; e colocar-se como realizações em padrão social, ecológico, político e, também, tecnológico, superiores ao capitalismo convencional.

No Brasil, o Movimento de Economia Solidária visa construir-se com uma alternativa no modo de vida da sociedade visando o desenvolvimento sustentável tanto social quanto ambiental. No decorrer do III FSM (janeiro de 2003) o governo Lula anunciou a criação de uma Secretaria Nacional da Economia Solidária (SENAES) e de seu secretário titular, o Paul Singer que conceitua a Economia Solidária da seguinte forma:

“O conceito se refere a organizações de produtores, consumidores, poupadores, etc., que se distinguem por duas especificidades: (a) estimulam a solidariedade entre os membros mediante a prática da autogestão e (b)

praticam a solidariedade para com a população trabalhadora em geral, com ênfase na ajuda aos mais desfavorecidos”. (Singer, p. 116, 2003)

Segundo Singer, o antecedente do cooperativismo operário surgiu das lutas de resistência contra a Revolução Industrial ao longo dos séculos XIX e XX e um exemplo deste foi o *Labour Exchange* (Bolsa de Trabalho) criado por Robert Owen em 1832 em Londres, onde se intercambiavam produtos das cooperativas. Este movimento entrou em colapso com as greves patronais em 1834. Para Singer (2003), a cooperativa de Rochdale (criada em 1844) é considerada a “mãe das cooperativas” porque seus princípios foram adotados por várias cooperativas dentro e fora da Inglaterra sendo utilizados atualmente com poucas alterações.

“No fim do século XIX, o cooperativismo se tornou um grande movimento social e potente modo de produção, inserido num sistema social em que o capitalismo se tornava cada vez mais dominante. Ao lado das cooperativas de consumo e de produção, surgiram cooperativas de crédito, inventadas por Delitsch e Raifessen, autoridades locais na Alemanha, nos anos 1850, e que adotaram deliberadamente os princípios de Rochdale”.(Singer, p. 118, 2003)

Singer também discute que, em grande maioria, as únicas cooperativas que se mantiveram fiéis à autogestão em sua prática foram as cooperativas de produção embora tivessem um baixo crescimento exceto o caso mais notório de Mondragón. O movimento cooperativista de Mondragón foi fundado por José Maria Arizmendiarrreta em 1956 no país basco (leste espanhol), que na época tinha alto nível de desemprego. A primeira cooperativa de Mondragón foi uma montadora de fogões e geladeiras e a partir desta foram criadas novas cooperativas. Atualmente, o complexo cooperativo de Mondragón reúne mais de 100 cooperativas abarcando cooperativas de produção industrial, de pesquisa tecnológica, de previdência social e de varejo, tornando-se uma das maiores cadeias de supermercado da Espanha).

No Brasil, segundo Singer, a economia solidária só se torna possível pelo apoio de instituições governamentais e da sociedade civil e neste sentido podem ser destacados órgãos ligados à Igreja (Cáritas e Fase), movimentos pela Reforma Agrária (MST) e

Confederação dos Trabalhadores na Agricultura (CONTAG), agências formadas pelo movimento sindical urbano como a Associação dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão (ANTEAG) e a Agência de Desenvolvimento Solidário (ADS), formada pela CUT, além das Universidades.

Este Movimento de Economia Solidária pode ser considerado utópico para muitos, mas para Cattani

“Utopia é desejo de alteridade, é convite para a transformação que constrói o novo, é a busca da emancipação social, é a conquista da liberdade. (...). O entendimento que a essência humana e as relações sociais são imutáveis (...) pode ser classificado como a forma mais nefasta do pensamento antiutópico”. (Cattani, p. 269, 2003)

Neste sentido, vale destacar que as cooperativas iniciadas no século XIX deixaram de existir (a grande maioria não durou 20 anos segundo Singer), mas a partir da segunda metade do século XX novas cooperativas surgiram e o movimento da Economia Solidária ganhou força por todo o planeta. Cabe ressaltar que o sistema capitalista domina todo o globo terrestre excluindo muitas pessoas e é exatamente com essas pessoas que a ECOSOL vem crescendo.

3. O Microcrédito no Mundo

O Microcrédito iniciado por Yunus da década de 1970, é considerado por muitos um importante aliado a Economia Solidária (ECOSOL). Para Coelho (p. 153, 2003),

“Finanças solidárias se constituem em formas de democratização do sistema financeiro ao procurar adequar produtos financeiros às necessidades básicas da população e ao fortalecimento do trabalho social acumulado em cada território, priorizando os excluídos do sistema bancário tradicional, constituindo-se num elo de integração e sustentação de uma relação mais duradoura entre economia e sociedade, construída sob a égide da ética e da solidariedade e criando condições para um desenvolvimento humano que necessariamente terá de ser integrado e sustentável”.

Ao priorizar os excluídos do sistema bancário, o banco Grameen e seus similares prioriza os mais pobres, as pessoas que muitas vezes estão de certa forma isolada da sociedade em razão do abandono de várias gerações de governantes e omissão da sociedade civil perante a desigualdade social. Com o pequeno crédito, essas pessoas podem mudar o rumo de suas vidas em conjunto, pois o modelo de microcrédito de Bangladesh e outros envolvidos com a Economia Solidária tratam, além da confiança do crédito, de questões sociais mais amplas como a convivência em grupos e com a natureza.

No caso da jovem viúva do início deste texto, ela pode, por exemplo, comprar um motor novo para a sua velha máquina de costura, ou material para fazer fuxico¹ ou biscoit² para vender na região em que olhava carros. Mas o importante é que a pessoa que decida o que vai fazer com o valor emprestado e se terá condição de pagar o empréstimo, sem curso imposto ou incentivado pela alimentação que dão no intervalo. E o mais interessante da idéia de Microcrédito Solidário, é a constituição de grupos que debate, além de questões econômicas, de produção e venda, questões sociais como por exemplo a violência contra mulher no caso de muitos grupos de membros do Banco Grameen.

3.1. Banco Grameen

3.1.1. Bangladesh e Yunus

¹ Artesanato confeccionado com retalhos de pano. Pode compor diversos objetos e roupas.

² Artesanato produzido por massa moldável que pode enfeitar os mais variados objetos.

Bangladesh, sede do banco Grameen, é um país situado no centro-Sul da Ásia (dominada pelos Britânicos no período colonial) cercado pela Índia e pelo Oceano Índico. Este país possui uma altíssima densidade populacional (acima de 800 hab/km²) embora seja considerado um país rural.

“Dominada (Bangladesh) por grandes proprietários de terra que exploram uma massa de camponeses sem terra e endividados, a agricultura ocupa três quartos da população ativa. As condições naturais do país não são muito favoráveis.(...) Sem capitais, sem técnicos e prejudicada pela pobreza do subsolo – excetuando-se a exploração do gás natural (6Gm³ em 1989) -, a indústria bengalesa ocupa apenas 14% da população ativa. A população cresce rapidamente, e o nível de vida é um dos mais baixos do mundo.”
(Larousse Cultural, p. 628, 1995)

As maiores dificuldades de sobrevivência na região são: as constantes inundações do Rio Ganges e Rio Bramaputra durante o verão e furacões que chegam sem avisar. O arroz é a principal fonte de alimentação da população e sua cultura cobre quase todo o país, que ainda produz, insuficientemente, cana-de-açúcar e chá. A pequena pesca e pecuária bovina constitui complemento alimentar importante além da produção de juta (principal cultura comercial do país). Desse modo, a agricultura emprega 70% da população ativa e corresponde a 50% do PIB embora seja prejudicada pela baixa produtividade e condições naturais (inundações no verão, seca prolongada no inverno e tufões). A maioria da população é mulçumana e o índice de analfabetismo funcional é superior a 60%, e as condições sanitárias estão entre as piores do mundo. É neste contexto que Yunus fomentou o Microcrédito.

Muhammad Yunus é filho de joalheiro e de mãe que teve uma doença mental, chegou a ter até 13 irmãos, era bom aluno, tornou-se professor de economia aos 22 anos, fez doutorado na Universidade do Colorado e aventurou-se como empresário (teve sucesso mas desistiu). Durante sua estadia nos EUA, participou ativamente de manifestações para apoiar a independência de seu país e fez amigos importantes para o futuro do, até então impensável, banco Grameen. Quando retornou a terra natal, assumiu um cargo no Governo mas, segundo ele, não tinha muito que fazer e então resolveu voltar a ser professor sendo

chefe de departamento de Economia da Universidade de Chittatong, vizinha da aldeia de Jobra.

Yunus faz uma reflexão sobre as teorias econômicas e acha que elas buscam respostas para todos os problemas, tem beleza e elegância, mas com todo o seu desenvolvimento pessoas ainda morrem de fome. Ele diz que só o crédito não acaba com a pobreza, este é apenas um meio. Para ele, é importante observar as pessoas de modo diferente e conceber um novo quadro para a sociedade: o conhecimento sobre os indivíduos e suas interações é muito imperfeito e cada indivíduo tem potencial e influencia os outros. Assim o objetivo de toda ajuda para o desenvolvimento deve ser atacar diretamente a pobreza – questão de direitos humanos e não de tamanho do PIB. Com a concepção de que desenvolvimento significa mudar positivamente o status econômico dos 50% mais pobres, Yunus buscou conhecer a aldeia vizinha a Universidade em que dava aula, e durante sua visita tentava conversar com as pessoas e entender suas dificuldades.

Yunus diz que a caridade não é solução para a pobreza nem a longo nem a curto prazo, apenas incentivará a pessoa a continuar esmolando. Ele não questiona a ética e moral da doação, até porque ao receber o pedido de esmola de um doente ocorre quase que uma doação instantânea em razão do choque, o que ele questiona é a forma. A doação instantânea estimula o pedinte a continuar nesta rotina e às vezes este não busca nem a cura da doença ou, como é comum no Brasil, simula uma doença para pedir dinheiro. Yunus descreve o microcrédito do Grameen da seguinte forma:

“Grameen trouxe crédito aos pobres, mulheres, analfabetos, pessoas ditas que não sabem investir dinheiro e gerenciar renda. O Grameen criou uma metodologia e uma instituição financeira para atingir as necessidades financeiras dos pobres, para criar acesso ao crédito para capacitá-los a investir de acordo com suas habilidades e melhorarem sua renda durante o ciclo do empréstimo”. (Yunus, p.1, 2007a)

Sufia Begun foi uma jovem que chamou a atenção de Yunus para a dependência dos pobres aos agiotes em Bangladesh. Ela comprava bambu por 5 takas³ emprestado pelo agiota e era obrigada revender os tamboretas que produzia ao mesmo agiota por 5 takas e 50 paisas, ganhando apenas 50 paisas pelo dia de trabalho.

³ Moeda de Bangladesh. Uma Taka é composta por 100 Paisas.

No final da década de 1970, obter empréstimos de agiotas em Bangladesh era muito caro, 10% por semana ou até por dia e na maioria dos casos, a terra era usada como garantia e em caso de inadimplência, o agiota podia comprar a terra por um valor pré-determinado ou obrigava o devedor a trabalhar em suas terras para quitar o débito.

Dessa forma, a baixa renda dos pobres inviabiliza qualquer tipo de poupança e no caso de Sufia, um pequeno crédito poderia libertá-la do agiota. A partir daí, Yunus e alguns de seus alunos realizaram um projeto de pesquisa a partir de 1973 na aldeia e descobriram que 42 pessoas dependiam de cerca de 27 dólares no total que os agiotas lhe emprestavam. Neste período, o renomado professor passou a “desaprender a economia para ver o mundo real” e publicou um documento importante contra a fome em seu país.

Com a grave crise em razão da fome, Yunus foca-se na agricultura e monta a experiência da “Fazenda Três Terços” buscando substituir o arroz de fraco rendimento pelo de alto rendimento com a ajuda de alunos e agricultores voluntários. A partir daí, Yunus busca aprender com os seus erros e dos outros em razão de seu pioneirismo. Desta experiência, percebeu-se que quanto maior o produtor, maior era o seu lucro e o inverso também ocorria. Quem recebia menos eram as mulheres que descascavam o arroz e isto de início desestimulou Yunus mas depois o motivou-o a dedicar-se aos mais pobres. Ele percebeu que essas mulheres poderiam ganhar até 4 vezes mais se elas pudessem comprar o arroz com casca, descascá-lo e vendê-lo mas elas não tinham condições de tornarem meeiras.

3.1.2. Os primeiros empréstimos aos pobres

Para Yunus, um produtor rural tende a ser mais conservador e mais voltado para si enquanto os destituídos de terra são mais receptivos às idéias novas mas faltava-lhes dinheiro. Será que os bancos poderiam ajudar?

Descobriu-se então um problema estrutural porque nenhuma instituição fazia empréstimos de valores tão baixos aos pobres sem garantias. Dentre várias objeções que ouviu, destaca-se: o pouco valor do empréstimo não paga nem a papelada; os pobres são analfabetos e não podem assinar; e a principal delas era a ausência de garantia. Yunus tinha convicção e acabou provando anos mais tarde que os pobres honram seus compromissos sem a necessidade de garantia porque julgam o empréstimo como sua única chance de melhorar de vida enquanto os mais abastados não temem a lei e se utilizam dos vários perdões de dívida do governo bengalês para ter o hábito de não pagar empréstimos.

A solução inicial adotada por Yunus foi tomar emprestado dinheiro “com garantia” em seu nome para os pobres – uma etapa cheia de burocracia e sem a presença dos pobres no banco. Durante 1977 e 1979 foi criada a agência experimental do banco agrícola que se chamou Grameen que quer dizer “rural” ou “da aldeia”.

Outro problema dos empréstimos dos bancos comuns é o de cobrarem um pagamento único ou mensal das parcelas que geram dificuldades objetivas e subjetivas (é mais fácil pagar R\$ 5,00 por semana do que R\$20,00 por mês) e assim os financiados tentam alongar o prazo ou simplesmente dar o calote. Por isto, no Grameen as prestações são pequenas – diárias no início e depois semanais – em que os financiados tem menor percepção dos valores pagos e também facilitam o controle de quem está honrando seus compromissos e de quem está tendo alguma dificuldade. Esse processo não foi simples e, segundo Yunus, passou por vários erros e adaptações.

Neste momento de definição de estratégia, Yunus engajou-se na defesa das mulheres que em Bangladesh correspondiam a apenas 1% dos empréstimos bancários e ainda tinha uma burocracia extra: ter a autorização do marido por escrito no banco. Assim Yunus julgou importante que em qualquer experimento que fizesse deveria ter a participação de pelo menos 50% de beneficiadas.

Para o Yunus, as mulheres são mais sensíveis ao ver a família passar fome e se tornam mais combativas para o bem da família. A mulher pobre bengalesa agarra a possibilidade de melhorar a qualidade de vida do futuro dos filhos sendo mais aplicada e constante no trabalho que o homem na visão de Yunus. Ademais, ao colher os frutos de seu trabalho, ela se preocupa em utilizar o dinheiro em benefício de toda a família. Mas, em Bangladesh, elas possuem outro desafio a vencer, a resistência da sociedade: os maridos (querem o empréstimo para eles); os mollahs (Doutores de direito canônico que acham que o modelo do Grameen pode interferir em sua autoridade); e até de profissionais liberais e alguns funcionários do governo por puro preconceito. Outro problema, de ordem conjugal injustificável, que atingia principalmente a camada mais pobre era o fato de alguns homens descontarem suas frustrações espancando suas indefesas esposas e estas tinham ainda mais medo de aceitar um empréstimo.

Mas como emprestar dinheiro a mulheres que nunca tiveram contato com ele? Este era outro desafio de Yunus e seus alunos. Naquela época, 85% das mulheres eram analfabetas e

não podiam sair de casa sem a autorização do marido e assim não vinham procurar o empréstimo: o banco teria que ir até elas. Nesta etapa, os homens (inclusive Yunus que nunca quis ser tratado com autoridade) deveriam ter um cuidado especial com as regras do Purdah (obrigações estabelecidas no alcorão para proteger a virtude da mulher).

Para fazer o primeiro contato, Yunus pedia ajuda de suas alunas e sempre utilizou – naturalmente – o humor e respeito às crianças sem utilizar roupas caras. Outra tática do grupo pai do Grameen era sempre ir devagar, ou seja, as coisas deveriam ocorrer naturalmente sem muita pressão e com avanços hora pequenos, hora grandes, com erros e com acertos.

3.1.3. Como adquirir um empréstimo

A estrutura do banco Grameen exige que todos os seus membros (pessoas financiadas) façam parte de um grupo de 5 pessoas. Esta idéia, que parece simples, possui vários pontos que a justificam: uma pessoa isolada está mais exposta a todos os tipos de perigos e dificuldades enquanto em grupo, além da sensação de maior segurança, as pessoas se beneficiam do apoio e estímulos dos colegas e possui um comportamento mais regular do que individualmente. Também há a possibilidade de ocorrer uma competição amistosa entre as pessoas do grupo e entre grupos que incita melhoras de rendimento. Outro ponto importante é que os grupos têm o poder de aprovar o empréstimo (chamado no Brasil de Aval Solidário) e conseqüentemente sentir-se responsável por ele embora os empréstimos sejam individuais. Na prática, quando um membro sente dificuldades de honrar o empréstimo, o grupo todo se une para ajudá-lo.

Esses grupos são constituídos sozinhos e isto gera maior solidariedade ao nascer da negociação de seus membros. Quando o grupo está consolidado, seus 5 membros fazem separadamente um exame (oral) sobre o banco Grameen para verificar se sabem exatamente o que o banco significa e como poderá ajudá-los tendo que repetir o procedimento se este não for satisfatório. Os membros do grupo devem fazer um pequeno depósito (centavos) para formar um fundo de reserva (composto também por 5% de cada empréstimo).

Os empréstimos do banco Grameen são de 1 ano com taxa de juros de 20% e o pagamento das prestações semanais começa na semana seguinte. Na inovação deste banco, não há advogados ou prova jurídica entre credor e devedor porque consideram as relações entre

seres humanos (com o pressuposto que são honestos) baseadas na confiança, não em papéis. O resultado desta metodologia é um retorno maior que 98% com forte atuação dos membros dos grupos que ajudam uns aos outros, vão atrás do ladrão para recuperar o dinheiro se houver roubo. Os maus pagadores (1% a 2%) não são considerados desonestos no início, é analisado a sua situação e na maioria dos casos se constata que a sua situação está tão difícil a ponto deles não poderem pagar um empréstimo irrisório.

3.1.4. A preocupação social do Grameen

De acordo com contexto Bengalês, a família Grameen criou “16 Resoluções” que contribuem na melhor qualidade de vida dos seus membros:

- “1. Nós respeitaremos e aplicaremos os quatro princípios do banco Grameen: disciplina, união, coragem e trabalho árduo em todas as atividades de nossa vida.*
- 2. Lavaremos prosperidade à nossa família.*
- 3. Não viveremos numa casa em mau estado. Vamos manter nossa casa, e aspiraremos a construir uma nova o mais breve possível.*
- 4. Cultivaremos legumes durante todo o ano. Consumiremos bastante e venderemos o que sobrar.*
- 5. Durante o período de cultivo, nós plantaremos tanto quanto nos for possível.*
- 6. Tentaremos ter poucos filhos. Limitaremos nossas despesas. Cuidaremos de nossa saúde.*
- 7. Daremos educação a nossos filhos e providenciaremos os meios de arcar com essa educação.*
- 8. Zclaremos pela limpeza de nossos filhos e do ambiente.*
- 9. Construiremos e utilizaremos fossas para servirem de latrina.*
- 10. Beberemos água de poços salubres. Se não dispusermos deles, ferveremos a água ou a desinfetaremos com alume.*
- 11. Não exigiremos nenhum dote para nossos filhos, assim como não daremos nenhum dote para nossas filhas. Os dotes serão proscritos de nossos centros. Nós nos oporemos ao casamento de crianças.*

12. Não cometeremos nenhuma injustiça e nos oporemos à que for cometida pelos outros.

13. Iremos nos propor coletivamente investimentos cada vez mais elevados para obter maior renda.

14. Estaremos sempre dispostos a ajudar os outros. Se alguém estiver em dificuldade, nós o ajudaremos.

15. Se soubermos que num centro a disciplina está sendo desconsiderada, iremos até lá para restabelecê-la.

16. Introduziremos os exercícios físicos em nossos centros. Participaremos coletivamente de todos os encontros organizados.” (YUNUS, p. 147, 2006)

O microcrédito proposto pelo Grameen não segue a cultura dominante e se opõe ativamente ao dote, casamento de menores e maus-tratos infligidos às mulheres e também incentiva a preservação da saúde e higiene e as pessoas a não se omitirem perante as injustiças e estarem sempre dispostas a ajudar o próximo. Ademais, ajuda mulheres miseráveis a ganhar sua vida e controlá-la. Em razão disto, enfrenta muita hostilidade mas nunca a combate com violência e tenta iniciar as atividades num canto da aldeia com poucas pessoas que darão exemplos para as demais. Para o Grameen ajudar as pessoas a sair da penhora do agiota e não mendigar nas ruas, é necessário muita força de vontade, disciplina e coragem.

3.1.5. Ser funcionário do banco Grameen

O funcionamento do Grameen exige que seus funcionários só fiquem na agência para guardar o dinheiro e fazer os devidos registros porque o trabalho principal é estar próximo aos clientes.

O treinamento dos empregados do banco Grameen tem uma pequena parte teórica e o principal treinamento é o trabalho de campo. O foco da atuação é ajudar as pessoas a atingir alguns itens essenciais: a família prover de casa a prova d'água; ter banheiro bem assentado; água potável; fazer pelo menos 3 refeições ao dia; fazer exames médicos regulares; as crianças estarem na escola; e estar em situação de conseguir pagar um empréstimo de cerca de US\$ 8,00 por semana.

As mulheres que trabalham no Grameen também possuem dificuldades maiores que as dos homens: as mulheres não podiam andar de bicicleta (principal meio de transporte no

Grameen) para percorrer as longas distâncias entre as aldeias; quando nascem seus filhos sofrem pressão da família para parar de trabalhar e também querem, justamente, passar mais tempo com as crianças (assim como deveria ocorrer com os homens); e com o aumento da idade também se torna mais difícil a caminhada. Provavelmente, em razão destes motivos, várias funcionárias do Grameen utilizam o programa de aposentadoria antecipada.

Outro problema que é comum a todos os funcionários do banco é deparar com a vida cotidiana dos pobres que deve ser resolvido com o aumento da motivação. E para ajudá-los, é fundamental que não se concentrem no produto que vendem (concessão de crédito) e sim nas pessoas e em como mudar suas vidas para a melhor uma vez que a pobreza é considerada por Yunus como uma doença crônica que não é curada com medidas improvisadas. É necessário agir no curto prazo mas ter uma boa estratégia de longo prazo e aproveitar que a continuidade das ações cria um clima melhor de confiança.

Para enfrentar estes desafios e obter êxito, o sucesso está no trabalho e dedicação do pessoal do banco que passam por um processo seletivo e treinamento. Quando uma nova agência vai ser criada com 5 postos de trabalho, o banco Grameen começa treinando 10 e seleciona os melhores. Para os cargos de gerente e outros que exigem nível superior, o treinamento é simples porque é baseado na autoformação embora seja duro e rigoroso. São poucos textos e manuais a assimilar porque a presença no local de trabalho ensina bem mais que qualquer livro.

Tudo começa com um anúncio de vagas no jornal e normalmente há um grande número de interessados com potencial mas apenas cerca de 10% destes são contratados. A seleção começa por uma entrevista porque o Instituto de Formação não tem capacidade para atender a todos. Neste instituto, ocorre 2 dias de formação e depois o pessoal é dividido para trabalhar nas agências voltando a se reunir no Instituto por uma semana a cada 2 meses. Eles devem observar atentamente tudo que ocorre na agência e depois trocarem idéias, levantarem problemas complexos e proporem novas regras e procedimentos para voltarem ao campo e avaliar o que foi discutido e proposto. O banco Grameen possui um departamento de acompanhamento e avaliação dos problemas apontados que busca as soluções adequadas e analisam as propostas dos jovens.

Durante os 6 meses de treinamento, o jovem recém formado na Universidade confronta-se, segundo Yunus, com a realidade pela primeira vez embora a grande maioria já tenha atuado em alguns movimentos sociais. O banco encoraja a diversidade de opiniões e estilos pessoais e evita dificultar as inovações adequadas. Todos os funcionários tornam-se professores preocupados em levar os financiados a descobrir seu potencial oculto, a ampliar seus horizontes e a dar o melhor de si.

A lealdade dos funcionários é incentivada também com a possibilidade de ascensão profissional. O trabalho é árduo mas dá segurança, respeitabilidade e autoconfiança. Os salários são equivalentes aos salários de funcionários do governo com funções parecidas e raramente os demais bancos conseguem atrair funcionários do Grameen por ter uma remuneração mais elevada.

3.1.6. A agência

A atividade econômica que o financiado irá desenvolver com o empréstimo é o menos importante para o banco desde que as pessoas consigam atingir os itens essenciais, descritos acima. Durante os 30 anos que se passaram da criação da agência experimental, o Grameen já financiou as mais diversas atividades: de encadernação a recauchutagem de pneus; fabricação de cosméticos, brinquedos, perfumes, mosquiteiros, velas, sapatos, conservas, pães, barcos, relógios, guarda-chuva, refrescos, óleo de mostarda, temperos entre muitas outras atividades.

O início foi complicado e Yunus sempre fez contatos com conhecidos do governo e simpatizantes para buscar ampliar o empreendimento. Em 1979, com a ajuda de um funcionário do alto escalão do Banco Central de Bangladesh, Yunus conseguiu ampliar as atividades do banco em parceria com os bancos nacionais (obrigados a contribuir pelo BC). Os outros bancos tentavam travar o funcionamento do Grameen e então Yunus passou a recrutar mais gente, inclusive entre os pobres, para melhorar suas atividades. No final de 1982, percebeu-se o salto gigantesco que alcançaram: de 500 membros, o banco passou a 28 mil sendo 11 mil mulheres. Mas Yunus alerta para nunca ter pressa, nenhuma agência deve ter mais de 100 financiados no primeiro ano e ao atingir essa marca com eficiência, pode-se ter um otimismo com relação ao futuro. Segundo Yunus, é necessário 2 anos para detectar falhas estruturais da agência.

Para a criação de uma agência, um gerente e seu auxiliar devem ir a aldeia sem escritório ou lugar para ficar e normalmente chegam sem conhecer ninguém, sem anunciar e cozinham para eles mesmos. A primeira missão é familiarizar-se com a região e detalhar tudo a respeito. Com certas atitudes e passar do tempo, a aldeia tem a percepção de que estão lá por livre e espontânea vontade e que estão inteirados com a realidade local e conquistam certa admiração. Quando começam a falar do banco, fazendo reuniões faça chuva ou faça Sol, enfrentam boatos de agiotas e chefes religiosos com medo de perder poder e prestígio. Depois o gerente resolve se pode ou não implantar uma agência na região elaborando um relatório sobre a aldeia (contendo dados culturais, econômicos e estado de pobreza) e recomendando a localização.

Para a divulgação inicial, o gerente convida as autoridades da aldeia, chefes religiosos, professores e funcionários do governo para uma reunião em que explicará o funcionamento nos mínimos detalhes e os aldeões devem aceitar ou não a criação da agência com suas regras e métodos (até 1997, nunca houve rejeição da criação da agência).

3.1.7. As inovações do Grameen

Yunus revolucionou o conceito de ajuda aos mais pobres ao criar o Banco Grameen com a ajuda de seus colegas e alunos. A estrutura e metodologia do “banco” são totalmente diferentes dos demais bancos comerciais. As inovações são inúmeras, mas as que mais se destacam são:

- 1) Começando pelos membros (e não “clientes”) que são os donos do banco e formam os conselhos e outros órgãos deliberativos da Instituição;
- 2) Empréstimos sem burocracia e exigência de garantia, fundamental para a inserção dos mais pobres;
- 3) Metodologia de pequenos empréstimos com retorno parcelado por semana;
- 4) Empréstimo direcionado para o pequeno investimento no que as pessoas já sabem fazer sem a necessidade de treinamento – indo na contra-mão do que é dito pela maioria das Ong’s que começam pela educação;
- 5) Rotina adaptável às necessidades dos membros. No caso de catástrofes, os funcionários mudam toda a rotina.

No final de 1981, os demais bancos realizaram uma avaliação do desempenho do Grameen para o Banco Central e deveriam definir o próximo passo: “o banco funciona bem porque

Yunus e seu pessoal trabalham exaustivamente”. Para Yunus, esta metodologia significava uma nova estrutura bancária que revolucionava a anterior pois enquanto os bancos tradicionais preferem emprestar de uma só vez, a longo prazo, muitos milhões a uma única empresa (gestão mais prática), o Grameen fazia o contrário. Para dar continuidade, Yunus propôs ampliar o projeto numa área maior, a escolha dos demais banqueiros, e sem custo para eles porque iria buscar uma doação internacional. A proposta foi aprovada e o banco Grameen cresceu em 5 distritos. A doação era da Fundação Ford de 800 mil dólares para a criação de um Fundo de Garantia, e este na época da renovação não havia sido mexido e rendeu mais de 10%.

O banco Grameen empresta dinheiro para as pessoas montarem ou ampliarem o seu próprio negócio e algumas vantagens do trabalho autônomo apresentada por Yunus são: a pessoa trabalha quando quer e tempo que achar necessário; requer conhecimentos práticos que podem ser executados por analfabetos (claro que saber ler ajuda na maioria dos casos); pode-se transformar passatempo em atividade remunerada; dá oportunidade a quem possui dificuldade para se submeter a uma hierarquia rígida; possibilidade para independência do trabalho assalariado mal remunerado ou da ajuda social; pode completar a renda nas horas vagas do trabalho assalariado; oportunidade para as pessoas vítimas de racismo que não conseguem emprego por este motivo; custo médio menor para a sua criação; e permite o pobre isolado a retomar a sua autoconfiança.

Outro fator interessante do Banco Grameen é que empresta o dinheiro sem dar a formação e por isso permite que o financiado faça exatamente o que quer aproveitando o seu próprio conhecimento que o manteve vivo até o empréstimo. Isto faz as pessoas não perderem tempo com a formação para começarem a produzir imediatamente aproveitando seus potenciais. Yunus alega que algumas ONG e consultores educam os pobres porque eles não possuem qualificação e acabam projetando ações de seus próprios interesses sem que ocorra necessariamente um resultado concreto para a melhora na qualidade de vida e independência das pessoas ajudadas. Outro problema dos programas de formação é o de se esforçarem no desenvolvimento de novas habilidades em vez de apoiarem as habilidades já existentes. Outro problema é a necessidade de avaliar se as pessoas tiveram educação formal e se este processo foi traumático porque, se foi, poderá reduzir a auto-estima delas.

A formação não é ruim, e pode ter seu resultado bem mais satisfatório se os ajudados sentirem a necessidade de certa formação e procurem por ela.

As catástrofes naturais (inundações, maremotos), fome e outros males são inimigos do Grameen quando ocorrem levam o banco a mudar sua rotina mas os empréstimos nunca são cancelados apesar de sofrerem reajustes com o alongamento do prazo e deixando as pessoas pagarem até centavos por semana (nunca nada) para comprometê-las a não desistir. Se perdoar a dívida, o banco Grameen alcançaria o resultado inverso com a diminuição da autoconfiança das pessoas. Se for o caso, é concedido até um novo empréstimo para a reconstrução do bem de capital perdido.

A rotina do banco em caso de catástrofes, é em primeiro lugar, cessar as atividades para socorrer as pessoas, oferecendo abrigo, remédio, comida, etc. Em seguida, os membros são visitados para saber da sua situação e tentar restabelecer a confiança e depois se tenta acertar os empréstimos antigos para um tempo suficientemente longo para que os membros consigam pagá-lo.

A atuação do governo também pode prejudicar a atuação do banco quando fazem empréstimos subsidiados ou sem juros pois dificulta o microcrédito autônomo e quando o governo perdoa as dívidas então há uma enorme dificuldade do Grameen recuperar seus empréstimos.

3.1.8. Independência e ação do Governo

O nascimento do Grameen como banco independente se deu em outubro de 1983, após várias reuniões para elaboração de seu Estatuto e a aprovação do Governo se deu com a participação acionária deste em 60% enquanto os membros ficavam com 40%. O banco só conquistou a plena independência em 1985, quando os membros passaram a ter a participação acionária de 75% - atualmente 94%.

Yunus discute a ineficiência do amparo social e sua dificuldade em reduzi-lo - uma vez que as pessoas ficam “viciadas” nas doações e que qualquer diminuição de amparo social prejudica a imagem do governo. A proposta do Grameen, que gera lucro, precisa muito da motivação dos funcionários que devem trabalhar eficientemente para o banco não falir dado que as taxas de juros cobradas são as mais baixas do mercado regional. Em relação aos

empréstimos, algumas pessoas precisam de US\$ 20,00, outras de US\$ 100,00 ou US\$ 500,00 para desempenharem diversas atividades como descascar arroz, fabricar vasos ou panelas ou comprar gado mas nenhuma delas sentiu a necessidade de um treinamento especial, por menor que fosse, pois já tinham a autoformação (só lhes faltava capital).

Além da expansão dos valores dos empréstimos, o Grameen passou a auxiliar a construção de empresas autofinanciadas para dar assistência de saúde aos membros e familiares, à sua aposentadoria e educação, além de outras necessidades da comunidade.

3.1.9. Expansão e Habitação

O Grameen sempre se preocupou com a qualidade de vida de seus membros e, conseqüentemente, com a qualidade da moradia deles. Em 1984, Yunus montou uma linha de financiamento habitacional e que foi um grande sucesso. Os membros, partir dali, podiam financiar a construção da casa, poços artesanais e vaso sanitário com descarga. Nos primeiros 12 anos do programa, foram emprestados 151 milhões de dólares para construir mais de 350 mil habitações, com um índice de recuperação próximo dos 100% com pagamentos semanais. A grande maioria dessas habitações foram construídas com 300 dólares cada, sendo os financiados os próprios arquitetos de seu lar.

Ao analisar os dados da tabela 1, percebe-se a persistência de Yunus e seus colegas nos primeiros anos. Em 1976, emprestaram apenas 498 dólares com um empréstimo que Yunus fez no banco. Ele percebeu o sucesso de sua inovação financeira e foi atrás de um sonho. Em 1977, Yunus conseguiu o apoio do Banco Agrícola de Bangladesh (BKB) e um “impulso decisivo à experiência de microcrédito”. Em parceria com o BKB, Yunus criou a agência experimental Grameen. Neste ano, o Grameen emprestou quase 5 mil dólares.

No ano de 1979, o Grameen conseguiu apoio do Banco Central Bengalês que aprovou seu projeto de expansão:

“Cada banco nacional deveria pôr à nossa disposição pelo menos três agências em Tangail, totalizando dezenove agências. Com as seis agências de Chittagong, incluindo a do Banco Agrícola que já tínhamos criado em Jobra, esse total chegava a 25 agências.”
(YUNUS, p. 173, 2006)

Empréstimos (em US\$ de 1976 a 1978 e milhões US\$ de 1979 a 2003)				
Descrição	Geral	Habitação	Total Emprestado	Acumulado Total Emprestado
1976	498,00	-	498,00	498,00
1977	4.818,00	-	4.818,00	5.316,00
1978	17.171,00	-	17.171,00	22.487,00
1979	0,18	-	0,18	0,20
1980	1,10	-	1,10	1,30
1981	2,00	-	2,00	3,30
1982	2,60	-	2,60	5,90
1983	2,29	-	2,29	8,19
1984	12,20	0,15	12,35	20,54
1985	16,50	0,66	17,16	37,70
1986	18,06	0,19	18,25	55,95
1987	26,45	4,59	31,04	86,99
1988	43,71	5,41	49,12	136,11
1989	60,02	7,32	67,34	203,46
1990	84,85	6,29	91,14	294,60
1991	86,18	8,47	94,65	389,25
1992	142,17	14,81	156,98	546,23
1993	260,24	42,09	302,33	848,56
1994	352,12	33,53	385,65	1.234,21
1995	343,80	17,82	361,62	1.595,83
1996	238,37	4,13	242,50	1.838,33
1997	370,14	15,63	385,77	2.224,10
1998	393,90	20,64	414,54	2.652,20
1999	316,76	4,58	321,34	2.978,20
2000	268,62	1,41	270,03	3.248,06
2001	286,31	1,01	287,32	3.536,77
2002	272,04	2,08	274,12	3.810,89
2003	366,27	3,05	369,32	4.180,21

Tabela 1 – Fonte: www.grameen.com

Com isso, em 1980 o banco Grameen emprestou mais de 1 milhão de dólares. Algo que parece fácil com a ajuda dos bancos, mas não ocorreu bem assim. Os demais bancos não gostavam do funcionamento do Grameen e tentavam boicotá-lo, houve casos que os funcionários do Grameen não podiam nem entrar na agência à noite dado que passavam o dia na vila, junto aos pobres.

Com alguns problemas e muitas soluções, o Grameen continuou crescendo. Em 1982, ao final do acordo experimental com os demais bancos, Yunus pretendia outra expansão mas os banqueiros não queriam ajudá-lo. Assim Yunus fez uma proposta para o Banco Central para criar mais agências em outras áreas sem precisar da ajuda dos outros bancos pois

buscaria ajuda de órgãos internacionais. O BC bengalês aprovou e com ajuda externa, principalmente da Fundação Ford, Yunus expandiu o Banco Grameen. Com a independência em 1983 e a “Segunda independência” (do Governo) em 1985, a expansão do Grameen parecia não ter limite e o volume emprestado aumentou significativamente, chegando a quase 100 milhões em 1991 (incluindo os empréstimos para habitação), conforme tabela 2 e gráficos 1 e 2.

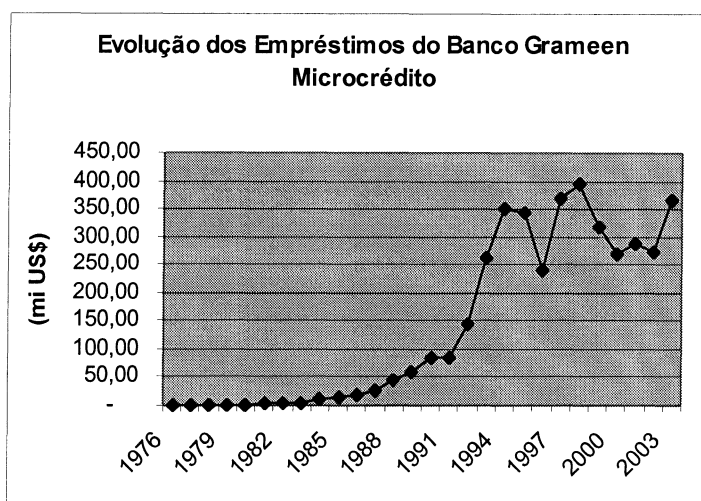


Gráfico 1 – Fonte: www.grameen.com

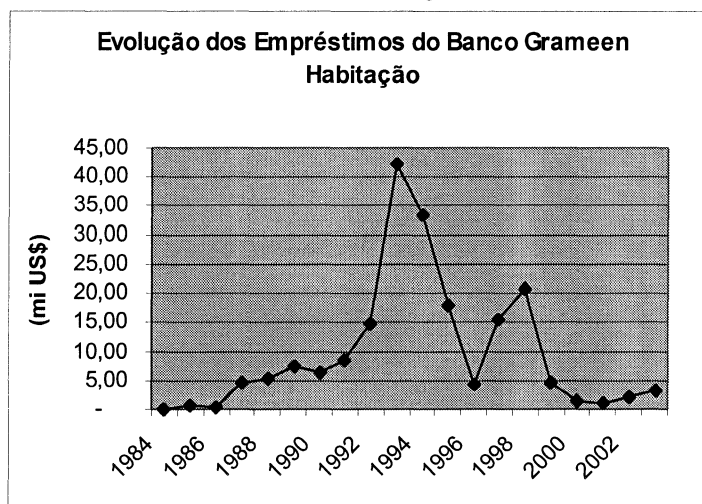


Gráfico 2 – Fonte: www.grameen.com

Ainda em 1984, o banco Grameen inovou ao financiar a construção de casas, 317 apenas neste ano. A evolução foi um sucesso e em 1993 o banco financiou a construção de mais de 100 mil habitações. A evolução dos números do Grameen pode ser verificada na tabela 2, é notável o sólido crescimento das ações do banco que em 2003, passou a beneficiar 3

milhões de pessoas (2.981.537 membros mulheres e 142.445 homens) em quase 600 mil grupos, tendo 11.855 empregados.

Em 1995, o Banco Grameen decidiu não receber mais doações para funcionar apenas com recursos próprios (a última doação foi recebida em 1998 devido a acordos assinados anteriormente). Para Yunus, a quantidade de recursos do banco é adequada para seu funcionamento e que recursos extras poderiam ser destinados a experiências similares em outros países.

Números do Banco Grameen									
Ano	Casas Construídas (Acumulado)	Membros	Grupos	Centros	Vilas Beneficiadas	Empregados	Departamentos	Escritórios	Escritórios Regionais
1976	0	10	1	1	1	1	1	-	1
1977	0	70	7	2	2	1	1	-	1
1978	0	290	29	3	4	6	2	-	1
1979	0	2.200	377	36	17	43	7	-	2
1980	0	14.830	2.935	326	363	147	25	-	2
1981	0	24.128	4.818	482	433	218	25	-	2
1982	0	30.416	6.243	624	745	422	54	-	4
1983	0	58.320	11.667	2.443	1.249	824	86	-	5
1984	317	121.051	24.211	4.763	2.268	1.288	152	3	5
1985	1581	171.622	34.324	7.210	3.666	2.777	226	20	5
1986	2042	234.343	46.869	10.279	5.170	3.515	295	33	5
1987	23408	339.156	67.831	14.390	7.502	4.637	396	47	5
1988	44556	490.363	98.073	19.663	10.552	7.093	501	61	9
1989	67841	662.263	132.452	26.976	15.073	9.737	641	79	9
1990	91157	869.538	173.907	34.206	19.536	13.626	781	90	10
1991	118717	1.066.426	213.286	42.751	25.248	12.523	915	103	11
1992	157334	1.424.395	284.889	51.367	30.619	11.772	1.015	108	12
1993	258194	1.814.916	372.298	57.649	33.667	11.459	1.040	110	12
1994	295702	2.013.130	412.145	59.921	34.913	12.230	1.045	110	12
1995	331201	2.065.661	424.993	61.156	35.533	12.420	1.055	111	12
1996	329040	2.059.510	433.791	62.681	36.420	12.348	1.079	115	14
1997	402747	2.272.503	465.384	64.701	37.937	12.628	1.105	118	14
1998	491012	2.368.347	486.870	66.712	39.045	12.850	1.137	121	15
1999	511583	2.357.083	494.044	67.691	39.706	12.427	1.149	122	15
2000	533041	2.378.356	503.001	68.467	40.225	11.028	1.160	122	15
2001	545121	2.378.601	504.651	68.591	40.447	11.841	1.173	122	15
2002	558055	2.483.006	513.141	70.928	41.636	11.709	1.178	123	15
2003	578532	3.123.802	577.886	74.703	43.681	11.855	1.195	125	18

Tabela 2 – Fonte: www.grameen.com

O balanço de 2005 do banco revela uma receita de 115,61 milhões de dólares e a despesa de 99,34 milhões de dólares com um lucro de 16,27 milhões de dólares que foram transferidos para um fundo utilizado quando ocorre desastres em Bangladesh – condição do

Governo para que o Banco Grameen tenha isenção de impostos. Parte dos gastos é composto pelo pagamento de juros sobre os depósitos do banco (35,82 milhões US\$). Os gastos com o departamento pessoal (salários, dívidas sociais e pensões) foi de 26,13 milhões de dólares.

Atualmente, o Grameen ampliou seus serviços de empréstimos além do Microcrédito e o financiamento habitacional realizando empréstimos para Microempresas e para financiamento de estudo universitário. Os empréstimos para Microempresa destinam-se por exemplo a compra de bombas de irrigação, veículos e barcos para transporte fluvial e pesca. O banco também possui programas de pensão e seguro de vida (que cobrem todos os empréstimos).

3.1.10. Atualidades

As taxas de juros cobrados pelo Banco Grameen são menores que as taxas do programa de microcrédito desenvolvido pelo governo Bengalês (22% ao se considerar a inflação). Atualmente o Grameen cobra⁴: 20% de juros para microcréditos voltados para geração de renda; 8% para construção e reparos de moradias; 5% para empréstimos estudantis e 0% para empréstimos voltados aos indigentes. Já para os depósitos, o Banco Grameen paga juros de 8,5% a 12%.

A composição “acionária” do banco atualmente é de 94% para os membros e 6% para o Governo e dessa forma, os membros devem eleger seus representantes e podem se candidatar para ser um deles.

“O sistema do Grameen fez os membros se familiarizarem com o processo eleitoral. Há rotina para eleições de presidentes e secretários do grupo, diretores e subdiretores do centro cada ano (alguns cargos são de 3 anos). Em 2003, nas eleições para o governo local, 7442 mulheres do Grameen foram candidatas das quais 3059 foram eleitas.” (YUNUS, p. 1, 2007a)

A direção do banco é formada pelo conselho diretor formado por 9 representantes dos membros (acionistas), 3 representantes do governo e presidido pelo Yunus (que também exerce função de superintendente).

⁴ Os empréstimos do Banco Grameen é calculado através de juros simples aplicados sobre o saldo devedor.

3.1.11. A Família Grameen – Ações para melhorar a qualidade de vida

O sucesso do Grameen atraiu cada vez mais parceiros e outras organizações com o mesmo espírito solidário aos pobres do Grameen foram criadas e compõem a “Família Grameen” que hoje é composta por diversas empresas. A família Grameen presta serviços importantes para toda a sociedade bengalesa, beneficiando principalmente os mais pobres. Segue abaixo um breve comentário sobre algumas empresas da Família Grameen que são empresas sem fins lucrativos:

- 1) Grameen Phone Ltd.: atualmente é a principal fornecedora de serviços de telecomunicações no país, com mais de 10 milhões de assinantes em Novembro de 2006. A empresa é uma associação entre a Telenor – Norueguesa – e a GrameenPhone ligada a Família Grameen (com composição de capital de 62% e 38% respectivamente);
- 2) Grameen Telecom: esta instituição possui 35% da GrameenPhone e seu foco está na telefonia celular voltada aos pobres moradores de aldeias rurais;
- 3) Grameen Communications: empresa fornecedora de sistemas completos de solução através do desenvolvimento de produtos de *software* e serviços, dos serviços Internet, equipamento e serviços de internet e serviços de Tecnologia da Informação para educação;
- 4) Grameen Cybernet Ltd.: empresa fornecedora de *software* para empresas e organizadora de sítios da internet;
- 5) Grameen Star Education Ltd.: escola de informática;
- 6) Grameen Uddog: empresa voltada para ajudar os pobres trabalhadores têxteis em Bangladesh. O objetivo principal da empresa é a reativação das indústrias artesanais pela comercialização de tecidos, inclusive a nível internacional;
- 7) Grameen Knitwear Ltd.: voltada para fomentar oportunidades para a erradicação da pobreza e oportunidade de emprego;
- 8) Grameen Shikkha (Educação): Seus principais objetivos são promover a educação nas zonas rurais, organizar instalações de educação e formação, a prestar um apoio financeiro sob a forma de empréstimos e subvenções para fins educacionais, a utilização da tecnologia da informação para pôr fim ao

analfabetismo, e ao desenvolvimento do ensino com a utilização de TV, rádio e internet;

- 9) Grameen Capital Management Ltd.: visa mobilizar o mercado financeiro mundial para apoiar a expansão das microfinanças voltadas ao combate da pobreza. Desenvolve e apóia instituições de microfinanças facilitando a articulação com o mercado de capitais;
- 10) Grameen Byabosa Bikash (Business Promotion): empresa voltada para a promoção de negócios dos pobres empresários rurais. A assessoria é prestada na área de promoção de vendas e desenvolvimento tecnológico com técnicos, administradores financeiros entre outros profissionais;
- 11) Grameen Trust : apóia e promove programas de microcrédito voltados para os pobres em todo o mundo. Esta Instituição organiza Programas de Diálogo para potenciais programas de microcrédito espelhados no Banco Grameen, oferecendo a eles capacitação e assistência técnica. Ela fornece financiamento para os projetos selecionados e monitora o seu desempenho. Já prestou apoio a 138 replicação parceiros em 37 países do mundo.

Também é incluído na Família Grameen outras empresas criadas pelo Banco Grameen, mas separadas deste juridicamente para executar projetos financiados por doações:

- 1) Grameen Fund (Fundo Grameen): destina recursos e empréstimos para empresas voltadas direta ou indiretamente na redução da pobreza. As mais beneficiadas são empresas de Tecnologia da Informação, Comunicação e bioengenharia.
- 2) Fundação Grameen Krishi: empresa direcionada para ajudar produtores rurais, transferindo tecnologia, projetos de irrigação entre muitos outros, objetivando a melhor eficiência da exploração da terra.
- 3) Fundação Grameen Motsho (Pesca): empresa que objetiva melhorar a eficiência da pesca no país para melhores a qualidade de vida dos pobres. Trabalha na área de inteligência desse setor, aperfeiçoando diversos projetos: produção, transporte, armazenamento e comercialização.
- 4) Grameen Shakti : promove e desenvolve a popularização do uso de energias renováveis e não poluidoras em áreas rurais de Bangladesh.

Além da preocupação com a qualidade de vida dos membros, existe também a preocupação com o funcionamento do banco em longo prazo. Um problema comum nestes dois pontos é a qualidade de saúde dos membros porque os problemas de saúde, além de trazer diversos problemas aos membros e familiares, podem reduzir a zero o sucesso do banco.

Desse modo, o Grameen criou um serviço de saúde à disposição da comunidade cobrando 3 dólares por família de membros e 5 dólares⁵ por família de não membros como cota anual e cobrança de 2,5 centavos de dólar por consulta. Neste programa também é oferecido patologia e remédios a custo reduzido.

3.1.12. Transpor o Grameen

Para Yunus, o empréstimo do Grameen não é só dinheiro, é o passaporte para a autodescoberta e a auto-exploração de seu potencial e criatividade oculta e assim diz:

"Alguns antropólogos acusam o Grameen de mexer nas estruturas tradicionais e de mudar a sociedade. Mas por que ver nisso algo negativo? Alguns processos são irreversíveis. Eu sou decididamente a favor da mudança. No processo de mudança o velho cede lugar ao novo, é a ordem das coisas. Não poderia haver mudança sem ruptura com o passado. Por outro lado, não acho que seja preciso questionar as tradições quando elas são benéficas à população." (YUNUS, p. 176, 2006)

O Microcrédito é uma força de mudança, pode não ser a solução ideal, mas influencia a vida e a economia da família bem como a sociedade e a política. O banco concede empréstimos indiferente da religião (mulçumanos, hindus, cristão ou budista) e todas estão representadas no Conselho de Administração.

O trabalho do Grameen e seus similares no mundo possibilitaram maior integração das mulheres à sociedade de Bangladesh, repovoou ilhas na Noruega, possibilitou o auto-sustento de pessoas que viviam do amparo social nos EUA. Transpor o Grameen significa adotar suas características essenciais, sua inovação, para os outros contextos nacionais e regionais ocorre alterações de alguns métodos práticos e altera as 16 Resoluções, inclusive aumenta ou diminui seu número mas todos possuem alguns "mandamentos".

⁵ Em 1985.

Em todos casos, o índice de cumprimento dos pagamentos deve sempre estar próximo dos 100%, pois é aí que está a força do Grameen que se não recuperasse o dinheiro teria sérios problemas. Yunus indica começar os projetos de transposição com os 25% mais pobres, concentrando nas mulheres miseráveis.

Os “Programas de Diálogo Internacional da Fundação Grameen” organizado pela Grameen Trust ocorre 4 vezes ao ano, e contribui para a melhor compreensão das pessoas envolvidas em projetos em outros lugares de seu funcionamento, filosofia e métodos. Yunus destaca que nos 4 primeiros anos do banco Grameen, apenas 500 pessoas foram atingidas. Muitas das quais não pagaram ou deixaram o programa mas que o sucesso chega depois de um longo período de fracassos e frustrações que servem de experiência. Nesse início, aprende-se muito mas erros são cometidos e devem ser estudados para não ocorrer novamente. Depois que a fundação elimina os maiores problemas é que se deve concentrar seus recursos para ampliação do número de financiados.

“Depois de ter observado essas experiências (transposições do Grameen pelo mundo), vendo o caminho que as idéias do Grameen percorrem na África, na Ásia, na Europa e na América do Norte, cheguei a conclusão de que as condições culturais, geográficas e climáticas podem variar, mas os pobres têm os mesmos problemas em todo o planeta. A cultura da pobreza, essa prisão em que a sociedade encerra as pessoas, transcende as diferenças de língua, raça e tradição. É por isso que o microcrédito pode ter aplicações quase universais. Ele é em todo o mundo uma ferramenta que revela as capacidades humanas.” (YUNUS, P. 236, 2006)

3.2. Exemplos de Microcrédito pelo Mundo

De acordo com o apresentado no item anterior e várias ações isoladas também bem-sucedidas surgiram e o Microcrédito se desenvolveu em vários países em todos os cantos do mundo. Outros grandes exemplos são⁶:

1) Banco Rakyat (Indonésia)

Iniciado em 1984 quando o governo transformou o banco rural (burocrático e deficitário) com 3600 filiais em um banco de microcrédito. Neste ano, o Banco Rakyat herdou um

⁶ Dados retirados do site www.geranegocio.com.br

déficit de 24 milhões de dólares e já em 1989 lucrava mais de 25 milhões de dólares. Até 1999, o banco realizou 7,9 milhões de empréstimos tendo aproximadamente 115 mil novos empréstimos a cada mês, movimentando 50 milhões de dólares. A média dos empréstimos é de aproximadamente mil reais com uma inadimplência de 3,26%.

2) BancoSol (Bolívia)

O BancoSol iniciou em 1986 com um projeto piloto com vendedores urbanos. Com o tempo virou referência internacional como banco comercial privado especializado a atender microempresas do setor formal e informal da economia boliviana. Ao estilo Grameen, opera com agentes de crédito que trabalham visitando os clientes e avaliando projetos. Recebeu apoio (doações e empréstimos) de grandes empresas bolivianas e instituições internacionais (BID e AITB). Alguns dados do banco:

- 75% dos clientes são mulheres;
- Média de financiamento: 500 dólares;
- Taxas de juros de mercado com retorno entre 2 a 12 meses;
- A garantia pode ser real, com avalista ou aval solidário;
- 120.000 clientes;
- Inadimplência não ultrapassa os 5%.

3) CorpoSol (Colômbia)

A “Cooperación Accion” nasceu em 1988 por iniciativa de empresários locais e é uma entidade sem fins lucrativos. A corporação recebeu apoio de organismos internacionais – BID, AITEC, CONDESPA (Espanha), FUNDES (Suíça) e AIDE (França) – além do apoio do Governo e grandes empresários locais. A CorpoSol está voltada para microempresários residentes em bairros de invasão, atua em 3 “estados” Colombianos e possui 27 agências mas o trabalho dos agentes é realizado a maior parte do tempo nas microempresas. A CorpoSol possui alguns parceiros que contribuem na melhora da qualidade de vida dos beneficiados e suas empresas: CORPOSOL (treina e capacita as microempresas); CONSTRUSOL (financiamento de reforma de residências); MERCASOL (supermercado atacadista); e FINASOL, que realiza os empréstimos de microcrédito e possui os seguintes resultados:

- Inadimplência próxima de 0% na área rural e 3% na área urbana;
- Média de financiamento: 500 dólares (mínimo de 100 dólares e máximo de 5.000 dólares);
- Juros de 4%a.m. e retorno em até 24 meses para ativo fixo e até 8 meses para capital de giro;
- Garantia: real, alienação, avalista ou aval solidário.

4. Microcrédito no Brasil

Embora o Brasil tenha várias instituições envolvidas com o Microcrédito, este está longe de atingir seu pleno potencial. Em comparação com outros países da América Latina, o Brasil ocupa a 12ª posição na concessão de créditos segundo estudo realizado pela “Economist Intelligence Unit”⁷ em outubro de 2007. Segundo dados da pesquisa, o Brasil teve bom desempenho em “ambientes para investimentos” mas possui fraquezas em “sistema de regulamentação” (que mede as operações de crédito) e “desempenho institucional” embora o Governo tenha criado o “Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado”. O PNMPO tem executado diversas ações para melhorar as instituições, inclusive com destinação de recursos como será visto mais adiante.

Na América Latina, os países mais bem classificados são Bolívia, Peru e Equador conforme tabela 3. O desempenho do BancoSol favoreceu muito para o bom desempenho da Bolívia no setor embora o estudo aponte que o clima para investimentos no país não seja bom. Segundo o líder da pesquisa, Steven Leslie:

“o microcrédito pode ter sucesso em países com dificuldades para atrair negócios como um todo. (...) O estudo não revelou qualquer ligação entre o tamanho do país, riqueza e o ambiente para o microcrédito. De fato, países menores e menos prósperos ocupam quatro das cinco primeiras posições”.
(BARBOSA, p. 1, 2007)

Para alavancar as ações de microcrédito no país, o governo Federal criou o “Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado” (PNMPO). Este programa tem gestão interministerial com a participação do Ministério do Trabalho e Emprego, Ministério da Fazenda e Ministério do Desenvolvimento Social e Combate a Fome. As principais linhas do PNMPO são:

- promover ações de fomento ao desenvolvimento institucional;
 - ser articulador entre as instituições de Microcrédito, bancos e outras entidades atuantes no setor com as instituições e outras entidades fonte de recursos (públicos ou privados);
- e promover o acesso aos recursos e monitorar as concessões microcreditícias.

⁷ “Microscópio do Ambiente de Negócios de Microfinanças”

Colocação	País	Pontuação
1 ^a	Bolívia	79,4
2 ^a	Peru	74,1
3 ^a	Equador	68,3
4 ^a	El Salvador	61,5
5 ^a	República Dominicana	57,5
6 ^a	Nicarágua	53,8
7 ^a	Paraguai	52,9
8 ^a	Chile	48,3
8 ^a	México	48,3
10 ^a	Colômbia	46,1
11 ^a	Guatemala	44,0
12 ^a	Brasil	43,3
13 ^a	Uruguai	35,8
14 ^a	Venezuela	27,4
15 ^a	Argentina	26,8

Tabela 3 – Fonte: Economist Intelligence Unit

Pereira, coordenador do programa, delimita Microcrédito Produtivo e Orientado da seguinte forma:

“A estratégia do microcrédito produtivo orientado consiste fundamentalmente em oferecer microcrédito, exclusivamente a empreendedores populares de pequeno porte com orientação técnica e acompanhamento ao empreendedor no seu local de trabalho.” (PEREIRA, p. 4, 2007)

Uma das primeiras ações do PNMPO foi propor a regulamentação de recursos públicos para as ações de Microcrédito que ocorreu da seguinte forma: utilização de 200 milhões de reais do depósito especial do FAT e de 2% dos depósitos à vista dos bancos comerciais (totalizando 2 bilhões de reais em fevereiro de 2007).

Pereira destaca algumas ações do PNMPO. Na área de desenvolvimento institucional para melhorar os serviços prestados e ampliar o número de instituições habilitadas, o PNMPO vem promovendo intercâmbios entre os agentes para discussão de metodologia microcreditícia e o aprimoramento da gestão da carteira de crédito dos agentes. Outra

importante linha de atuação está na realização de estudos e pesquisas sobre o perfil socioeconômico, segmentação de mercado, avaliação de impacto e desenvolvimento de novos produtos e serviços.

A constatação de que a produtividade está abaixo das médias internacionais (comprovado pelo estudo apresentado acima) deve ser vista como estimulador das ações por demonstrar grande oportunidade de expansão.

Obviamente o Brasil possui várias instituições que estão se desenvolvendo e ampliando suas ações e já possuem números significativos com as operações de microcrédito. Além do CrediAMIGO que será tratado a seguir, “VivaCred” do Rio de Janeiro e “São Paulo Confia”, destaca-se:

Programa Providência de Elevação da Renda Familiar

O Programa Providência atua no Distrito Federal e de acordo com o ideal de microcrédito criado por Yunus. Iniciou suas atividades com recursos de seus fundadores para realizar os primeiros atendimentos de microcrédito. Atualmente opera em 27 comunidades, atendendo 978 empreendedores com recursos disponibilizados por seus associados e simpatizantes (pessoas e empresas), e diversas parcerias governamentais, não governamentais e com instituições financeiras.

Atualmente o Providência conta com o trabalho de profissionais assalariados e voluntários, possui parceria com o Sebrae que promove cursos de treinamento (por exemplo em Fluxo de Caixa e de Marketing).

<i>Operações realizadas</i>			
Período	Individuais	Grupos	Total
1998 a 2003	1.087	7.979	9.066
2004	1.053	2.536	3.589
2005	506	983	1.489
2006	3	461	464
Totais	2.649	11.959	14.608

Tabela 4 – Fonte: www.providence.org.br

Em 2006⁸, o número de Associados e Simpatizantes chegou ao número de 334, que proporcionou o ingresso no Providência de recursos da ordem de R\$ 84.146,51 em doações, média de R\$ 7.000,00 por mês. Neste ano, o Providência realizou 464 operações de microcrédito. A tabela 4 apresenta a evolução dos empréstimos que passaram a priorizar as ações com grupos frente operações individuais, mas com diminuições significativas nas operações realizadas.

Assim como o banco Grameen, o Providência possui seus “princípios” (10 frente as 16 resoluções do Grameen) que são:

- 1. Nós queremos trabalhar.*
- 2. Nós queremos melhorar a vida de nossas famílias.*
- 3. Nós queremos aprender.*
- 4. Nós queremos poupar .*
- 5. Nós queremos melhorar a nossa comunidade.*
- 6. Nós queremos ser solidários e viver em paz com todos.*
- 7. Nós queremos o respeito e a confiança de todos.*
- 8. Nós queremos que todos tenham boa saúde.*
- 9. Nós queremos preservar a natureza.*
- 10. Nós queremos construir o que é bom para nós.*

Entre outras semelhanças com o Grameen, estão: fiança solidária (grupo) e seguro (opcional).

Até Novembro de 2006, o Programa Providência havia emprestado 1,379 milhões de Reais e 3,859 milhões de Reais em operações de empréstimos individuais e grupos solidários respectivamente com retorno de 1,041 milhões de Reais e 3,429 milhões de Reais. Tal diferença compõe empréstimo ainda em prazo de retorno e eventuais inadimplências.

Banco Palmas

Esse banco atua no Conjunto Palmeiras criado há 30 anos no local da antiga favela de Fortaleza (CE). Desenvolvido a partir da associação de bairro com o objetivo de fomentar a maior integração econômica do bairro. Para isto foi criada uma moeda própria (Palma com lastro no Real) para ser utilizada entre os moradores. Com a dificuldade dos

⁸ fonte: www.providence.org.br

empreendedores locais em ampliar o seu negócio, o Banco Palmas também concede pequenos empréstimos para financiar a criação e ampliação dos empreendimentos. Outra ação do banco é a promoção de cursos que beneficiam os moradores em seus pequenos estabelecimentos.

Segundo informações da Agência Sebrae,

“Com o apoio do Banco Palmas, 1.200 mil empregos foram criados no bairro. A comunidade melhora a renda, cria raízes e desenvolve a cultura, fazendo uma economia solidária.” (TAVARES, p. 1, 2007)

Com todas essas ações, os grandes bancos comerciais ainda não apóiam o microcrédito (com poucas parcerias com entidades que realizam esse tipo de operação) e preferem não obter rendimentos com os recursos que BC obriga-os a destinarem a ações de microcrédito – 2% de seus depósitos à vista – ou deixando o dinheiro depositado no BC (sem rendimentos). De 2005 para 2006 ocorreu diminuição de 69,7% para 56% da parcela destinada ao microcrédito (aumento de R\$ 1,5 bilhões de Reais para 1,741 bilhões de reais).

4.1. CrediAMIGO

O Banco do Nordeste do Brasil (BNB) – de economia mista e capital aberto, sendo mais de 90% de seu capital do Governo Federal – atua nos 9 Estados do Nordeste do Brasil e no norte dos Estados de Minas Gerais e Espírito Santo. É auto-entitulado como a maior instituição da América Latina voltada para o desenvolvimento regional. Neste sentido o BNB é órgão executor de políticas públicas como por exemplo o PRONAF (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar). A principal fonte de recursos do Banco é o Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) que se soma a outras fontes de financiamento através de parcerias com instituições nacionais e internacionais (como o Banco Mundial e BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento).

A missão do BNB é: “promover o desenvolvimento sustentável da região Nordeste através do suprimento de recursos financeiros e suporte à capacitação técnica a empreendimentos regionais”.

Entre os programas do banco, destaca-se o CrediAmigo. Este programa de microcrédito (um dos maiores da América Latina) é operacionalizado desde 2003 pelo Instituto Nordeste

Cidadania tendo em vista o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) do Governo Federal, mas cabe ao BNB deferir sobre as propostas de crédito encaminhadas e liberação dos recursos.

“Atualmente, o Instituto Nordeste Cidadania operacionaliza o Crediamigo em toda a área de atuação do Banco do Nordeste, dispondo de mais de mil colaboradores, dentre Coordenadores, Administrativos, Assessores de Crédito, Recursos Humanos e Técnicos.

De acordo com o termo de parceria, o Instituto é responsável pela execução do Crediamigo, conforme plano de trabalho aprovado pelo Banco do Nordeste, zelando pela qualidade e eficiência das ações e serviços prestados, e pela gestão administrativa do pessoal, sua contratação e pagamento.”⁹

O Crediamigo atua em 1.435 municípios, com 170 agências, 31 postos de atendimento, 1219 colaboradores e possui de 260.000 clientes ativos (sendo 64% mulheres). Seu objetivo se assemelha a todos os programas de microcrédito apresentado neste texto e dentre suas características, destaca-se a promoção de:

- Acesso ao crédito por meio de grupos solidários (Aval Solidário), em substituição às garantias tradicionais;
- Atendimento personalizado, realizado por assessores no próprio local do negócio ou em sua residência caso seja ambulante;
- Acompanhamento e orientação para melhor aplicação do recurso nos empreendimentos, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado.

Outros destaques do programa são:

- 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\$ 10.000,00, dependendo da capacidade de pagamento e estrutura do negócio, permanecendo esse valor como endividamento máximo do cliente.

⁹ Fonte: www.bnb.gov.br/crediamigo

Além das ações de empréstimo, foi criado o Programa Educando para Desenvolver em 2006 com o objetivo de reduzir o índice de analfabetismo dos clientes do CrediAMIGO, do Pronaf e de comunidades atingidas pelo BNB.

O CrediAMIGO¹⁰ diz que:

“Os clientes são, em sua maioria, pessoas que trabalham por conta própria, em negócios de pequeno porte, e se caracterizam por dispor de um mínimo de capital fixo, utilizar poucos trabalhadores – familiares ou assalariados, registrados ou não – e por participar diretamente da produção.”

Os tipos de empréstimos oferecidos são:

- 1- Giro Popular Solidário (50,91%)¹¹: em que o crédito é voltado para a compra de matéria-prima ou mercadorias com valores variando entre R\$100,00 e R\$1.000,00, possui taxa de juros de 2%a.m. e prazo de retorno de 6 meses com pagamentos fixos quinzenais ou mensais. A garantia exigida é o aval solidário.
- 2- Giro Solidário (29,63%): semelhante ao anterior, mas com valores variando de R\$ 1.100,00 até R\$ 8.000,00, taxas de juros entre 2,85% até 4,80% a.m. e com descontos pela pontualidade nos pagamentos.
- 3- Capital de Giro Individual (5,70%): semelhante ao Giro Solidário, porém sem o aval solidário, pois esse crédito é de única responsabilidade de quem o toma, que tem que comprovar renda para obtê-lo.
- 4- Investimento Fixo (12,72%): crédito destinado a aquisição de máquinas e equipamentos, instalações e pequenas reformas no negócio, com valores até R\$ 3.000,00, taxa média de juros de 2,2% a.m. e prazo de retorno de 18 meses com pagamentos fixos mensais, e garantia individual com renda comprovada;

Em 2006 o banco realizou mais de 690 mil operações de crédito, sendo que o Estado que mais beneficia dessa atuação é cearense que obteve financiamento de mais de 550 milhões de reais entre 1998 e 2006. A principal atividade beneficiada é a de confecções, produtos alimentícios/cereais e perfumaria e cosméticos com respectivamente 28%, 16% e 6% do total das operações conforme gráfico 3. No apêndice A, estão alguns gráficos e tabela de dados que representam as operações do CrediAMIGO.

¹⁰ www.bnb.gov.br

¹¹ Participação em 2006

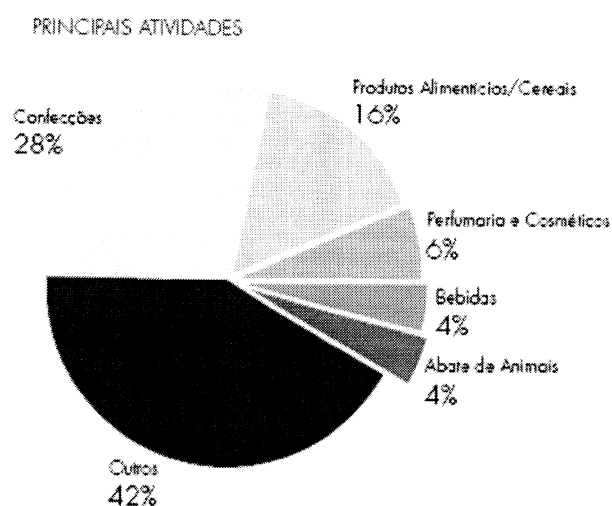


Gráfico 3 - Fonte: www.bnb.gov.br/crediamigo

4.2. Microcrédito em Campinas

Campinas, situada no estado de São Paulo, possui mais de 1 milhão de habitantes. Muito importante socialmente e economicamente do Brasil, a Região Metropolitana de Campinas possui importantes instituições educacionais e de pesquisa como a UNICAMP e Laboratório de Luz Sincontron. Mas como em todo Brasil, possui uma enorme desigualdade social embora o IDH (0,852) de acordo com os dados da PNUD de 2000 seja uns dos mais altos do país.

Nessa região existem diversas favelas e outras áreas carentes de recursos sociais e econômicos. Para melhorar a qualidade de vida dessa população pode ser executadas diversas ações de Economia Solidária que de fato já ocorrem. Entre os diversos projetos em execução, destaca-se o papel das incubadoras de cooperativas e ações de microcrédito mas todas elas ainda têm muito a melhorar para atingir toda a demanda desses serviços.

Em 2001 foi criado em Barão Geraldo – distrito de Campinas – o Movimento Sonha Barão através de um grupo ecumênico com o lema “Conhecer para Transformar”. Este movimento, atualmente Associação, promove e apóia (divulgando e colaborando) diversas ações em prol da melhora na qualidade de vida das pessoas e do desenvolvimento sustentável como a cooperativa de reciclagem, entidades para crianças carentes, doentes e idoso, além das ações de reflorestamento.

Em 2005, José Ivan Aquino (um dos fundadores do Programa Providência) mostrou ao Sonha Barão o funcionamento deste Programa e a partir daí, o Sonha Barão decidiu trabalhar também com ações de microcrédito criando o projeto “Microcrédito Campinas”.

De acordo com o modelo de Yunus, foi escolhida uma área de atuação no Recanto dos Pássaros (área desprovida de asfalto e rede de esgoto) e selecionado o primeiro grupo a receber o pequeno empréstimo – um grupo de 5 mulheres e um homem que iriam compor a futura Cooperativa Esperança de Viver. O empréstimo foi de 500 reais com juros de 4% ao longo das 13 semanas de retorno.

O grupo utilizou o empréstimo para comprar material de costura para produzir objetos e roupas com fuxico. O pagamento das parcelas ocorreu semanalmente e ocorria durante as reuniões com os agentes de microcrédito (alunos bolsistas da Unicamp através do Movimento Sonha Barão). Nessas reuniões eram discutidas questões de relacionamento do grupo, busca de inovações e locais de venda. Dessa forma, o grupo virou uma cooperativa e começou a participar de feiras para vender o material de fuxico produzido. Durante o período de retorno do empréstimo, não ocorreu nenhum atraso das parcelas, foram feitos contatos com outras entidades e conseguida uma máquina de costura para o grupo. Ao final do empréstimo, o grupo que vendia muito pouco esporadicamente passou a ter um rendimento semanal de 120 reais (20 por pessoa) que contribuía significativamente com a renda familiar, e ao se levar em conta que as pessoas trabalhavam com outras atividades (como a atividade de babá, jardinagem e obrigações familiares) e por isto trabalhavam em média 2 horas por dia, o resultados foram avaliados como satisfatórios.

Ainda em 2005, o Movimento Sonha Barão se reformulou e virou Associação. Neste ano, a Associação se voltou em parte para o estudo e aprimoramento das ações de microcrédito e formou uma parceria com o IPES (Instituto de Pesquisas Especiais para a Sociedade). O IPES foi fundado por docentes e pesquisadores de diferentes instituições paulistas (UNICAMP, USP, UNESP, Instituto Butantan, ITAL) com o objetivo de apoiar projetos interdisciplinares, integrados e temáticos, que atendam aos princípios do Programa Comunidade Saudável da Organização Mundial da Saúde, visando a promoção: da saúde; da melhoria da educação; e do exercício da cidadania.

Já em 2006, a parceria Sonha e IPES conseguiu apoio do MEC para promover a Formação de Agentes de Microcrédito Produtivo e Orientado. Evamir Silveira, participante de 1 dos 2 cursos, relatou na época que:

“A realização do curso de formação de agentes de microcrédito é o marco inicial da implementação de um sistema de operações de crédito orientado ao fomento de atividades produtivas, visando à geração de ocupação e renda com a conseqüente mudança do perfil socioeconômico de significativa parcela da população carente dos bairros periféricos de Campinas. (...)

O curso foi realizado com 48 horas presenciais e 25 horas de visitas e atividades externas, além de 5 horas de pesquisa de campo. Visitamos uma cooperativa de reciclagem, uma micro-empREENDEDORA tomadora de microcrédito, uma escola nacional de formação de assentados do campo, uma ecovila, e ainda houve participação em palestras externas sobre cultura de paz e sobre o futuro do planeta.”

Como a parceria Sonha Barão – IPES não dispõe de recursos para remunerar agentes de microcrédito, este passou a depender de ações voluntárias. A maioria dos agentes formados continuou a exercer outras atividades e fazem ações sociais isoladamente.

Ao final do primeiro curso, em junho de 2006, ocorreu um empréstimo R\$ 200,00 para o grupo MACIA (Mulheres em Ação Construindo Identidade Ativa) que produz panos de prato e roupas, com reuniões semanais na ONG Direito de Ser, no jardim São Marcos, onde também se realiza o pagamento das prestações sem nenhum atraso.

Em junho de 2007, o Movimento Sonha Barão e IPES resolveram receber doações para fomentar ações de microcrédito que acabou culminando no final daquele mês no empréstimo de 200 reais a 2 grupos e 150 reais para uma pessoa. As atividades desenvolvidas pelo grupo “Mentes Brilhantes Variarte” são corte e costura e arte com biscoito; já o grupo “Manacá Culinária e Arte” faz eventos culinários (como almoço português) e corte e costura. Enquanto a D. Rosa, além de fazer parte do grupo Mentes Brilhantes, pegou o empréstimo para comprar um carrinho para transportar o material reciclável que ela coleta nas ruas do bairro. Um dos grupos (Mentes brilhantes) se situa no bairro Santa Mônica (bairro periférico de Campinas na região do São Marcos) e o outro no Distrito de Barão Geraldo.

As reuniões semanais dos grupos (juntos) e os agentes de microcrédito ocorreram no Espaço Esperança (disponibilizados pela Prefeitura de Campinas) e na casa de pessoas do grupo. Com a pequena quantia de dinheiro emprestado, os grupos puderam comprar panos, linhas, tintas e outros materiais para realizar suas atividades e alimentos para as atividades culinárias. Durante as reuniões, os grupos perceberam um material fácil de vender e que eles poderiam fazer facilmente que eram as bolsas e este item passou a ser o produto mais vendido por eles até então.

O retorno dos empréstimos ocorreu de forma satisfatória (com pequenos atrasos de algumas parcelas) e os grupos não sentiram a necessidade de novos empréstimos até então mas a porta continua aberta para novos encontros com os agentes de microcrédito. Atualmente os grupos estão se reformulando e decidindo o planejamento do ano seguinte além de participarem de diversas feiras para vender o material se aproveitando das oportunidades extras que ocorrem no final do ano.

Atualmente, a união Sonha Barão e IPES possui 2 empréstimos em andamento: o primeiro na região do Anchieta de 200 reais para outro grupo de costureiras com os pagamentos ocorrendo dentro do cronograma e os agentes consideram este grupo mais promissor em razão da real necessidade e vontade das mulheres beneficiadas; já o segundo empréstimo foi para um grupo Caminhos de Hortolândia que tem a pequena grife conhecida como Caboclê de 400 que já está em retorno embora tenha ocorrido atraso nas primeiras parcelas. Assim, o Sonha Barão – IPES com o Projeto Microcrédito Campinas já emprestou 1.850,00 atuando com 3 agentes de microcrédito voluntários conforme tabela 5.

Ano	Grupos	Valores
2005	1	500,00
2006	1	200,00
2007	5	1.150,00
Total	7	1.850,00

Tabela 5

Os próximos passos do Grupo do Microcrédito-Campinas são:

- Ampliar a rede de agentes de microcrédito voluntários para realizar mais empréstimos em 2008;
- Divulgar a conta para receber doações que foi aberta recentemente e já possui mais de mil reais;

- Elaborar a estruturação dos empréstimos e um plano de ação consistente a médio e longo prazo;
- Promover a integração com atuantes (agentes comunitários, agentes de saúde e agentes de microcrédito) nas áreas de empréstimo (região do Santa Mônica e Padre Anchieta) para melhor beneficiar as pessoas que obtiverem microcrédito com acompanhamento de saúde, rede de ajuda humanitária e outros programas do Governo – como o Banco Popular da Mulher – além de chegar de maneira mais rápida e eficaz àqueles que mais precisam e sabem desenvolver alguma atividade;

Banco Popular da Mulher

A principal instituição de Microcrédito em Campinas é o Banco Popular da Mulher coordenado pela Prefeitura de Campinas. O Banco busca facilitar o acesso ao crédito com redução das garantias legais, ampliação do número de parcelas, aumento do período de carência e redução das taxas de juros. Alguns dados

- 3 agências: Centro, Região Noroeste (Campo Grande) e Região Sudoeste (Ouro Verde);
- acompanhamento da família e do empreendimento

As linhas de crédito do Banco Popular da Mulher são:

Linha Semear:

- Acesso simplificado, juros reduzidos e prazos estendidos;
- Carência de até 90 dias;
- Taxa de juros de 1% ao mês;
- Crédito pré-aprovado de R\$ 1.000,00, sem fiador, para famílias assistidas por programas sociais.

Linha Crescer:

- Crédito acessível ao micro-empendedor;
- Taxa de juros: até R\$ 2.500,00 – 1% ao mês;
- De R\$ 2.501,00 a R\$ 5.000,00 – 2% ao mês;
- Acima de R\$ 5.000,00 – 2,50% ao mês.

Linha Cooperar:

- Valores de até R\$ 25.000,00 para Cooperativas e Grupos Associativos;

CEDOC/IE

- Taxa de Juros de 1% a 1,6% ao mês;
- Carência de até 12 meses;
- Valores e Prazos para Pagamento;
- Capital Fixo: até R\$ 7.000,00 – 24 meses;
- Capital de Giro: até R\$ 3.500,00 – 12 meses;
- Capital Misto: até R\$ 7.000,00 – 18 meses.

5. Análise Geral Crítica

5.1. Mercado Financeiro e Parcerias

O mercado financeiro brasileiro apresenta um elevado grau de concentração com poucos bancos dominando praticamente todo o mercado. Tais instituições financeiras vêm apresentando lucros elevadíssimos e que vêm aumentando quase que constantemente de forma acentuada. Este fato talvez justifique porque os bancos comerciais não utilizam os 2% de seus depósitos à vista em ações de microcrédito como dito anteriormente. Outra justificativa possível seria dizer que as ações de microcrédito no Brasil ainda não se demonstraram plenamente eficientes ou simplesmente lucrativa. Ao analisar as ações do CrediAMIGO e de outras entidades internacionais como o Banco Grameen de Bangladesh e BancoSol da Bolívia, verifica-se que esta segunda opção é falsa.

É muito provável que os grandes bancos comerciais não se dedicarão ao microcrédito enquanto estiveram lucrando tanto e de maneira tão fácil, dado que a captação de recursos está barata internamente e internacionalmente. Assim, pode-se concluir que a curto prazo estes bancos estão muito distante para formar alguma parceria. Mas, mesmo assim, devem ser tentadas principalmente com os banco públicos dado que o único banco estatal a executar diretamente programas de Microcrédito é o BNB. O dado que comprova isto é de que dos 1,014 bilhões de Reais aplicados em microcrédito obrigatoriamente por estes bancos em fevereiro de 2007 era composto de 825 milhões para consumo e apenas 216 milhões para financiar micro-empresendimentos.

Assim o microcrédito brasileiro deve buscar outras parcerias para alavancar recursos para suas operações, bem como ocorreu no exterior, como o BID que facilitou vários projetos como o BancoSOL. Como Yunus recebeu ainda mais destaque internacionalmente com o microcrédito, a porta para parcerias está aberta mas é necessário formar instituições sérias e que apresentem resultados expressivos para dar validade e servir de exemplo para todos os outros empreendimentos de microcrédito.

Para isto, buscar formas de unir ações de microcrédito e centralizar as ações parece bem favorável ao movimento. Para Costa (2002):

“No país, embora o setor tenha apresentado uma taxa anual de crescimento de 50%, nos últimos três anos ¹², sua expansão ainda esbarra em dispersão de esforços. Ao contrário do Banco Grameen de Bangladesh que internaliza todo o multiplicador monetário, com empréstimos criando depósitos nele próprio e propiciando novos empréstimos, por aqui a descentralização e a proibição de microfinanças - captação de depósitos e venda de outros produtos e serviços financeiros - impedem o fenômeno, que propiciou o sucesso lá.

Exemplo do efeito dessa dispersão é que, entre as 110 entidades que operam com microcrédito, atualmente, no Brasil, apenas 6 delas atendem mais de 2.000 clientes. Há apenas 76.000 clientes atendidos via ONGs. Tecnicamente, é preferível poucas entidades que trabalhem com microcrédito que tenham capital elevado do que muitas com capital baixo. Somente carteiras ativas de valor alto conseguem rentabilidade suficiente para sua auto-sustentabilidade. “

No mesmo sentido, Pereira diz:

“A busca de soluções neste contexto torna-se tarefa mais aprazível quando se trabalha coletivamente na busca de soluções (...) este conceito aplicado aos casos em que empresas apesar de competidoras, desejam criar um novo mercado ou reduzir riscos que envolvam grandes investimentos em inovações, terminam por cooperar entre si na busca de um resultado satisfatório para os cooperantes; ou ainda os recorrentes termos como sinergia e cluster que orientam para formação de um agrupamento de elementos comuns para potencializar o grupo.” (p. 15, 2007)

5.2. Estruturação e requisitos básicos das entidades que realizam Microcrédito

O sucesso da organização torna-se mais fácil de ser alcançado com certos requisitos básicos¹³:

¹² Entre 2000 e 2002

¹³ Sebrae

- A Auto-sustentabilidade econômica: escala adequada de operações, profissionalismo, produtividade e a prática de taxas de juros adequadas às necessidades da organização e às condições de mercado são essenciais;
- A Independência: depender de determinados grupos ou poder público é arriscado e inibe a liberdade de atuação além de dificultar o desenvolvimento e afastar possíveis parceiros;
- Governabilidade corporativa: instrumentos adequados aos objetivos;
- O Profissionalismo: oferecer crédito apresenta riscos e deve ser exercido com profissionalismo.
- A Transparência: mostra respeito e compromisso com seus parceiros, clientes e toda a sociedade;
- A Parceria: Parcerias bem construídas não estabelecem dependência e permite que todos se beneficiem dela.
- A Integração ao sistema financeiro: embora já tenha sido apresentado algumas dificuldades para atrair a participação dos grandes bancos comerciais, cabe destacar que essa fonte de recurso pode ser importantíssima para a ampliação dos empreendimentos microcrédícios dado que a captação de recursos junto ao público é proibida. Assim, a mudança de paradigma do microcrédito nacional depende da facilitação do acesso aos recursos e novas tecnologias e metodologias de microcrédito adequados com a realidade brasileira. Neste sentido, conhecer a região e formar parcerias é importantíssimo. Para Franco de Matos, cinco itens estruturais devem ser analisados para se obter sucesso:
 - a) Foco do Programa: população beneficiada (realmente excluídas do sistema financeiro convencional?). Os critérios de seleção podem usar indicadores sociais ou limitar o montante de empréstimo para privilegiar empreendedores pequenos.
 - b) Forma de composição do Fundo: formação da carteira de empréstimo e sua expansão. As fontes para a sua formação podem vir de órgãos internacionais, dos governos, do próprio sistema financeiro ou captados junto a clientela em forma de poupança (proibido legalmente no Brasil).
 - c) Combinação de instrumentos adequados a prestações de serviços de microcrédito: apresentar soluções para a assimetria de informações dado que na maioria dos empreendimentos não são solicitados documentos e se utiliza o Aval Solidário como “garantia”. O fornecimento ou não de outros serviços além do crédito também deve ser pensado;

- d) Estratégias de sustentabilidade: como manter baixa a taxa de inadimplência, evitar a descapitalização dos fundos e desvios do foco. Nesta questão, a decisão da taxa de juros (de mercado, parcialmente subsidiada ou zero) é importantíssima

“As recomendações e práticas convergem, no entanto, para o entendimento que a taxa de juros dessas entidades deva cumprir as seguintes condições:

a) cobrir o custo de oportunidade dos recursos disponibilizados para a entidade através de fundos; b) cobrir custos operacionais da entidade, buscando sustentabilidade da instituição e; c) possibilitar que esta amplie sua carteira, aumentando a abrangência de sua atuação.” (MATOS, Pág 8, 2002)

- e) Estratégias de Expansão: reconhecer qual a capacidade de expansão dado ao grande universo de potenciais usuários. A partir daí, são problemas que deverão ser enfrentados: resistência das intermediárias financeiras, cultura assistencialista, regulamentação, atrelamento ao setor financeiro convencional, concorrência no mercado de microcrédito (também evitar possibilidade do beneficiado rolar a dívida mudando de fundo).

6. Conclusão

O microcrédito voltado para o desenvolvimento da população de baixa renda por si só não pode ser visto como um elemento de transformação. Mas dentro de um contexto adequado, tal como o Movimento de Economia Solidária, o Microcrédito Solidário pode ser um instrumento efetivo dado ao mecanismo de aval solidário que faz as pessoas discutirem diversas questões além do crédito em si. As reuniões com os agentes de microcrédito e o processo todo fomentam o uso da criatividade e a participação dos beneficiados em várias discussões - sobre método de produção e venda, problemas familiares e sociais, entre muitos outros. Isso é o mais importante e causa a verdadeira transformação.

Em países com grau de urbanização semelhante à brasileira, a execução do Microcrédito deve analisar que o conjunto de intermediações sociais é diferente da região onde o Microcrédito é reconhecido mundialmente como uma ferramenta útil (Banco Grameen em Bangladesh) e, neste sentido, deve-se analisar e mudar, se necessário, alguns princípios de cidadania e coletividade para obter êxito na transformação almejada e é exatamente neste ponto que o Movimento de Economia Solidária e seus princípios contribui.

No Brasil, a aceitação de que o microcrédito é uma importante ferramenta de promoção do desenvolvimento econômico com responsabilidade econômica e social parece estar bem clara para quem se preocupa com a diminuição das desigualdades sociais. Dessa forma, as instituições executoras dessa modalidade devem se preocupar para não virarem assistencialistas e criarem vícios como a dependência.

Os projetos de microcrédito desenvolvidos devem ser bem elaborados, com planejamento adequado visando foco, formação de fundo, ferramentas adequadas ao objetivo e gama de beneficiados, possíveis parcerias e taxa de juros compatível. Esses elementos podem determinar o sucesso ou fracasso de um programa de microcrédito.

O reconhecimento mundial ao microcrédito existe, mas projetos mal executados podem prejudicar outros regionalmente. Assim, àqueles interessados nesta ação, todo cuidado estratégico é importante para o seu sucesso e também para a continuidade em outras áreas. As alternativas para um outro mundo, mais humano, economicamente e naturalmente sustentável estão evoluindo e aos poucos demonstrando o quanto podem ou não ser viáveis. Parece ser unânime o desgosto com a pobreza e subnutrição. Assim, qualquer ação

que combata este mal deve ser respeitada mas também analisada com frieza e replicada se for viável. Como já dizia Padre Antonio Vieira no século XVII, “Mais valem os desacertos do intento, que a certeza da inércia”. Contra esta inércia de pobreza e desigualdade, existem ferramentas à disposição, o microcrédito e a Economia Solidária fazem parte delas.

7. Apêndice A – Dados do CrediAMIGO¹⁴

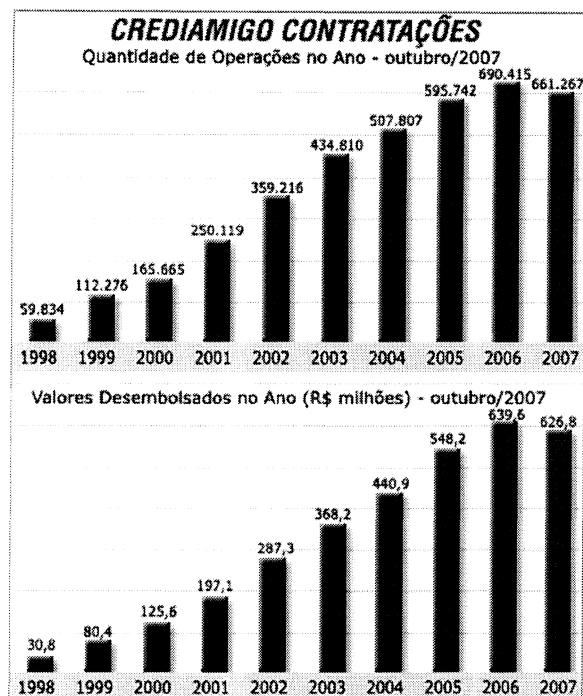


Gráfico 3

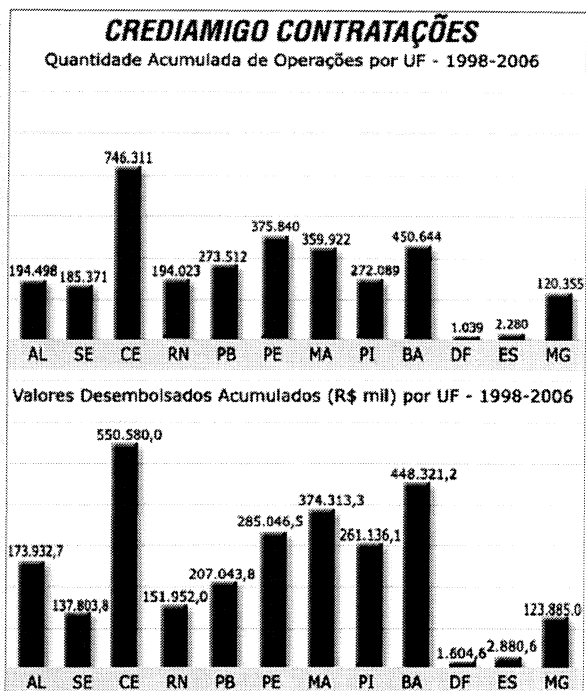


Gráfico 4

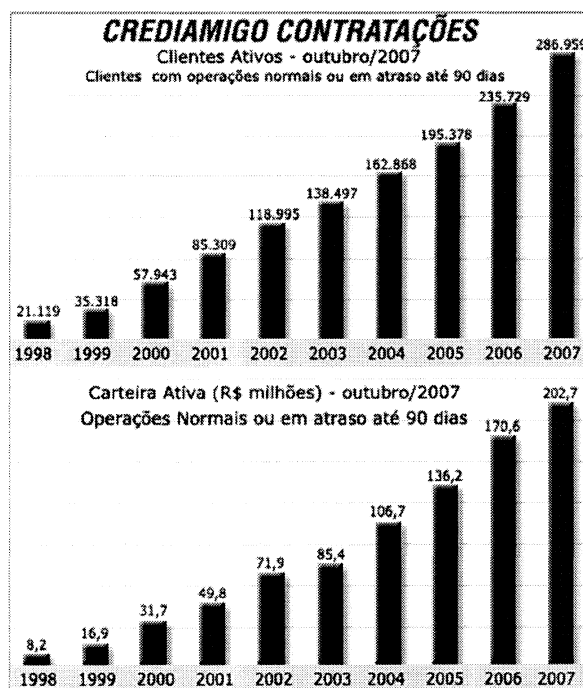


Gráfico 5

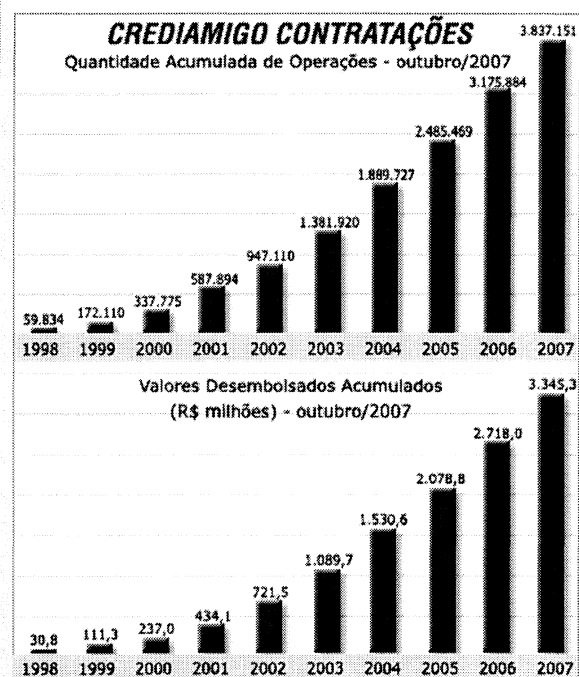


Gráfico 6

¹⁴ Fonte www.bnb.gov.br/crediamigo

PRODUTOS	VALORES	ENCARGOS	PRAZOS	GARANTIAS
Giro Popular Solidário Grupos de 3 a 10 integrantes	R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 2% ao mês + TAC	Entre 2 a 6 meses	Aval Solidário
Giro Solidário Grupos de 3 a 10 integrantes	R\$ 1.000,01 até R\$ 8.000,00	Taxa efetiva de 4% ao mês + TAC	Entre 2 a 6 meses	Aval Solidário
Crediamigo Comunidade Grupos de 15 a 30 integrantes	R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 2% ao mês + TAC	Entre 2 a 6 meses	Aval Solidário
Giro Individual	R\$ 300,00 até R\$ 8.000,00	Taxa efetiva de 4% ao mês + TAC	Entre 2 a 6 meses	Avalista
Investimento Fixo	R\$ 100,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 3% ao mês + TAC	Até 36 meses	Avalista

Condições vigentes em 31 de dezembro de 2006.

Tabela 7 – Fonte: www.bnb.com/crediamigo

EMPRÉSTIMOS DESEMBOLSADOS	VALORES EM R\$ (mil)	%	QUANTIDADE	%
Até R\$ 300,00	8.748,4	1,4	41.259	6,0
De R\$ 300,01 a R\$ 600,00	94.414,7	14,8	210.523	30,5
De R\$ 600,01 a R\$ 1.000,00	277.458,5	43,4	317.847	46,0
De R\$ 1.000,01 a R\$ 2.000,00	109.117,1	17,1	75.148	10,9
De R\$ 2.000,01 a R\$ 3.000,00	67.706,8	10,6	24.276	4,0
De R\$ 3.000,01 a R\$ 4.000,00	32.024,7	5,0	9.300	1,3
De R\$ 4.000,01 a R\$ 5.000,00	20.692,8	3,2	4.565	0,7
De R\$ 5.000,01 a R\$ 6.000,00	10.564,2	1,7	1.924	0,3
De R\$ 6.000,01 a R\$ 7.000,00	6.230,4	1,0	964	0,1
De R\$ 7.000,01 a R\$ 8.000,00	12.650,9	2,0	1.609	0,2
TOTAL	639.608,5	100,0	690.415	100,0

Tabela 8 – Fonte: www.bnb.com/crediamigo

8. Referências Bibliográficas

Aquino, M. S. M. – “Sonha Barão e o Prêmio Nobel da Paz” in <http://www.djweb.com.br/barao/barao/sonhabarao/microcredito.htm>

BARBOSA, J.J. – “*Brasil é um dos piores da América Latina em Microcrédito*”.

CATTANI, A.D. – “A outra economia: os conceitos essenciais” in org Cattani, A.D. “A outra economia”. Porto Alegre. Veraz Editores, 2003

CATTANI, A.D. – “Utopia” in org Cattani, in org Cattani, A.D. “A outra economia”. Porto Alegre. Veraz Editores, 2003

COELHO, F.D. – “Finanças Solidárias” in org Cattani, A.D. “A outra economia”. Porto Alegre. Veraz Editores, 2003

COSTA, F. N. – “Bancarização, crédito popular e microcrédito” publicado no site da *Secretaria do Trabalho do Estado de São Paulo* em setembro de 2002

CRUZ, Antonio Carlos Martins – Tese de Doutorado IE Unicamp

MATOS, F. – “Avaliação comparativa das atividade de microcrédito Brasil e Bolívia”, 2002

PEREIRA, A. C. – “Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado”, 2007

SINGER, P. – “Economia Solidária” in org Cattani, A.D. “A outra economia”. Porto Alegre. Veraz Editores, 2003

TAVARES, D – “Banco Palmas é exemplo de sucesso em seminário de microcrédito” in Agência Sebrae de Notícias 10/11/2003.

YUNUS, M – O Banqueiro dos Pobres. Editora Ática, 2006

YUNUS, M – “What is microcredit” in <http://www.grameen.com/bank/WhatIsMicrocredit.htm> acesso em 21/11/2007 - 2007a.

_____, Grande Enciclopédia Larousse Cultural V. 3 , 628, 1995.

Sites Consultados:

Banco Grameen <http://www.grameen-info.org/bank/>

<http://www.grameenbb.org/aboutus.html>

<http://www.grameenfoundation.org/>

<http://www.grameen.com/grameen/>

Banco Popular da Mulher - <http://www.campinas.sp.gov.br>

Bolsa Família - <http://www.mds.gov.br/programas/transferencia-de-renda/programa-bolsa-familia/programa-bolsa-familia> acesso em 15/10/2006

CrediAMIGO – www.bnb.gov.br

IBGE - www.ibge.gov.br acesso em 15/09/2006

Rede ECOSOL - www.ecosol.org.br acesso em 15/09/2006

http://www.javeriana.edu.co/fcea/posgrado_economia/publicaciones/desarrollo_microcr%E9ditosygrameen2004.ppt - Apresentação de Slides de Ferrari, C. - 2004