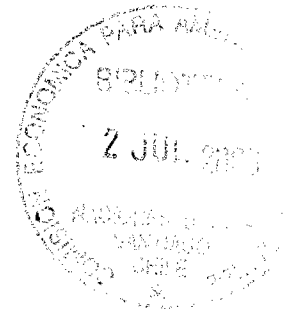




LC/BRS/R.136
Março de 2003
Original: português

CEPAL
COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE
Escritório no Brasil



O MERCADO FINANCEIRO E A POPULAÇÃO DE BAIXA RENDA

Silvana Parente

Introdução

1. Análise da oferta

- 1.1. A estrutura do sistema financeiro
- 1.2. O crédito produtivo para a micro e pequena empresa (FAT-PROGER)
- 1.3. O crédito para agricultura familiar (PRONAF)
- 1.4. O crédito habitacional
- 1.5. O crédito de consumo
- 1.6. A indústria de microcrédito nascente
- 1.7. Outras modalidades informais de oferta de crédito

2. Análise da demanda

- 2.1. Análise quantitativa - dados globais
- 2.2. Análise qualitativa - perfil e natureza da demanda

3. Inadequação entre a oferta e a demanda financeira

4. Iniciativas inovadoras de políticas no Brasil para ampliar o acesso dos pobres ao mercado financeiro

- 4.1 As rodadas de interlocução política da Comunidade Solidária
- 4.2 O Programa do BNDES
- 4.3 O Programa do SEBRAE
- 4.4 O Programa da AED - Agência de Educação para o Desenvolvimento

5. Conclusões e recomendações

Anexos

Bibliografia

O Mercado Financeiro e a População de baixa renda

Introdução

O objetivo deste estudo é analisar o mercado financeiro e de crédito sob o aspecto do atendimento da população mais pobre do Brasil. A grande questão é até que ponto os mecanismos do mercado financeiro funcionam para atender as necessidades da população de baixa renda. Para tanto serão apresentadas informações sobre a oferta existente no Brasil, considerando produtos e serviços formais do sistema financeiro, inclusive oferta de programas especiais com a intervenção do governo, oferta por parte de estabelecimentos comerciais (crédito direto ao consumidor), oferta das organizações microfinanceiras e mecanismos de crédito informais. Em seguida serão sistematizados estudos existentes sobre a demanda financeira por parte da população de baixa renda, com ênfase no segmento microempresarial (microempreendedores, trabalhadores autônomos) e assalariados.

Busca-se ainda sistematizar os mecanismos operacionais do mercado de crédito produtivo, crédito agrícola, habitacional e de consumo, com vistas a identificar as barreiras e obstáculos na perspectiva dos pobres. Por fim são apresentadas algumas iniciativas recentes no Brasil em termos de políticas para expandir os serviços financeiros para a camada mais pobre da população.

Nossa análise terá como referência central a abordagem das microfinanças que consiste em um segmento do sistema financeiro voltado para a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a camada da população de baixa renda². O alvo das microfinanças é, pois, duplo: promover o segmento microempresarial ao tempo em que combate à pobreza³. Independentemente do formato jurídico ou se a iniciativa é privada, governamental ou do terceiro setor, a abordagem das microfinanças busca desenvolver mecanismos de mercado, com introdução de tecnologias sociais e financeiras inovadoras, para atingir a demanda financeira dos pobres.

Do lado da demanda, a abordagem das microfinanças parte do princípio de que as pessoas pobres aceitam e podem pagar juros de mercado para ter acesso ao crédito. Para essas pessoas, o acesso oportuno e ágil ao crédito é mais relevante que a taxa de juros cobrada. É que a produtividade marginal do capital é extremamente alta nos micronegócios e muito forte a pressão por necessidades emergenciais e cíclicas da vida das famílias de baixa renda.. Além disso, a população de baixa renda tem necessidades diversas por serviços financeiros que estão sendo atendidas por mecanismos informais fora do sistema financeiro, o que significa que existe uma demanda reprimida e que a oferta formal não é adequada para atender essas necessidades.

² Apesar de se falar em população de baixa renda, a maioria dos estudos sobre público alvo das microfinanças (PARENTE 2002) e as próprias organizações de microfinanças não segmentam o público-alvo por nível de renda, por exemplo GOLDMARK et ali 2002 contam empresas formais com até 4 empregados e empresas informais urbanas e rurais. Já BRUSKY e FORTUNA 2002 para fins do estudo qualitativo segmentam o público em três categorias de renda: baixíssima -0 a 2 salários mínimos, baixa- 2 a 3 salários mínimos e média-baixa- 3 a 6 salários mínimos.

³ a abordagem das microfinanças pode ser vista como um mecanismo do mercado financeiro para combater a pobreza, ao contrário de estratégias de transferências diretas de renda ou ações assistencialistas e paternalistas. vide "Microcredit Policy as a Financial Market Mechanism to reduce poverty" PARENTE 2000, draft

Sabe-se também que a população pobre também poupa, principalmente na forma de bens e outros mecanismos, o que significa que existe um potencial para desenvolver produtos de poupança mais flexíveis, de acordo com suas motivações e possibilidades de poupar. Além do mais, a população de baixa renda não deve ser tratada como "pobres coitados" e sim como clientes que são autônomos e responsáveis por sua decisão de negócios e de vida e, portanto estão a demandar serviços financeiros de qualidade.

Do lado da oferta, a abordagem das microfinanças apresenta tecnologias de produtos financeiros mais adequados (com prazo, valor, finalidade, periodicidade de pagamento, garantia) de acordo com a realidade dos clientes de baixa renda. As tecnologias de processo de análise de risco incorporam, além da capacidade de pagar (construção informal do fluxo de caixa do cliente) a análise da vontade de pagar (análise do caráter) e a construção de garantia não convencional baseada no compromisso pessoal e/ou solidário. Tudo isso em substituição à exigências de garantias reais, análises de balanço, planos de negócios formais e comprovantes de renda.

A abordagem das microfinanças se rege ainda pelo princípio da sustentabilidade, com vistas a assegurar a continuidade dos serviços prestados e a capacidade de ampliar o acesso para um número maior de clientes. Isso significa a busca de auto-suficiência financeira, mediante, de um lado, a cobrança de taxas de juros compatíveis para cobrir os custos e, de outro, a redução de custos operacionais. A redução de custos é possível através do uso de tecnologias microfinanceiras que aumentem a produtividade dos agentes de crédito e garantam alto repagamento dos capitais emprestados. Por isso a sustentabilidade depende da ampliação/diversificação/ massificação dos serviços que, por sua vez precisa de mecanismos de mercado para acessar capitais.

No Brasil, a abordagem das microfinanças ainda é pouco conhecida e muito ligada ainda ao conceito restrito de microcrédito produtivo, o qual atende apenas a uma das diferentes necessidades financeiras da população de baixa renda. Por isso é interpretada segundo a tipologia de atores envolvidos e suas diferentes missões institucionais, podendo-se agrupar em quatro grandes correntes:

- a da comercialização das microfinanças: através da entrada do setor privado, bancos e sociedades de crédito privadas ou da especialização/transformação de entidades do terceiro setor em direção ao mercado financeiro. O Banco Central ao instituir as SCMs - Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e o BNDES com seu Programa de Crédito Produtivo Popular e Programa de Desenvolvimento Institucional apontam para esse caminho.
- a da ampliação das organizações microfinanceiras do terceiro setor: através da profissionalização/transformação de organizações não governamentais em sociedades civis de interesse público (OSCIP), especializadas em microcrédito, com sustentabilidade, como forma de ampliar e expandir geograficamente a oferta. A lei do terceiro setor ao incorporar a finalidade do microcrédito em seu objeto e a liberalização da lei da usura para essas entidades apontam para esse caminho. Da mesma forma, o SEBRAE ao instituir Programa de Apoio Técnico e Financeiro para constituição e

ampliação de organizações de microcrédito, embora aberto também para SCMs, também privilegia esse caminho das OSCIPs.

- a da ampliação do papel dos bancos públicos com a incorporação de programas microfinanceiros: através do uso de sua rede de agências com a abertura de programas especiais que incorporem as tecnologias microfinanceiras para atingir a população de baixa renda. A entrada do Banco do Nordeste e da Caixa Econômica Federal e as facilidades aprovadas pelo Banco Central para a abertura de postos de atendimento apontam para esse caminho. Da mesma forma, tem-se verificado uma maior flexibilização de regras e mecanismos do PROGER-FAT para microempreendedores da área urbana e do PRONAF para agricultores familiares.
- a do crescimento/transformação do sistema cooperativista de crédito em direção aos mais pobres: através da organização do capital social para mobilização de poupança local e da alavancagem de recursos públicos e privados, com a incorporação de tecnologias microfinanceiras. O modelo cooperativista de crédito, se bem gerenciado, poderia se constituir em verdadeiras organizações microfinanceiras locais à serviço do desenvolvimento local e com foco nos pobres. As discussões entre as lideranças do segmento cooperativista de crédito e a recente inclusão pelo Banco Central da categoria de microempreendedores para a formação de cooperativa de microcrédito apontam para esse caminho.

Os limites e possibilidades desses caminhos precisam ser melhor compreendidos a partir da análise da inadequação da oferta existente diante da identificação das reais necessidades dos clientes de baixa renda e dos mecanismos informais que estão sendo praticados no mercado.

1. Análise da oferta

1.1 A estrutura e características do sistema financeiro nacional

O sistema financeiro brasileiro é composto por 2.007 instituições, sendo 216 bancos e 1.235 cooperativas de crédito e 772 outras instituições financeiras autorizadas pelo Banco Central ⁴. O setor bancário brasileiro é de longe o maior e mais desenvolvido da América Latina. Diferentemente de outros países latino-americanos, os bancos nacionais ainda predominam no Brasil. Os bancos estrangeiros detêm apenas um quarto do mercado brasileiro. Além de sua rentabilidade e domínio do mercado, os bancos locais privados são relativamente desenvolvidos quanto à oferta de produtos.

A despeito do processo de privatização, internacionalização e fusão de bancos privados, os bancos públicos ainda respondem por cerca de 40% da infra-estrutura de agências bancárias e 37% do total de ativos financeiros do setor.

⁴ Informações sobre o Sistema Financeiro Nacional podem ser encontradas no site www.bacen.gov.br

O Brasil é considerado um país relativamente bem servido pelo sistema financeiro se analisado sob a ótica da densidade de agências bancárias, em torno de 10 mil habitantes por agência. Ocorre que esse indicador encobre todo o problema da concentração geográfica, setorial e pessoal dos serviços financeiros que caracteriza o sistema financeiro brasileiro. A existência de um setor bancário privado, dinâmico e orientado para o varejo e da histórica presença de bancos estatais voltados para o fomento, contrasta com a ausência de serviços bancários básicos e falta de acesso por parte da maioria da população, principalmente em pequenas cidades do interior⁵.

O número de agências bancárias tem declinado para o país como um todo e em especial nas regiões norte e nordeste do País, de menor renda *per capita*. Dos 5.636 municípios brasileiros, 30% não contam com assistência bancária, sendo que no norte esse percentual é de 57% e no nordeste é de 45%. 35% dos municípios contam com apenas uma agência bancária. Em 2001, existiam 1702 cidades sem agências bancárias, onde vivem cerca de 6% da população brasileira e a maior parte dos 30 milhões de pessoas que não ascende a qualquer serviço bancário no País. Quando se trata de crédito, esse número é ainda muito maior, embora não se tenha uma estatística confiável, porque no Brasil muitas pessoas que tem conta bancária não têm acesso a crédito e outras, mesmo sem conta bancária tem acesso a outros tipos de financiamento como agiotas, familiares e crédito ao consumidor⁶.

É importante observar que, embora o setor bancário no Brasil seja avançado em vários sentidos, o mercado de crédito tradicional continua menos desenvolvido. Tudo indica que os anos de hiperinflação desviaram a atenção das atividades de crédito, na medida em que os bancos e outros atores financeiros podiam realizar lucros mediante numerosas atividades⁷ relacionadas com a inflação. Somente após a queda da inflação a partir de 1994, as operações de crédito continuaram a crescer rapidamente: os empréstimos do setor privado aumentaram em cerca de um quarto em 2001, após crescerem dois terços em 2000. Ocorre que esse crescimento foi voltado muito mais para o crédito de consumo a pessoas físicas o qual se expandiu nos últimos três anos a uma taxa anual de 50%, do que para empréstimos a empresas (taxa de crescimento anual de 17%).

Os bancos comerciais brasileiros geralmente não têm oferta de crédito diretamente direcionada para micro e pequenos micro empreendimentos. Entretanto, para os detentores de conta bancária eles oferecem uma gama de serviços, que podem ser utilizados para suprir necessidades de capital de giro, como é o caso do cheque especial e o uso do cheque pré-datado no comércio. Ocorre que, na perspectiva da população de baixa renda, os bancos exigem muita documentação (RG, CPF, comprovante de residência e de renda mínima) para a abertura de uma conta.

A despeito dessa concentração histórica, o setor bancário começa a ver o mercado de baixa renda como oportunidade de negócio. Vários bancos já apresentam estratégias comerciais na busca de canais alternativos para expansão: correios (BRADESCO), supermercados (BB), casas lotéricas (CAIXA).

⁵ SCHONBERGER, 2000

⁶ PARENTE, 2002.

⁷ O sistema financeiro tem sido o grande financiador da dívida pública brasileira, o que reduz a sua capacidade de prover crédito ao setor privado.

O sistema tem trabalhado com taxas de juros elevadíssimas, influenciadas pela taxa de juros interbancária que tem oscilado ao redor de 20% a.a. e do elevado "spread" com que o sistema opera. O Banco Central tem identificado como causas desse elevado "spread", os altos custos operacionais, custos para mobilizar poupanças, impostos sobre transações financeiras, elevada inadimplência, além obviamente da taxa de lucros do segmento.

As taxas de juros para os clientes finais variam de acordo com a tipologia dos empréstimos. Financiamentos comerciais a prazo médio de 60 dias variam entre 50 a 70% de juros ao ano. As taxas de juros ao consumidor e pessoal são ainda maiores e tem oscilado entre 90% para crédito direto a 180% ao ano em média para cheques especiais ⁸.

Além do setor bancário, existem vários outros tipos de crédito - alguns dos quais são acessíveis aos micro empreendedores - como é o caso do "factoring" e do crédito ao consumidor oferecido por financeiras. Existem no Brasil 720 empresas de "factoring" fora do sistema financeiro ⁹. O crédito das financeiras, embora de alto custo (ao redor de 10% ao mês) e prazos de até 12 meses, tem a vantagem de ter menos exigências, uso irrestrito dos recursos e desembolso mais rápido, que os empréstimos de IMFs e, sobretudo de programas governamentais.

Da mesma forma, é de alto custo o cartão de crédito fornecido por bancos, financeiras e grandes lojas, acessível para quem tem conta em banco e comprovante de renda mínima. As lojas estão dispensando a conta em banco e reduzindo a renda mínima, desde que a pessoa tenha o nome limpo.

O mercado de crédito direto ao consumidor no Brasil, fornecido por lojas comerciais varejistas e mais conhecido como crediário, é altamente desenvolvido e está orientado especialmente para brasileiros de média-baixa renda. Embora não sejam voltados para produção, alguns empreendedores têm acesso a essas fontes para suas atividades produtivas.

A grande totalidade dos financiamentos de longo prazo é provida por bancos públicos através de linhas de financiamento especialmente desenhadas para promover atividades econômicas. Eles contam com fontes de recursos de fundos constitucionais, a exemplo do FAT - Fundo de Amparo ao Trabalhador, gerido pelo BNDES e FNE e FNO e FCO - Fundos de Desenvolvimento Regionais do Nordeste (gerido pelo Banco do Nordeste), da Amazônia (pelo Banco da Amazônia) e do Centro Oeste (pelo Banco do Brasil), respectivamente. Esses programas especiais são para investimentos fixos e/ou mistos de longo prazo e tem como taxa básica de juros a TJLP-Taxa de Juros de Longo prazo definida periodicamente pelo Governo, que tem oscilado entre 10 a 15% a.a.

Dentro dessa mesma lógica, todo o financiamento para as pequenas empresas é operado por bancos estatais, através desses programas especiais, a maioria deles com juros ainda mais reduzidos. Apesar da intenção e do esforço dos Bancos Públicos em canalizar esses recursos para as micro e pequenas empresas, o segmento de mais baixa renda, sobretudo

⁸ GOLDMARK, 2000.

⁹ Essas empresas possuíam, em 1999, uma carteira de R\$ 18,7 bilhões. (GALLAGHER, et. al. 2002).

informal, dificilmente tem acesso a esses financiamentos, com exceção dos programas especiais do PROGER e PRONAF especialmente desenhados para o segmento microempresarial e agricultura familiar, respectivamente, os quais serão objeto de nossa análise a seguir.

Essas instituições oficiais enfrentam barreiras de ordem organizacional, cultural, e política que comprometem a eficiência e eficácia no nível de planejamento, implementação e acompanhamento das políticas de crédito dirigidas para o segmento mais baixo da pirâmide empresarial.

1.2 PROGER

O Programa de Geração de Emprego e Renda - PROGER foi instituído em 25 de março de 1994, pelo Conselho Deliberativo do FAT-Fundo de Amparo ao Trabalhador, no âmbito do Ministério do Trabalho. Tem por finalidade a promoção de ações que gerem emprego e renda, mediante concessão de linhas especiais de crédito para a aplicação nos segmentos de micro e pequenos empreendimentos ou de produção associativa, além de iniciativas de produção própria da economia informal, associada à capacitação gerencial e acompanhamento técnico do empreendimento beneficiado. Os agentes financeiros do PROGER são o Banco do Nordeste, o Banco do Brasil, o BNDES e a Caixa Econômica Federal.

Trata-se de dinheiro originário de disponibilidades financeiras do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) depositadas nas instituições financeiras oficiais com esse fim especial.

O que financia

Investimentos fixos e semi fixos (atividades rurais, agroindustriais, industriais, artesanais, comércio e prestação de serviços). Custeio agrícola e pecuário. Aquisição de matéria-prima e insumos. Capital de giro associado às inversões realizadas. Equipamentos, acessórios e ferramentas especificamente para trabalhador autônomo.

Público Alvo

Pequenos produtores e pequenas empresas rurais, agroindustriais, industriais e artesanais, organizadas sob forma associativa e suas cooperativas e associações. Pequenas e microempresas, comerciais e de prestação de serviços. Pessoas físicas (setor informal): trabalhadores autônomos, artesãos e proprietários de pequenos e micro negócios familiares.

Prazos

Investimentos fixos e semi fixos – máximo de 8 anos, com até 3 anos de carência.

Custeio - máximo de 2 anos;

Aquisição de matéria-prima e insumos – máximo de 18 meses com até 6 meses de carência;

Setor Informal - máximo de 36 meses com até 6 meses de carência.

O PROGER tem atuado também na promoção da agricultura familiar, em parceria com o Ministério do Desenvolvimento Agrário, por meio de alocação de recursos para reforço do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - PRONAF, a partir de setembro de 1995. Em julho de 1996, o CODEFAT autorizou a alocação de recursos em depósitos especiais no BNDES para a aplicação no Programa de Crédito Produtivo Popular BNDES-Microfinanças.

Em dezembro de 2001, O saldo dos recursos do FAT junto às instituições financeiras era de R\$ 7.365 milhões, sendo R\$ 2.527 milhões do PROGER-Urbano, R\$ 932 milhões do PROGER-Rural e R\$ 3.906 milhões do PRONAF. Como se observa, o PROGER movimentou volumes significativos de recursos.

Nos anexos 1 e 2 constam às informações relativas as operações de créditos realizadas no âmbito do PROGER, demonstradas por linha de financiamento e por região.

Com vistas a propiciar um ambiente mais propício a realização de investimentos via financiamentos, foi criado o Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda - FUNPROGER que, desde seu lançamento em maio/2000, já avalizou mais de 82 mil operações realizadas pelo Banco do Brasil e Banco do Nordeste.

A despeito de movimentar quantia significativa de recursos, a eficácia do PROGER quanto à sua capacidade de atender os mais pobres pode ser questionada. Em primeiro lugar, por mais que o PROGER seja o programa mais próximo da população de baixa renda, os beneficiários ainda enfrentam uma série de trâmites burocráticos e exigências de garantias por parte dos Bancos, além da vinculação a eventos de capacitação nem sempre adequados e do desejo dos micro empreendedores.

Esses Bancos operam com o PROGER cada um a sua maneira, mas nenhum trabalha com **tecnologias microfinanceiras inovadoras**¹⁰. A começar pela finalidade, exigência do próprio Programa que seja para investimento com apenas até 50% para giro. Como a maioria dos micro empreendedores de baixa renda necessitam mais de giro que de investimento, muitos ficam de fora ou são estimulados a fazer investimentos desnecessários. Em dezembro de 2002, o CODEFAT acaba de abrir linha de crédito exclusivamente para capital de giro, como forma de amenizar esta distorção histórica. A metodologia de análise de risco é convencional e muito linear para todos os micro empreendedores e atividades. Não trabalham com a figura do agente de crédito, essencial para a construção de um compromisso recíproco e para o acompanhamento e cobrança dos créditos.

Em 1998, o Ministério do Trabalho encomendou ao IBASE-Instituto Brasileiro de Análises Socioeconômicas a elaboração de uma avaliação do PROGER¹¹, a qual cobriu o desempenho do PROGER de janeiro de 1995 a fevereiro de 1998. A pesquisa revela que houve ampliação

¹⁰ Quando falamos em tecnologia microfinanceira inovadora, referimo-nos a três itens: i) desenho de produtos adequados e oportunos à natureza e realidade dos microempresários; ii) processo metodológico de análise, concessão e acompanhamento do crédito e iii) modelo de gestão que move a organização para realizar a missão das microfinanças. PARENTE, 2000

¹¹ SOARES, 2000.

do acesso - 78% dos beneficiários tiveram sua primeira experiência de crédito - embora a maioria dos beneficiários não pertenciam as classes de baixa renda - 60% pertenciam as categorias B e C de consumo. A maioria deles possuía nível de instrução acima da média observada para a população urbana. Os beneficiários foram predominantemente homens (68%) e relativamente jovens (55% abaixo de 40 anos). O uso mais comum dos recursos foi aquisição de máquinas e equipamentos, matérias primas e mercadorias. O impacto inicial na geração de trabalho foi positivo, embora não se tenham informações sobre a sustentabilidade dos empreendimentos financiados nem da verdadeira inadimplência junto aos bancos.

É importante mencionar o caso do Banco do Nordeste, o qual opera com a carteira do PROGER e também tem carteira especial de microcrédito (CREDIAMIGO) gerenciada separadamente e com o uso de tecnologias microfinanceiras. Fontes informais nos revelaram que a inadimplência do PROGER é bem maior que a do CREDIAMIGO. Isso significa que o uso de tecnologias microfinanceiras no desenho de produtos, na metodologia de análise e acompanhamento e na gestão do Programa fazem a diferença.

Sabe-se ainda que os Bancos têm tentado constituir fundos de aval para cobrir o risco das operações do PROGER, a maioria com recursos de prefeituras municipais. Apesar da importância dessa iniciativa para uma suposta ampliação do acesso para quem não tem garantia a oferecer, os fundos de aval em nada têm contribuído para melhorar a adequação dos mecanismos operacionais dos Bancos nem a sustentabilidade do Programa, dado que apenas transferem o risco para o poder público que passa a cobrir a inadimplência das operações. Em alguns casos sabe-se que os Bancos param de operar em determinados municípios quando a inadimplência supera os índices aceitáveis e é esgotado o fundo de aval.

Os Bancos também costumam transferir parte do processo operacional para outras organizações, algumas são as próprias prefeituras e outras são os chamados "bancos do povo" que trabalham com a intermediação operacional até os clientes chegarem aos bancos. Essas iniciativas têm melhorado o atendimento, mas na maioria das vezes, em nada muda a essência da inadequação entre a oferta do crédito e as reais necessidades e características dos microempreendedores de baixa renda. Na realidade ocorre uma transferência do custo operacional dos bancos para essas organizações em geral bancadas pelo poder público, as quais com raras exceções, também não se utilizam de tecnologias microfinanceiras inovadoras na sua missão de intermediação.

1.3 O PRONAF

O Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar destina-se apoiar financeiramente os agricultores familiares que se enquadram nos seguintes grupos:

	Grupo A	Grupo B	Grupo C	Grupo D
Beneficiários	Assentados pelo Programa Reforma agrária	Agricultores familiares, indígenas, pescadores, extrativistas, área < 4 módulos	Agricultores familiares, Pescadores, Extrativistas, área < 4 módulos	Agricultores Familiares, Pescadores, Extrativistas, área < 4 módulos
Renda bruta anual		Até R\$ 1.500,00	Entre R\$1.500,00 e R\$ 10.000,00	Entre R\$10.000,00 e R\$ 30.000,00
Finalidade/Taxa				
Custeio	4% a.a.	4% a.a.	4% a.a. + rebate de R\$200,00 por operação	4% a.a.
	Grupo A	Grupo B	Grupo C	Grupo D
Investimento	1,15% a.a + rebate de 40% sobre o principal	1% a.a. + rebate de 40% sobre cada parcela a pagar	4% a.a + rebate R\$700,00 por operação	4% a. a.
Garantias				
Custeio	Penhor da safra, aval ou adesão ao PROAGRO	Penhor da safra, aval ou adesão ao PROAGRO	Penhor da safra, aval ou adesão ao PROAGRO	Penhor da safra, aval ou adesão ao PROAGRO
Investimento	Penhor cedular ou alienação fiduciária	Penhor cedular ou alienação fiduciária	Penhor cedular ou alienação fiduciária	Penhor cedular ou alienação fiduciária
Limites	Cada grupo tem seus limites. Nenhum beneficiário isoladamente pode superar o montante de R\$ 5.000,00 para custeio e R\$ 18.000,00 pra investimento			

Em 2002 foram realizadas 831 mil operações do PRONAF no valor global de R\$ 2.014,1 milhões, sendo 617 mil operações de custeio no valor de R\$ 1.299,8 milhões e 214 mil operações de investimento no valor de R\$ 714,3 milhões¹².

Considerando que existem cerca de 4.200 mil agricultores familiares no Brasil, estima-se que o nível de penetração médio do PRONAF é de cerca de 20%, ressalvadas as diferenças regionais. O Governo tem um desafio de atingir um público de 2.500 mil agricultores familiares, clientes potenciais do PRONAF.

O Anexo 3 apresenta a distribuição das aplicações do PRONAF por fonte de recursos. Como se observa, o Programa tem conseguido reunir fontes diversas de recursos, para complementar

¹² dados coletados no site www.pronaf.gov.br

os recursos escassos do orçamento da União, contando com recursos oriundos do FAT e dos fundos constitucionais regionais, além das exigibilidades do crédito rural imposta aos bancos.

O grande papel do Governo tem sido garantir a equalização de taxas mediante destinação de recursos orçamentários para cobrir a diferença entre as taxas de captação de cada fonte de recurso e as taxas subsidiadas das operações ativas com os beneficiários finais definidas pela política agrícola.

A despeito da importância do Programa, sua eficácia em termos de cobertura, adequação e capacidade de transformação qualitativa da agricultura familiar começa a ser questionada, principalmente diante do uso alternativo que poderia ser dado aos elevados custos operacionais do Programa e dos subsídios aos beneficiários finais.

Para cada R\$ 1.000 aplicados, o governo gasta R\$ 60 para equalizar a taxa e subsidia diretamente R\$ 200 (rebate na prestação). Além disso, paga 8,48% de "spread" ao Banco do Brasil, o maior agente financeiro e R\$ 8,99 por cada contrato/mês realizado por conta de custos operacionais. Isso significa que para cada R\$ 1.000 o Governo gasta R\$ 450, ou seja, 45%, sem falar da inadimplência que varia de banco para banco e é desconhecida.

A propósito, a questão do risco é outro ponto crítico. Como a percepção de risco por parte dos bancos é alta, eles têm tentado cada vez mais transferir para o Governo Federal o risco, como é o caso do PRONAF "A" destinado aos assentados dos programas da reforma agrária e, para prefeituras e governos estaduais, através de fundos de aval.

Segundo entrevista com oficial do PRONAF em Brasília, existem vários fundos de aval operacionalizados pelo Banco do Nordeste naquela região, 8 fundos de aval municipais em outras regiões e 3 de âmbito estadual (PR, SC e RS). Diferentemente dos fundos de aval operados pelo Banco do Nordeste, na região sul existem experiências inovadoras de operacionalização dos mecanismos de fundo de aval, a exemplo do fundo de aval de Francisco Beltrão (administrado por uma sociedade civil de direito privado) e de Chapecó (administrado por uma ONG, a Associação de Garantia de Crédito Comunidade do Futuro). Essas organizações administram os fundos de aval como se fossem conceder o crédito, participando deste a seleção, análise e acompanhamento, com vistas a reduzir o risco das operações. Em caso de inadimplência, elas garantem imediatamente aos bancos e passam a cobrar dos mutuários e/ou buscar uma solução para o retorno das operações.

Outra experiência bem sucedida de operacionalização do PRONAF é o caso do CRESOL-Sistema de Cooperativas de Crédito Rural com Interação Solidária¹³, presentes em 46 municípios da região sul, com 20.540 associados, as quais apenas em 2001 repassaram R\$ 32 milhões do PRONAF, com um "spread" de apenas 3% e total garantia ao Banco do Brasil. Isso porque as cooperativas de crédito rural só podem acessar o PRONAF via bancos oficiais. Esse exemplo aponta para um caminho mais promissor caso as cooperativas de crédito possam acessar recursos do PRONAF diretamente, sem ser através de um agente financeiro oficial. É que através desse caminho ter-se-ia uma redução de custos operacionais (estima-se que o sistema cooperativista de crédito poderia trabalhar com "spread" de 6 a 8% para cobrir riscos e

¹³ BITTENCOURT, 2001.

custos operacionais), taxas bem inferiores aos recursos que hoje ficam nos bancos oficiais para esse mesmo fim (cerca de 19% no caso do Banco do Brasil).

Além disso, a CRESOL utiliza metodologia de seleção análise e acompanhamento mais adequada aos agricultores familiares e ao conjunto das atividades econômicas de cada município, primando pelos princípios do desenvolvimento local, participação e controle social no Programa, agroecologia e agregação de valor aos agricultores nas cadeias produtivas. Ao entrevistarmos o presidente do Conselho do sistema CRESOL, fomos informados que acessar diretamente os recursos do PRONAF é uma das bandeiras de luta do sistema, tendo conseguido uma experiência de captação direta de recursos junto ao BNDES.

1.4 O crédito habitacional

O Sistema Financeiro da Habitação (SFH) tem uma capacidade limitada de financiar 210 mil unidades habitacionais por ano, contra uma demanda crescente de habitação urbana de cerca um milhão de unidades (cinco vezes mais). O SFH tem sido altamente dependente de subsídios e recursos fiscais e por isso tem sido alvo de mudanças administrativas e regulatórias. A Caixa Econômica Federal é o principal agente e concentra a grande parte do risco das operações de crédito, cuja principal fonte de recursos tem sido o FGTS-Fundo de Garantia por Tempo de Serviço.

O Anexo 4 apresenta produção do SFH em número de unidade financiadas desde 1995 até 2000 ¹⁴, segundo os programas, segmentando aqueles oriundos do FGTS e outros fundos daqueles provenientes de mecanismos de mercado, ou seja, o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo.

O SBPE é constituído por 41 instituições financeiras, a maioria bancos, sendo a Caixa Econômica Federal participa com 38% dos depósitos captados. Os financiamentos no âmbito do SBPE têm declinado nos últimos anos, devido a regulamentação de taxas de juros baixas para os depositantes contra um vasto leque de ativos alternativos para os investidores. A qualidade da carteira é problemática. Segundo dados confidenciais, os atrasos de até três meses estão em média entre 25 a 30%.

O FGTS é um fundo público criado em 1966, reformado em 1990 e 2001, oriundo de contribuição obrigatória de patrões e empregados. Em 2001, o estoque de depósitos do FGTS era de R\$ 74 bilhões. 60% do FGTS se destinam ao financiamento da habitação e 40% para infra-estrutura e saneamento. Para fins do nosso trabalho, é importante ter em conta que os beneficiários dos financiamentos habitacionais com recursos do FGTS tem sido a classe média assalariada.

Existe outro fundo, criado em 1999, para financiar o Programa de Arrendamento Residencial (PAR), ou seja, crédito para leasing habitacional, com opção de compra dirigido para famílias de até 6 salários mínimos em centros urbanos. O PAR é oriundo de resíduos e outro fundo e

¹⁴ Todos os dados sobre o SFH são oriundos de estudo elaborado pelo Banco Mundial, de caráter confidencial, não disponibilizado para fins de citação.

também do FGTS e remunerado a 3% mais TR. A Caixa é o único prestador e ganha um spread de 0,4% ao mês. Em 2001 o PAR já havia financiado mais de 50 mil unidades com recursos de R\$ 1 bilhão.

O HABITAR é um programa com recursos do orçamento federal e do Banco Interamericano para o Desenvolvimento. Trata-se de transferências para estados e municípios e tem contribuído desde 1995 com 311 mil unidades habitacionais.

Segundo o Banco Mundial, o SFH depende excessivamente de subsídios e de um sistema de poupança sub-remunerada e não chega nas classes de baixa renda. O SBPE não tem público-alvo definido. O FGTS está limitado a trabalhadores assalariados com renda inferior a 12 salários mínimos, O PAR em até 6 salários mínimos e o Pró-moradia até 5 salários mínimos. Famílias com até 3 salários mínimos são basicamente inelegíveis ao SFH. Também alerta para a excessiva concentração de decisões e riscos na Caixa Econômica, hoje responsável por 80% de todos os empréstimos habitacionais, com uma carteira de qualidade duvidosa.

Por outro lado, o mercado da habitação é caracterizado pela produção de casas informais e tem crescido o uso de financiamento próprio das construtoras, os quais também não são acessíveis para a população de baixa renda que também, enfrenta barreiras no mercado imobiliário.

Como as microfinanças é um fenômeno recente no Brasil, experiências de microcrédito na área habitacional são poucas e limitadas. Apesar de a Caixa está desenvolvendo projeto piloto de microfinanças (mais voltado para o crédito produtivo e pessoal), ela não dispõe de tecnologia microfinanceira para viabilizar o problema do financiamento para a população de baixa renda. Pelo contrário, conversando com oficiais da Caixa, percebe-se que "emprestar para os mais pobres é um problema, mesmo porque temos que preservar o dinheiro do trabalhador (FGTS)". Isso significa que a percepção de risco com relação ao segmento de baixa renda é muito alta, não obstante a maior parte do atraso ser proveniente da classe média.

A seguir mencionamos uma experiência bem sucedida que tentou integrar recursos subsidiados do Governo com programa de microcrédito habitacional. Trata-se do Programa Casa Melhor/PAAC-Programa de Apoio à Autoconstrução, premiado pelas Nações Unidas em 1996 (Habitat II, em Istambul) juntamente com 11 melhores práticas no mundo em termos de eficácia de melhoria de assentamentos humanos.¹⁵ A experiência teve início em Fortaleza, por iniciativa de uma ONG chamada Cearah Periferia, em 1994, tendo se estendido para outros municípios do Brasil e do exterior.

O Programa é um sistema de financiamento que associa a capacidade de poupança das famílias (no valor de 1/6 do valor necessário) a um subsídios governamental (no valor de 2/6) e um empréstimo reembolsável concedido por uma ONG (no valor de 3/6).

Esse empréstimo é operacionalizado através de tecnologia inovadora que integra os aspectos:

- Técnicos: o projeto técnico é elaborado por estudantes da Escola Técnica Federal em discussão com a família, cuja renda não pode exceder a 3 salários mínimos, uso de tecnologias alternativas de baixo custo e/ou mutirão;

¹⁵ Vide Estudo de Caso: Programas Municipais para Reforma e Ampliação de Moradias. Ceará Periferia, Fortaleza, novembro 1999.

- Sociais: reforço da organização comunitária local, formação de grupos de poupança de 10 a 30 pessoas e controle social - entidades comunitárias participam do conselho de gestão local e do conselho de administração do Programa; e
- Financeiros: a parceria governo ONG e comunidade na constituição do fundo para reduzir o custo financeiro, a co-responsabilidade do grupo pelo re-pagamento, a contrapartida de poupança, o prazo mais curto - de 12 meses, o custo financeiro é apenas a variação do salário mínimo.

Como se observa, esses mecanismos muito se assemelham com os princípios das microfinanças, o que prova que é possível desenvolver sistemas de financiamentos para a população de baixa renda com eficácia, mesmo na área habitacional.

1.5 O crédito de consumo

Conforme, já mencionado na seção 1.1, o crédito para consumo no Brasil é bastante avançado e tem crescido nos últimos três anos, segundo o Banco Central a uma taxa anual de 50%. Além do crédito fornecido ao interior do sistema financeiro por instituições bancárias e não bancárias, existem as administradoras de cartões de crédito e as lojas que ofertam com certa facilidade o crédito para o consumidor.

As financeiras cobram altas taxas (superiores a 10% ao mês) e exigem renda mínima (cerca de R\$300 reais/mês). As empresas de cartão de crédito vêm visando clientes de baixa renda. Dos 31 milhões de cartões de crédito no País em 2002, 10% eram de propriedade de classes D e E (renda mensal inferior a R\$720)¹⁶. Os cartões de crédito também exigem comprovação de renda mínima, o que exclui muitos dos microempreendedores.

A compra de produtos nas lojas usando pagamentos parcelados é prática muito usada no Brasil, muitas delas mediante o uso do cheque pré-datado como garantia do pagamento imediato no vencimento.

Tomamos conhecimento que a OIT-Brasil acaba de finalizar um estudo sobre o setor financeiro privado, com foco nos trabalhadores de baixa renda. Segundo entrevista com os organizadores¹⁷, o objetivo da pesquisa foi investigar o que está ocorrendo no mercado financeiro, diante do baixo nível de penetração das organizações de microfinanças e diante do baixo atendimento do sistema financeiro formal. Embora não tenhamos acesso aos resultados da pesquisa, tudo indica que o segmento de crédito ao consumidor está preenchendo este “gap” no mercado, através de diferentes modalidades já mencionadas aqui e ainda não quantificadas.

¹⁶ Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro, GOLDMARK et ali 2002.

¹⁷ Sr. Jaime Mezera, Diretor Adjunto da OIT à época da pesquisa.

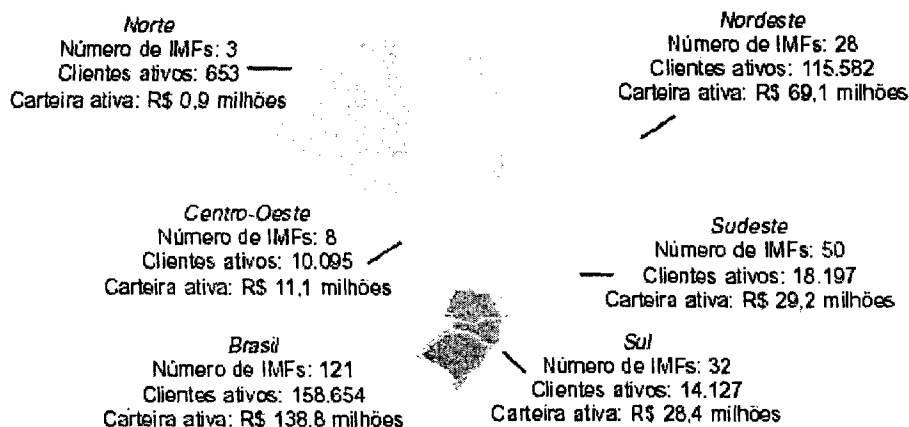
1.6 As organizações de microcrédito

Nesta seção serão sistematizadas informações sobre as organizações especializadas em microcrédito dentro e fora do sistema financeiro nacional, as quais constituem o embrião da indústria de microfinanças (IMFs-Instituições Microfinanceiras) nascente. Um pouco da história, das tipologias e forças e fraquezas dessas organizações podem ser encontradas em Parente¹⁸.

Estudo recente publicado pelo BNDES¹⁹ apresenta dados atualizados sobre essa indústria, os quais transcrevemos de forma resumida a seguir:

O estudo estima que o segmento de microfinanças consiste em 121 instituições atendendo a um total de 158.654 clientes ativos (Figura 1 e Anexo 5). Essas estatísticas sugerem que o segmento de microfinanças no Brasil é composto de pequenas instituições com uma média de 1.311 clientes ativos. As IMFs brasileiras têm uma carteira ativa de R\$ 138,8 milhões, resultando em um empréstimo médio de R\$ 875.

Figura 1: Mercados de IMFs no Brasil (2001)



Fonte: Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro, GOLDMARK. 2002

Principais Atores

Embora muitas novas IMFs tenham sido criadas no Brasil, poucas alcançaram uma escala significativa. Apenas nove IMFs no Brasil atualmente atendem a mais de 2.000 clientes ativos (Anexo 6). Das restantes 112 IMFs de pequeno porte, apenas oito atendem a pelo menos 1.000 clientes. Por outro lado, 88 IMFs brasileiras atendem a menos de 500 clientes cada uma.

¹⁸ Microfinanças - Saiba o que é um Banco do Povo. PARENTE. 2002

¹⁹ Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro. GOLDMARK et ali. 2002

A coexistência de poucos grandes participantes e muitas IMFs de pequeno porte se reflete na natureza altamente concentrada do segmento de microfinanças no Brasil: 100 IMFs atendem coletivamente a apenas 12% dos clientes ativos do segmento. O fato das instituições serem pequenas ou grandes talvez não seja o dado mais importante. A chave da questão é saber se essas instituições poderão, nos anos que virão, atender, de forma sustentável e com perspectivas de crescimento, uma parcela importante da demanda no mercado.

Tipos de IMFS Brasileiras

Ao considerar a evolução histórica e a liderança das IMFs no Brasil, o estudo do BNDES apresenta 4 tipos de IMFs os quais transcrevemos a seguir:

1. **Instituições afiliadas a redes internacionais** - Diversas IMFs no Brasil são afiliadas a redes internacionais de microfinanças, incluindo o Sistema CEAPE (à ACCION), o Banco da Mulher (ao Women's World Bank) e a Visão Mundial (World Vision). Até certo ponto, essas IMFs foram capazes de alavancar as metodologias, a capacidade e a experiência técnica de suas redes internacionais. Porém, as relações entre as IMFs e as redes internacionais no Brasil freqüentemente têm sido mais distantes do que se observa em outros países. Em particular, devido ao idioma e a outros fatores, muitas afiliadas brasileiras não se beneficiaram extensamente da transferência de conhecimento, e receberam relativamente poucos recursos financeiros e técnicos dada a dimensão e complexidade do mercado local. Embora muitas dessas IMFs tenham um longo histórico de operações no segmento de microfinanças brasileiro, elas ainda não alcançaram uma escala significativa. De fato, algumas instituições afiliadas a redes internacionais perderam clientes nos últimos anos.

Exemplo: O Sistema CEAPE, que é afiliado à ACCION, forma o mais antigo e maior grupo de afiliados de rede internacional no Brasil. A origem da rede CEAPE pode ser traçada desde o "Projeto Uno" em Pernambuco, em 1973, seguido pelo CEAPE -Ana Terra no Rio Grande do Sul, em 1987. Todos os afiliados do CEAPE foram mantidos por doações e empréstimos subsidiados do Banco Interamericano do Desenvolvimento (BID), e muitos receberam empréstimos também do BNDES. Embora o Sistema CEAPE atenda a aproximadamente 17% dos atuais clientes de microfinanças no Brasil, muitas instituições da rede perderam uma parcela substancial de seus clientes nos últimos anos.

2. **Organizações da sociedade civil** - Muitas IMFs empregam tecnologias de microfinanças para estimular o desenvolvimento econômico de comunidades de baixa renda em suas regiões. Algumas ainda na forma de ONGs e outras já na forma jurídica de OSCIP-organização da sociedade civil de interesse público²⁰. Algumas instituições como a Portosol (uma ONG no Rio Grande do Sul) e a Blusol (OSCIP em Santa Catarina) seguem um modelo no qual o apoio municipal, e às vezes estadual, é utilizado para iniciar as operações. Essa categoria também inclui IMFs que obtiveram recursos do

²⁰ Segundo site do Ministério da Justiça, existem 64 OSCIPs de crédito, sendo que 13 são instituições de pesquisa e não fazem operações de crédito.

setor privado (como a Vivacred, uma OSCIP no Rio de Janeiro) e pequenas ONGs que experimentaram diferentes abordagens para microfinanças (como o Banco Palmas, uma ONG no Ceará). A maioria das organizações nessa categoria demonstrou um período inicial de rápido crescimento até alcançar um certo nível, geralmente de 500 a 1.000 clientes ativos (embora algumas cheguem ao nível de 1.000 a 2.000 clientes ativos). Essas IMFs geralmente sofrem de dificuldades estruturais e de marketing para expandir-se além desse nível e assim não conseguem alcançar uma escala significativa, mas geralmente apresentam baixos níveis de inadimplência.

Exemplo: A Portosol foi formada com o apoio dos governos municipal de Porto Alegre e estadual do Rio Grande do Sul, em 1996. A Portosol, considerada uma das mais bem sucedidas ONGs de microfinanças no Brasil, chamou a atenção nacional e inspirou muitos outros governos municipais e estaduais a apoiarem a criação de IMFs locais. Após um estágio inicial de rápido crescimento, a Portosol sofreu uma queda de clientes ativos, de um máximo de 2.400, em dezembro de 1999, até um nível recentemente estabilizado de aproximadamente 2.100. Esses acontecimentos recentes se devem a uma séria concorrência das financeiras da região. Cabe notar que a Portosol está enfrentando esse desafio através de uma estratégia de expansão regional e de reposicionamento de seus produtos. A Portosol continua atualmente a aumentar a dimensão de sua carteira ativa, apesar do número estável de clientes ativos por intermédio de seu serviço de troca de cheque, que oferece para clientes antigos.

3. **Iniciativas governamentais** - Em vários estados, os líderes políticos lançaram iniciativas de microfinanças para atender a população. Essas iniciativas incluem programas diretamente operados por agências governamentais e também ONGs, que recebem orientação de representantes governamentais participantes de sua diretoria. Em alguns casos, essas iniciativas não respeitaram princípios técnicos em sua concepção, e as motivações políticas tornaram-se intrinsecamente ligadas a objetivos do programa.

Muitas iniciativas governamentais oferecem taxas de juros incapazes de cobrir os custos operacionais, levando-os a depender do apoio do governo para continuar as operações. Alguns desses programas gozam de amplo acesso a recursos e estão crescendo rapidamente, enquanto que outros programas permanecem pequenos.

Exemplo: O Banco do Povo de São Paulo é uma parceria entre os governos estadual e de alguns municípios do Estado de São Paulo, formado em 1998. Essa entidade oferece empréstimos a microempreendedores locais a uma taxa altamente subsidiada, de 1% por mês. O programa está crescendo rapidamente, embora o modelo escolhido não permita sua continuidade num contexto de mercado. Em menos de quatro anos de operação ele já atende a 9.521 clientes ativos. O valor médio de empréstimo do Banco do Povo de São Paulo é de R\$ 1.696. Da mesma forma o Banco do Povo de Goiás já está presente em 152 municípios e opera em parceria com ONGs locais e prefeituras municipais que arcam com custos operacionais.

4. **Instituições financeiras** - As instituições financeiras atualmente operando no mercado de microfinanças brasileiro incluem SCMs criadas recentemente ²¹ e o Banco do Nordeste, através do Programa CREDIAMIGO. Essas instituições estão comprometidas em desenvolver modelos que têm uma abordagem comercial, e lutam para fazer suas operações crescerem até uma escala significativa. Os lucros não são necessariamente um enfoque exclusivo, mas as considerações comerciais guiam as decisões estratégicas e operacionais. As SCMs estão mais focadas em atender a demanda reprimida de capital de giro em áreas urbanas.

O Estudo não contabilizou as cooperativas de crédito, mas reconhece o seu potencial para oferta de serviços financeiros para a população de baixa renda.

Até o momento, as instituições financeiras estão experimentando um rápido crescimento no contexto brasileiro. O programa Crediamigo do Banco do Nordeste está crescendo rapidamente, mas tem tido problemas com as estatísticas de renovação de empréstimos e a qualidade da carteira é desconhecida. Outra questão é até que ponto as SCM-Sociedades (Privadas) de Crédito ao Microempreendedor irão crescer. Até que ponto as instituições financeiras formais vão se aproximar das microfinanças?

Tudo indica que as instituições financeiras estão antecipando-se para ganhar uma parcela substancial do segmento de microfinanças brasileiro no futuro próximo, pois bancos comerciais, como o Unibanco e o Banco Real, estão planejando sua entrada no segmento utilizando uma ampla infra-estrutura existente e possivelmente parcerias com redes de distribuição alternativas. No contexto internacional, os agentes financeiros continuam a exercer um papel cada vez mais importante no segmento de microfinanças.

Exemplo: O Banco do Nordeste é uma instituição federal de desenvolvimento regional, sediada no Ceará, que fornece mais de 70% do financiamento bancário na região Nordeste. Por intermédio de seu programa Crediamigo ²², de rápido crescimento, lançado em 1998, o banco atende a 54% dos atuais clientes de microfinanças no Brasil. O programa Crediamigo é voltado para clientes de baixa renda (com um valor médio de empréstimo de R\$ 584) em áreas urbanas, utilizando uma metodologia de grupos solidários. O banco tem uma estratégia de crescimento agressiva e toma decisões com base comercial, dentro da estrutura de uma instituição de desenvolvimento regional.

Indicadores de desempenho

Quando individualmente consideradas e comparadas com instituições congêneres de outros países, as IMFs brasileiras evidenciam um desempenho de nível médio no que respeita a alguns indicadores-chave.

²¹ Segundo o Banco Central existem 25 SCMs autorizadas

²² informações sobre o Programa CREDIAMIGO do Banco do Nordeste baseada em Parente: "Microcredit Policy as a Financial Market Mechanism to Reduce Poverty-The Experience of Banco do Nordeste in Brazil", paper 2000, e no site na Web da instituição.

Um estudo recente da Comunidade Européia comparou os indicadores-chave de desempenho de IMFs brasileiras com os de IMFs latino-americanas de alto desempenho, analisadas em um outro estudo do BID-Banco Interamericano de Desenvolvimento, onde foi constatado que as instituições locais ainda têm que melhorar consideravelmente.

Segundo o estudo do BNDES ²³, o rendimento dos ativos, que afere a lucratividade das IMFs relativamente a seus ativos totais, foi menor (4,3%) no caso das IMFs brasileiras incluídas na amostra do que no das congêneres latino-americanas de alto desempenho (8,2%). Isso também sugere que as IMFs brasileiras ainda não demonstram a plena rentabilidade no sentido comercial.

As IMFs brasileiras incluídas na amostra também apresentaram maior risco da carteira (7,5%) do que as IMFs latino-americanas de alto desempenho (4,6%). Esse risco propicia uma visão da qualidade de uma carteira de empréstimos (avaliada aqui pelo percentual de inadimplência num período de 30 dias).

A produtividade dos agentes de crédito também é consideravelmente menor entre as IMFs brasileiras (191 clientes por agente de crédito) do que entre as IMFs latino-americanas de alto desempenho (312). Cabe, entretanto, assinalar que as IMFs da Região Nordeste apresentaram melhor desempenho em relação a esse indicador, devido em parte à metodologia de grupo de solidariedade (usada com frequência na região), que permite aos gerentes de crédito atender a maior número de clientes e fazer cobranças a nível do grupo.

As constatações do estudo do BNDES mostram que apesar de as IMFs brasileiras estudadas na amostra serem relativamente sólidas quando seu nível de maturidade e seu tamanho, ainda resta um caminho longo a ser percorrido pela indústria como um todo.

Segundo Parente²⁴, a maioria das IMFs brasileiras não tem escala para alcançar sustentabilidade operacional, nem uma trajetória de crescimento bem definida. Enfrentam deficiências de gestão estratégica e operacional envolvendo pontos críticos na área de sistemas de controle contábil-financeiro e gerencial, qualidade dos recursos humanos, falta de consolidação das tecnologias microfinanceiras e dificuldades para alavancar recursos do mercado financeiro. Além disso, a oferta por parte das IMFs brasileiras ainda é muito restrita ao microcrédito produtivo (capital de giro e pequenos investimentos), não explorando a vasta gama de necessidades por serviços financeiros por parte da população de baixa renda, conforme apresentado a seguir na seção sobre a demanda potencial no Brasil.

1.7 Outras modalidades informais de oferta de crédito

As modalidades informais se caracterizam por muito poucos documentos exigidos, não se exige nome limpo nem contratos escritos e as taxas dependem das relações pessoais entre credor e tomador. As modalidades mais usadas em ordem decrescente são ²⁵:

²³ GOLDMARK, Et Al . 2002

²⁴ PARENTE. 2002

²⁵ BRUSKY e FORTUNA. 2002

- a) crédito de fornecedores. Atacadistas, fabricantes, distribuidores costumam vender a prazo para microempreendedores (15 a 60 dias), sem grandes exigências. Eles costumam dizer que não há juros embutidos, mas quando questionados, usualmente fornecem descontos se o pagamento for à vista, o que significa que embutem uma taxa de cerca de 5 a 10% ao mês. É um grande substituto para os produtos de microfinanças.
- b) O crediário na loja de pequeno porte. Lojas do comércio varejista costumam dar crédito para clientes que efetuem compras regulares e passam a dispor do privilégio de comprar parcelado sem maiores burocracias. Os juros são mais baixos e despercebidos pelos tomadores.
- c) Crédito dos outros. Os que não reúnem as condições mínimas para abrir crediário (em geral comprovante de renda e nome limpo) valem-se de parentes e amigos para efetuarem suas compras em seus cartões, cheques e crediários.
- d) Fiado. Difere do crediário por não envolver prestações nem qualquer tipo de documentação. Comprar fiado significar comprar um bem, em geral de primeira necessidade (até R\$100), sem nenhum pagamento na ocasião, para pagamento em 15 ou 30 dias, em geral sem juros. O fiado é concedido para alguém conhecido e é regido por uma relação de confiança entre comprador e vendedor. Do lado do vendedor, deixar de vender fiado significa perder clientes.
- e) Empréstimos de empregador. Trata-se de uma espécie de adiantamento para os assalariados a ser descontado no final do mês. Em geral não cobram juros nem ultrapassam a um salário mensal.
- f) Empréstimos de parente e amigos. Geralmente envolvem pequenas quantias (R\$100) e prazos curtos (30 dias), dado que os familiares e amigos também têm fontes limitadas de capital.
- g) Agiota. Estão presentes em todos os lugares. Há aqueles mais profissionais que vivem dessa atividade. Esses são mais formais e exigem até comprovantes de renda e/ou recibos de crediários quitados. As taxas variam de 10% ao mês até 40% ao mês, sendo em média 20% ao mês. A tomada de algum bem à força, violência e ameaças faz parte dos métodos de cobrança. Existem os agiotas amadores que cobram taxas menores a depender do grau de conhecimento que tem dos clientes.
- h) Empréstimos em caixinhas de empresas. Formadas por grupos de funcionários de uma empresa por uma cota de cada participante e administradas por um dos membros ou comissão encarregada. É ocasionalmente usada para financiar festas e/ou comprar presentes especiais de casamento, nascimento ou de demissão. Funcionam como fundo de empréstimo para seus membros a juros mais baratos que os de mercado.

2. Análise da demanda

2.1 Análise quantitativa

Do ponto de vista quantitativo, existem na literatura brasileira dois estudos que tentam estimar em termos globais a demanda potencial para microfinanciamentos no Brasil: um feito pela

OIT ²⁶ (em parceria com a Caixa Econômica Federal e o PNUD) no ano 2000 e o outro recentemente elaborado pelo BNDES ²⁷, os quais passamos a resumir a seguir.

O estudo da OIT parte da estimativa do número de micro e pequenos empreendimentos usando a PNAD de 1999 do IBGE, considerando o total de trabalhadores por conta própria e empregadores que tem até 5 trabalhadores. Em seguida estima o total deles que têm acesso a crédito segundo a Pesquisa de Economia Informal Urbana (PEIU) de 1997 do IBGE. Assim, o total de microempreendimentos detectados pela PNAD foi de 13,9 milhões, dos quais 3,9 milhões chefiados por mulheres e 10 milhões chefiados por homens.

Segundo o estudo da OIT não tiveram acesso a crédito mais de 70% dos que tem renda superior a R\$5 mil e mais de 95% entre os de renda até R\$ 3 mil. O total deles que têm acesso a crédito bancário, segundo a PEIU, foi de 86 mil chefiados por mulheres e 270 mil chefiados por homens. Em suma, a demanda potencial de mercado para microcrédito seria de 13,5 milhões de clientes. Ocorre que foi necessário ainda considerar um critério para transformar esse número em capacidade de demanda efetiva. Para tanto o estudo fez uma correlação negativa entre o nível de renda do microempreendedor e a probabilidade de ser aceita sua solicitação de crédito, chegando a uma demanda efetiva de 6 milhões de pessoas e uma estimativa de recursos da ordem de R\$ 11 bilhões.

O estudo compara esse número com um levantamento de oferta feito também pela OIT em outubro de 2000 junto a 44 IMFs quando foram detectados 116 mil clientes e uma carteira de apenas R\$ 90 milhões, sugerindo uma taxa de penetração de apenas 2%. O estudo apresenta ressalvas quanto a uma parcela não conhecida de clientes que estão tendo acesso a outras formas de financiamentos tais como crediário, agiotas e empréstimos de amigos e familiares.

O estudo do BNDES tenta estimar o número de microempreendimentos existentes no Brasil e a proporção do mesmo considerada como demanda potencial, a partir da construção de uma metodologia que utiliza diversas fontes do IBGE. A metodologia utilizada para estimar o número de microempreendimentos foi:

- a) Estimar o número de empresas formais com até 4 empregados retiradas do Cadastro Geral de Empresas do IBGE com registro de 1996 a 1999; mais
- b) Estimar o número de microempreendimentos informais urbanos, a partir da PEIU, aplicando esse percentual à PEA da PNAD 1999 e dividindo por um tamanho médio da microempresa informal; mais
- c) Estimar o número de microempreendimentos rurais, a partir do número de unidades até 10 hectares retirados do Censo Agropecuário de 1995 em relação a PEA daquele ano. Esta percentagem foi aplicada à PEA do PNAD 1999.

Dessa forma, o estudo do BNDES estima que o número de microempreendimentos era de 14,2 em 1998 e de 14,6 milhões em 1999. Aplicando uma taxa de crescimento de 3,7% ao ano, estima-se que existam, em 2002, 16,4 milhões de microempreendimentos, sendo que

²⁶ dados coletados de palestra proferida pelo Sr. Jaime Mezera no Curso de “Implantação e Gestão de Organizações Microfinanceiras, na AED - Agência de Educação para o Desenvolvimento, Brasília, setembro 2001.

²⁷ Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro, GOLDMARK. 2002

3,9 milhões são formais e 12,5 milhões informais (sendo 9,5 milhões urbanos e 3 milhões rurais).

A distribuição desses microempreendimentos por região está no (Anexo 7).

Uma vez estimado o número de microempreendimentos por região, o estudo aplica um redutor de 50%, utilizado por CHRISTEN²⁸, para estimar o número de clientes que realmente demandariam e seriam elegíveis para as microfinanças, resultando em 8,2 microempreendimentos em 2002. Em seguida compara com o estudo de oferta do BNDES para o total do Brasil (em torno de 160 mil clientes) e por região, já mencionado na seção anterior, sugerindo uma taxa de penetração de apenas 2% para o Brasil como um todo e de 4,6% para a região Nordeste, 2% para o Centro-Oeste, 1,1% para o Sul, 0,6% para o Sudeste e 0,1% para o Norte.

Por fim, o estudo mostra quão pequena é a taxa de penetração das microfinanças no Brasil quando comparado com a taxa de penetração de outros países da América Latina como a Bolívia (mais de 100%), Paraguai (36%), Peru (30%) e Chile (27%).

2.2 Análise qualitativa

Nesta seção iremos apresentar os aspectos qualitativos da demanda da população de baixa renda: quais suas reais necessidades e quais os mecanismos financeiros de sua preferência. Para tanto nos utilizaremos duas pesquisas:

- a) A primeira, elaborada pelo Banco do Nordeste em 1997 que tenta identificar o perfil dos microempreendedores urbanos com até 10 trabalhadores. Foi aplicado em 7 cidades de porte variado do Nordeste do Brasil ²⁹;
- b) A segunda recentemente elaborada pelo BNDES ³⁰ tenta identificar quais são as necessidades e quais os mecanismos utilizados e a preferência dos clientes para satisfazê-las. Foi aplicado em áreas metropolitanas de São Paulo e Recife, envolvendo tanto empreendedores quanto não-empreendedores;

A pesquisa do Banco do Nordeste:

Dos 1250 entrevistados aleatoriamente, 78% exerciam atividade de comércio, 14% de serviço e 8% de produção. Mais de 90% deles residiam no município de trabalho a mais de 5 anos. Cerca de 20% dos entrevistados tinham tempo de experiência na atividade de 5 a 10 anos e cerca de 50% afirmaram ter mais de 10 anos de experiência na atividade. Quanto ao nível educacional, cerca de 66% dos entrevistados tinham apenas o primeiro grau, 25% o segundo grau. Cerca de 80% não utilizava financiamentos de qualquer espécie. Esse percentual era menor nas regiões metropolitanas e maior nas cidades de porte médio. Cerca de 4,0% tinha acesso a bancos e 15% a fornecedores. O restante obtinha empréstimos junto a agiotas e

²⁸ Nem todos os microempresários desejam tomar emprestado e nem todos os microempresários seriam elegíveis no sentido de atender as exigência mínimas das organizações microfinanceiras, mesmo que menores que as exigências dos bancos. CHRISTEN. 2001

²⁹ SIQUEIRA . 1999

³⁰ BRUSKY e FORTUNA. 2002

familiares, sendo que o percentual que recorria a agiota era maior nas cidades metropolitanas. A taxa mensal de juros pagos à época era muito alta, variando de 14% a.m. a 21% a.m.

Indagados sobre a existência de poupança em alguma instituição financeira, cerca de 82% afirmou não possuir.

Indagados sobre o seu interesse por empréstimo a taxa de juros dos bancos comerciais o percentual variou de cidade para cidade em torno de 51% em uma cidade de pequeno porte a 83% em uma cidade metropolitana.

A pesquisa apontou conclusões gerais a partir da amostra de cidades pesquisadas e refletem as seguintes situações representativas para a região Nordeste como um todo:

- a) A maioria dos microempresários são de meia idade em diante, tem baixo nível de escolaridade e conta com bastante experiência na atividade
- b) A periodicidade das compras dos que trabalham com serviços e/ou comercialização de produtos alimentares é diária/semanal
- c) A periodicidade das compras dos que trabalham com produção e comércio de produtos não perecíveis é mensal
- d) As vendas são feitas diariamente para serviços/comércio e semanalmente/mensalmente para a produção
- e) A maioria dos pagamentos e recebimentos são feitos à vista, sendo o ciclo dos negócios (compra, produção, venda e recebimento) muito curto
- f) Empregam poucos trabalhadores, geralmente familiares ou não registrados e o negócio depende e muito da iniciativa individual e do senso de oportunidade
- g) A maioria não utiliza fontes de financiamento formais, uma vez que não dispõe de garantias para atender as exigências bancárias. Muitos deles têm aversão às instituições bancárias, em virtude das exigências e da distância que os separa.
- h) Aqueles que recorrem a financiamentos se submetem a pagar juros elevados, bem superiores aos cobrados pelos bancos comerciais.
- i) Os negócios em geral apresentam boa rentabilidade, alcançando em alguns casos índice de vendas/gastos mensais superior a 2.
- j) As famílias apresentam relativa capacidade de poupança, utilizadas na maioria dos casos para investir nos próprios negócios.
- k) O negócio é a vida e a fonte principal de sustento das famílias.

A pesquisa do BNDES:

A pesquisa do BNDE utilizou ferramentas inovadoras com vistas a identificar as necessidades e preferências das classes mais pobres, combinando o Diagnóstico Rápido Participativo (DRP) e Grupos Focais (GF).

Para ter uma visão mais detalhada das necessidades financeiras dos microempreendedores e identificar motivos da pouca aderência às IMFs, foram usadas:

- a) Matriz dos serviços financeiros, que permite determinar quais segmentos têm ou não acesso aos serviços financeiros disponíveis e porquê.
- b) Ranking de preferência relativa, que permite comparar quais componentes dos serviços financeiros são mais ou menos apreciados e porquê.

A grande maioria das pessoas que compõem as camadas de baixa renda da população não tem acesso direto ao setor bancário formal, Entretanto, essas pessoas encontram soluções para atender às suas necessidades financeiras em uma ampla variedade de serviços que estão a seu alcance. A pesquisa do BNDES apresenta tais serviços assim como as percepções que deles têm seus usuários.

Nas populações estudadas, o recurso ao crédito, em suas numerosas formas, é de longe a solução mais comumente usada para a satisfação das necessidades financeiras. Os participantes das reuniões não tiveram dificuldades em listar os meios a que as pessoas recorrem quando precisam de dinheiro, uma situação que marca o dia a dia das famílias pobres no Brasil. Fiado ou crediário, cartão de crédito, cartão da financeira, cartão da loja, cheque pré-datado, cheque especial; um dinheiro conseguido com amigos ou parente, um adiantamento com o empregador; a participação em um “sorteio” ou um saque na “caixinha” da empresa; o empréstimo do agiota, da financeira ou até mesmo do banco as opções são muitas.

Entretanto, um exame mais detalhado dessa lista revela que suas aparentes variedade e acessibilidade são enganadoras. Basicamente, as populações abordadas pela pesquisa usam duas modalidades de crédito, aqui definidas como **crédito em dinheiro** e **crédito parcelado**, oriundas de fontes **formais**, **semiformais** ou **informais**.

Crédito em dinheiro refere-se ao crédito que é outorgado sob a forma de dinheiro (empréstimo) enquanto que **crédito parcelado** é outorgado sob a forma de um bem que esteja sendo comprado. Essas modalidades de crédito diferem entre si quanto à forma como são concedidas e não no modo como são reembolsadas. Ambas são pagas a prazo, de acordo com planos de pagamento pré-estabelecidos.

Os mecanismos e produtos financeiros identificados pela pesquisa estão apresentados na forma de matrizes, com a utilização das categorias acima mencionadas (vide anexo 8). A seguir faremos uma transcrição resumida do Estudo.

As definições de formal, semiformal e informal usadas no relatório têm como fundamento as exigências requeridas para o acesso a cada um desses serviços e não seus estatutos jurídicos. Entretanto, a maioria dos serviços incluídos na categoria **formal** faz parte do Sistema Financeiro Nacional.

O nível de uso é indicado, grosso modo, dentro dos quadros matrizes por asteriscos. Um asterisco indica quase nenhum uso enquanto que cinco asteriscos indicam um elevado nível de uso.

Quanto à preferência no uso dos serviços, há clara preferência pelo crédito parcelado, especialmente o crediário. Apesar da variação entre os diferentes tipos de crédito

parcelado (as diferenças entre as taxas de juros dos cheques pré-datados e do fiado, por exemplo), foi possível identificar um conjunto de atributos positivos, comuns às suas diferentes formas e que justificam tal preferência. Do mesmo modo, o uso relativamente reduzido do crédito em dinheiro pode ser explicado por um número de características consideradas como negativas pelos entrevistados.

O crédito parcelado é de longe a forma mais freqüentemente utilizada pelas populações de baixa renda. Mesmo aqueles que não têm acesso direto ao crédito fazem crediários com os nomes de outras pessoas. Ainda que seja amplamente reconhecido e entendido que comprar parcelado seja, no final das contas, mais caro do que tomar um empréstimo, quando existe a possibilidade de escolha entre as duas formas raramente a opção é pelo empréstimo.

Igualmente curioso é que, mesmo afirmando a todo o tempo que “nunca sobra dinheiro para guardar”, as famílias de baixa renda estão constantemente destinando dinheiro para o pagamento de dívidas contraídas com as compras de determinados bens. Se lhes fosse dada a oportunidade de quebrar a “cadeia de dívidas”, esse endividamento poderia ser transformado em poupança.

O dinheiro que é correntemente reservado para o pagamento de prestações poderia formar uma poupança que seria, então, usada para comprar à vista, por um preço menor, o que normalmente é comprado através de crediários.

A escolha pelo crediário e não pelo empréstimo pode ser explicada, em parte, por uma perspectiva cultural. No sentido mais restrito, o termo crédito significa formas facilitadas de pagamento de compras ou de serviços, que não envolvem transferências físicas de dinheiro. No caso do crédito, o que está sendo negociado são bens ou serviços, ainda que por um custo maior.

No sentido mais amplo, o termo crédito ultrapassa os limites financeiros e está associado ao comportamento correto, ao hábito de cumprir os compromissos assumidos, qualquer que seja a natureza desses compromissos, financeiros ou não.

De outro lado, os empréstimos são unicamente uma cessão de dinheiro do prestador para o tomador. No empréstimo se paga pelo dinheiro. É uma compra de dinheiro por um valor mais alto do que o seu valor de face. A esse respeito, as conclusões chegadas por Gallagher³¹ são semelhantes: comprar a crédito significa ganhar um prazo para poder reunir as condições necessárias para efetuar os pagamentos. O que está sendo negociado é o tempo e, na cabeça da maioria dos microempreendedores, há pouca ou nenhuma correlação entre compras a crédito e operações financeiras. Pedir empréstimo, sim, é uma operação financeira: o que está sendo comprado é o dinheiro, a ser pago por um valor maior do que o que lhe foi dado.

Também há algumas diferenças no processo de negociação. O crédito é quase que “natural”, visto apenas como uma forma diferente da compra à vista, mas tão ou mais habitual do que esta. Não precisa ser “pedido” ou justificado, ate que as exigências sejam

³¹ GALLAGHER et al . 2002

atendidas e, pronto. Os empréstimos são um comportamento “anormal”. O “normal” seria ter o dinheiro, para comprar à vista ou a prazo. Os empréstimos, à exceção dos automáticos, têm que ser “pedidos” e justificados, e envolvem negociações mais complicadas, mais exigências e mais burocracia do que o crédito.

Finalmente, o crédito parcelado permite a imediata aquisição de bens, o que tem grande importância na sociedade brasileira. De um lado, é uma questão de necessidade: se não for possível fazer as compras de alimentação com o cartão da loja e pagar a prazo, a casa ficará sem comida. Do outro lado, “a cultura do consumismo”. A recente inclusão de camadas de baixa renda no mercado, até então totalmente excluídas da possibilidade de adquirir bens e produtos de consumo, encorajou uma cultura de consumo muito forte no Brasil. O Plano Real, ao reduzir dramaticamente a inflação e estabilizar os preços permitiu que populações de baixa renda tivessem acesso a esses bens e produtos, através das compras a crédito.

Com preços mais estáveis e juros relativamente mais baixos, é possível prever qual será o valor das prestações necessárias para o pagamento das compras. Além disso, a força da publicidade na televisão é amplamente utilizada para a valorização do consumo como sinal de sucesso na vida, como meio de alcançar a “felicidade”.

Além das razões de ordem cultural, o crédito parcelado apresenta uma série de atributos que são fortemente apreciados pelas populações pesquisadas: acessibilidade, disponibilidade, rapidez, adaptabilidade, atendimento, transparência e, em certos casos, possibilidade de renegociação.

- **Acessibilidade.** O acesso ao crédito, seja com dinheiro, cheque ou cartão, deve ser facilitado, sem exigências “impossíveis” ou muito trabalhosas de serem cumpridas. Ainda que a compra no crediário muitas vezes requeira algum tipo de procedimento formal, como a apresentação de CPF e de comprovante de renda, essas exigências são consideradas razoáveis. Muitas lojas de grande porte exigem apenas a comprovação de uma renda equivalente a um salário-mínimo que pode até ser substituída pela quitação de um crediário recente. Além disso, uma vez que a burocracia inicial, isto é, a entrega dos documentos exigidos, tenha sido resolvida e um primeiro crediário tiver sido pago sem atrasos, os crediários subseqüentes são tão fáceis de serem aprovados quanto uma compra a vista.
- **Disponibilidade.** Praticamente tudo pode ser comprado a prestações, desde bens de consumo a serviços. Os pagamentos parcelados estão disponíveis onde haja uma loja aberta e, quase sempre, há lojas abertas nas proximidades do local de residência ou do trabalho.
- **Rapidez das transações.** Comprar parcelado é tão comum que não há demoras no caixa. Uma vez cadastrado, o comprador não precisa esperar por aprovações. O bem é levado para casa imediatamente, muitas das vezes sem a necessidade do pagamento de uma “entrada”. Essa rapidez é altamente valorizada pelas populações pesquisadas.

- **Adaptabilidade dos prazos e parcelas.** O crédito parcelado está constantemente se adaptando às necessidades do cliente. A maioria das lojas oferece várias opções de pagamento (6-12-18-24 meses), inclusive a escolha do dia de pagamento. Essa adaptabilidade permite aos clientes escolher os termos de pagamento de acordo com suas capacidades e desejos. O valor das prestações é um dos aspectos mais valorizados do crediário. Mesmo com rendimentos que lhes permitam pagar em 12 meses, muitas pessoas optam por planos de 24 parcelas. Ter dívidas faz parte da vida, e a maioria das famílias de baixa-renda se sente mais segura pagando pequenas parcelas durante um tempo mais longo do que tendo “a corda no pescoço” durante um tempo mais curto.
- **Atendimento.** Os entrevistados querem receber um tratamento digno, respeitoso, cortês e de boa vontade, tal como é prestado aos ricos. É forte o sentimento de que os pobres são mal tratados pelos bancos e instituições financeiras em geral. As lojas que oferecem crédito parcelado enxergaram bem a importância das camadas de baixa renda para seus negócios, e o atendimento que lhes prestam ilustra isso: a relação é geralmente de igualdade, o comprador é tratado como uma das partes de um negócio, no mesmo nível da outra parte.
- **Transparência.** Que as condições sejam apresentadas com clareza, antes do fechamento das negociações: quanto irão pagar, quais as condições das prestações, que taxas e custos administrativos serão somados aos juros. O crédito parcelado é naturalmente claro nesses aspectos: as lojas freqüentemente têm cartazes com tabelas que mostram os valores das parcelas, dependendo dos planos de pagamento disponíveis, e com o valor final a ser pago. Quando se trata de empréstimos, porém, há muitas queixas quanto à falta de informações claras e completas sobre os encargos financeiros envolvidos na operação. Há um forte sentimento de desagrado por receberem uma informação sobre o valor da prestação e, depois, terem que pagar prestações mais altas. Quando os encargos financeiros são apresentados sob a forma de uma importância fixa, e não de um número percentual, na ocasião da contratação do crédito, as pessoas se sentem mais dispostas a fechar o negócio. Isto foi ilustrado pelo fato de que a maioria dos entrevistados que já tomaram crédito lembrava facilmente do valor de cada prestação, mas raramente da taxa de juros.
- **Possibilidade de negociação.** Para os grupos de microempreendedores, o crédito do fornecedor tem a vantagem da possibilidade de renegociar pagamentos, quando se torna necessário. Problemas nas vendas de mercadoria, acúmulos de cheques pré-datados ou uma emergência doméstica podem ser aceitos como motivos para uma renegociação, se a relação com o fornecedor for boa. Entrevistados que já tomaram empréstimos bancários também destacaram a importância de “ser amigo” do gerente do banco, para poder renegociar pagamentos. As dificuldades de negociar débitos com cartões de crédito ou empréstimos de financeiras são relacionadas entre as grandes desvantagens desses serviços, ao lado das taxas de juros altos e das multas.

Além das percepções a respeito de tomar dinheiro, expostas acima, a pesquisa identificou alguns aspectos que são considerados altamente desagradáveis nas operações de empréstimos, na percepção das comunidades de baixa renda:

- **Taxas de juros altas.** Um dos argumentos mais comuns para justificar o pouco interesse por empréstimos é o elevado valor das taxas de juros. Financeiras, agiotas e cartões de crédito são os mais citados como os que praticam as mais exorbitantes taxas de juros. Embora boa parte das pessoas pareça se preocupar mais com o valor das parcelas do que com os juros que estão sendo cobrados, há muito cuidado com o custo total do dinheiro pego em empréstimos. A maioria dos entrevistados calcula que 3% ao mês sejam uma razoável taxa de juros para empréstimos.

A questão da taxa de juros é mais complexa do que, à primeira vista, possa parecer, posto que as pessoas continuam a recorrer a serviços, como os dos agiotas, que cobram juros mensais até superiores a 20%. Além disso, apesar de as prestações dos crediários embutirem juros que não são muito menores que os cobrados pelas financeiras, chamadas de “agiotas legalizados”, os entrevistados raramente se queixam daqueles juros. Outro ponto a ser considerado é que os empréstimos com parentes e amigos, que não cobram juros, não são as modalidades de empréstimo com maior preferência. Embora as taxas de juros devam ser as menores possíveis, é importante sublinhar que os clientes aceitam pagar por um serviço que consideram valioso.

- **Burocracia.** A palavra burocracia é utilizada para descrever o inteiro processo que envolve uma operação de crédito: o preenchimento da proposta, os documentos exigidos, a demora na aprovação e na liberação.

A burocracia inicial produz irritação e funciona como um fator de inibição à procura dos serviços de crédito, mas é aceita, ainda que a contragosto, e compreendida como parte dos cuidados que devem ser tomados em transações que envolvem dinheiro.

- **Propaganda enganosa.** É comum o sentimento de que estão sendo enganados pelas falsas e/ou incompletas informações sobre os termos da negociação, em especial sobre o valor final das prestações e do total do pagamento, quando se trata de financeiras, bancos, cartões de créditos e IMFs. Fica a impressão de que estão negociando com instituições desonestas ou de má-fé.
- **Exigências de apresentar avalistas ou fiadores.** Exigência muito difícil de ser cumprida. Ninguém quer ser avalista. Pessoas que já têm dificuldades em se responsabilizar por seus próprios compromissos, muito mais dificuldades terão para serem fiadores dos compromissos de terceiros. E mais, onde encontrar pessoas com bens suficientes para serem considerados bons avalistas?

Ser avalista é prestar um favor. Conseguir um avalista significa ficar duplamente devedor: do empréstimo que está sendo concedido e do favor prestado pelo avalista. A dependência ao avalista não se limita ao prazo até a liquidação do empréstimo. Ao contrário, permanece por tempo indefinido, até que o favor seja pago por favor semelhante.

Ter que ser garantido por uma outra pessoa, ou seja, por um avalista, desperta a sensação de estar sendo tratado como incapaz, irresponsável ou desonesto. (“Por que

outra pessoa tem que ser responsável por meus atos? Desconfiam de mim? Acham que eu não vou pagar? Eu sempre pago meus compromissos!”)

Os entrevistados perguntam por que não são aceitas outras garantias, como os bens que possuem ou as máquinas e equipamentos que serão adquiridas com o financiamento, e sugerem que o avalista seja substituído por essas garantias.

Poupança e seguros

Os dados a seguir apresentados também são transcrições do estudo do BNDES com respeito a poupança e seguros.

Os hábitos de poupança são pouco comuns nas comunidades estudadas. Ainda que as **cadernetas de poupança** estejam ao alcance de praticamente qualquer pessoa, (a Caixa Econômica Federal pede RG, CPF, Comprovante de Residência e um depósito mínimo de R\$10 para abrir uma caderneta), elas são usadas por uma mínima parcela da população abordada pela pesquisa. O dinheiro que sobra é pouco e não vale a pena deixar de tomar uma cerveja ou perder um noitada de dança para poupar pouco.

É também reduzido o hábito de fazer poupanças contratuais, sob a forma de **títulos de capitalização**.

Comumente, resultam de operações casadas ou da sedução que exercem, pelos prêmios em dinheiro que distribuem semanalmente ou mensalmente. Os títulos de capitalização são considerados mais atraentes que as cadernetas de poupança. Têm um caráter de obrigatoriedade, forçando a constituição de uma reserva, desejada, mas difícil de ser construída quando é espontânea, e possibilidade da premiação.

Mesmo nos casos em que o resgate antes do prazo contratado signifique perda dos rendimentos e até mesmo de parte do principal, os títulos de capitalização são vistos como mais vantajosos do que as cadernetas de poupança. Porém, a necessidade de poupar um montante fixo a cada mês e as baixas taxas de remuneração reduzem acentuadamente o número de pessoas com a capacidade e o desejo de fazer esse tipo de poupança, que, por conseguinte, quase não é usado pelas populações pesquisadas.

Poupar em bens é a forma mais comum de poupança. Quando sobra algum dinheiro, dificilmente ele é encaminhado para uma conta bancária, para um cofrinho ou para baixo do colchão. Mercadorias para o estoque (no caso de comerciantes), um novo aparelho de TV, um "freezer", um aparelho de som ou um outro eletrodoméstico (quase sempre através de crediários) são os destinos usuais dessas sobras.

A atitude frente à poupança envolve aspectos contraditórios. Poupar, teoricamente, é desejável por todos. Na prática, entretanto, poucos pouparam, quase sempre sob a forma de poupanças contratuais, como títulos de capitalização, sorteios ou caixinhas. Ou, ainda, em volumes muito reduzidos, nos “meeiros”, os cofrinhos domésticos dos recifenses, que são quebrados tão logo surja uma emergência ou a oportunidade de uma compra vantajosa.

O principal argumento justificativo da não-poupança é a inexistência de saldos financeiros ao final do mês. As “sobras”, quando ocorrem, se transformam em capital de giro, aplicado no aumento do estoque dos microempreendedores ou quando em quantias reduzidas, gastas no lazer dos assalariados. Além disso, os juros da caderneta são desanimadores, diferentes do que eram no passado, quando remuneravam com taxas de 50%, 60% ao mês (fazendo referência aos ajustes mensais por inflação). “Naquela época sim, valia a pena ter caderneta de poupança.”

As caixinhas e os sorteios foram os únicos mecanismos de poupança identificados pelo estudo. O aspecto de poupança, destes mecanismos, é tão valorizado quanto seu aspecto de crédito e, assim como acontece com os títulos de capitalização, a natureza obrigatória dos depósitos é vista como positiva. Sem essa obrigatoriedade, a maioria deixaria de fazer esforços para poupar.

Seguros

Os produtos de **seguros** são inacessíveis às famílias de baixa renda. No total dos grupos cobertos pela pesquisa, apenas dois ou três dos participantes contam ou já contaram com algum tipo de seguro, quase sempre “empurrados” pelos bancos, em operações casadas, quando da contratação de empréstimos.

Seguros são produtos desejáveis, mas inacessíveis à grande maioria dos grupos pesquisados. O sonho maior é o seguro-saúde, mas também esse é um privilégio dos ricos ou de uns poucos assalariados, funcionários de empresas de médio ou grande porte.

No Recife, porém, alguns grupos revelaram a existência de um seguro funeral, oferecido pelo menos por uma agência funerária da cidade e por uma associação de moradores de uma das comunidades pesquisadas. Os clientes pagam entre R\$ 5 e R\$ 10 por mês, enquanto estiverem vivos, para assegurarem a cobertura das despesas de seus funerais. Trata-se, portanto de um produto acessível às populações de baixa renda, que são a maioria de seus compradores.

A capacidade e o desejo de poupar

Apesar do claro processo de mudança que vem ocorrendo internacionalmente nas microfinanças, da concepção de serviços baseados no crédito para a de serviços baseados na poupança, a partir da ampliação dos conhecimentos a respeito das necessidades e anseios das populações de baixa renda, o presente estudo não observou evidência da existência de desejos ou intenções de poupar.

Ao mesmo tempo em que os entrevistados afirmam sua incapacidade em fazer sobrar algum dinheiro ao fim do mês, demonstram habilidade em separar as quantias necessárias para pagar suas prestações ou para cobrir as multas e juros dos cartões de crédito. Esses pagamentos de dívidas podem ser vistos como poupança “invertida”²¹ e mostram a capacidade de fazer sobrar dinheiro, quando é preciso (ou quando se quer). Aparentemente,

os entrevistados não querem poupar ou, mais precisamente, não consideram que os benefícios trazidos pela poupança justifiquem os sacrifícios necessários para construí-la.

Construir uma poupança requer tempo, não produz uma gratificação imediata. Contraria a cultura de consumo, que atualmente é tão forte no Brasil. Ter uma poupança significa ter o dinheiro longe dos olhos, em algum lugar dirigido por regras e regulamentos incompreensíveis e gerenciado por entidades de reputação duvidosa quanto à maneira como tratam os pobres. Os comportamentos e depoimentos observados pela pesquisa indicam que um bem fisicamente identificável e transferível, que possa ser usufruído, negociado, vendido ou dado como presente, tem muito mais apelo do que um recibo de depósito dado por um banco, instituição que não é plenamente confiável.

Em contrapartida, a existência dos sorteios e caixinhas ou do seguro funeral, em algumas comunidades do Recife, prova a existência de um comportamento de poupança. Comportamento que se materializa quando as condições são adequadas e favoráveis, e os benefícios são claramente perceptíveis e interessantes. A obrigatoriedade ou o compromisso de um depósito periódico (mensal ou quinzenal) é geralmente visto como um fator positivo e necessário, ao menos para dar um empurrão inicial na formação da poupança.

Uso dos serviços financeiros por nível de renda

O estudo do BNDES apresenta ainda uma análise da utilização dos variados serviços financeiros em função do nível de renda e, mais importante, dos motivos/ocasiões pelos quais são usados: urgências, eventos no ciclo de vida e oportunidades. Tais eventos são comuns à grande maioria das populações estudadas e não são de natureza excepcional. As necessidades financeiras e os mecanismos utilizados para satisfazê-las estão apresentados em forma de matriz no Anexo 9.

Dentro de cada categoria os eventos estão relacionados em ordem decrescente, segundo a pressão que exercem e não segundo os valores. Já os mecanismos estão listados por ordem decrescente de utilização

Em termos muito amplos, as populações estudadas utilizam quatro estratégias principais para lidar com suas necessidades financeiras: endividamento, aumento da receita, acumulação de ativos físicos e o apoio na rede de relações sociais.

A maioria das necessidades financeiras é enfrentada com o **endividamento**, através de empréstimos ou de crédito. Para cobrir custos inesperados ou extraordinários (e as dívidas por eles causadas), os grupos familiares reduzem seus níveis de consumo, sacrificando gastos com lazer e adiando compras consideradas supérfluas, como roupas e sapatos (bens que geralmente são adquiridos no crediário). Costumeiramente, uma dívida (na lojinha de roupas) é substituída por outra (na farmácia ou no armazém). Às vezes, deixam de ser pagas as contas de luz e de água, pela tolerância dos fornecedores no prazo para cortar os serviços e pelas baixas multas cobradas. Por fim, como último recurso, os cortes são na alimentação.

Trabalhar mais e mais duramente, fazer bicos ou se envolver em um comércio informal (venda de produtos de beleza, doces, crochê) paralelamente às atividades habituais, para **aumentar a receita**, são também caminhos muito comuns, embora raramente os rendimentos adicionais conseguidos dessa forma sejam suficientes para evitar totalmente o endividamento.

Os grupos de renda média-baixa e, algumas vezes, os de baixa renda fazem **acumulação de ativos**, como estoques, aparelhos eletrodomésticos e veículos. Ainda que não tenham sido necessariamente adquiridos com essa intenção, bens de consumo duráveis, como automóveis, aparelhos de som, televisores e móveis são usualmente vendidos para atender a emergências financeiras ocasionadas por eventos como doenças, acidentes e mortes.

O apoio da rede de relações sociais, formada por familiares, amigos e vizinhos é uma primordial estratégia de gestão, sobretudo nas camadas mais pobres. Nesses grupos, o capital social é quase o único capital disponível e redes informais de ajuda mútua se formam para solucionar problemas mais graves com seus membros. A cessão de um cheque ou o empréstimo do cartão de crédito para um amigo ou parente, ou a compra de um televisor ou geladeira no crediário feito com o nome de alguém que tenha cadastro positivo na loja, são praticas comuns em ambas as cidades estudadas, embora envolvam alguns riscos.

Os compromissos costumam ser honrados. O pagamento das dívidas representa não apenas o cumprimento de uma obrigação, mas traduz o esforço em resguardar o principal patrimônio que os pobres possuem: o crédito. Mas não são incomuns as histórias de amigos que excedem os limites do cartão de crédito emprestado ou que não conseguem cobrir o cheque pré-datado, deixando para o “emprestador” o pagamento de débitos que não contraiu. O risco, porém, não impede que essas ajudas continuem a existir. Vários entrevistados, que passaram ou estão passando por tais situações, afirmaram que continuarão à disposição de amigos ou parentes confiáveis, sempre que for preciso.

Por fim, o estudo do BNDES faz considerações interessantes quanto ao nível de ocupação e renda:

Microempreendedores e trabalhadores por conta própria de um lado e assalariados e desempregados de outros mostram semelhanças e diferenças em suas relações com as finanças.

Para os microempreendedores, de maneira geral, as necessidades financeiras ligadas aos negócios dizem respeito principalmente ao capital de giro. Para esse segmento da população estudada, a manutenção e/ou a ampliação dos estoques são consideradas como decisivas para um bom desempenho nos negócios e para o crescimento de suas atividades empresariais.

Os comerciantes acreditam que, com estoques mais volumosos e mais variados, venderão mais, ganharão mais e, como conseqüência, poderão escalar os degraus que os levem a subir de nível, em seus negócios.

Existe nas percepções das microempreendedores um vínculo estreito entre o acesso ao capital de giro para comprar mercadoria e a ascensão de um nível para outro. Essa noção se manifesta na demanda de financiamento de capital de giro entre os microempreendedores de todos os níveis de renda: os ambulantes querem passar a barraqueiros; os barraqueiros querem ter suas lojas; os lojistas querem lojas melhores e mais bem montadas.

Para os microempreendedores que trabalham na produção ou na indústria, as necessidades de crédito dizem respeito à aquisição de máquinas, equipamentos e ferramentas ou, em menor escala, na melhoria das instalações, de modo que possam concorrer em melhores condições nos setores em que atuam.

Assim como os comerciantes, mesmo que conscientes da retração do mercado consumidor, acreditam que haja espaço para crescimento e chances para que consigam se distinguir em suas faixas de atividades, desde que possam trabalhar com melhores condições que seus concorrentes. Falta-lhes, assim como aos comerciantes e prestadores de serviços, o dinheiro que lhes permita realizar seus planos de crescimento.

O problema é onde e como conseguir esse dinheiro, já que as fontes que lhes são acessíveis ou são limitadas, ou cobram juros muito altos, ou lhes fazem muitas exigências, ou lhes dão prazos muito curtos, sem carências. Ou tudo isso junto.

Para os desempregados e trabalhadores por conta própria, esses últimos quase sempre biscateiros ou prestadores de serviços em um regime de extrema informalidade, o dinheiro seria para “mudar a vida”.

Ou para a montagem de um pequeno negócio, no caso dos desempregados, ou para poder trabalhar em melhores condições, com melhores equipamentos e instalações, no caso dos trabalhadores por conta própria.

Ao contrário dos microempreendedores, que à falta de financiamentos contam pelo menos com o próprio trabalho e com os re-investimentos em estoques como soluções para crescer, ainda que a um longo prazo, os desempregados e biscateiros encontram-se em um círculo vicioso que só será rompido com uma injeção de recursos ou uma “ajuda externa”. Enfrentam, porém, as mesmas dificuldades que os microempreendedores. Dificuldades que são agravadas pelo fato de, quase sempre, estarem nas faixas de renda mais baixas e de não poderem oferecer as garantias ou de satisfazerem as exigências que são normalmente solicitadas por quem lhes poderia fornecer essa injeção de recursos. Ou seja, os obstáculos para tomar dinheiro emprestado sequer chegam no ponto da análise das taxas de juros ou dos prazos, surgindo desde o ponto inicial, na inexistência (ou no desconhecimento) de produtos e serviços que lhes sejam acessíveis.

As necessidades financeiras dos assalariados concentram-se nos eventos do ciclo de vida. Na sua grande maioria, vivendo apertados para manter as despesas equilibradas com a receita e convivendo com parentes desempregados, qualquer acontecimento emergencial - doença ou morte na família ou necessidade imperiosa de obras na casa - ou qualquer “excesso” cometido - uma festa de aniversário de um filho ou um presente melhor para um neto recém-nascido - já são o bastante para desequilibrar as finanças e lhes fazer pegar

dinheiro emprestado ou recorrer a um crediário. Como esses eventos acontecem com frequência, estão “sempre” recorrendo às fontes de crédito, de preferência aos serviços financeiros informais ou semiformais.

Esse mesmo tipo de comportamento se verifica entre os microempreendedores. Como não separam os orçamentos domésticos dos orçamentos de suas empresas e como não conseguem formar poupanças financeiras, os eventos do ciclo de vida lhes afetam com a mesma intensidade que se verifica nos demais segmentos abordados pela pesquisa.

A respeito da poupança, deve ser notado que os microempreendedores preferem reinvestir as sobras de dinheiro em estoques ou na melhoria de seus negócios, do que guardá-las para eventuais necessidades, sob a forma de poupança formal. O hábito de guardar dinheiro, para emergências ou para cobrir despesas previstas para um futuro próximo, só aparece entre os assalariados, quase sempre as do sexo feminino, e, geralmente, em pequenas quantias.

3. Inadequação entre a oferta e a demanda

Na seção anterior vimos que existe uma grande quantidade de pessoas no Brasil que não têm acesso ao sistema financeiro. Dissemos também que muitos deles se financiam com suas famílias, fornecedores, crediários e agiotas, estes últimos mediante taxas de juros muito elevadas. Apesar de possuir renda baixa individualmente, o segmento como um todo movimenta parcela significativa de recursos como um todo.

Por que então o sistema financeiro em geral não se interessa em atuar nesse segmento e buscar estratégias comerciais para atender suas necessidades?

Em primeiro lugar, porque o segmento microempresarial é visto como de alto risco pelos bancos convencionais, o que juntamente com elevados custos de transação em operações de pequeno valor, tem os colocado distante deste segmento. Essa **percepção de alto risco** por parte dos bancos convencionais é devido à aparente instabilidade dos pequenos negócios, os quais são caracterizados por transações informais e resultados sazonais o que aliado à inexistência de garantias para oferecer não lhes dá a devida segurança. Soma-se a isso a percepção de que os pequenos empreendedores não são bons empresários, devido às suas práticas de gestão empresarial que diferem dos manuais de administração convencionais utilizados por médias e grandes empresas. Em geral os proprietários tem baixo nível educacional e não utilizam práticas contábeis tradicionais.

O conjunto desses fatores pode ser resumido em um só significado: a falta de informações confiáveis sobre esses pequenos negócios para a tomada de decisões, o que, aliado a não existência de garantias reais, inviabiliza a concessão de empréstimos.

As organizações de microcrédito, ao contrário, encaram o risco, através da adoção de novas tecnologias que substituem a falta de garantias e a falta de registros contábeis por relações de confiança e solidariedade entre os clientes (grupos solidários, por exemplo) e entre estes e a organização. As informações são coletadas de maneira informal e no local pelos agentes de crédito que são peça-chave nessa nova tecnologia financeira.

Assim, ao contrário dos bancos convencionais, cuja política de crédito baseia-se em registros contábeis, projetos formais e ativos reais em garantia, as organizações microfinanceiras baseiam-se na confiança pessoal e grupal, no conhecimento informal sobre o cliente e seu negócio, e nas relações pessoais entre os agentes e os clientes. Assim, o capital social, aqui representado pelas relações de confiança mútua e solidariedade, transforma-se em ativo valioso capaz de substituir ativos patrimoniais não existentes na comunidade.

Por isso, quanto maior o nível de capital social e o controle social da organização microfinanceira maior será a probabilidade de adequação dos produtos financeiros à realidade local. Pela mesma razão, quanto maior o nível de identidade e empoderamento da comunidade sobre a organização microfinanceira, maior será o sucesso de sua tecnologia microfinanceira no que diz respeito ao retorno dos empréstimos e a capacidade de alavancar poupança local.

A percepção de custos elevados em operações de pequena monta é outra razão pela qual afasta os bancos desse segmento. Os bancos convencionais em geral manejam grandes quantidades de recursos em um menor número de operações, auferindo maior receita dessa forma. Na prática, em sua lógica de geração de lucros, operar com microcrédito dá muito trabalho, é muito arriscado e não compensa. Ademais, sua plataforma tecnológica moderna e dinâmica foi desenvolvida para uma base de clientes com maior nível educacional, para reduzir a utilização direta de mão-de-obra, o que é incompatível com a utilização de processos metodológicos necessários para atuar com sucesso em microcrédito.

Em suma, o sistema financeiro não percebe o segmento microempresarial como viável, rentável e que possa gerar receitas suficientes para tomar empréstimos. O enxerga como de alto risco, dado que não atende suas exigências de informação, gestão e garantias. De outra parte, não está disposto a introduzir tecnologias mais adequadas e menos arriscadas por que as considera de alto custo, não compensando todo um esforço, dentro de sua lógica de negócios. Suas estruturas organizacionais e de gestão foram desenvolvidas para trabalhar com clientes de nível de renda e educacional mais elevado.

Isso também ocorre com a grande maioria dos bancos públicos que, por mais comprometidos que sejam seus dirigentes e gestores, terminam tendo que seguir a lógica bancária convencional nas suas operações, mantendo pesadas estruturas de custos, processos operacionais burocratizados e estruturas organizacionais e de recursos humanos incompatíveis com as requeridas pelas tecnologias de microcrédito. Quando acionados pelo Governo a atuarem como agentes financeiros dos programas especiais (a exemplo do PRONAF), os bancos públicos o fazem mediante negociação de ressarcimento de custos operacionais e transferência de risco para o governo, o que comprova que sua lógica de funcionamento não difere muito da dos bancos privados.

O forte componente de subsídio da política governamental exige que os bancos mantenham critérios de seleção, procedimentos burocráticos e controles que, mesmo em prol de garantir a chegada do crédito ao público-alvo segmentado, gera tremendas distorções e inadequações entre a oferta financeira possível e a natureza da demanda financeira desse segmento. Trata-se de exigências de projetos e ou planos de negócios feitos por técnicos, em geral descolados da realidade dos microempresários, comprovações de renda, cursos de capacitação prévios, em

geral com metodologias e conteúdos distantes da realidade microempresarial, fiscalizações quanto ao uso do dinheiro, o que chega a comprometer a eficácia das políticas pretendidas.

Essa inadequação dos canais de crédito e de indefinição de papéis e responsabilidades entre governos, bancos e organizações microfinanceiras gera uma situação de insustentabilidade financeira, institucional e política dos programas oficiais de financiamento à micro e pequena empresa.

Como então a população de baixa-renda está satisfazendo suas necessidades financeiras? Os estudos de demanda indicam que há uma correlação entre as faixas de renda (**baixíssima, baixa e média-baixa**) e o grau de formalidade dos serviços financeiros utilizados. Isso significa que os que têm maiores níveis de renda possuem melhores condições de atender às exigências dos serviços financeiros formais. Os de renda mais baixa se vêem, em sua grande maioria, restritos aos serviços informais.

Os de renda **média-baixa** são os principais usuários dos serviços bancários. A minoria que possui conta bancária está nessa faixa e é nela que há maiores índices de utilização de cheques pré-datados, de cartões de crédito e de empréstimos bancários, especialmente os empréstimos automáticos.

O recurso aos empréstimos de financeiras é pouco freqüente, pela rejeição aos juros e taxas cobrados.

Há, nessa faixa (**média-baixa**), um razoável uso de serviços semi-formais, como as caixinhas de empresa e adiantamentos de salários, entre os assalariados, e de participação em sorteios ou venda para agiotas de cheques pré-datados recebidos de clientes, em casos de emergências.

Na faixa de renda **baixa** há pouquíssima utilização de serviços bancários. À exceção de raros microempreendedores e de alguns funcionários públicos ou aposentados que recebem seus proventos através da rede bancária, os que estão nessa faixa não têm acesso aos bancos. O uso de serviços formais se verifica sob a forma de crediários, intensa e extensamente utilizados, e de cartões de crédito de lojas, que procuram ser, cada vez mais, acessíveis a essa camada da população.

As financeiras só são procuradas em casos de maior necessidade, mas, aparentemente, é nesse segmento da população de renda **baixa** que essas instituições encontram maior número de clientes. Embora poucos reconheçam já ter recorrido a agiotas, essa fonte também é procurada, em casos de grandes urgências. Os de **baixa** renda também se utilizam do fiado com bastante freqüência e dos empréstimos com parentes e amigos, para casos de pequenas quantias a prazos curtos.

Os que estão na faixa de **baixíssima** renda se vêem restritos aos serviços informais, especialmente o fiado nos armazéns e farmácias das vizinhanças e o uso do crediário de parentes e amigos. Procuram pagar religiosamente seus compromissos, de modo a manter abertas as portas para as futuras necessidades, que certamente virão. Pequenos empréstimos com parentes e amigos são usados sempre que possível, mas esses parentes e amigos também são carentes de recursos e poucos podem atendê-los.

Os estudos constatam que os que trabalham por conta própria, assim como os assalariados e os desempregados têm necessidades financeiras outras que vão além do microcrédito para negócios ofertado pelas organizações de microcrédito. Essas necessidades tem sido atendidas por mecanismos formais e informais fora do sistema financeiro, onde se destacam o crediário, crediário dos outros, crédito de fornecedores, o fiado, empréstimos de parente e amigos e agiotas. Isso significa que as IMFs no Brasil ainda tem uma penetração quantitativamente insignificante e qualitativamente ainda não atende a totalidade das necessidades da população de baixa renda.

4. Iniciativas recentes de políticas no Brasil para ampliar o acesso dos pobres ao mercado financeiro

Apesar de não existir nenhum estudo mais profundo sobre as razões pelas quais as microfinanças no Brasil é tão incipiente e bem aquém desse segmento na América Latina, algumas razões tem sido mencionadas para o relativo baixo desenvolvimento da indústria de microfinanças no Brasil. A primeira delas tem sido as altas taxas inflacionárias que impediam o florescimento de sistemas financeiros alternativos saudáveis. A segunda se refere a existência histórica de programas governamentais subsidiados supostamente bem intencionados e dirigidos para o segmento de pequena empresa. A existência de um mercado de crédito ao consumidor sofisticado e agressivo também encobria a demanda insatisfeita. Por fim a inexistência a bem pouco tempo de um marco regulatório mínimo que abrigasse e ordenasse iniciativas diversas de microfinanças.

Todas essas razões contribuíram, em menor ou maior grau, para o fraco desempenho da indústria de microfinanças no Brasil. Entretanto, na opinião desse autor, não se pode deixar de mencionar a falta de uma política explícita para desenvolver esse segmento, o que é, dentre outras razões, decorrência também da falta de uma política de desenvolvimento que reconheça a relevância do segmento microempresarial, tanto do ponto de vista econômico como social, sobretudo sua participação estratégica em processos de desenvolvimento local³².

Ao contrário de políticas de desenvolvimento centralizadas, baseadas em grandes empresas e/ou pólos de desenvolvimento setorializados, a estratégia de desenvolvimento local se processa por meio de um conjunto de ações interdependentes e complementares em torno de três eixos³³:

- A formação do capital humano e do capital social
- O desenvolvimento produtivo difuso do território, com foco nas micro e pequenas empresas
- A concertação institucional para a gestão participativa do desenvolvimento.

³² A importância dos microempreendimentos no desenvolvimento local pode ser visto em PARENTE.2000.

³³ ZAPATA. 2000

Nesse contexto, o florescimento das microfinanças também estava a depender de políticas que reconhecessem sua relevância para a promoção do desenvolvimento local e do segmento microempresarial e para o combate a pobreza.

4.1 As rodadas de interlocução política da comunidade solidária e o marco legal

A partir de 1996 o Conselho da Comunidade Solidária realizou 14 rodadas de interlocução política sobre temas diversos, entre os quais o marco legal do terceiro setor, desenvolvimento local integrado e sustentável e o microcrédito. Atores relacionados com estes temas passaram a dialogar, sugerir, articular e trabalhar em suas diferentes funções de formar mais referenciada.

Com respeito ao microcrédito, essas rodadas provocaram, direta ou indiretamente a implementação das seguintes medidas ³⁴:

- a) Mudanças no marco legal – criação da Lei 10.194 de fev/2001 que cria as SCMs, nova figura jurídica de direito privado; inclusão na Lei do terceiro Setor 9.790 de mar/99 da atividade de microcrédito como finalidade específica objeto de qualificação como OSCIP - organização da sociedade civil de interesse público; inclusão no corpo da Medida Provisória 2.172-32/01 da isenção de OSCIPs das estipulações usurárias; aprovação da Resolução CMN 2874 de jul/2001 que atende vários pleitos da indústria de microfinanças como por exemplo a permissão para uma OSCIP controlar uma SCM, a possibilidade de as SCMs atuarem em todo território nacional, permissão para SCMs tomarem empréstimos junto ao Sistema Financeiro Nacional, criação de postos de atendimento bancário sem requisito adicional de capital etc.
- b) A criação do site portaldomicrocredito.org.br, voltado para a informação e comunicação entre os atores
- c) Apoio à criação da Associação Brasileira para o Desenvolvimento do Microcrédito – ABDM para administrar o portal e promover/articular a indústria de microfinanças
- d) Edição de uma cartilha “Introdução ao Microcrédito”
- e) O apoio do BNDES com programa específico para o segmento de microcrédito
- f) O apoio do SEBRAE com programa específico para o segmento de microcrédito

A despeito dos avanços recentes acima mencionados no marco regulatório das microfinanças no Brasil, alguns obstáculos ainda afetam o cotidiano das IMFs e constituem desafio para o novo governo. Esses obstáculos podem ser assim ³⁵ :

- Leis e regulamentos que restringem os tipos de produtos e serviços que muitas das IMFs poderiam oferecer, tais como, poupança e seguros. Os bancos, mesmo dispendo de maior flexibilidade, não encontram facilidades para desenvolver com flexibilidade produtos para a população de baixa renda.

³⁴ Vide Atuação do Conselho da Comunidade Solidária para a Expansão do Microcrédito no Brasil 1995 – 2002, Brasília, novembro de 2002

³⁵ Regulamentação das Microfinanças, HAUS, 2002

- Leis e regulamentos que restringem as fontes de recursos das IMFs, sobretudo a captação de depósitos do público ou o direcionamento compulsório desses depósitos, bem como recursos do exterior e até acesso a fundos públicos voltados para o segmento microempresarial, os quais em geral são monopólio de bancos estatais.
- Problemas com relação à cobrança imediata de débitos diante das regras do Código de Defesa do Consumidor (somente após 5 dias)
- Dificuldade de apreensão dos bens oferecidos em garantia. Somente representantes do poder judiciário são autorizados a fazê-lo
- Leis trabalhistas complexas que dificultam a implementação de pagamento de salários variáveis como mecanismo de incentivos por produtividade e performance
- Falta de informações claras e precisas com relação a atividades permitidas e a possíveis passos para conquistar autorizações regulatórias desejadas para outras atividades não mencionadas nas leis.
- Carga tributária. Necessidade de redução de custos sobre operações de microcrédito, permitindo o enquadramento no “Simples” e a possibilidade de isenção de cobrança da CPMF para transações entre OSCIPs e sociedades financeiras.

4.2 O programa BNDES - Microfinanças.

4.2.1 Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI)³⁶

O Programa se desenvolve no âmbito do convênio de cooperação técnica não reembolsável firmado entre o BNDES e o Banco Interamericano de Desenvolvimento - BID, do qual o BNDES participa na qualidade de órgão executor e beneficiário. A Development Alternatives, Inc - DAI, empresa americana de consultoria com ampla experiência em microfinanças e gerenciamento de recursos de cooperação, foi escolhida, através de licitação internacional, para prestar assistência técnica na implantação do Programa.

O objetivo do PDI é fortalecer a indústria das microfinanças no Brasil. A visão de futuro é de um mercado que ofereça, de forma sustentável, serviços financeiros aos microempreendedores, formais ou informais, e a segmentos da população que não lhes têm acesso, ou o têm de maneira restrita. O BNDES espera que as instituições de microfinanças sejam capazes de oferecer uma gama de produtos adequada às necessidades do seu público-alvo, e que se integrem cada vez mais ao sistema financeiro formal.

Esta maior maturidade da indústria, em um contexto de auto sustentabilidade, será fundamental para atrair novos parceiros e investidores, inclusive aqueles do sistema financeiro tradicional, agentes fundamentais para a sua consolidação. Particularmente, investidores privados com visão social poderão constituir uma significativa fonte de recursos para a indústria.

O PDI implementa ações no sentido de, primeiro, apoiar instituições cujo bom desempenho contribua, pelo efeito demonstração, para o desenvolvimento do segmento e, segundo, disponibilizar novas ferramentas de gerenciamento, operação e controle para a consolidação da indústria. Atua em três estratégias:

³⁶ As publicações produzidas pelo programa estão disponíveis no site www.bndes.org.br

a) Investimentos na infra-estrutura do mercado visam beneficiar o campo das microfinanças de maneira coletiva, em quatro áreas prioritárias:

- Transparência das informações financeiras e operacionais das instituições de microfinanças, através de serviços de classificação institucional (rating) e auditoria.
- Sistemas de Informação Gerencial.
- Desenvolvimento e adoção de novas tecnologias especialmente as que contribuam para reduzir os custos de transação do microcrédito.
- Disponibilização de informações técnicas sobre microfinanças no país.

b) Projetos Estratégicos

Visa apoiar iniciativas novas no país que representem passos estratégicos para o desenvolvimento da indústria. Estes projetos serão definidos pelo BNDES em função da estratégia para o segmento.

Fortalecimento Institucional de organizações existentes que demonstraram capacidade de se tornar auto-sustentáveis e cujos modelos sirvam de referência para outras iniciativas. Os projetos de apoio serão definidos com base em diagnóstico de cada instituição. Serão apoiados 6 tipos de projetos:

- Governabilidade;
- Regionalização;
- Transformação Institucional;
- Criação de Sociedade de Crédito ao Microempreendedor - SCM;
- Desenvolvimento de Novos Produtos;
- Entrada de Bancos ou Outras Instituições Financeiras no Segmento de Microfinanças.

4.2.2 O Programa de Crédito Produtivo Popular - PCPP 37

Busca a formação de uma rede de instituições capaz de propiciar crédito aos microempreendedores, formais ou informais, e às microempresas, criando novos canais de distribuição de recursos financeiros e viabilizando alternativas de investimento para a geração de ocupação e renda.

- Público-Alvo: Microempreendedores, formais ou informais; Cooperativas de produção ou de serviços;
- Clientes: Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM); Organização Não-Governamental (ONG) ou Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP).
- Custo Financeiro: Taxa de Juros de Longo Prazo – TJLP
- Prazo total:
Prazo de amortização de oito anos, em parcelas trimestrais, com vencimento no 15º dia do primeiro mês de cada trimestre civil, incluída carência de nove meses.
- Aporte de recursos do BNDES é limitado a R\$ 3 milhões por contrato.

³⁷ Até dez/2001, o BNDES havia financiado 32 IMFs, sendo 28 da sociedade civil e 3 SCMs.

- Formalização do crédito: Contrato de Administração e Aplicação de Recursos Financeiros ou Contrato de Financiamento.

4.3 O programa do SEBRAE em apoio às organizações microfinanceiras

O SEBRAE lançou em 2001 Programa de Apoio à Constituição e Fortalecimento de Organizações de Microcrédito. Lançou edital de convocação de Projetos de Constituição e Fortalecimento Institucional de organizações, com prioridade para projetos em municípios que tenham programas de desenvolvimento local e que articulem parcerias institucionais e contrapartida locais. São os seguintes os eixos de atuação do SEBRAE:

- Apoio à capacitação de agentes de crédito, gerentes e conselheiros;
- Apoio à assistência técnica;
- Transferência de sistemas informatizados de controle operacional e informações gerenciais;
- Apoio à capitalização das organizações microfinanceiras mediante aporte de capital inicial e mobilização de funding para expansão da carteira, com empréstimos de até R\$ 300 mil.

Ao final de 2002, foram selecionados pelo SEBRAE cerca de 30 projetos para apoio a técnico e financeiro e mais 60 projetos somente para apoio técnico.

A despeito da iniciativa do SEBRAE em apoiar o segmento das microfinanças, a equipe do SEBRAE, em geral, não tem expertise nem experiência no campo das microfinanças. A implementação das ações está se dando mediante a terceirização de forma linear de cursos e horas de consultoria. Como não existe uma oferta organizada de profissionais especializados em microfinanças no Brasil, o impacto do ponto de vista qualitativo pode ficar a desejar.

4.4 O programa da AED - Agência de Educação para o Desenvolvimento para o segmento de microfinanças

A AED é um Programa Especial constituído pelo SEBRAE, em parceria com a Casa Civil da Presidência da República, com o PNUD e a UNESCO e a ARCA-Sociedade do Conhecimento, uma OSCIP que operacionaliza ações nas de produção de conhecimento e formação de recursos humanos, sobretudo sob um novo paradigma de desenvolvimento humano sustentável.

Na área de microfinanças a AED tem desenvolvido programas de formação para agentes de crédito, gerentes e dirigentes e editado revistas³⁸ e livros³⁹.

³⁸ A revista da AED se chama AMINOÁCIDOS e está disponível no site www.aed.org.br

³⁹ Microfinanças-Saiba o que é um Banco do Povo, PARENTE. 2000 e Microfinanças-Saiba como implantar e gerenciar um Banco do Povo, no prelo.

Com vistas a expandir sua atuação na área de microfinanças, a AED acaba de ter aprovado projeto por ela encaminhado ao BID-Fundo Multilateral de Investimentos que visa o fortalecimento da indústria microfinanceira no Brasil através de 3 componentes:

- a) Fortalecimento dos serviços de capacitação com visão de sustentabilidade, através do desenvolvimento de programas de capacitação e formação de facilitadores.
- b) Desenvolvimento de serviços de informação e de intercâmbio de experiência e fortalecimento da ABDM-Associação Brasileira de Desenvolvimento do Microcrédito
- c) Desenvolvimento de tecnologias microfinanceiras integradas a processos de desenvolvimento local em territórios do meio rural.

5. Conclusões e recomendações

O Brasil tem um sofisticado sistema financeiro que oferece uma gama diversificada de produtos e serviços. Entretanto, a grande maioria da população de baixa renda não tem tido acesso a esse moderno sistema financeiro.

Em primeiro lugar, e sob o ponto de vista da oferta, o sistema financeiro historicamente tem privilegiado operar com produtos financeiros outros que não o crédito para a produção. Passado o período de hiperinflação, tem optado por operar mais com pessoas físicas do que com crédito para empresas, o que significa uma preferência pelo crédito de consumo.

A despeito da diversidade de modalidades (cartão de crédito, cheque especial, cheque-pré) o sistema financeiro formal ainda opera com uma série de exigências (comprovantes de renda mínima, garantias etc) que exclui uma boa parte da população de baixa renda, sobretudo a de assalariados informais, microempreendedores e trabalhadores por conta própria e desempregados.

Da mesma forma, as financeiras, apesar de mais acessíveis, ainda têm seu leque de exigências além de elevadas taxas de juros e falta de transparência.

Já as lojas que oferecem crédito direto ao consumidor tem chegado mais próximo da população de baixa renda, que, até mesmo por razões culturais e influência da mídia, tem preferido os produtos de crédito parcelado (crediário) do que os produtos de empréstimo (em dinheiro).

As organizações de microcrédito (IMFs) ainda são poucas e pequenas e ofertam produtos mais voltado para o segmento de negócios microempresariais. No Brasil ainda são relativamente recentes as iniciativas, tem no geral baixa penetração e são concentradas em áreas urbanas onde há uma demanda reprimida por capital de giro.

Do ponto de vista da demanda, o segmento de baixa renda excluído do sistema financeiro formal tem necessidades financeiras diversas que não se limitam ao crédito produtivo, as quais variam em função da renda (baixíssima, baixa e média-baixa), dos eventos do ciclo de

vida (morte, casamentos, festas), emergências (doenças), oportunidades (iniciar negócio, ampliar negócio, reforma de casa, educação).

Essas necessidades tem sido atendidas por intermédio de mecanismos informais, onde se destacam, em ordem de uso e preferência: crédito de fornecedores, crediário na loja pequena, fiado, crediário dos outros, empréstimos de parente e amigos, empréstimo do patrão, agiotas e caixinhas nas empresas.

Vimos também que existe uma enorme preferência da população de baixa renda por mecanismos de crediário (dívida parcelada pela compra de um bem ou serviço) do que por empréstimos em dinheiro.

Vimos também que, a medida que as tecnologias de microcrédito começam a demonstrar bons resultados, os bancos começam a se interessar em acoplar as metodologias de microcrédito, que tem um forte componente de capital humano e capital social na relação banco/cliente, com a tecnologia da informação e suas infra-estruturas de penetração no mercado. Isso aliado à necessidade de ampliar sua base de negócios, alguns bancos e financeiras começam a se movimentar em direção a clientes de mais baixa renda, mesmo que por interesses distintos daqueles perseguidos pelas organizações de microcrédito ⁴⁰

A chamada comercialização das microfinanças começa a se concretizar, através de 4 processos distintos, ainda não suficientemente estudados na literatura.

- De um lado bancos privados e novos atores da iniciativa privada começam a se interessar pelo segmento vendo-o como um mercado promissor para negócios, testando a rentabilidade dos produtos microfinanceiros sem ainda apostar na sua massificação;
- Bancos estatais começam a experimentar tecnologias microfinanceiras com vistas garantir a sua sustentabilidade institucional como organização financeira pública no mercado;
- Organizações não governamentais começam a se especializar e ampliar suas operações experimentando novas tecnologias, mostrando a viabilidade do segmento microempresarial e ao mesmo tempo aperfeiçoando suas estruturas financeiras bancárias para viabilizar essa expansão ⁴¹;
- Os advogados da sócio-economia solidária vislumbram o cooperativismo de crédito como um caminho promissor para diminuir a inadequação entre a oferta e a demanda financeira da população de baixa renda, dado a sua capacidade de ofertar um leque de produtos e serviços inclusive poupança local, além da gestão com controle social.

Entretanto, independentemente dos modelos jurídico-institucionais, os estudos de demanda apontam que ainda há um grande caminho a percorrer pela indústria microfinanceira. Seus atuais produtos - de crédito produtivo - satisfazem apenas a uma das muitas necessidades dos clientes potenciais. E ainda assim tem trabalhado em condições - prazos curtos, prestações altas e exigências de documentação e avalista - fora do alcance dos grupos de mais baixa renda. As instituições de microfinanças são pouco conhecidas e foram raramente citadas como opções para as pessoas de baixa renda.

⁴⁰ VALENZUELA . 1997

⁴¹ CHRISTEN, 2000

Isso também significa que o público-alvo das IMFs e o seu leque de produtos precisam ser ampliados, assim como as atuais metodologias precisam ser mais atraentes. Existe ainda a cobrança de maior transparência e a necessidade de adaptação da comunicação atualmente adotada para uma linguagem mais familiar e clara para a clientela de baixa renda. É necessário também envidar esforços e estratégias para superar a atual existência de uma cultura contrária à poupança financeira, afinal é possível demonstrar que os pagamentos mensais de dívidas não são nada mais do que uma maneira reversa de poupar.

Em suma, os estudos apontam para sugerir que as organizações de microfinanças atuem no sentido de suavizar as flutuações na renda dos clientes ao invés de se focarem na geração de trabalho e renda. Isso significa que as necessidades do conjunto doméstico-familiar tem a mesma importância que os negócios, afinal a saúde financeira de um depende da saúde financeira do outro.

Diante do exposto é preciso desenhar uma clara e definida política de enfrentamento do problema, com vistas a expandir os serviços financeiros para os pobres. Dada a diversidade dos caminhos e dos desafios a enfrentar as políticas devem se desdobrar em campos distintos as saber:

- Capacitação de recursos humanos, em função da natureza das IMFs, do seu estágio de desenvolvimento e das categorias profissionais envolvidas
- Desenvolvimento e transferência de tecnologias, com disseminação de melhores práticas de tecnologias de produtos, processos e gestão.
- Acesso ao mercado de capitais, mediante a disponibilização de fundos especiais e mecanismos de concessão de garantias e de atração de capitais privados.
- Organização da indústria e infra-estrutura de mercado, com o desenvolvimento de serviços de informação, auditoria, classificação, cadastro de usuários etc.
- Aperfeiçoamento do marco legal com respeito a temas diversos a exemplo de operações permitidas, questões tributárias, de supervisão bancária, questões trabalhistas etc.

No grande espaço de mercado “Brasil”, parece ter lugar para todos os atores acima mencionados. Daí porque no desenvolvimento de uma política de apoio ‘a expansão das microfinanças no País ganha especial relevo o desenho de uma matriz institucional que favoreça a criação de um ambiente de cooperação e articulação entre atores e papéis.

Conforme apresentada no Anexo 10.

Além dos papéis reservados a cada instituição mencionada, é importante fomentar alianças e articulações entre esses atores e algumas políticas públicas já existentes, conforme vislumbramos a seguir:

- a) Articulação com a política pública atual dos fundos direcionados para micro e pequenas empresas.
- Um dos grande financiadores da micro e pequena empresa tem sido o Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT. As diretrizes e regulamentos do FAT atualmente são incompatíveis com o desenvolvimento das microfinanças no Brasil. É que eles são operados exclusivamente por bancos públicos, com taxas de juros pré-determinadas,

com a finalidade principal de investimento fixo ou misto, com restrições de acesso continuado, dentre outros condicionantes que impedem, mesmo seus executores atuais a adotarem uma política de crédito e desenho de produtos de microcrédito.

b) Articulação com a política pública atual de apoio à agricultura familiar.

- Da mesma forma que o FAT, o PRONAF - Programa de Apoio à Agricultura Familiar tem como eixo maior o componente de financiamento aos agricultores familiares, com forte componente de subsídio, sendo operado através dos bancos oficiais, com baixo nível de retorno, altos custos operacionais e inadequação metodológica. É possível revisar essa política de tal forma a direcionar os subsídios para apoiar a estruturação de novos canais de crédito mais eficientes e adequados ao público-alvo e com maior sustentabilidade política, institucional e financeira.

c) Articulação com a política e programas de apoio à habitação popular.

- Um dos grandes problemas da política habitacional é que seus instrumentos não conseguem atingir a camada mais pobre da população, sem tetos, moradores em áreas de risco, moradores de aluguel e moradores de casa própria de nível precário. O desafio do déficit habitacional para a categoria de baixa renda passa, portanto pela combinação de políticas sociais e de infra-estrutura urbana, com mecanismos de financiamento de mercado, onde a abordagem do microcrédito poderia ser utilizada, além da mobilização de poupança popular, seja pela Caixa Econômica Federal ou por outros canais alternativos, onde as organizações de microcrédito poderiam desempenhar papel complementar.

d) Os fundos constitucionais de caráter regional também poderiam contemplar em seus programas componentes de microcrédito, podendo ser um importante elo de articulação entre os bancos federais e as organizações do terceiro setor.

e) Através das organizações do terceiro setor ou outros canais alternativos de distribuição, a depender do marco legal e de outros estímulos.

f) A Empresa Brasileira de Correios poderia ser um ator estratégico devido a sua capilaridade e eficiência na prestação dos serviços podendo ser um elo entre as organizações de microcrédito e/ou bancos com a população.

g) O PLANFOR, o SEBRAE e outros centros de capacitação poderiam melhor se articular com a indústria de microfinanças no sentido de melhor adequar seus programas às suas necessidades de forma mais sistemática e permanente, tanto no segmento de capacitação profissional para a indústria em si, quanto na área de capacitação gerencial e tecnológica das microempresas clientes das organizações microfinanceiras.

Qualquer que sejam essas articulações e parcerias, é necessário discutir o compartilhamento de riscos receitas e custos, a origem dos recursos, a formação do capital humano e a adoção de tecnologias microfinanceiras apropriadas, para viabilizar o fortalecimento da indústria com sustentabilidade financeira e missão social. Em suma, isso requer arranjos inovadores

que integrem mecanismos de mercado com políticas públicas e controle social, além de uma profunda revisão do marco legal e institucional para sua viabilização.

Anexos

Anexo 1:
PROGER - Depósitos Especiais por ano e linha de crédito

Linha	2000			2001		
	Valor Contratado (em R\$ 1.000,00)	Nº de Operações	Valor Médio (em R\$ 1,00)	Valor Contratado (em R\$ 1.000,00)	Nº de Operações	Valor Médio (em R\$ 1,00)
Urbano	891.468	184.670	4.827	770.000	100.000	7.700
Rural	189.071	19.117	9.890	125.000	13.000	9.615
Pronaf	1.720.325	677.760	2.538	1.600.000	630.000	2.540
Total	2.800.864	881.547	3.177	2.495.000	743.000	3.358

Fonte: CGEM/DES/TEM

Anexo 2:
PROGER - Depósitos Especiais por ano e região

Região	2000			2001		
	Valor Contratado (em R\$ 1.000,00)	Nº de Operações	Valor Médio (em R\$ 1,00)	Valor Contratado (em R\$ 1.000,00)	Nº de Operações	Valor Médio (em R\$ 1,00)
Norte	96.372	34.022	2.833	85.495	30.057	2.844
Nordeste	675.351	218.393	3.092	432.666	102.222	4.233
Centro-oeste	128.896	24.670	5.225	67.997	37.162	1.830
Sudeste	694.011	163.585	4.243	412.919	183.658	2.248
Sul	1.206.234	440.877	2.736	1.495.922	389.902	3.837
Total	2.800.864	881.547	3.177	2.495.000	743.000	3.358

Fonte: CGEM/DES/TEM

Anexo 3:**PRONAF - Aplicações por Fonte de Recursos – Jan. a Nov. 2002**

Fonte dos Recursos	Nº de operações	Valor das operações
BNDES	3,38	22,70
FAT	569,40	1.401,10
FCO	3,10	24,80
FNE	13,60	62,10
FNO	3,10	28,90
Exigibilidade	53,00	143,20
OGU	156,40	240,30
RPE	29,80	90,80
Total	831,78	2.013,90

Fonte: www.pronaf.gov.br

Anexo 4:**Contribuição acumulada do SFH por programa desde de 1995**

Programa	Número de Unidades	%	Valor R\$ Bilhão	%
SBPE	209.612	11,9	6.965	28,6
FGTS habitação	1.020.404	57,9	13.491	55,5
FGTS pró-moradia	152.660	8,7	828	3,4
Recursos SFI	19.478	1,1	967	4,0
Orçamento Federal/habitar	310.780	17,6	1.087	4,5
PAR/FAR	50.316	2,9	988	4,1
Total SFH	1.763.250	100	24.336	100

Fonte: World Bank

Anexo 5:**Mercado de IMFs no Brasil (2001) – por região**

Região do Brasil	Nº de IMFs	Clientes Ativos	Carteira Ativa (em milhões de R\$)
Norte	3	653	0,9
Centro Oeste	8	10.095	11,1
Nordeste	28	115.582	69,1
Sudeste	50	18.197	29,2
Sul	32	14.127	28,4
Brasil	121	158.654	138,7

Fonte: Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro, GOLDMARK. 2002

Anexo 6:

Instituições de microfinanças no Brasil com mais de 2.000 clientes ativos (2001)

Ranking por número de clientes*	Tipo de IMF***	Estrutura legal****	Clientes ativos	Carteira ativa (R\$)	Valor médio do empréstimo (R\$)
Banco do Nordeste (CE)	Instituição financeira	Banco estatal	85.309	49.847.600	584
Banco do Povo de São Paulo (SP)	Agência do governo	Iniciativa do governo	9.521	16.148.660	1.696
Banco do Povo De Goiás (GO)	Agência do Governo	Iniciativa do Governo	7.535	8.386.455	1.113
CEAPE (MA)	Afiliada de Rede internacional	OSCIP	5.467	2.985.111	546
CEAPE (RN)	Afiliada de rede internacional	ONG	5.411	4.030.880	745
CEAPE (PE)	Afiliada de rede internacional	OSCIP	4.527	2.996.848	662
Visão Mundial** BA/MG/PE/RN	Afiliada de rede internacional	ONG	2.583	1.591.880	616
CEAPE (SE)	Afiliada de rede internacional	OSCIP	2.543	1.826.593	718
Portosol (RS)	Organização de sociedade civil	OSCIP	2.069	3.860.355	1.866

Fonte: Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro, GOLDMARK. 2002

Anexo 7:

Distribuição dos Microempreendimentos por Região - Brasil (2001)

Região do Brasil	Total Microempreendimentos	Nº de Microempreendimentos Informais	Nº de Microempreendimentos Formais
Norte	1,0	0,8	0,2
Centro Oeste	1,0	0,8	0,2
Nordeste	5,2	4,5	0,7
Sudeste	6,4	4,5	1,9
Sul	2,7	1,7	1,0
Brasil	16,3	12,3	4,0

Fonte: Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro, GOLDMARK. 2002

Anexo 8:

Categorização dos serviços financeiros encontrados

	Crédito em Dinheiro	Uso	Crédito Parcelado	Uso
SETOR FORMAL	Empréstimo bancário com finalidade específica	*	Cartão de crédito	****
	Crédito pessoal bancário sob linha de crédito	**	Cheques pré	***
	Adiantamento de dinheiro dos cartões de crédito	*	Cheques especiais	**
	De bancos, lojas ou financeiras	*	Crediário na grande loja	*****
	Empréstimo de financeira	**		
	Empréstimo de instituição de microfinanças	*		
	Troca de cheque no banco	*		
SETOR SEMIFORMAL	Empréstimos de empregador	***	Crediário na lojinha	*****
	Empréstimos de agiota	***	Crédito do fornecedor	*****
	Troca de cheque em agiota	*		
	Empréstimos em caixinha de empresa	**		
SETOR INFORMAL	Empréstimos de parentes/amigos	****	Fiado ("Pendura")	*****
			Crédito dos outros Sorteio	*****
				**

Fonte: Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil, BRUSKY. 2002

**Anexo 9:
Entendendo a demanda para microfinanças**

NECESSIDADES FINANCEIRAS E MECANISMOS ATUAIS				
		Baixíssima Renda	Baixa Renda	Medio-baixa Renda
E M E R G Ê N C I A S E V E N T O S D O C I C L O D A V I D A	Doença Gastos médicos	parente agiota fiado venda de bens	Parente Empregador venda de bens financeira agiota	Parente linha de crédito no banco empréstimo no cartão cheque pré
	Morte	Lista na vizinhança Parentes Financiamento na funerária	Parentes Financiamento na funerária Agiota Seguros	Parentes Financiamento na funerária Empréstimo no cartão linha de crédito no banco
	Casamento	poupança	Poupança parentes	Poupança Parentes Crediário Empréstimo bancário
	Outras Festas	Poupança Crediário dos outros Fiado	Poupança crediário	Empréstimo bancário caixinha

O P O R T U N I D A D E S	Reforma da casa	Empréstimo empregador crediário dos outros sorteio	Empréstimo empregador caixinha empréstimo bancário	Parentes empréstimo bancário
	Educação	Uso não identificado	parentes	Indenização de emprego anterior
	Iniciar negócio	Uso não identificado	Indenização de emprego anterior	Indenização de emprego anterior
	Ampliar Negócio	Uso não identificado	Crediário Cartão de crédito Cheque Agiota Empréstimo IMF sorteio	Crediário Empréstimo bancário Cartão de crédito Cheque empréstimo IMF sorteio
E V E N T O S S A Z O N A I S	Final de ano	Crediário dos outros fiado	Crediário caixinha	Crediário Caixinha Cheque pré cheque especial Cartão Linha de crédito no banco
	Carnaval e São João	Fiado parentes	Crediário parentes	Cartão Cheque pré
	Impostos	Uso não identificado	Uso não identificado	Pagamento em parcelas
	Material escolar	Parentes	Crediário Cheque pré	Crediário Cheque pré Cartão

Fonte: Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil, BRUSKY. 2002

Anexo 10:**Matriz institucional de atores, papeis e possibilidades:**

Atores	Papeis/possibilidades
As organizações não governamentais	Hoje sob a forma de organizações da sociedade civil de interesse público (OSCIP) - tem como pontos fortes o pioneirismo e o domínio de tecnologias microfinanceiras mais adequadas ao segmento microempresarial, compromisso com a camada mais pobre da população, persistência e criatividade na prestação dos serviços financeiros. De outra parte, tem pouca infra-estrutura física e enfrentam deficiências de gestão operacional e financeira para operar em escala mais massificada, além da dificuldade de acesso a capitais. Em geral atuam em poucas localidades e em pequena escala que não produzem maiores impactos no desenvolvimento.
As Sociedade de Crédito ao Microempreendedor SCM	De capital privado, ainda estão experimentando modalidades de crédito que atendam às necessidades do segmento microempresarial. Em geral tendem a se localizar em áreas urbanas onde existe uma demanda reprimida por capital de giro, e no segmento de clientes mais estruturados da pirâmide empresarial, aqueles que já estão na fase de acumulação de capital. Não dominam as metodologias de análise de risco baseadas no capital humano e social, mas possuem rigorosa gestão financeira e disciplina na cobrança dos créditos. São movidas pelo lucro e portanto buscam estratégias de ampliar a rentabilidade de suas operações em nichos de mercado mais facilmente atingíveis.
Bancos privados e financeiras	De capital privado, movidos pela lógica exclusiva do lucro, começam a ingressar no segmento das microfinanças à medida em que o percebem como atrativo para a cumulação de capital. Tem estratégias comerciais agressivas e a tendência será começar pelo crédito de consumo, segmento em que já atuam com faixas da população de menor renda Podem também realizar parcerias com outras organizações para o compartilhamento de risco.
As Cooperativas de crédito -	Ainda são poucas aquelas que atuam como organizações microfinanceiras e/ou com população de baixa renda. Apesar de seu modelo jurídico ser mais adequado e ideal para representar uma verdadeira organização microfinanceira local, dependem da existência de capital social consolidado para garantir uma escala de operações razoável, o que depende de um outro processo de mobilização e organização da sociedade. É que as cooperativas de crédito só podem fazer operações com seus sócios cooperados. Quando minimamente organizadas, enfrentam problemas de governabilidade devido aos conflitos naturais oriundos do regime de propriedade coletiva. A despeito de sua habilidade para desenvolver produtos microfinanceiros mais adequados às vocações locais e do perfil microempresarial, também enfrentam problemas de gestão operacional e financeira que dificultam a sua sustentabilidade. No meio rural, ainda não dominam as tecnologias microfinanceiras. Tem a vantagem de poder mobilizar poupança local e ter acesso a fundos públicos como o PRONAF, mais adequados à natureza do segmento de agricultores familiares. Recentemente, em dez 2002, o Banco Central incluiu a categoria de "microempreendedores" como passível de formação de cooperativa de crédito mútuo; É um caminho que será apoiado

pelo novo governo federal.

Administradoras de cartões, factoring, fornecedores e lojas	Apesar de não integrantes do sistema financeiro, tem atuação junto á população de baixa renda, embora desconhecida na literatura. Podem vir a fazer parcerias com os demais atores executores da indústria microfinanceira.
BNDES	Tem tido o papel estratégico de construção de canais alternativos de crédito, na busca de novos modelos, através da disponibilização de linha de crédito e metodologias, estabelecimento de critérios de avaliação e fortalecimento institucional das organizações por ele apoiadas. O BNDES, na qualidade de banco de segundo piso, continuará sendo ator relevante não somente na ampliação do acesso das organizações a novos mecanismos financeiros, como também no desenvolvimento das infra-estruturas do mercado e de novos modelos organizacionais no País, contribuindo com a comercialização e especialização da indústria.
SEBRAE	Pela sua capilaridade e proximidade com a micro e pequena empresa, ao tentar ampliar seu expertise na área de microfinanças, poderá exercer papel relevante na formação de recursos humanos, transferência de tecnologias e desenvolvimento institucional das organizações de microcrédito, gerando uma sinergia com os demais programas de apoio ao segmento microempresarial. Além disso, poderá melhor adequar seus programas de capacitação gerencial ao segmento informal, em termos de conteúdos, métodos e processos de colocação.
Ministério da Fazenda	Seja por intermédio do Banco Central, na qualidade de órgão regulador do sistema financeiro, ou da Receita Federal, ao desenvolver canal aberto de análise, negociação e aperfeiçoamento do marco legal poderá estimular e facilitar o desenvolvimento e segmentação da indústria, inclusive a expansão do cooperativismo de crédito, bem como a articulação operacional entre os atores.
Bancos Federais	São poucos aqueles que já atuam diretamente com programas específicos de microcrédito como é o caso do Banco do Nordeste (PARENTE 2000). Tem a vantagem de possuir grande capilaridade e capacidade de penetração no mercado, inclusive em cidades de menor porte. Não tem problemas de recursos, pois independentemente de fundos públicos, podem captar recursos no mercado financeiro à taxas de mercado, podendo ter uma boa política de fixação de taxas compatíveis com a segmentação desejada do mercado alvo. Em geral não dominam, mas podem vir a dominar, as tecnologias microfinanceiras e possuem estruturas de pessoal e modelos de gestão que dificultam a introdução da abordagem das microfinanças. São regidos por normas governamentais que dificultam a sua flexibilidade. Ainda possuem resquícios de preconceitos quanto ao trato junto ao público mais pobre, em função da cultura de autoritarismo por parte de seus oficiais de crédito e/ou de clientelismo nas relações com a população. Por mais que desenvolvam programas especiais de microcrédito, esses programas serão relativamente ínfimos em relação aos seus ativos totais, gerando um problema de governabilidade e sustentabilidade desses programas ao interior das instituições, além da volatilidade de seus administradores que mudam a mercê

	<p>das forças políticas no governo.</p> <p>Além da possibilidade de experiências de atuação direta, com sua base física e presença institucional, poderão desenvolver programas de atuação em parceria com organizações do terceiro setor e/ou cooperativas de crédito, na implementação de novos arranjos operacionais que permitam a massificação e maior cobertura geográfica no país, inclusive utilizando fontes de recursos dos fundos constitucionais regionais.</p>
Governos Estaduais e Governos Locais	<p>Os chamados bancos do povo ligados aos poderes públicos estaduais e/ou municipais - Apesar de bem intencionados, esses programas tem um forte componente político que tende a influenciar a sua gestão, podendo vir a comprometer a sua sustentabilidade, tanto do ponto de vista financeiro, pela cobrança de taxas de juros inferiores aos seus custos, quanto do ponto de vista institucional, que podem se acabar ao término dos mandatos governamentais. Tem deficiência de gestão operacional e financeira e dependem de fundos públicos para crescer. Apesar de alguns contratarem profissionais que passam a dominar as tecnologias microfinanceiras, não as utilizam baseadas nos princípios e pressupostos básicos das microfinanças, tendendo a ter o caráter mais assistencialista. Tem a vantagem de estarem bem sintonizados com outros programas de apoio não financeiro ao segmento microempresarial, em especial à política pública de emprego e de formação profissional. Tem um perfeito conhecimento da matriz produtiva local e capacidade de atuar em localidades de difícil penetração.</p> <p>Os governos estaduais e municipais, através de convênios de parcerias com organizações do terceiro setor, poderão apoiar a estruturação física e fundos de arranque de iniciativas locais, contribuindo para a ampliação da capilaridade do microcrédito no Brasil e sua adequação à matriz produtiva local, sem que seja necessária a sua atuação direta. Aqueles que já tem programas de bancos do povo, necessitam aperfeiçoá-los do ponto de vista jurídico-institucional e técnico-metodológico, com vistas a garantir sustentabilidade dos programas</p>
Sistemas Públicos de Emprego	<p>Através de suas redes e agências do trabalhador, poderão ampliar seus serviços, sejam os de informações, de capacitação profissional e gerencial, promovendo uma maior articulação entre as organizações de microcrédito e o segmento de microempreendedores/trabalhadores autônomos. Nesse sentido, é essencial a adequação da linhas de crédito do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) para poderem ser acessadas pelas organizações microfinanceiras, observados os pressupostos básicos das microfinanças.</p>
MDA- Ministério do Desenvolvimento Agrário	<p>Da mesma forma, poderia ser tentada também uma adequação e aproximação da política de apoio e financiamento da agricultura familiar (PRONAF) à estruturação e fortalecimento de organizações microfinanceiras de base local.</p>
Universidades, Escolas Técnicas e Agências de Educação	<p>Podem constituir centros especializados em microfinanças, na medida em que venham conhecer, analisar, gerar e transferir conhecimentos sobre as microempresas e as microfinanças, participando mais efetivamente da construção social do mercado financeiro e dos serviços de apoio às microempresas.</p>
Conselho da	<p>Poderá continuar atuando como instância de articulação política e</p>

Comunidade Solidária e/ou outros fóruns de concertação de políticas públicas	institucional com vistas a facilitar uma maior coerência, fortalecimento e integração das políticas públicas voltadas para as microfinanças.
--	--

Organismos Internacionais	Em lugar de apoios isolados a programas e projetos, poderiam apoiar o fortalecimento da capacidade institucional do País para a construção desse novo mercado financeiro, que passa por todos os componentes acima mencionados, mas sobretudo no desenvolvimento institucional da área econômica e financeira federal, com foco no segmento microempresarial e ampliação da bancarização da população mais pobre do País; Através da cooperação internacional, poderiam desenvolver novos arranjos de apoio à indústria de microfinanças, especialmente quanto à transferência de tecnologias e infra-estruturas de mercado, a exemplo do CGAP - Grupo Consultivo de Apoio aos mais Pobres, em nível mundial.
---------------------------	---

Bibliografia

BITTENCOURT, Gilson.. "Cooperativas de Crédito Solidário – Constituição e Funcionamento". Estudos NEAD, nº 4, Núcleo de Estudos Agrários e Desenvolvimento Rural (NEAD), Brasília, 2001.

BRASIL. "A Expansão do microcrédito no Brasil". Presidência da República, Conselho da Comunidade Solidária, mimeo, Brasília, 2001.

BRUSKY, Bonnie e João Paulo Fortuna. 2002. Entendendo a Demanda para as Microfinanças no Brasil: um Estudo Qualitativo de Duas Cidades, PDI/BNDES.

CHRISTEN, Robert. "Commercialization and Mission Drift – The Transformation of Microfinance in Latin America, Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), Washington, DC, 2000.

CHRISTEN, R.; RHYNE, E. & VOGEL, R. "Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs," USAID Program and Operations Assessment Report 10, Washington, DC, 1995.

DUPAS. Gilberto. Economia Global e Exclusão Social. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

ESTUDO DE CASO: Programas Municipais para Reforma e Ampliação de Moradias - Cearah Periferia, Fortaleza,1999.

GALLAGHER, Terence; Dudley, Dayse; Araújo, Assumpção Carlos; Correa, Vera; Fortuna, João, Botelho, Rachael. 2002. O Mercado de Crédito para Pessoas de Baixa Renda no Município do Rio de Janeiro, DAÍ - Brasil, APD-RIO.

GOLDMARK, Lara e outros. "A Situação das Microfinanças no Brasil", Projeto BNDES-BID de Microfinanças, mimeo, Rio de Janeiro, 2000.

GOLDMARK et ali. Entendendo as Microfinanças no contexto brasileiro, BNDES, Rio de Janeiro, 2002.

HAUS, Paulo; Winograd, Andrei; e Salles, Renata. 2002. Regulamentação das Microfinanças, PDI/BNDES.

LEDGERWOOD, Joanna. "Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective," Sustainable Banking with the Poor. The World Bank, Washington, DC, 1998.

PARENTE, Silvana. "Microcredit Policy as a Financial Market Mechanism to Reduce Poverty – The Experience of the Banco do Nordeste in Brazil", estudo preparado sob os auspícios de Community Based Financial Institution Course in Harvard University", mimeo, Cambridge, MA, 2000.

PARENTE, Silvana. Microfinanças - Saiba o que é um banco do povo, Agência de Educação para o Desenvolvimento (AED), Brasília, 2002.

PAXTON, Julia. "Balancing Outreach and Sustainability", Sustainable Banking with the Poor, The World Bank, Washington, DC, 1999.

RHYNE, Elisabeth & CHRISTEN, Robert. "Microfinance Enters the Marketplace", USAID, Washington, DC, 1999.

SCHONBERGER, Steven. "Microfinance Prospects in Brazil" (draft) The World Bank, Washington, DC, 2000.

SCHONBERGER, Steven, e Christen, Robert Peck. 2001. *A Multilateral Donor Triumphs Over Disbursement Pressure: the Story of Microfinance at Banco do Nordeste In Brasil*, CGAP (Focus Note nº 23).

SIQUEIRA, Carlos., coordenador. Geração de Emprego e Renda - Experiências de Sucesso, D&A Editora, Rio de Janeiro 1999.

SOARES, Sebastião & GRYBOWSKI, Cândido. "Eficácia das Políticas públicas de Geração de Emprego e Renda" em *Cadernos da Oficina Social*, nº 5, Centro Tecnológico da Cidadania, Rio de Janeiro, 2000.

VALENZUELA, Liza e outros. "Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World," USAID Microenterprises Best Practices, Washington, DC, 1997.

ZAPATA, Tânia e outros. "Gestão participativa para o desenvolvimento local", Projeto BNDES/PNUD, Recife, 2000.

LISTA DE CONVIDADOS POTENCIAIS PARA UM WORKSHOP

Instituição	Nome	Endereço	Cidade	UF	Cep	Fone	E-mail
CEAPE/Nacional	Arabela/Dir. Executivo	SHIS QI-07 Comércio Local - Bloco "B" Salas 203/204	Brasília	DF	71615-570		
Associação das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – ASCM	Euds Pereira Furtado- Presidente	Rua da Ajuda, 35 sala 2301 – Centro	Rio de Janeiro	RJ	20040-000	(21) 544.4235	abscm@hotmail.com
Acción Brasil	Betina Wittlinger - representante no Brasil	Rua Arriba, 275 - Ilha do Governador	Rio de Janeiro	RJ	21931-240	(21) 3975.0232	bwittlinger@compuserve.com
Banco do Nordeste	Quem estiver gerenciando o programa CREDIAMIGO		Fortaleza	CE			clienteconsulta@banconordeste.gov.br
Caixa Econômica Federal	Quem estiver gerenciando a área de microcrédito e de habitação popular	Quadra SBS Q 04 Lote 3 E 4 21º Andar Setor Bancari	Brasília	DF	70070140		
Banco do Brasil	Quem estiver gerenciando a área de microcrédito e PROGER		Brasilia	DF			
BASA	Aláudio de Oliveira	Av. Pres. Vargas, 800/ 12º Andar	Belem	PA	66017-000	(91) 216.3627	
Cooperativa Central de Crédito Rural com Interação Solidária – CRESOL	Vanderley Ziger - Presidente	Av. General Osório, 500 - Fco. Beltrão		PR	85604-240	(46) 524.1981	baser@cresol.com.br

BANCOB-Banco de Crédito Cooperativo							
Visão Mundial	Serguem Jessui-Direutivo						serguem_silva@wvi.org
Banco do Povo/SP							
Banco do Povo/GO	Osmar Sá - Presidente	Praça Dr. Pedro Ludavico Teixeira, 3 - Centro	Goiânia	GO	74003-010	(62) 209.7890	bancodopovo@seplan.gov.br
Bradesco	quem gerencia o banco postal						
BNDES	Novo superintendente área social	Avenida República do Chile, nº 100 - 8º andar	Rio de Janeiro	RJ	20001-970		
SEBRAE/Nacional	responsável pelo Programa de Microcrédito					(61) 348.7371	
AED	Conceição Faheina Barbosa-coordenadora					(61) 448.0800	conceicaofaheina@aed.org.br
FAT-MTB	quem gerencia o PROGER	Esplanada Ministérios Bloco "F" Sala 219	Brasília	DF	70059-900	(61) 317.6574	
Ministério Des. Agrário	Edson Teófilo - Diretor					(61) 9966.8676	edson@nead.gov.br
Ceará Periferia (ONG)	Olinda Marques-Vice Presidente	Rua Carlos Vasconcelos, 1339	Fortaleza	CE	60115-170	(85) 261.8754	cearah@fortalnet.com.br
Banco Palmas (ONG)	Joaquim-presidente		Fortaleza	CE		(85) 269.3800	
BID	Gerardo Martinez	SEN Q. 802 Conj. F lote 39	Brasília	DF	70800-400		gerardom@iadb.org
Banco Mundial							
PNUD	Henry Jackelen - Representante-Adjunto					(61) 455.5000	

Ministério Fazenda	Quem estiver coordenando projeto sobre cooperativas de crédito encomendado pelo Presidente da República em sua primeira reunião ministerial						
Banco Central	Marden Marques Soares	SBS Qd. 3 - Bloco "B" - Ed. Sede - 16º Andar	Brasília	DF	70074-900		marden.soares@bc.gov.br; marden.soares@persocom
Núcleo de Assessoria, Planejamento e Pesquisa – NAPP	Caio Márcio Lock Prates da Silveira	Rua Júlio de Castilhos, 63/701 – Copacabana	Rio de Janeiro	RJ	20081-020		napp@ax.apc.org; rededlis@rits.org.br
PRONAF	José Reseck					(61) 426.9916	
Ministério da Integração	Quem estiver coordenando os fundos constitucionais	Esplanada dos Ministérios - Bloco "A" Sala 905	Brasília	DF		(61) 414.5809	