

**FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS  
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO**

**MARIO PRESTES MONZONI NETO**

**IMPACTO EM RENDA DO MICROCRÉDITO:**  
uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo  
Confia), no Município de São Paulo

**SÃO PAULO  
2006**

# **Livros Grátis**

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

**MARIO PRESTES MONZONI NETO**

**IMPACTO EM RENDA DO MICROCRÉDITO:**

uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo

Tese de Doutorado apresentada à Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas como requisito para a obtenção de título de Doutor em Administração Pública e Governo

Campo de Conhecimento:  
Finanças Públicas

Orientador: Prof. Dr. Ciro Biderman

SÃO PAULO  
2006

Monzoni Neto, Mario Prestes.

IMPACTO EM RENDA DO MICROCRÉDITO: uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo / Mario Prestes Monzoni Neto. - 2006.  
96 f.

Orientador: Ciro Biderman.

Tese (doutorado) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo.

1. Pequenas e médias empresas – Financiamento – São Paulo (SP). 2. Créditos – São Paulo (SP). 3. Renda – Distribuição – São Paulo (SP). 4. Pobreza – Política governamental – São Paulo (SP). 5. Crédito Popular Solidário – São Paulo Confia. I. Biderman, Ciro. II. Tese (doutorado) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo. III. Título.

CDU 336.77(816.11)

**MARIO PRESTES MONZONI NETO****IMPACTO EM RENDA DO MICROCRÉDITO:**

uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo

Tese de Doutorado apresentada à Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas como requisito para a obtenção de título de Doutor em Administração Pública e Governo

Campo de Conhecimento:  
Finanças Públicas

Orientador: Prof. Dr. Ciro Biderman

**Data da aprovação:**

\_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

**Banca Examinadora:**

\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. Ciro Biderman (orientador)  
FGV-EAESP

\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. Fernando Abrúcio  
FGV-EAESP

\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. Peter Spink

\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. Paul Singer  
USP

\_\_\_\_\_  
Prof. Dr. André Urani  
PUC-RJ

## **Agradecimentos**

**Ao Prof. Ciro Biderman, orientador deste trabalho, pela confiança e incentivo manifestados nos últimos quatro anos e meio.**

À CAPES, pela concessão de bolsa de estudos que tornou possível esta pesquisa.

Aos meus professores do Curso e Administração Pública e Governo, que ao longo do percurso me auxiliaram, em especial aos Profs. Fernando Abrúcio e George Avelino cujas contribuições na qualificação do projeto foram fundamentais para a realização deste trabalho.

Aos meus colegas de doutorado pela amizade em todos os momentos do Curso.

Aos meus companheiros do GVces que me apoiaram e me ajudaram nas horas mais difíceis, em especial à Rachel Biderman e André Carvalho que participaram da pesquisa, seja no campo, seja nas madrugadas e fins de semana.

Aos meus amigos José Caetano Lavorato, Roberto Vilela e Manuel Thedim que me despertaram o interesse pelo tema e me ensinaram.

Aos funcionários do São Paulo Confia, que me receberam e disponibilizaram informações, tempo e atenção neste ano e meio de pesquisa de campo, em especial ao Paulo Colozzi, Fábio Maschiof e Ellon da Central do Programa no Braz; ao Paulão, Elis, João e Juvenal da Unidade Brasilândia, à Goretti, Karen, Evelin e Fábio da Unidade Jardim Helena e ao Edmilson e Michele da Unidade Heliópolis.

Ao Prof. Rubens Mazon que me adotou na Escola e no POI.

A Vera, do POI, que nunca me deixou desistir.

À Renata Loew que me ajudou no campo e me apresentou a Gabrielle Oliveira.

À Gabrielle que apareceu do céu para me ajudar a entregar este trabalho no prazo final.

Por último, à minha família toda, em especial aos meus filhos Luiza e João que mantêm minha vida acesa e a Manuela que me apóia e incentiva, cobrando, criticando, debatendo, ponderando, elogiando, ensinando...

## RESUMO

Este trabalho apresenta uma investigação empírica sobre impacto do microcrédito na renda a partir de dados colhidos junto aos clientes de três unidades (Brasilândia, Jardim Helena e Heliópolis) do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia). O Crédito Popular Solidário (CPS) é uma iniciativa público-privada que conta com a participação protagonista da Prefeitura do município de São Paulo.

O trabalho revela que o microcrédito é uma atividade marginal na economia brasileira, especialmente se comparada a alguns países do sudeste e sul da Ásia, ou mesmo com alguns países na América Latina. Com uma taxa de penetração desprezível – do ponto de vista absoluto ou relativo –, o microcrédito tem grande potencial de crescimento no Brasil.

A análise econômico-financeira e estatística dos dados demonstrou que o impacto do microcrédito na geração de renda não é desprezível. Além disso, a taxa interna de retorno média sobre o crédito concedido é de tal ordem que torna irrelevante o nível de taxas de juros (custo do capital) praticados pelo CPS e pelo mercado.

Os resultados revelam que os microempreendedores em bairros de baixa renda em São Paulo são tão carentes de capital que qualquer injeção, principalmente na forma de capital de giro, provoca alavancagens financeiras espetaculares e gera renda líquida. Como resultado, o recipiente do crédito e sua família são alçados para um novo patamar de renda, em geral acima da linha de pobreza.

A análise e os resultados deste trabalho são uma oportunidade para que os gestores públicos repensem a utilização do microcrédito como política de geração de renda em escala dentre as alternativas de política social no Brasil.

**Palavras-Chaves:** microfinanças; microcrédito produtivo orientado; avaliação de impacto; geração de renda; redução de pobreza; São Paulo Confia.

## ABSTRACT

This contribution presents an empirical investigation of the impact of micro-credit initiatives based on data collected from clients from three units (Brasilândia, Jardim Helena, and Heliópolis) of the Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia). The Crédito Popular Solidário is a Public Private Partnership established with the participation of the city of São Paulo.

The findings demonstrate the micro-credit plays a minor role in the Brazilian economy, especially in comparison to certain nations of southeast Asia or even other Latin American countries. Given the minor degree of penetration, as viewed in either absolute or relative terms, micro-credit initiatives have an enormous potential in the economic development of Brazil.

Statistical analysis of the financial and economic data demonstrates the significant impact of micro-credit initiatives on income generation. In addition, the average rate of internal return generated by the credit granted is such that the actual interest rate (capital costs) levied by the São Paulo Confia, and the market is irrelevant.

Results reveal that small scale entrepreneurs in low-income neighborhoods in São Paulo are in such dire need of capital that any injection of liquidity, especially to cover working capital needs, is a tremendous stimulus for future returns and income generation. As a result, the recipients of micro-loans are able to boost their income to a level above the previous level of poverty.

This analysis and the results of this contribution represent an opportunity for public administrators to consider the use of micro-credit initiatives as a policy tool for income generation, among other alternatives in Brazilian social policy.

**Keywords:** microfinance, productive micro-credit, impact evaluation, income generation, poverty reduction, São Paulo Confia.

## SUMÁRIO

<b>PARTE A – INTRODUÇÃO</b>	<b>9</b>
1 - EXPOSIÇÃO DE MOTIVOS	9
2 - DEFINIÇÃO DA QUESTÃO BÁSICA E DOS OBJETIVOS DA PESQUISA	12
3 - DEFINIÇÕES E CONCEITOS	15
3.1 - DEFINIÇÃO DE MICROFINANÇAS (MF)	15
3.2 – MICROCRÉDITO PRODUTIVO E CRÉDITO POPULAR	16
3.3 - MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO	16
4 - REVISÃO DA LITERATURA	18
<b>PARTE B – CONTEXTOS</b>	<b>43</b>
1 – CONTEXTO INTERNACIONAL	43
2 – CONTEXTO NACIONAL	59
2.1 - HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO NO BRASIL	59
2.1.1 – ARCABOUÇO LEGAL	64
2.1.2 – TIPOS DE INSTITUIÇÕES	70
2.1.3 – ESTRUTURA DO MERCADO	71
2.2 - OFERTA DE MICROFINANÇAS NO BRASIL	72
2.3 - DEMANDA DE MFS NO BRASIL	72
2.3.1 – DADOS SOBRE MICROEMPREENHIMENTOS NO BRASIL	
2.4 - DEMANDA POTENCIAL	72
2.5 – PENETRAÇÃO DE MF NO BRASIL	72
3 – SÃO PAULO CONFIA	73
4 – GRUPOS SOLIDÁRIOS – SÃO PAULO CONFIA	73

<b>PARTE C - INVESTIGAÇÃO EMPÍRICA</b>	<b>76</b>
1 – TEORIA: IMPACTOS SÓCIO-ECONÔMICOS DOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO	76
1.1 - ARCABOUÇO CONCEITUAL	77
1.1.1 - MODELO DA CADEIA DE IMPACTO	77
1.1.2 - ESPECIFICAÇÃO DA(S) UNIDADE(S) OU NÍVEIS QUE OS IMPACTOS SERÃO AVALIADOS	78
1.1.3 - ESPECIFICAÇÃO DO TIPO DE IMPACTO	78
2 - PRINCIPAIS HIPÓTESES TESTÁVEIS	79
2.1 - DEFINIÇÃO DOS GRUPOS DE TRATAMENTO E CONTROLE	
2.2 - DEFINIÇÃO DAS VARIÁVEIS DE CONTROLE	79
2.3 – DEFINIÇÃO E RENDA	81
2.4 – COLETA DE DADOS	82
2.5 – ANÁLISE DAS VARIÁVEIS	84
2.6 – ANÁLISE ESTATÍSTICA	84
<b>PARTE D</b>	
1 - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	85

## **PARTE A - INTRODUÇÃO**

### **1. Exposição de Motivos**

A iniciativa de desenvolver este trabalho foi inspirada em convite para visita a Agência Brasilândia, do Crédito Popular Solidário<sup>1</sup> (São Paulo Confia), uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), que conta com a participação da Prefeitura do Município de São Paulo, por meio da Secretaria de Desenvolvimento, Trabalho e Solidariedade (SDTS). O convite partiu de uma demanda para incorporar critérios e indicadores de sustentabilidade nas tomadas de decisão de crédito do Programa. O convite foi feito como fruto do meu trabalho como Coordenador do Centro de Estudos em Sustentabilidade (GVces)<sup>2</sup>, da FGV-EAESP, especificamente na área de finanças sustentáveis.

O tema de “Finanças Sustentáveis” envolve iniciativas da indústria financeira que incorporam critérios de sustentabilidade nas decisões de negócios, seja no lado da administração do risco, como o desenvolvimento de políticas de riscos socioambientais, seja pelo lado do desenvolvimento de produtos que aproveitem novas oportunidades de negócio, como fundos de “Investimento Socialmente Responsáveis” (SRI), créditos de carbono e microcrédito, entre outros. O tema microcrédito também se apresenta quando da discussão - promovida igualmente pelo GVces - sobre o tema de baixa renda, ou “Base da Pirâmide” (BoP). BoP é um conceito introduzido pelos Professores C. K. Prahalad<sup>3</sup>, da Universidade de Michigan, e Stuart Hart<sup>4</sup> hoje na Universidade de Cornell, EUA, ao se referirem aos mais de 4 bilhões de habitantes da Terra que ganham menos de US\$ 1,500 por ano. Para os autores, os desafios da inclusão social e de conservação e uso sustentável do meio ambiente no processo

---

<sup>1</sup> O Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia) é uma OSCIP, de parceria público-privada, que conta com as seguintes instituições: PMSP - Prefeitura Municipal de São Paulo; Santander Banespa; DIEESE - Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos; CIVES - Associação Brasileira de Empresários pela Cidadania; CUT - Central Única dos Trabalhadores; CGT - Confederação Geral dos Trabalhadores; ITS - Instituto de Tecnologia Social; CAT - Central Autônoma dos Trabalhadores; e SDS - Social Democracia Sindical.

<sup>2</sup> O Centro de Estudos em Sustentabilidade (GVces) é uma iniciativa da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (FGV-EAESP) dedicado a disseminar o conceito de sustentabilidade. Sua missão é contribuir para a implementação do desenvolvimento sustentável em suas várias dimensões – equidade, justiça social, equilíbrio ecológico e eficiência econômica – por meio do estudo e da disseminação de seus conceitos e práticas. O desafio do GVces é tornar-se um centro de referência no estudo das questões que envolvam sustentabilidade no contexto empresarial e de políticas públicas, honrando, desta forma, a contribuição histórica da FGV-EAESP nestas esferas.

<sup>3</sup> Prahalad, C. K. “*A Fortuna na Base da Pirâmide: Erradicando a pobreza através do lucro*”. Warthon School Publishing. 2004.

<sup>4</sup> Hart, S. “*Capitalism at the Crossroads: The unlimited business opportunities in solving the world’s most difficult problems*”. Warthon School Publishing. 2005.

de incorporação da base da pirâmide devem ser vistos como oportunidades de negócios. A necessidade de inclusão de mais de 4 bilhões de pessoas aos mercados, portanto, deve ser motivo para o desenvolvimento de novos produtos, serviços e modelos de negócios inovadores em um novo paradigma que promova o acesso destas ao mercado de consumo e ao atendimento de suas necessidades básicas, ao mesmo tempo em que leva em consideração o impacto desta inclusão social no meio ambiente.

Na visita que fiz à agência do São Paulo Confia, na Brasilândia, zona norte de São Paulo, chamou muito minha atenção a evolução positiva das receitas de vendas, margens brutas e “lucro líquido”<sup>5</sup> dos indivíduos (empreendedores) participantes do Programa. Esta constatação partiu da leitura dos “Levantamentos Sócio-Econômico” (LSE)<sup>6</sup>, formulário que retrata e acompanha o perfil sócio-econômico do microempreendedor nos momentos de abertura e renovação de crédito. Em outras palavras, fiquei intrigado – e por quê não dizer positivamente surpreso - com a capacidade do programa em gerar renda por meio da “simples” concessão de crédito, pelo menos para aqueles empreendedores cujos LSEs tive acesso.

Esta intriga me levou a buscar na literatura publicações que avaliassem impactos do microcrédito na renda do empreendedor. Após revisão bibliográfica preliminar sobre o tema, foi possível constatar que há relativamente pouca produção acadêmica no Brasil sobre avaliações de programas de microcrédito enfocando os impactos destes sobre família e sociedade, como, por exemplo, renda, gastos familiares ou na qualidade de vida da família do microempreendedor de uma maneira geral. A grande maioria dos trabalhos publicados que avaliam programas tratam somente de indicadores de desempenho econômico-financeiro da própria instituição de microfinanças (IMFs), como número de clientes ativos, empréstimos médios, retorno sobre capital, dentre outros, com vistas a analisar a sustentabilidade financeira da instituição. A percepção da existência de rico material para o desenvolvimento de uma tese de doutorado original, aliada à sinergia que existiria entre este trabalho acadêmico e as atividades do GVces, permitiu a concepção da presente tese de doutorado.

Espero que esta pesquisa possa contribuir para o debate sobre a importância do microcrédito como instrumento de geração de renda, inclusão social e desenvolvimento local,

---

<sup>5</sup> Lucro líquido aqui concebido como Receitas de Vendas (-) Compras (-) Gastos do Empreendimento, informações contidas nos LSEs.

<sup>6</sup> Modelo do documento anexo.

seja do ponto de vista de políticas públicas, seja como referência para as IMFs da iniciativa privada e da sociedade civil.

## **2 - Definição da Questão Básica e dos Objetivos da Pesquisa**

Este trabalho avalia o impacto sobre a renda dos microempreendedores que tomaram crédito por meio de grupos solidários nas operações do Programa São Paulo Confia, nas unidades Brasilândia, Jardim Helena e Heliópolis, bairros de periferias do município de São Paulo.

A escolha feita pelo São Paulo Confia se justifica pelo fato deste ser o primeiro programa de microcrédito na cidade de São Paulo, com operações – clientes e volume de recursos – significativos e, principalmente, com dados colocados à disposição para análise. Somente serão analisadas amostras de participantes sob a modalidade de grupos solidários<sup>7</sup>. Portanto, as conclusões deste estudo aplicam-se apenas às operações de crédito solidário. A escolha por grupos solidários deve-se ao fato de que, atualmente, esta metodologia é dominante entre aquelas aplicadas por instituições de microcrédito no Brasil.

O conceito de renda aqui empregado é o de lucro líquido, que é o valor adicionado gerado pelo empreendimento e colocado à disposição deste indivíduo e família<sup>8</sup>.

Formatados: Marcadores e numeração

Este trabalho pretende “testar”, portanto, a afirmação de que programas de microcrédito produzem variação positiva significativa no “lucro líquido” do empreendimento. Em outras palavras, a hipótese nula deste trabalho é a de que o impacto de uma unidade operacional de microcrédito sobre lucro líquido de microempreendedores que participam de grupos solidários (GSs) do São Paulo Confia não é estatisticamente significativa.

### **2.1 – Potenciais Implicações Práticas do Trabalho**

Sob o ponto de vista prático, acredito que este trabalho pode contribuir para enriquecer o estoque de metodologias de avaliação de impacto de programas de microcrédito, na medida em que apresenta uma solução – sem desconsiderar as imperfeições desta solução – para o tratamento dado aos grupos de controle. A teoria sobre o assunto e a revisão de literatura (ver “seção 4” da “Introdução” deste trabalho) demonstram a necessidade de construção de grupos de controle por experimento aleatório para o aferimento do impacto efetivo dos programas. A prática tem demonstrado dificuldades de manutenção de grupos de controle, sem contar seus elevados custos financeiros.

<sup>7</sup> Grupo solidário é uma modalidade de crédito concedido a um grupo voluntário de 4 a 7 empreendedores, com atividades independentes, solidariamente responsáveis pelo crédito total. A garantia é dada pelo capital social que cada empreendedor tem na comunidade.

<sup>8</sup> Lucro Líquido = “Receita de Vendas” (-) “Compras” (-) “Gastos no Empreendimento”, rubricas do LSE.

Em particular, o trabalho de coleta de dados também sugere aprendizados importantes para futuras pesquisas de avaliação de impacto - e, portanto, como subsídios para políticas públicas - quando se depara com difíceis condições de acesso e coleta de informação no campo. Poucas das informações necessárias ao trabalho estão digitalizadas e as informações disponíveis só foram conseguidas graças à militância, disponibilidade e dedicação daqueles que operam o São Paulo Confia, desde os presidentes, até os gerentes, coordenadores de unidade, agentes de crédito e assistentes e estagiários administrativos, independente da gestão política-partidária de plantão. Sem a ajuda destas pessoas não seria possível este trabalho. Neste sentido, espero que os resultados apresentados possam servir de estímulo ao investimento em infra-estrutura e pessoal para melhor equipar esses programas, bem como a gestão das informações destas instituições, com vistas ao melhor gerenciamento de dados que subsidiam o monitoramento, formulação e avaliação de políticas públicas.

Em contexto mais amplo, esta pesquisa insere-se em dois debates importantes no âmbito de alternativas de políticas públicas: (i) analisa a efetividade do microcrédito produtivo orientado entre as alternativas de programas de geração de renda; e (ii) estuda impactos de programa de geração de renda vis a vis políticas de caráter assistencialista.

Em grande parte do mundo em desenvolvimento, em especial no sudeste da Ásia e na América Latina de língua espanhola, as microfinanças são vistas como instrumento poderoso de geração de renda e redução de pobreza, o que faz o tema desfrutar da mais alta relevância na agenda de políticas públicas. Não é a toa que o ano de 2005 foi escolhido pelas Nações Unidas como Ano Internacional do Microcrédito. No Brasil, embora haja um grupo de atores devotados a inserir as microfinanças - e em particular o microcrédito - como instrumento protagonista em políticas sociais, o tema ainda é absolutamente marginalizado no debate sobre alternativas de políticas públicas na sociedade brasileira. Indicadores como taxa de penetração no mercado potencial de microcrédito, volumes envolvidos e mesmo espaço na mídia demonstram a marginalidade desta atividade no Brasil.

Em estudo publicado por Mario Fuks, o autor afirma que há uma crença equivocada entre estudiosos de questões sociais, que entendem ser a simples caracterização de um tema como alternativa para a solução de “problemas sociais” – a sua “condição objetiva” – garantia suficiente para sua natural inclusão como protagonista na agenda política e objeto de política pública. FUKS apresenta uma nova abordagem em pesquisas sobre definição de agenda e problemas sociais que “desloca o foco da avaliação da “condição objetiva” para a dinâmica sócio-política que envolve a mobilização de atenção e a compreensão pública destes

assuntos.” O objeto de estudo passa a ser os processos sociais responsáveis pelo aparecimento de um novo tema, e o centro da análise se desloca para a “dinâmica argumentativa”, definido como “espaço de elaboração e veiculação de versões alternativas a respeito de assuntos públicos.” (FUKS, 2000)

No debate sobre microfinanças e microcrédito no Brasil, a falta de capacidade persuasiva das argumentações sobre reais impactos de programas de microcrédito pode ter sido fator determinante para a baixa repercussão do tema na agenda nacional. Neste contexto, as conclusões que este estudo apresenta podem ter conseqüências práticas para o desenvolvimento deste mercado no Brasil, uma vez que apresenta metodologia original e argumentos com base empírica que fortalecem aqueles que lutam incansavelmente pelo crescimento deste instrumento no Brasil, com o objetivo último de geração de renda e redução de pobreza, “condições objetivas” críticas da realidade de nossa sociedade.

A análise econômico-financeira e estatística dos dados demonstra um impacto em renda não desprezível e uma taxa interna de retorno média sobre o crédito concedido de tal ordem, que torna irrelevante o nível de taxas de juros (custo do capital) praticados pelo Programa e pelo mercado, acendendo um debate sadio entre aqueles que debatem o tema no Brasil. Estes resultados revelam que os microempreendedores em bairros de baixa renda em São Paulo encontram-se em estado tão latente de carência de capital, que qualquer injeção deste recurso produtivo, principalmente na forma de capital de giro, provoca alavancagens financeiras espetaculares e geração de renda líquida que colocam este indivíduo e sua família em outro patamar de renda, para não dizer fora da linha de pobreza.

Neste cenário, nutro a ousada esperança que os resultados apresentados neste trabalho possam sensibilizar tomadores de decisão de escala, como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT), entre outros atores públicos, a repensar, de maneira positiva, a introdução do microcrédito como política de geração de renda, entre as alternativas de política social no Brasil.

### **3 - Definições e Conceitos**

Primeiramente, faz-se necessário definir o conceito de microcrédito a ser utilizado ao longo deste trabalho. Frequentemente, o conceito de microcrédito é confundido com o conceito de microfinanças. Isto ocorre por desconhecimento ou quando o único serviço de uma instituição de microfinanças disponível é o crédito. Além disto, muita confusão se faz entre microcrédito produtivo e programas de crédito popular, que têm por objetivo final aumentar consumo e não o financiamento da atividade produtiva. Por último, vale distinguir o conceito de microcrédito produtivo orientado, que tem no agente de crédito seu grande diferencial. Destacam-se, a seguir, algumas referências conceituais encontradas na revisão bibliográfica, assim como a definição de microcrédito proposta neste documento.

#### **3.1 - Definição de Microfinanças (MF)**

Entende-se por microfinanças (MF), “um conjunto de serviços financeiros (poupança, créditos e seguros), prestados por instituições financeiras ou não, para indivíduos de baixa renda e micro empresas (formais e informais) excluídas (ou com acesso restrito) do sistema financeiro tradicional.” (NICTER, 2002 e NAQVI, 2003-2004). Neste contexto, (micro)crédito é apenas um dos serviços financeiros oferecidos por instituições de microfinanças.

No presente trabalho, o conceito de microfinanças usado refere-se a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluídas do sistema financeiro tradicional, com a utilização de produtos, processos e gestão diferenciados. (SEBRAE, 2005).

#### **3.2 – Definição de Microcrédito**

Já a atividade de microcrédito é definida como aquela que, no contexto das microfinanças, se dedica a conceder crédito de pequeno montante e diferencia-se dos demais tipos de empréstimo essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais<sup>9</sup>. É comumente entendida como principal atividade do setor de microfinanças pela importância que tem junto às políticas públicas de redução da miséria e geração de renda.

---

<sup>9</sup> Definição extraída do glossário do Portal do Microcrédito (<http://www.portaldomicrocredito.org.br/index.htm>).

Segundo NICHTER, 2002, microcrédito é a “concessão de empréstimos de relativamente pequeno valor, para atividade produtiva, no contexto das MF.” Para BARONE, 2002, “microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso formal ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica.”

### **3.3 – Microcrédito produtivo e crédito popular**

Aqui no Brasil, muito se confunde o conceito de microcrédito com o de crédito popular. Esta confusão deve-se ao fato de que dois programas de bancos públicos federais de grande porte - Banco Popular, do Banco do Brasil, e XXXX da Caixa Econômica Federal - terem como produtos créditos de pequena monta voltados, teoricamente, à população de baixa renda. Além disto, o próprio governo federal classifica estes programas em suas campanhas de comunicação como programas de microcrédito. Primeiramente, estes programas não garantem – pois não têm metodologias adequadas para isto - que os recursos sejam usados para fins produtivos. De fato, estes recursos, em geral, são usados para consumo e/ou pagamento de dívidas. Além disto, o sistema de garantias presentes nestes programas também não garante que estes recursos sejam efetivamente canalizados para a população de baixa renda. Outra diferença é que, diferentemente do que ocorre no mercado de microcrédito produtivo, os recursos (valores) disponíveis – ativos e potenciais – são astronômicos, ou seja, passam da casa do bilhão de reais. Portanto, para o que nos interessa aqui neste trabalho, estes programas não são comparáveis em objetivos finais e metodologias disponíveis, nem no que se refere ao público alvo e, muito menos, em volume de recursos.

### **3.4 - Microcrédito produtivo orientado**

Por último, devemos distinguir microcrédito produtivo, descrito acima de microcrédito produtivo orientado, cuja principal característica é o relacionamento capacitado, efetivo, freqüente entre a instituição de microcrédito e o empreendedor, por meio da figura do agente de crédito. As informações produzidas por esta interlocução devem subsidiar ainda o valor e condições do empréstimo.

O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), iniciativa do governo federal, e instituído pela Lei Número 11.110, de 25 de abril de 2005, define microcrédito produtivo orientado conforme abaixo.

“O microcrédito produtivo orientado é o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica, devendo ser considerado, ainda, que:

- o atendimento ao empreendedor deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento;
- o contato com o empreendedor deve ser mantido durante o período do contrato de crédito, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica; e
- o valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com este.”<sup>10</sup>

A partir de agora, quando mencionado neste trabalho, a palavra microcrédito terá o conceito cuja base é definida pelo PNMCO, contando com as seguintes características: crédito predominantemente de baixo valor; oferecido por instituições financeiras ou não (dentre as quais se incluem Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs), Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs), Governos Estaduais e Locais, Bancos Privados, ou uma combinação entre estes); em apoio a microempreendedores formais ou informais; para fomento da atividade produtiva como capital de giro e investimento; de maneira orientada por agente de crédito e/ou assistida por programas de capacitação; freqüentemente sem garantia real, ou seja, com aval solidário.

---

<sup>10</sup> Fonte: <http://www.mte.gov.br/pnmpo/conteudo/duvidas/oquee.asp>

#### **4 - Revisão da Literatura**

Em dezembro de 2005, a Grameen Foundation USA apresentou publicação, escrita por Nathanael Goldberg, com revisão de pesquisas sobre avaliação de impacto de programas de microfinanças no mundo inteiro.

No prefácio desta publicação, o Presidente da Fundação, Alex Counts, elenca um conjunto de razões que o motivaram a financiar a pesquisa e sua publicação. Estas razões coincidem com aquelas motivações nesta tese por mim acima defendidas, motivações estas que me encorajaram a debruçar-me neste trabalho.

A primeira delas é a afirmação de que o “Estado do Mundo”, retratado por meio de indicadores sociais e ambientais, revela uma fotografia de degradação completa e futuro sombrio. Neste cenário, políticas públicas de redução de pobreza, em escala, passam a ser demandadas com urgência, trazendo luz aos programas de microfinanças, de uma maneira geral, e de microcrédito, de maneira particular.

Esta constatação comum nos leva ao segundo ponto de concordância que vê as microfinanças como meio e não como fim em si mesmo. Neste sentido, programas de microfinanças têm como objetivo último geração de renda e redução de pobreza. Para quem já teve a oportunidade de contato diário com microempreendedores, agentes de crédito, coordenadores de programas e mesmo com um heróico grupo de atores que operam políticas públicas neste mercado no Brasil, parece claro e evidente o impacto positivo do crédito no desempenho dos empreendimentos e conseqüente aumento de qualidade de vida dos empreendedores. No entanto, este sentimento precisa ser testado empiricamente, observação que materializa o terceiro ponto de convergência entre nós.

Estes questionamentos, relata ele, foram temas centrais nos debates promovidos ao longo do Ano Internacional do Microcrédito, em 2005, e destes debates apareceu a demanda por um trabalho que contemplasse toda a revisão global de bibliografia sobre impactos de programas de microfinanças. Este foi o último ponto de convergência ente nós: faz-se necessário que sejam trazidos à literatura compilação de experiências de microfinanças com evidências empíricas de melhorias de geração de renda, redução de pobreza, ou outros indicadores de aumento de qualidade de vida, ao “invés de evidências emocionais ou ideológicas”.

Daí em diante, as convergências se dissolveram, na medida em que ele contratou um especialista para realizar esta tarefa e eu tive que trilhar o meu caminho, com meus

próprios recursos. De qualquer maneira, a publicação deste trabalho pela Grameen Foundation USA me ajuda na tarefa de rever a bibliografia sobre o tema, e completa as minhas próprias pesquisas.

O trabalho feito por Nathanael para a Grameen Foundation USA cobre os trabalhos mais significativos sobre avaliação de impactos em microfinanças até metade de 2005. O denominador comum de todas estas referências é a pergunta: será que microfinanças realmente funciona como instrumento de redução de pobreza?

A primeira constatação é de que este tipo de pesquisa cresce em importância a cada dia e a qualidade e rigor dos trabalhos variam muito. Em COPESTAKE et al, 2001, James COPESTAKE apresenta três grupos em que pesquisas de avaliação de impacto podem se dividir e que categorizariam os trabalhos da revisão de GOLDBERG:

- Pesquisas com elevado rigor acadêmico, especializada e cara;
- Interpretações e monitoramento de rotinas e estudos qualitativos, com perfil mais voltado à pesquisa de mercado do que acadêmica; e
- Pesquisas rigorosas o bastante para merecerem credibilidade e baratas o suficiente para se viabilizarem economicamente.

#### **4.1 - Monitoramento X Impacto**

O Grameen Bank premia suas agências com até cinco estrelas: três relacionadas ao seu desempenho financeiro e duas relacionadas a medidas de impacto social, sendo estas últimas: (i) se crianças em idade escolar em famílias de empreendedores participantes do programa estão na Escola e (ii) se estas famílias cruzaram a linha de pobreza. Para facilitar este monitoramento, o Grameen desenvolveu dez indicadores que, quando observados de maneira coletiva e positivamente, há indicações fortes de que a família deixou o limite da pobreza.<sup>11</sup> Desde 1999, o Grameen vem acompanhando o progresso de seus clientes em relação a estes dez indicadores e pode relatar que 55% dos participantes estabelecidos - entendidos como participantes com pelo menos cinco anos de programa - cruzaram a linha de pobreza ao final do ano de 2004.

Pode haver controvérsias sobre determinação de linha de pobreza ou se os dez indicadores são representativos ou suficientes, mas, sob o ponto de vista de gestão, o fato é

---

<sup>11</sup> Para detalhe destes indicadores ver GOLDBERG, 2000, pg. 11.

que no programa do Grameen há um efetivo monitoramento de dados que toda instituição de microfinanças deveria ter.

No entanto, mesmo que uma família contemple positivamente todos os dez indicadores, sem dados contrafactuais – o que aconteceria com estes clientes sem a presença do Grameen – ainda não se pode creditar o programa por todo este feito, ou seja, não podemos afirmar que o programa de microfinanças do Grameen funciona efetivamente como instrumento de redução de pobreza. Entre outras possibilidades, a economia de Bangladesh pode estar crescendo mais do que a taxa de fertilidade, o que efetivamente é o caso nos últimos anos. Portanto, parte – ou mesmo todo – deste esforço de redução de pobreza deveria ser creditado à economia de Bangladesh e não ao Grameen Bank. Análises e comparações “antes-depois” indicam, mas não garantem informações suficientes para a determinação definitiva do impacto do programa.

Grande parte dos estudos de impacto isolam o efeito da economia comparando o desempenho dos clientes com o desempenho de não-clientes. Neste sentido, o grupo de clientes deve apresentar incremento de renda maior do que o de não-clientes para que possamos garantir efetiva contribuição do programa.

O ideal seria incorporar um grupo de controle – ou de comparação – que seja idêntico aos dos participantes do programa, exceto pelo fato de que estes não estão no programa. Entre as condições mais frequentes para escolha de grupos de controle estão aqueles não-clientes que seriam elegíveis para o programa e que não estão no programa, ou aqueles não-clientes que seriam elegíveis se o programa estivesse presente em seu vilarejo ou comunidade.

As dificuldades de se encontrar um grupo de controle que tenha as características idênticas ao grupo de tratamento – problema conhecido como viés de seleção - é um dos maiores desafios na maioria das pesquisas em ciências sociais, de uma maneira geral, e em avaliação de impactos em microfinanças de uma maneira particular. Ferramentas estatísticas até conseguem reduzir muito a possibilidade de viés e verificar se os grupos são, de fato, parecidos, mas pode haver variáveis não observadas de difícil mensuração que podem comprometer os achados da pesquisa, sobre ou subestimando resultados.

Uma das maneiras de se resolver este problema - embora sempre com imperfeições – é comparar clientes atuais com clientes entrantes, pois se anula variáveis não-observáveis, como, por exemplo, “espírito empreendedor”, uma vez que esta característica

está presente nos dois grupos. No entanto, haverá sempre a pergunta: por que um novo entrante não se tornou cliente antes?

A única maneira de se evitar viés de seleção é por meio de experimento aleatório, onde grupos de tratamento e de controle são escolhidos aleatoriamente. Este tipo de pesquisa tem se tornado freqüente, mas nenhum artigo foi publicado ainda com esta metodologia.

Outro problema que deve ser lembrado é o das desistências e como as metodologias as tratam. Altas taxas de desistência podem comprometer resultados se estes são extraídos considerando-se somente os clientes ativos. Uma das maneiras de se resolver este problema é simplesmente afirmar que o fato ocorre e que pode haver um viés que sobre dimensiona os resultados. A outra maneira é considerar o desempenho dos desistentes no banco de dados do grupo de tratamento. (GOLDBERG, 2005)

#### **4.2 - Começando por Bangladesh**

Segundo GOLDBERG, o primeiro trabalho sobre o tema foi “*Credit for the Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*” (1988), escrito por Mahabub HOSSAIN. O Grameen Bank, criado em 1976, é uma das mais tradicionais instituições de microfinanças e seu alcance e resultados atraem atenção do mundo inteiro até hoje, incluindo, evidentemente, avaliações de impacto em suas operações.

Neste trabalho pioneiro, HOSSAIN observou uma renda familiar média 28% maior entre os participantes do Grameen, em comparação com a renda média de famílias não-participantes nas vilas onde o Grameen atua e 43% maior do que a renda média de não-participantes de outras vilas. O mesmo fenômeno acontece para gastos per capita em alimentação e vestuário: os participantes do Grameen gastam 8% a mais em alimentação e 13% a mais em vestuário do que os não-participantes que vivem nas vilas onde o Grameen opera, e 35% mais em comida e 32% mais em vestuário do que a média familiar em outras vilas onde o Grameen não opera. Uma das conclusões aparentes é a de que as atividades do Grameen afetam grau de pobreza nas vilas em que atuam como um todo, e não somente entre as famílias participantes do programa.

O autor alerta para o provável super-dimensionamento destes resultados, na medida em que os participantes do Grameen eram mais jovens e de maior escolaridade que os não-participantes. Esta observação pode levar-nos a deduzir que os participantes do programa estão, em média, em nível de pobreza menos dramático. Este fato já nos faz listar uma

primeira restrição metodológica neste tipo de estudo - que se repete com frequência em outros estudos - e que pode limitar suas conclusões: as diferenças - aqui no caso as diferenças sócio-econômicas - entre grupo de tratamento e grupo de controle.

Por outro lado, na amostra colhida por HOSSAIN, em 1988, apenas 55% eram mulheres, enquanto hoje as mulheres representam 96% das operações do Grameen. Se considerarmos um ganho marginal em redução de pobreza na troca destes 41% de diferença de homens para mulheres, poderíamos afirmar que os resultados estão subestimados.

Em 1996, Helen TODD, em seu livro "*Women at the Center*", apresentou os resultados de uma pesquisa participativa que fez em dois anos de convivência em vilarejos onde o Grameen tinha operações. Mesmo com uma pequena amostra de 40 participantes e 24 famílias como grupo de controle, TODD pôde chegar as conclusões que (i) 57% dos que participam do programa deixaram a condição de pobreza contra apenas 18% no grupo de controle, (ii) apenas 15% de famílias participantes poderiam ser classificadas como de extrema pobreza, contra 54,5 entre os não-participantes, e (iii) todas as meninas de famílias participantes tinham algum grau de escolaridade, contra 60% entre as meninas do grupo de controle.

#### **4.3 - Estudos do Banco Mundial – BIDS**

Depois das limitações dos primeiros estudos, em 1998 a indústria de microfinanças celebrou a publicação do economista do Banco Mundial, Shahidur KHANDKER, chamada "*Fighting Poverty with Microcredit*", e com um artigo relacionado do mesmo autor e Mark PITT, economista da Brown University, intitulado "*The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter*" (1998).

O estudo, talvez a mais citada avaliação de um programa de microcrédito, teve relevância já que foi a primeira séria tentativa de gerar um verdadeiro e preciso estudo do impacto do microcrédito comtemplando viés de seleção e escolha não aleatória. Ele baseou-se em dados coletados pelo Banco Mundial e pelo *Bangladesh Institute of Development Studies* (BIDS), os quais são comumente referidos como a "mãe de todas as pesquisas". A pesquisa, conduzida entre 1991-1992, contém dados de 1.798 lares membros do Grameen Bank, BRAC ou RD-12 (programa do *Bangladesh Rural Development Board*, agência governamental), como também lares que não eram membros de nenhum programa relacionado.

Como discutido acima, pode ser difícil precisar o impacto de um programa quando nós sabemos quem escolher para participar do programa nas vilas onde ele é oferecido, mas nós não sabemos exatamente quem escolheria participar do programa nas vilas em que não há programa, caso ele fosse oferecido, e nós não sabemos dizer de que maneira uma vila poderia ser melhor ou pior do que a outra.

Modelando a demanda por crédito em várias características (por exemplo, propriedade de terra e educação), PITT e KHANDKER tentaram melhorar o grupo de comparação (lares das vilas onde o programa não é oferecido) comparando os participantes do programa com as pessoas das vilas onde o programa não é oferecido, mas que, estatisticamente, muito provavelmente escolheriam participar do programa se pudessem assim escolher. Para fazer isso, eles aplicaram um modelo complicado de econometria chamado “*weighted exogenous sampling maximum likelihood-limited information maximum likelihood-fixed effects*”. Considerando que eles apenas tinham dados cruzados de um específico ano, usaram o que é conhecido como uma regressão de variáveis instrumentais para melhorar a precisão de suas estimativas. Economistas tendem a concordar que é notoriamente difícil encontrar variável instrumental funcional para programas de microcrédito, mas Grameen Bank, BRAC e RD-12 fizeram um acordo que permitiu PITT and KHANDKER fazê-lo: eles direcionaram seus programas para lares pobres com menos da metade de um acre de terra. O fato da participação ser, até certo ponto, exogenamente determinada (em tese, aqueles acima da linha de corte não puderam participar de nenhum dos três programas) permitiu que PITT and KHANDKER estatisticamente cruzassem seus resultados e corrigissem para viés de seleção.

Seus resultados encorajaram enormemente a indústria de microcrédito, demonstrando uma gama de impactos positivos sobre os clientes e suas famílias. A peça chave de seus resultados foi que cada Taka emprestado para uma mulher soma um adicional de 0,18 Taka para os gastos familiares anuais – 18 por cento de retorno para renda emprestada. Notavelmente, o retorno relacionado para empréstimos a homens é menor, apenas 11 por cento. O artigo e o livro relatam uma variedade de impactos de longo alcance, incluindo:

- Um por cento de aumento em crédito para mulheres no Grameen aumentaram a probabilidade de meninas irem para escola em 1,86 pontos percentuais;

- dez por cento de aumento em créditos para mulheres aumentaram a circunferência de braço de meninas em seis por cento.
- Um por cento de aumento em crédito para mulheres aumentaram o peso-por-idade tanto para meninos como para meninas em 1.16 percentuais.

Infelizmente, mais do que terminar o debate sobre a efetividade da microfinança, o artigo de PITT and KHANDKER apenas acendeu a discussão. Jonathan Mordusch, economista da NYU, respondeu com o artigo: “*Does Microfinance Really help the Poors? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh*” (1998), citando sérias preocupações com o modelo e dados por eles utilizados. MORDUCH revelou que apesar de, em tese, as três IMFs terem limitado a participação para aqueles com menos de metade de um acre de terra, em verdade, 20 a 30 por cento dos clientes estavam acima dessa linha de corte. Assim, de acordo com MORDUCH, foi inapropriado comparar aqueles com menos de metade de um acre de terra com aqueles com mais da metade de um acre de terra – especialmente porque a linha de corte foi rigidamente aplicada para o grupo de comparação.

A mais séria crítica de MORDUCH foi com o modelo econométrico utilizado por PITT e KHANDKER. Ele argüiu que o método de correção de viés de locação do programa exarcebou a seleção. MORDUCH então analisou os dados utilizando uma metodologia mais simples e encontrou pouca evidência de impacto. Seu resultado, contudo, confirmou o resultado de PITT e KHANDKER no sentido de que a microfinança leva a uma menor volatilidade do consumo (consumo que é menos variável ao longo do tempo). PITT and KHANDKER acharam que consume familiar aumentou mais durante a temporada de “lean Aus”, quando os pobres frequentemente têm mais fome. As conclusões de Morduch foram no mesmo sentido, mostrando que o acesso ao crédito reduz a variação de consumo conforme as estações: queda de 47 percentuais para lares do Grameen, 54 percentuais para lares do BRAC e 51 por cento para lares do BRDB.

PITT desafiou o artigo de MORDUCH, argumentando que sua crítica sobre o equívoco dos lares escolhidos está fora de contexto, pois o alvo das IMFs atinge as terras *cultiváveis*; portanto, era esperado que muitos participantes tivessem mais do que metade de um acre *total* de terra. Ele reviu seus números e achou melhores efeitos do que originalmente. Ainda, KHANDKER reconheceu em uma atualização do estudo original, “*Micro-finance and Poverty – Evidence Using Panel data from Bangladesh*” (2005): dada a sensibilidade do instrumento utilizado, há suficientes razões para se usar métodos alternativos para demonstrar

a importância da microfinança.” Felizmente, KHANDKER foi hábil para redesenhar a pesquisa de 1998/1999 do World Bank-BIDS para melhorar seu modelo. Munido de um painel (dados longitudinais de dois ou mais períodos de tempo), KHANDKER foi hábil para empregar um modelo mais simples e avaliar o impacto dos três IMFs – uma estimativa muito menos controversa porque suportada em menos suposições. O artigo de 2005 de KHANDKER deve ser a mais confiável avaliação do impacto de um programa de microcrédito até o momento.

KHANDKER (2005) calculou que cada 100 Takas adicionais de crédito para mulheres aumentou os gastos familiares anuais em mais de 20 Takas: 11,3 Takas em gastos com alimentação e 9,2 Takas em gastos com itens não relacionados a alimentação. O resultado encontrado foi maior do que aquele medido no primeiro papel. De fato, o impacto marginal (a receita adicional apenas do primeiro ano de empréstimo) é menor, mas desta vez KHANDKER mediu o efeito cumulativo do empréstimo. Ele concluiu que o retorno do empréstimo ao longo do tempo diminuiu, mas isso seria esperado – não há surpresa no fato de que um típico cliente vivencie um maior impacto dos primeiros empréstimos e que relativas melhoras diminuam ao longo do tempo. De cada 20,5 Taka de aumento em consumo derivado do crédito de 100 Takas, 4,2 Takas adviram do atual empréstimo (1998/1999) e 16,3 Takas vieram de empréstimos passados (1991/1992). Interessantemente, quando em 1998 PITT e KHANDKER acharam que o impacto do empréstimo para mulheres foi maior que o feito para homens, aqui eles não acharam qualquer resultado para empréstimos feitos aos homens.

Com o benefício do painel, KHANDKER foi hábil para comparar níveis de pobreza em 1991/1992 e 1998/1999 e achou que a pobreza moderada em todas as vilas declinou em 17 pontos percentuais: 18 pontos em vilas com o programa e 13 por cento em vilas não atingidas pelo programa. Dentre os participantes do programa que tinham sido membros desde 1991/1992 o nível de pobreza declinou mais de 20 pontos percentuais – aproximadamente 3 pontos por ano. KHANDKER estimou que mais da metade dessa redução é diretamente atribuída a microfinança, e que o impacto é maior para a extrema pobreza do que para a pobreza moderada (2,2 pontos percentuais por ano e 1,6 pontos percentuais por ano, respectivamente).

Mais ainda, KHANDKER mostrou que a microfinanças também diminuiu pobreza entre aqueles que não participam do programa (pobreza moderada em mais ou menos 1,0 pontos percentuais e pobreza extrema em 1,3 pontos percentuais por ano) por meio de vários efeitos sobre os quais os não participantes são beneficiados pela melhora na atividade

econômica. Baseado nesses dados, ele concluiu que a microfinança contribuiu com 40 por cento da redução total da pobreza moderada na área rural de Bangladesh.

#### **4.4 - Os Estudos AIMS**

Em 1995, a Agência Americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID) lançou o Projeto *Assessing the Impacts of Microenterprise Services* (AIMS), que desenvolveu cinco ferramentas (duas quantitativas e três qualitativas) para medição de impacto e melhoria de desempenho institucional em microfinanças. As ferramentas recomendavam a comparação entre os clientes atuais e os clientes entrantes (do inglês, *incoming clients*), sendo o impacto estimado pela diferença entre estes dois grupos. Por trás desta metodologia estaria a idéia de que, uma vez que tanto clientes como novos entrantes estão no programa, ambos têm como semelhanças um “espírito empreendedor”.

As ferramentas deveriam ser usadas individualmente, ou em combinação entre elas, e deveriam ser adaptadas às circunstâncias sob análise. O AIMS testou essas ferramentas em diferentes países e realidades. Os primeiros testes foram realizados em Honduras e em Mali, com as IMFs ODEF e Kafo Jiginew. Este estudo gerou duas publicações: (i) “*Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Honduras*” (1998), publicado por Elaine EDGCOMB e Carter GARBER, e (ii) o relatório “*Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Mali*” (1998), publicado por Barbara MKNELLY e Karen LIPPOLD. Os resultados demonstraram que é possível usar a metodologia AIMS para avaliar desempenho de programas. No entanto, o tamanho relativamente pequeno dessas amostras restringe a aplicabilidade das conclusões tiradas nos estudos, por falta de significância estatística, particularmente no caso de Mali.

O estudo do ODEF comparou clientes atuais de vilarejos com presença do ODEF e programas de empréstimos individuais com os novos entrantes e clientes desistentes. Demonstrou-se que os clientes tinham lucros 75% superiores do que não-clientes, e conforme tabela abaixo, os clientes demonstraram ter aumento de poupança e renda sobre o ano anterior.

Tabela: Clientes ODEF vs. Não-clientes

	Clientes	Não-clientes
Lucro mensal (Lempiras) <sup>12</sup>	7.214	4.125
Aumento de Poupança (%)	47	23
Aumento da renda (%)	57	40

O estudo feito em Mali comparou clientes que haviam participado do programa por um ou dois anos, com clientes novos. Aqueles que estavam no programa há dois anos demonstraram melhor desempenho, e as diferenças são significativas. A renda de clientes de dois anos foi 45% superior do que aquela de clientes novos, e superior também no que se refere à renda familiar. No entanto, este estudo sofre críticas por ter um tamanho de amostra muito pequeno (apenas 30 clientes em cada grupo).

Tabela: impacto de Kafo Jiginew

	Clientes (1 ano)	Clientes (2 anos)	Clientes novos
Vendas (US\$)	46	50	31
Lucro (US\$)	10	16	11
Aumento de Renda por cada lar relatado (%)	54	67	50
Aumento de poupança relatado (%)	54	50	36

Outros resultados importantes devem ser observados: os clientes atuais relataram não terem tido dificuldades agudas no que diz respeito à segurança alimentar, e os períodos em que não tinham o que comer eram menores. Clientes atuais eram menos propensos a terem que suspender seus negócios por falta de capital de giro, além de relatarem terem contratado mais trabalhadores.

Tabela – Períodos de Dificuldades nos anos anteriores

	Clientes (1 ano)	Clientes (2 anos)	Clientes novos
% que experimentou períodos de insegurança alimentar	12	10	29
Período (meses) de insegurança alimentar	,25	,39	1,2
% forçada a interromper negócio por falta de capital	21	10	45
Período de interrupção do negócio (semanas)	,9	,5	3,2

<sup>12</sup> No momento do estudo, a taxa de câmbio era de aproximadamente US\$ 1= 13 Lempiras

O grupo de controle usado nos estudos do ODEF e do Kafo Jiginew (clientes novos que ainda não tinham recebido seu primeiro empréstimo) é muito utilizado nos estudos AIMS para lidar com a questão de possível viés na seleção. A idéia por trás dessa metodologia é a de que desde que ambos os grupos - clientes e os lares de grupos de controles que decidiram aderir aos programas - não deveria haver diferença no que tange ao 'espírito empreendedor'. No entanto, alguns especialistas, com destaque a Dean KARLAN no estudo "*Microfinance Impact Assessments: The Perils of Using New Members as a Control Group*" (2001), têm chamado à atenção sobre a validade do uso desse tipo de grupo de controle. KARLAN adverte que essa metodologia pode gerar estimativas enviesadas de impacto porque as IMFs podem ter utilizado clientes diferentes do que aqueles que eles atendem atualmente (por exemplo, podem ter começado com cautela, trabalhando com comunidades com melhor nível de renda, e depois podem ter passado a lidar com comunidades com menor nível de renda). E porque os clientes que escolhem ser pioneiros podem diferir daqueles que esperam para ver como vai ser o desempenho do programa. Estas críticas devem ser anotadas para serem respondidas ao longo deste trabalho, uma vez que a metodologia usada aqui se parece bastante com a proposta da USAID.

As análises dos "Estudos de Impacto Fundamental", da AIMS, discutidas a seguir, evitaram esse problema, porque usam dados longitudinais, e grupos de controle com não-clientes. (GOLDBERG, 2005)

#### **4.4.1 - Estudos de Análise de Impacto Fundamentais, da AIMS**

O estudo mais rígido do AIMS, o "*Core Impact Assessments*" (Análises de Impacto Fundamentais), aplicou metodologia que usa dados de forma longitudinal, grupos de controle de não-clientes e amostras bastante representativas. Curiosamente, as IMFs escolhidas, SEWA (Índia), Zambuko Trust (Zimbabwe) e Mibanco (Peru), atendiam prioritariamente, no momento de coleta das informações, uma base de clientes urbana, o que não é comum, principalmente na Ásia, onde a atuação das IMFs é predominantemente rural<sup>13</sup>. Neste sentido, estes três casos não são representativos para avaliação de impacto de um programa de microfinanças "típico". Dados dos Relatórios de Estado das Campanhas (*State of the Campaign Reports*) também demonstram que nem o programa Zambuko, tampouco o do Mibanco priorizam os clientes mais pobres.

---

<sup>13</sup> Segundo dados do Relatório da Cúpula de Microcrédito de 2004 (*Microcredit Summit Campaign's 2004 State of the Campaign Report*) mais de mais de 90% dos clientes na Ásia são de área rural.

Outro problema dos *Core Impact Assessments* é o de que mesmo tendo estudado clientes em 1997, e re-estudado os mesmos clientes em 1999, a primeira leva de dados não pode ser considerada como linha de base, porque os clientes já faziam parte do programa há certo tempo. (GOLDBERG, 2005)

#### 4.4.1.1 - Caso do SEWA Bank, Índia<sup>14</sup>

O caso SEWA, estudado por Martha CHEN e Donald SNODGRASS, é particularmente interessante sobre impactos sobre clientes porque analisa casos de clientes que tomaram empréstimos para seus próprios negócios com aqueles que mantinham poupança com o SEWA Bank sem tomar empréstimos, e compara ainda esses dois grupos com não-clientes. Neste caso, os não-clientes foram selecionados de grupos de mulheres engajadas no setor informal nos mesmos bairros dos clientes, em Ahmedabad, Gujarat, onde o SEWA tem presença. No primeiro estudo, os tomadores de empréstimos apresentaram resultados superiores aos dos poupadores, que por sua vez, apresentavam resultados melhores que os não-clientes. No entanto, ao se comparar as duas rodadas de estudos, os poupadores mostraram maior índice de crescimento de renda, ainda que a renda dos tomadores de empréstimos permanecesse 25% acima da dos poupadores (e 56% acima dos não-clientes). Os poupadores também apresentaram crescimento de renda familiar 24% acima da dos não-clientes. Esses resultados demonstram, portanto, que programas de microfinanças – seja pelo lado do crédito, seja pela poupança, podem ser muito eficazes.

Tabela – Impacto sobre Emprestadores e Poupadores do SEWA Bank, Índia

	Emprestadores	Poupadores	Não-clientes
Renda familiar – Rodada 1 (Rs) <sup>15</sup>	51.385	40.401	35.803
Renda familiar – Rodada 2 (Rs)	59.704	47.338	38.244
Índice de Crescimento anual	7,8	8,3	3,3
Índice de pobreza – Rodada 1 (%)	39,0	53,1	67,2
Índice de pobreza – Rodada 2 (%)	40,9	51,2	65,6

Conforme a tabela anterior, os tomadores de empréstimo têm índices de pobreza menores, mas enquanto os poupadores e não-clientes melhoraram seus níveis de pobreza, esse

<sup>14</sup> Dados do estudo: “Managing Resources, Activities, and Risk in Urban India: The Impact of SEWA Bank”(2001), by Martha Chen and Donald Snodgrass

<sup>15</sup> No momento da pesquisa US\$ 1 equivaliam a 36.5 Rupees

índice piorou um pouco entre os tomadores de empréstimos. Isso em parte reflete a grande variabilidade de renda entre os tomadores de empréstimos: enquanto entre os tomadores de empréstimo houve mais famílias capazes de sair da pobreza entre as rodadas, também houve mais famílias voltando à essa situação. Por outro lado, os emprestadores têm mais famílias recebendo mais de \$2 por pessoa, por dia. A continuidade na tomada de empréstimos foi particularmente importante nesses casos. Se comparados a tomadores de empréstimos de ‘uma única viagem’, tomadores de empréstimo reincidentes apresentam maior nível de renda, e gastam mais em comida, melhorias no lar, bens de consumo duráveis e têm mais chances de terem filhas matriculadas no ensino primário. (GOLDBERG, 2005)

#### **4.4.1.2 - Caso do Zambuko Trust, Zimbábue<sup>16</sup>**

Carolyn BARNES estudou o caso Zambuko Trust, de Zimbábue, com enfoque nos impactos sobre clientes correntes versus novos clientes, assim como clientes desistentes dos programas versus grupos de controle de não-clientes. O grupo de controle de não-clientes era constituído de empreendedores que cumpriam os requisitos de elegibilidade do programa Zambuko e que tinham sido proprietários de um negócio por ao menos seis meses. Como o caso citado anteriormente, a Rodada 1 demonstra benefícios para os clientes correntes, com apenas 22% ganhando menos que um dólar por dia, versus 40% de não clientes e 42% de novos clientes nessa mesma faixa.

Tabela –Nível de Pobreza de Clientes do Programa Zambuko vs. Não-clientes em 1997

	Clientes Reincidentes	Novos Clientes	Não-clientes	Total
Abaixo de US\$ por dia	22	42	40	37
Entre US\$ 1 e 2 por dia	33	28	37	33
Acima de US\$ 2 por dia	45	30	23	30

No entanto, enquanto a renda dos clientes reincidentes foi significativamente superior em 1997 do que de outros grupos, em 1999 a diferença não era mais significativa em termos estatísticos, apesar do fato que os clientes reincidentes ainda continuavam ganhando mais.

<sup>16</sup> Dados do estudo: “*Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe*” (2001), feito por Carolyn BARNES.

Tabela : Renda Familiar Média Mensal (Dólares do Zimbábue em valores constantes de 1997)<sup>17</sup>

	Clientes Reincidentes	Clientes que saíram do programa	Não-clientes
1997	5.625	3.667	3.032
1999	5.507	4.466	4.243

É importante notar que o período entre 1997 e 1999 era de um momento de alta inflação, e enquanto a renda caiu para clientes reincidentes em termos reais, a renda nominal cresceu dramaticamente, quase que no mesmo ritmo que a inflação. Aqueles foram tempos difíceis no país, em que os dados demonstraram um decréscimo do consumo de carne e produtos lácteos no período, mas os clientes extremamente pobres puderam aumentar seu consumo de carne, peixe e aves. O nível de matrícula em escolas entre meninos aumentou para famílias de clientes, mas não para meninas. Outros impactos aparentes, não foram considerados significativos. (GOLDBERG, 2005)

#### **4.4.1.3 - Mibanco, Peru<sup>18</sup>**

Os analistas Elizabeth DUNN e J.Gordon ARBUCKLE Jr analisaram o impacto do programa Mibanco, no Peru, uma IMF atuante com uma base de clientes relativamente pobres e outra com clientes acima da linha de pobreza.<sup>19</sup> Como no caso Zambuko, esse estudo usou como grupo de controle um conjunto de empreendedores já estabelecidos. Neste caso, no entanto, o impacto positivo sobre clientes foi significativo nas duas rodadas. Do grupo de controle, 16% se tornaram clientes do Mibanco, entre as duas rodadas de pesquisa. Para esses clientes houve uma linha de base de medida para análise do impacto do crédito e as regressões demonstraram que esses novos clientes ganharam \$740 por ano a mais do que não-clientes. Já para os clientes correntes, comparados a não-clientes, o ganho foi de \$266 a mais por membro da família por ano, do que os não-clientes.

Os efeitos sobre empregabilidade foram bastante significativos. A participação no Mibanco permitiu a criação de nove novos dias de trabalho por mês, incluindo 3,26 dias de trabalho para trabalhadores externos à família dos clientes. Os autores calculam que da base

<sup>17</sup> US\$ 1= Z\$32

<sup>18</sup> Dados do estudo: “*The Impacts of Microcredit: A Case Study from Peru*” (2001), publicado por Elizabeth DUNN e J.Gordon ARBUCKLE Jr.

<sup>19</sup> 28% dos clientes do Mibanco foram classificados como pobres em 1997, versus 38% do grupo de controle. Menos de 3% dos clientes foram considerados extremamente pobres.

de 40 mil clientes do Mibanco no final de 1999, 17.414 empregos de período integral foram criados, com 6.259 desses empregos fora do grupo das famílias dos clientes, Em outras palavras: um novo emprego para cada 2,3 empréstimos. (GOLDBERG, 2005).

#### **4.4.2 - Outros estudos da AIMS**

##### **4.4.2.1 - Caso ASHI, das Filipinas**

O estudo de Helen TODD, “Poverty Reduced Through Microfinance: The Impact of ASHI in the Philippines” (2000), responde uma questão específica: qual o impacto sobre clientes que permaneceram no programa ASHI por pelo menos 4 ciclos de empréstimos? Dentre os clientes que permaneceram no programa (que teve cerca de 10% de desistência por ano), os resultados são claros. Quando entraram no Programa, mais de 75% das mulheres eram classificadas como ‘muito pobres’<sup>20</sup>. No momento do estudo, apenas 13% eram ainda consideradas ‘muito pobres’, se comparadas a 49% de não-clientes. Apenas 2% de não clientes tinham saído da pobreza, se comparadas a 22% de clientes. Mais da metade dos clientes ASHI vivem em casas não-pobres, se comparados a 24% de não clientes.

Tabela - Estado de Pobreza de Clientes ASHI

	Clientes	Não-clientes
Muito pobres	13%	49%
Moderadamente pobres	65%	49%
Não-pobres	22%	2%

A questão mais importante do caso ASHI, é que seus clientes demonstravam indicadores que poderiam se manter fora da pobreza: eram proprietários de ativos produtivos e tinham menos probabilidade de terem que emprestar de agiotas em tempos de crise (8% versus 23% para não clientes). (GOLDBERG, 2005).

##### **4.4.2.2 - Casos FINCA, FOCCAS e PRIDE em Uganda<sup>21</sup>**

No estudo feito por Carolyn BARNES, Gary GAILE e Richard KIMBOMBO foi possível averiguar que um número significativo de clientes (43%) dos três programas

<sup>20</sup> O estudo usou um índice de pobreza baseado em fontes de renda, ativos, e ranqueamento no ÍNDICE ASHI House, uma adaptação de um índice chamado CASHPOR Housing Index.

<sup>21</sup> Dados do estudo: *Impact of Three Microfinance Programs in Uganda*, de 2001, elaborado por Carolyn BARNES, Gary GAILE e Richard KIMBOMBO.

analisados relataram um aumento de lucros de seus negócios principais, se comparados a não-clientes (31%). Os clientes eram mais propensos a serem proprietários de casa própria (10% vs. 1%) e gastavam mais com escola para suas crianças. Os clientes apresentaram maior crescimento de acesso a bens duráveis, e metade dos clientes aumentou sua poupança no dois anos anteriores, contra um terço do grupo controle. (GOLDBERG, 2005)

#### **4.4.2.3 - Caso ICMC da Bosnia- Herzegovina<sup>22</sup>**

Esse caso demonstrou resultados mistos e um bom exemplo do potencial de problemas que podem surgir com grupos de controle usando clientes entrantes como grupo de comparação. Embora semelhantes em vários aspectos, a idade média dos clientes correntes (37,6 anos) era superior a idade média (33,8 anos) dos clientes na lista de espera para entrar no programa, o que, estatisticamente pode definir dois perfis de indivíduos diferentes. Mais clientes do que não-clientes relataram um aumento de renda no ano anterior (40% de clientes vs. 23,7% de não-clientes). No entanto, mais clientes do que não-clientes viram suas rendas caírem, o que indica uma alta volatilidade das rendas dos clientes.

Por último, clientes relataram mais gastos em seus lares, e em vários itens de qualidade de vida (renda, poupança e gastos) tiveram melhor resultado do que não-clientes. Por outro lado, em alguns casos, os resultados para novos clientes eram superiores do que de clientes mais antigos. (GOLDBERG, 2005)

#### **4.5 - Estudos realizados pelas Instituições de Microfinanças e seus doadores**

Muitas instituições de microfinanças (IMF) fazem avaliações periódicas de seus impactos, em geral, com o apoio de seus doadores. Estas avaliações tendem a ter menor rigor científico do que a que vimos até aqui, principalmente pelo fato que a continuidade do fluxo de recursos destes mesmos doadores pode estar condicionados aos resultados destas avaliações. No entanto, alguns exemplos destes trabalhos estão descritos abaixo.

##### **4.5.1 - BRAC, Bangladesh**

O *Bangladesh Rural Advancement Committee* (BRAC) possui uma equipe interna de pesquisa e avaliação de impactos das suas atividades. Dois dos seus estudos merecem destaque: *“Poverty Alleviation and Empowerment: The Second Impact Assessment Study of*

---

<sup>22</sup> Dados do estudo: *“ICMC and Project Enterprise Bosnia and Herzegovina”* (2000), de Caroline TSILIKOUNAS.

*BRAC's Rural Development Programme*”, escrito por A. M. Muazzan HUSAIN em 1998, que dá seguimento à avaliação de impacto realizada em “Beacon of Hope: An Impact Assessment Study of BRAC's Rural Development Programme”, em 1996.

Entre o primeiro e o segundo estudos de impacto, 68 dos membros do grupo de controle tornaram-se clientes de IMF, sendo que 15 da BRAC. Apenas esses últimos foram desconsiderados no segundo estudo, o que pode ter subestimado os impactos positivos, já que os outros 53 membros, cerca de um quinto do grupo de controle, obteve serviços financeiros semelhantes de outras instituições que não a BRAC.

Alguns dos impactos positivos apresentados no segundo relatório de impacto pela participação na BRAC foram:

- A quantidade de bens acumulados pelos membros do BRAC foi 380% maior que a das famílias do grupo de controle, e os ganhos líquidos foram 50% maiores. Os bens acumulados desconsideram aquisição de terras.
- Os membros da BRAC acumularam o dobro de poupança do que o grupo de controle.
- A porcentagem de famílias relacionadas à BRAC com acesso a latrinas sanitárias cresceu de 9% em 1993 para 26% em 1996, enquanto que no grupo de controle esse número caiu de 10 para 9%.
- No segundo relatório, 68.6 % das famílias do grupo de controle estavam abaixo da linha de pobreza, contra 52.1% das famílias relacionadas à BRAC. Além disso, somente 27% das famílias relacionadas à BRAC mantinham-se na faixa de extrema pobreza contra 37.2% do grupo de controle.

Apesar dos bons resultados medidos, a análise dos dados de impactos quando realizada no nível de subgrupos, mostrou que os clientes mais pobres da BRAC se beneficiavam menos do programa. Esta constatação levou a BRAC estabelecer parceria com o governo de Bangladesh e criar o programa *Income Generation for Vulnerable Groups Development* (IGVGD), com o objetivo de atingir o público mais pobre dentre os pobres (*hardcore poor*). Busca-se dar a famílias dependentes de doações de alimentos o acesso aos programas de microcrédito. O programa piloto teve início em 1985, e em sua mais recente rodada atingiu 300 mil mulheres.

Os participantes são selecionados com base em três critérios: priorizam-se famílias lideradas por viúvas ou mulheres, que possuem menos da metade de um acre de terra e renda mensal menor que US\$ 4.50. Inicialmente, das famílias participantes do IGVGD, apenas 44% eram comandadas por mulheres, o que mostra certa maleabilidade na aplicação dos três critérios.

Os participantes do IGVGD continuam a receber doações de grãos até completar os seis meses iniciais de treinamento em cultivo de vegetais e criação de animais. Após a conclusão do treinamento, os participantes recebem um primeiro empréstimo de cerca de US\$ 40, que deve ser pago à mesma taxa de juros dos clientes convencionais da BRAC. Um ano depois, podem solicitar empréstimos de US\$ 64, quando se espera que já tenham se consolidado como clientes regulares de IMFs, dentre elas a própria BRAC. Cerca de dois terços dos participantes do IGVGD fazem essa transição<sup>23</sup>. Entre os resultados mais expressivos está um crescimento de renda mensal de 75 Takas em 1994 para 415 em 1999.

Recentemente, tanto o Grameen Bank<sup>24</sup> quanto a *Association for Social Advancement (ASA)*<sup>25</sup>, de Bangladesh, lançaram programas com o objetivo de atender os clientes em estado de extrema pobreza, sem, contudo, contar com distribuição de grão. Estes programas contam com re-pagamentos flexíveis e, em alguns casos, juros extremamente reduzidos. Os programas são muito novos para avaliação de resultados.

#### **4.5.2 - The Association for Social Advancement (ASA), Bangladesh**

Destaca-se o estudo “*Impact Assessment of ASA*”, realizado, em 1997, por pesquisadores externos, sob comando de Michael BRÜNTRUP, a pedido de um consórcio de doadores da *Association for Social Advancement (ASA)*.

O estudo analisa um grupo de 483 famílias, incluindo clientes antigos e recentes da ASA, além de um grupo de controle composto por famílias não relacionadas a IMFs. Mostra-se que as receitas obtidas pelos membros da ASA crescem duas vezes mais rapidamente e que ocorre acúmulo de 56% mais bens do que o observado no grupo de controle.

---

<sup>23</sup> “*Linking Microfinance and Safety Net Programs to Include the Poorest: The Case of IGVGD in Bangladesh*” (2001), por Syed HASHEMI.

<sup>24</sup> *Grameen Struggling Members Program*, conhecido como *Beggars Program*.

<sup>25</sup> Programa *Hope for the Poor*.

Além disso, clientes antigos empregam trabalhadores externos 35 dias por ano, em média, o que significa 40% a mais que os clientes mais novos, e cerca de duas vezes mais que a média do grupo de controle. Mostra-se também a correlação entre a participação de famílias na ASA e o controle crescente de seus bens por parte das mulheres.

#### **4.5.3 - SHARE, India**

O estudo “*Paths out of Poverty: The Impact of SHARE Microfin Limited in Andhra Pradesh, India*”, realizado em 2001, pela pesquisadora Helen TODD, usa metodologia AIMS para comparar 125 clientes antigos a 104 novos clientes que ainda não se beneficiaram diretamente do programa.

Os 125 clientes antigos têm ao menos 3 anos de participação no programa, sendo que apenas 2 clientes são membros há mais de quatro anos. Os clientes antigos são bastante semelhantes aos membros do grupo de controle na maioria das variáveis exceto em relação à faixa etária, que aponta uma média seis anos superior do primeiro grupo em relação ao segundo.

Trabalha-se com um índice de pobreza composto por quatro elementos: fontes de receita, bens de produção, qualidade da habitação e nível de dependência da família (o número de membros da família dividido pelo número de membros economicamente ativos)

Inicialmente, mostram-se diferenças sensíveis entre clientes antigos e novos: 59% dos novos clientes são considerados muito pobres ao passo que, dentre os clientes antigos, apenas 6% enquadram-se nesta qualificação, 58% são considerados moderadamente pobres e os 36% restantes não são considerados pobres. Cerca de 77% dos clientes antigos experimentam uma redução de pobreza de ao menos uma categoria e apenas 1.6% dos clientes pioram seu nível de pobreza.

#### **4.5.4 - The Activists for Social Alternatives (ASA), India**

O estudo “ASA-GV Microfinance Impact Report 2003,” realizado pela pesquisadora Helzi NEPONEN, baseia-se em dados relacionados à qualidade de habitação, alimentação e nutrição.

Percebe-se melhoria nesses indicadores em membros antigos: 64% moram em casas de alvenaria com telhado, contra 50% dos membros do grupo de controle, composto por

clientes novos ainda não beneficiados pelo programa. Os demais membros moram em casas de palha ou barracos.

Clientes antigos também reportam melhores indicadores relacionados aos seus filhos: 80% dos seus filhos e filhas freqüentam a escola, contra 74% dos filhos e 65% das filhas dos novos membros.

#### **4.5.4 - Kashf, Pakistan**

O estudo “*Impact Assessment of Kashf’s Microfinance and Karvaan Enterprise Development Programme*” (2004), encomendado pelo DFID e realizado pela consultoria *Arjumand and Associates*, analisa impactos do microcrédito em 200 clientes da Kashf e os compara a um grupo de controle formado por não-clientes. Os grupos são semelhantes em vários aspectos, exceto pela maior concentração de trabalhadores assalariados (40%) no grupo de controle vis-a-vis entre os clientes da Kashf (16%). Todavia, suas rendas iniciais são bastante próximas.

Após o primeiro ano, os clientes da Kashf apresentam um incremento de receitas de 11% superior ao grupo de controle, beneficiando de forma mais significativa os clientes mais pobres.

#### **4.5.5 - CARD, Philippines**

O estudo “*Reaching the Poor with Effective Microcredit: Evaluation of a Grameen Bank Replication in the Philippines*”, de 1997, realizado por Mahabub HOSSAIN e Catalina P. DIAZ, aponta uma geração de receitas 3.5 vezes maior dos empreendimentos de clientes antigos em relação aos dos novos clientes. Mostra também que os clientes antigos diversificaram suas fontes de receitas. Adicionalmente, resultados de regressão apontam que cada peso emprestado pela CARD produz 3.03 pesos de receitas para os clientes.

#### **4.5.6 - Moris Rasik, Timor Leste**

O Moris Rasik, um programa de microfinanças no Timor Leste, mantém dados sobre o status de pobreza de cada um de seus clientes no momento de entrada no programa.

Considera-se que 54% dos clientes muito pobres, que tornam-se clientes, movem-se, de forma positiva, ao menos uma vez na escala de categorias de pobreza após a entrada no programa.

O estudo “*Moris Rasik: An Interim Impact Assessment*”, 2005, feito por David GIBBONS, tomando um grupo de controle formado por clientes novos com idade e tamanho de família semelhantes ao grupo de clientes antigos, mostra-se que ao entrar no programa os 96% dos clientes se encontravam classificados como em extrema pobreza e 4% em pobreza moderada. Entre os clientes correntes, apenas 44% viviam em extrema pobreza, 49% em pobreza moderada e 7% cruzaram a linha de pobreza e passaram a ser considerados como não-pobres.

#### **4.5.7 - Local Initiatives Project, Bosnia and Herzegovina**

O estudo “Impacts of Microcredit on Clients in Bosnia and Herzegovina” (2005), de Elizabeth DUNN, examina o impacto de dez iniciativas de microcrédito do *Local Initiatives Project*, responsável pela implementação de um programa de US\$ 21.8 milhões, financiado pelo Banco Mundial, na Bósnia e Herzegovina, em 1996.

Empreendedores clientes e não-clientes foram entrevistados em duas rodadas, sendo a primeira rodada em 2002 e a segunda em 2004. Mais de 2.500 empreendedores foram entrevistados em ambas entrevistas, 1.385 eram clientes, 289 eram novos clientes e 630 eram não clientes, previamente selecionados de forma a garantir a similaridade com o grupo de clientes.

Dentre os não-clientes, 257 tornaram-se clientes entre a primeira e a segunda rodada de entrevistas, reforçando assim o estudo dos impactos produzidos pelas iniciativas de microcrédito.

O estudo usou regressão para comparar a similaridade entre clientes e não-clientes quanto a alguns indicadores, tais quais idade, receitas, gênero e escolaridade. Os resultados demonstraram que as famílias de clientes incrementaram suas receitas em 900 Marka (US\$ 570) per capita a mais que as famílias não-clientes. Novos clientes (recém-associados quando da primeira rodada de entrevistas) tiveram resultados ainda melhores, obtendo 1100 marka per capita a mais que as famílias não-clientes que tinham receitas similares à época de 2002.

DUNN, responsável pelo estudo, ressalta que esses números tornam-se ainda mais expressivos se comparados à linha de pobreza da região: 2200 Marka per capita.

Adicionalmente, o estudo mostra que os programas de microcrédito tiveram impactos positivos na oferta de empregos e nos salários pagos na região.

#### **4.6 - Impactos mais amplos das microfinanças**

Alguns impactos positivos de programas de microfinanças são difíceis de serem medidos, sendo considerados intangíveis. O caso do *'empowerment'*<sup>26</sup> das mulheres, a melhoria nos níveis de educação e nutrição, são exemplos desse tipo de impacto, e são comentados a seguir.

##### **4.6.1 - “Empoderamento” das Mulheres**

Os autores HASHEMI, SCHULER e RILEY estudaram o impacto das microfinanças sob o ponto de vista do *empowerment* das mulheres, a partir de oito indicadores, a saber: mobilidade, segurança econômica, habilidade de realizar pequenas compras, habilidade de realizar compras maiores, envolvimento na tomada de decisão sobre temas mais relevantes do lar, liberdade da dominação, consciência política e jurídica, e envolvimento em campanhas políticas e protestos. Segundo o critério aplicado pelos autores, uma mulher seria considerada 'empoderada' se cumprisse ao menos cinco, dentre os oito critérios. Dentre 1225 mulheres pesquisadas em 1992, os autores concluíram que os participantes dos programas do Grameen Bank têm 7,5 chances a mais de serem 'empoderados' por via desses programas, se comparados ao grupo de controle. No que diz respeito aos programas do BRAC, essa chance era de 4,5 a mais. Esses estudos também demonstram que nos vilarejos onde havia presença de programas do Grameen, as mulheres habitantes do local também se beneficiavam indiretamente dos ganhos relacionados aos impactos positivos decorrentes dos financiamentos Grameen, e o mesmo não ocorria em vilarejos sem a presença do Grameen. Num outro estudo, feito na Bolívia, pelos pesquisadores MKNELLY e DUNFORD, as mulheres participantes de programas de microfinanças, obtiveram pontuação superior, ou seja, desempenho melhor no que diz respeito aos seguintes critérios: membro de grupo ou associação comunitária; ajuda a amigo(a) nos últimos seis meses; oferecimento de aconselhamento sobre saúde ou nutrição;

---

<sup>26</sup> Utiliza-se nesse texto o termo original do 'inglês' por tratar-se de um conceito mais amplo que o simples fortalecimento, uma tradução literal. O termo *empowerment* designa mais do que o simples fortalecimento, pois inclui uma ampliação da capacidade de influência de um segmento, o aumento da importância de sua autoridade, indica que um determinado grupo adquiriu mais poder, mais autoridade, e até mesmo legitimidade, perante a sociedade.

oferecimento de aconselhamento sobre negócios; participação como palestrante em encontro comunitário; concorrendo ou eleita para cargo eletivo; e sediando evento comunitário. (GOLDBERG 2005)

Um outro estudo citado por GOLDBERG, relativo aos impactos desses programas sobre as mulheres em Bangladesh, realizado por STEELE, AMIN e NAVED, com enfoque na questão de 'créditos versus poupança' e *empowerment* das mulheres e fertilidade, de 1993, com entrevistas feitas com 6 mil mulheres, e depois refeito em 1995, com 4 mil mulheres, demonstrou que as mulheres que utilizavam contraceptivos participavam mais dos programas de microfinanças do que aquelas que não utilizavam. No entanto, a análise das estatísticas sobre número de nascimentos não revelou uma relação entre adesão aos programas e os índices de natalidade, no que os autores concluíram que há uma diferença entre o uso de contraceptivos e o desejo de concepção de fato. (GOLDBERG 2005).

#### **4.6.2 - Uso de Contraceptivos**

Com relação ao uso de contraceptivos um estudo sobre o impacto do programa BRAC (*Second Impact Assessment Study of BRAC*) de Bangladesh demonstrou que os participantes mais antigos do programa (com mais de quatro anos) apresentavam índices mais altos de uso de métodos contraceptivos. Os créditos fornecidos aos homens, por meio do Grameen Bank, indicaram o aumento do uso de métodos contraceptivos também. O autor desse estudo, no entanto, sugere cautela no uso desses dados, por necessidade de atualização e ampliação desses estudos. (GOLDBERG 2005).

#### **4.6.3 - Salários**

Com relação aos impactos sobre o aumento dos salários, nos estudos feitos por KHANDKER, citados por Goldberg, concluiu-se que só no caso do Grameen Bank houve aumento real de vencimentos de populações rurais. Goldberg entende que os resultados desse estudo, no entanto, devem ser usados com restrição. Ele entende que não há evidência suficiente sobre o impacto positivo sobre os salários. Num estudo feito pelo AIMS, sobre o Mibanco, citado por Goldberg, feito no Peru, detectou-se que as empresas participantes, pagavam salários superiores se comparadas às não participantes. (GOLDBERG 2005).

#### **4.6.4 - Nutrição**

No que diz respeito aos aspectos nutricionais, um estudo intitulado “*Credit Programs for the Poor and Health Status of Children in Rural Bangladesh*”, de 2003, de autoria de PITT, KHANDKER, CHOWDHURY E MILIMET, detectou um impacto significativo sobre o nível de nutrição das crianças, decorrente da tomada de empréstimos por mulheres, mas não por homens. (GOLDBERG 2005)

#### **4.6.5 - Educação**

Os programas de educação atrelados aos programas de microfinanças também demonstram impactos positivos. Exemplo de sucesso é o caso de educação sobre a importância do aleitamento materno, citado por Goldberg num estudo feito em Ghana. As campanhas de hidratação de crianças acometidas por diarreia, também constituem outros casos de sucesso de campanhas atreladas às iniciativas de microfinanças. (GOLDBERG 2005)

#### **4.5.6 - Microfinanças e as Metas do Milênio**

Publicações e pesquisas mais recentes reconhecem nos programas de microfinanças um dos principais caminhos para o cumprimento das Metas de Desenvolvimento do Milênio (Millenium Development Goals<sup>27</sup>), preconizadas como objetivos máximos para os países alcançarem no ano de 2015, lançados pelas Nações Unidas, sob a Liderança de Kofi A. Annan, seu Secretário Geral. Segundo Littlefield et al, diversos estudos, de natureza quantitativa e qualitativa, podem ser citados para demonstrar que as Metas do Milênio podem ser atingidas, em parte, pela promoção de programas de microfinanças, em particular no que tange a: erradicação da pobreza, educação infantil, melhoria da saúde das mulheres e das crianças, e o fortalecimento das mulheres.

Dentre os impactos positivos de programas de microfinanças citados no estudo de Littlefield et al, merecem destaque aqueles relativos à erradicação da pobreza, tais como:

- Programa CRECER da Bolívia: renda de 2/3 dos mutuários cresceu, depois que passaram a integrar o programa.

---

<sup>27</sup> São oito as Metas do Milênio: (1) erradicação da pobreza e fome extremas; (2) alcançar educação primária universal; (3) promoção da equidade de gênero e o fortalecimento do papel das mulheres; (4) redução da mortalidade infantil; (5) melhoria da qualidade de saúde das mães; (6) combate ao HIV/AIDS, malária e outras doenças; (7) garantir a sustentabilidade ambiental; (8) construir uma parceria global pelo desenvolvimento.

- Programa *'Freedom from Hunger'* (Libertação da Fome), de Ghana, reportou um crescimento de \$ 36 das pessoas que aderiram ao programa, se comparadas aos \$18 do grupo de controle, de pessoas que não aderiram.
- Estudo do Banco Rakyat, na Indonésia, demonstrou que clientes de microfinanças aumentaram sua renda em 112%, e que 90% dos lares reportaram terem saído da pobreza.
- Estudo sobre o programa SHARE, da Índia, demonstrou que  $\frac{3}{4}$  dos clientes que participaram do programa por períodos mais longos, experimentaram mudanças significativas de seu bem-estar econômico.
- Relato sobre o programa Zambuko Trust, no Zimbábue, demonstrou o incremento do consumo de alimentos com alto teor protéico, por clientes extremamente pobres.
- Estudo detalhado sobre o programa BRAC, em Bangladesh, demonstrou que clientes que permaneceram no programa por período superior a quatro anos, aumentaram as despesas de seus lares em 28%, e seus ativos em 112%.

## **PARTE B**

### **1 – Contexto Internacional**

Aproximadamente um bilhão de pessoas no mundo vivem em lares com renda per capita inferior a um dólar por dia. Governos, políticos, organizações não-governamentais, movimentos sociais, organizações multilaterais e bilaterais de fomento ao desenvolvimento em todo o planeta têm se dedicado a ações de combate à pobreza, muitas vezes sem sucesso. Apesar desse quadro desalentador, algumas instituições financeiras ou organizações não-governamentais prosperam na implementação de programas de alívio à pobreza e desenvolvimento social, prestando serviço financeiro a famílias de baixa-renda. Muitos programas de microfinanças têm sido implementados com sucesso em países como Índia, Bolívia, Bangladesh, Chile, Mongólia, Nicarágua, México, e até em alguns estados norte-americanos, dentre outros exemplos. Essas instituições prestam serviço a clientes antes aliados dos sistemas financeiros formais. A maioria dos casos de sucesso são de empréstimos para financiamento de atividades produtivas para auto-sustentação dos mutuários e de suas famílias.

É importante notar que os impactos de programas de microfinanças vão bem além da criação de negócios e geração de renda. Muitas famílias usam os recursos para o atendimento de necessidades básicas de saúde, alimentação e para a educação, ou ainda para gerenciar emergências familiares. Os tipos de serviços prestados por programas de microfinanças em todo o mundo incluem: empréstimos, poupança, seguro, pagamentos, micro-pensões, dentre outros. As evidências colhidas nos últimos anos, conforme descritas neste estudo, demonstram que o acesso aos programas de microfinanças têm permitido às famílias mais necessitadas aumentar sua renda, construir patrimônio, reduzir sua vulnerabilidade em situações de risco ou crise, melhorar o nível de nutrição, incrementar a qualidade de saúde ou educação, e até mesmo o nível de imunização dos membros das famílias. Esses programas auxiliam ainda as famílias a planejarem melhor seu futuro e a manterem as crianças nas escolas por mais tempo.

Segundo Jonathan MORDUCH, em 1999, havia cerca de 8 a 10 milhões de lares atendidos por programas de microfinanças. Dentre as razões para o sucesso destacadas por Morduch, inovações como os empréstimos coletivos, ou novos enfoques para a aplicação de subsídios, foram consideradas as principais. Ele comenta que autores de diferentes tendências,

da esquerda à direita, são unânimes em reconhecer os impactos positivos desses programas, com destaque aos seguintes aspectos: fortalecimento das mulheres; melhoria da renda dos menos privilegiados; real alívio da pobreza mediante a criação de emprego e renda; participação e liderança das organizações não-governamentais na intermediação dos recursos; uso de mecanismos regidos pelas forças do mercado. Um dos problemas apontados pelo autor é a falta de estudos comparativos suficientes, com metodologias confiáveis e grupos de controle precisos, para atestar o real impacto desses programas e projetos. Ele alega que as análises existentes não são ainda satisfatórias, pois não há trabalho empírico suficiente para avaliar os verdadeiros impactos e que a coleta dessas informações pode ser muito cara e trabalhosa. Afirma ainda que os próprios programas não prevêm sua auto-avaliação, ou controle externo independente. Uma das situações críticas alegadas por esse autor é a de que dentre os grupos mutuários, prevalecem os 'mais ricos' dentre os pobres, e que, portanto, esses programas não beneficiariam a parte da população realmente mais necessitada. Dentre as instituições pioneiras em ações no campo das microfinanças citadas pelo autor, destacam-se o BancoSol, da Bolívia, o Banco Rakyat, da Indonésia, o Bank Kredit Deas, da Indonésia, e a FINCA (*Foundation for International Community Assistance*), Fundação para a Assistência Comunitária Internacional (MORDUCH 1999).

Uma série de experiências internacionais confirmam que o microcrédito pode constituir uma ferramenta eficiente para a promoção da inclusão econômica e social das populações mais carentes. É amplamente reconhecido que a dificuldade de acesso ao crédito constitui uma das principais restrições ao desenvolvimento dos pequenos empreendimentos. Os principais entraves ao acesso geralmente são as garantias exigidas pelos bancos, além de outros requisitos como reciprocidades, prazos, condições de financiamentos, e demora na liberação de recursos. Tendo em vista essa realidade universal, procura-se, a seguir, identificar algumas iniciativas que levam em consideração as necessidades dos pequenos negócios, e operam de forma mais simplificada, apostando na potencialidade econômica do empreendimento e nas relações de confiança entre o empreendedor e a instituição financiadora.

## **2.- Breve História do Microcrédito**

O primeiro programa microcrédito de que se tem notícia ocorreu no sul da Alemanha em 1846. A iniciativa foi denominada "Associação do Pão" e foi criada pelo pastor Raiffeinsen. Na época, um rigoroso inverno obrigou os fazendeiros locais a contraírem

dívidas e ficarem na dependência de agiotas. Então, para evitar tal situação, o pastor passou a ceder-lhes farinha de trigo para fabricação e comercialização do pão, com o que puderam gerar capital de giro. Com o passar do tempo, a associação cresceu e transformou-se numa cooperativa de crédito para a população mais carente. 28

Em 1900, um jornalista da Assembléia Legislativa de Quebec criou as Caissees Populaires com a ajuda de 12 amigos. Atualmente, estão associados às Caissees Populaires cinco milhões de pessoas, em 1.329 agências.29

Nos Estados Unidos, em 1953, Walter Krump, presidente de uma metalúrgica de Chicago, criou os "fundos de ajuda" nos departamentos das fábricas, em que cada operário participante depositava mensalmente US\$ 1,00, para atendimento de associados necessitados. Posteriormente, os fundos de ajuda foram consolidados e transformados numa Liga de Crédito. Após esta iniciativa, outras se sucederam. Hoje a Federação das Ligas de Crédito, operada nacionalmente e em outros países.30

No século seguinte, o caso da iniciativa do Professor Muhammad Yunus, iniciada em 1976 em Bangladesh, deu início a uma nova fase, gerando um modelo amplamente difundido e copiado até hoje no mundo.

## **2.1.Casos Emblemáticos de Microfinanças no Mundo**

### **2.1.1. Bangladesh**

*“Eles estavam por toda parte. Era difícil distinguir os vivos dos mortos. Homens, mulheres, crianças todos se pareciam. Sua idade era também algo insondável. Os velhos tinham aspectos de crianças, as crianças de velhos” (YUNUS, pg 13).*

Foi em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo, que ocorreu a mais importante experiência de microcrédito já relatada. Em 1974 o país foi atingido pela chamada “Terrível Fome”. Muhammad Yunus, então professor de economia da universidade local,

---

<sup>28</sup> <http://www.paginadomicrocredito.com/histmicro.htm>, visitada em 25/05/2005.

<sup>29</sup> *Idem*

<sup>30</sup> *Ibidem*

deparou-se com a miséria e a intensa migração para a capital, e passou a estudar a economia local com vistas a encontrar uma solução para o grave problema da fome. Ficou intrigado com a falta de acesso dos mais necessitados a fontes de financiamento, e sua conseqüente exclusão da economia formal. Esse foi um período fértil para agiotas independentes, que emprestavam dinheiro para compra de ferramentas e matéria prima, recomprando o resultado do trabalho, empregando juros abusivos (YUNUS, 2004 pg 38).

O Professor Yunus percebeu que o grande problema dessa camada mais miserável da população era não ter acesso às instituições financeiras para exercer suas atividades econômicas. Os intermediários que emprestavam recursos cobravam elevadas taxas de juros e impediam a população de criar reservas para levar uma vida digna. Os intermediários deixavam a população miserável e dependente dos agiotas, para financiar o acesso à matéria prima. Por outro lado, Yunus também percebeu que não existiam instituições que oferecessem crédito para esta camada da população, já que não podiam apresentar as garantias exigidas, em virtude das condições de precariedade econômica em que viviam.

Muhammad Yunus iniciou então um programa de concessão de empréstimos para a parcela mais necessitada da população, iniciando com o valor médio de US\$ 27,00, e um grupo de 42 pessoas. Eles usariam os recursos para financiarem suas atividades, reembolsando-o quando tivessem condições. Provar que os pobres eram merecedores de crédito, era um grande desafio. Nesse esforço, o professor conseguiu financiamentos e doações junto a bancos privados para criar o Grameen Bank, com a finalidade de eliminar a pobreza através da concessão de microcrédito para a população de baixa renda, geralmente excluída dos programas de crédito das instituições financeiras convencionais. Aqueles 27 dólares emprestados ajudaram 42 pessoas, e se transformaram em 2,3 bilhões de dólares, que passaram a ser emprestados a 2,3 milhões de famílias. Até hoje, em Bangladesh, existe uma concepção comunitária do crédito. (YUNUS, 2004, p.18-27).

O crédito concedido pelo Grameen Bank não seguia as regras convencionais de instituições financeiras, normalmente carregadas de burocracia e exigências de garantias reais. A principal regra de garantia consiste no 'aval solidário', baseado na concessão de crédito para um grupo de três a cinco pessoas, que se responsabilizam mutuamente pelos empréstimos. Outra regra importante é a análise e o acompanhamento dos tomadores de empréstimos realizados por uma pessoa especialmente capacitada: o agente de crédito.

No caso de Bangladesh, as mulheres artesãs constituíam a maioria dos clientes do banco. A história do microcrédito veio a demonstrar que as mulheres são em geral melhor

pagadoras que os homens, e mais interessadas no desenvolvimento da família, pois investem os excedentes monetários provindos do aumento de sua capacidade produtiva, na melhoria das condições de vida de seus filhos.

A primeira ajuda de crédito externa chegou ao Grameen Bank em 1982. Antes disso o banco realizava seus empréstimos com recursos de bancos comerciais e do Banco Agrícola de Bangladesh. Essa ajuda originou-se do International Fund of Agricultural Development (IFAD), uma agência especializada da Organização das Nações Unidas (ONU), estabelecida como uma instituição financeira em 1977, após a Conferência Mundial de Alimentos, realizada em 1974. Esta instituição emprestava dinheiro ao governo de Bangladesh a taxas de 1% ao ano, repassados ao Grameen Bank a taxas de 3% ao ano. Dentre outros, o banco recebeu ajuda da Norwegian Agency for Development, da SIDA, uma agência estatal sueca de cooperação internacional bilateral, da organização alemã GTZ, e da canadense CIDA (Organização para o Desenvolvimento Internacional do Canadá) (YUNUS, 2004, p.174).

Tabela 1 – Grameen Bank em Números

<b>Número de aldeias on o Grameen atua</b>	37.937
<b>Número de centros do Grameen</b>	64.701
<b>Número de membros do Grameen</b>	2.272.503
	<b>Mulheres</b> 2.148.844
	<b>Homens</b> 123.659
<b>Casas próprias adquiridas com empréstimo do Grameen</b>	360.160
<b>Número de agências</b>	1.105
<b>Número de funcionários</b>	12.628

Fonte: YUNUS, Muhammad. *O banqueiro dos Pobres*, 2004.

Um estudo de 8 anos realizado pelo Banco Mundial em Bangladesh constatou que 48% da população mais pobre do país que teve acesso ao microcrédito passou a viver acima da linha de pobreza. (MICROCREDIT SUMMIT, Nações Unidas, 2005).

### 2.1.2 – Outros casos na Ásia

Em outros lugares do mundo também ocorreram iniciativas para o desenvolvimento do microcrédito. O Bank Rakyat Indonésia (BRI) é uma instituição pioneira na prestação de serviços às populações de baixa renda, embora opere exclusivamente através de empréstimos individuais. Algumas mudanças em sua estrutura fizeram com que ele

passasse a operar como dois bancos, ou seja, como banco de desenvolvimento para concessão de empréstimos a grandes empresas, em sua grande maioria estatal, e como banco popular direcionado ao mercado de massa. Os clientes do Bank Rakyat aumentaram sua renda em 12.9% em 5 anos de utilização do crédito (MICROCREDIT SUMMIT, 2005).

Estudo feito a respeito do projeto de microfinanças denominado SHARE, da Índia, por Helen Todd, publicado em 2001, possibilitou demonstrar a redução de níveis de pobreza em 76,8% do universo amostral avaliado pela autora (clientes já expostos ao programa por 3 anos). A autora criou um índice de pobreza para fins de análise dos clientes avaliados, mas não tinha dados de um grupo de controle. No entanto, os resultados do seu estudo têm sido considerados válidos para demonstrar o incremento de qualidade de vida de clientes de programas de microfinanças. (GRAMEEN, 2005)

Na Mongólia, segundo dados de estudo do CGAP, “Scaling Up Poverty Reduction – Case Studies in Microfinance”, de 2004, o Banco de Agricultura da Mongólia (AG Bank ou XAAH) é o principal provedor de serviços financeiros nas regiões rurais do país. É o maior banco em rede de agências, instaladas em 379 localidades (93% em zonas rurais). Em 1999 enfrentou sérias dificuldades, tendo chegado próximo de ser liquidado. No entanto, uma intervenção do Banco Mundial, num programa de ajuste estrutural do setor financeiro no país, fez com que o banco passasse a ser gerenciado pela DAÍ – Development Alternatives Inc, de Bethesda, no estado de Maryland, nos EUA. Os novos gestores do banco, colocaram a casa em ordem, e ainda criaram um enorme programa de crédito para pequenos e médios mutuários. Antes disso, a maior parte dos tomadores de empréstimo na Mongólia dependiam de agiotas ou membros da família para acesso a crédito. Os novos produtos, mais acessíveis, com juros mais acessíveis, revolucionaram esse mercado. Os resultados dessa reestruturação do Banco e ampliação do microcrédito no país podem ser resumidos em:

- Migração do sistema de tomada de empréstimos a juros altos de agiotas e familiares para o sistema financeiro
- Aumento da poupança
- Ampliação do número de pequenos negócios nas zonas rurais da Mongólia
- Aumento do valor médio de empréstimos de pequeno porte
- Aumento das vendas

### 2.1.3- África

Quinze anos de guerra civil tornaram Moçambique um dos países mais pobres do mundo, no entanto, a estabilidade política conquistada no pós-guerra criou condições para o início de reformas e de medidas de caráter econômico e legal. Apesar disso, a grande maioria da população de Moçambique vive ainda abaixo do limiar da pobreza, ao abrigo de uma economia informal que assume enorme expressão e importância na sociedade moçambicana. Com o intuito de proporcionar melhoria nas condições de vida da população, criou-se uma estratégia de distribuição de riqueza por todos os estratos sociais. O microcrédito foi uma das estratégias utilizadas para tornar o capital e os instrumentos financeiros acessíveis às pequenas e médias empresas, essenciais para a estabilização da economia e prosperidade daquela sociedade. No final de 2003 o Novo Banco consolidou a sua posição de líder do microcrédito em Moçambique e continua promovendo a inclusão social em matéria de serviços financeiros, através de iniciativas de acesso a contas bancárias ou ao crédito, sem exigências descabidas para populações mais carentes.

Outro caso de sucesso na África aconteceu no Quênia, com a iniciativa do do K-Rep, que começou como uma organização não-governamental, e existe hoje sob a forma de uma instituição financeira. O K-Rep teve início em 1984, como um projeto da USAID, em projeto de combate à pobreza no país, através de assistência e apoio em microfinanças e empreendedorismo. O projeto evoluiu, e no final dos anos 1990, o K-Rep se transformou num banco comercial de microfinanças. Em busca de sustentabilidade de longo prazo, passou também a buscar recursos nos mercados financeiros, e mais independência de doadores. No processo de transição para um banco comercial, o K-Rep sofreu profundas alterações, e houve um grande choque para o antigo staff da ONG. Mas, superados esses problemas de transição, em quatro anos, o K-Rep passou de 15 mil tomadores de empréstimos, para 90 mil tomadores de empréstimos. A maioria de seus clientes são considerados pobres ou muito pobres. O K-Rep começou a operar com bandeira de banco comercial em 1999, e até a data do estudo do CGAP, era o único banco que atendia às comunidades de baixa renda, devidamente licenciado e regulamentado pelo Banco Central do país. A tabela abaixo demonstra o alcance e o desempenho do K-Rep entre 1991 e 1998.(CGAP, 2004)

No que diz respeito aos impactos sobre a vida dos clientes, o estudo do CGAP indica que o K-Rep foi capaz de manter seu foco nas comunidades de baixa renda, especialmente mulheres, que normalmente não teriam acesso a fontes financeiras comerciais.

As mulheres representam mais da metade dos clientes do banco, atuando predominantemente em comércios ou pequenas manufaturas. Os clientes do K-Rep têm testemunhado que o acesso a recursos que o banco lhes proporciona impactou positivamente sua qualidade de vida. (CGAP, 2004)

**Tabela: Alcance e Desempenho do K-Rep, Quênia, 1991-1998**

<b>Ano</b>	<b>Número de clientes ativos – tomadores de empréstimos</b>	<b>Saldo da Carteira de Empréstimos (US\$)</b>	<b>Valor Médio de Empréstimo (US\$)</b>	<b>Total de Ativos (US\$ milhões)</b>
1991	1.253	580.607	463	0.9
1992	2.852	982.991	344	1.2
1993	4.331	1.087.100	251	2.1
1994	5.149	3.514.797	682	5.0
1995	11.137	4.601.441	413	5.0
1996	12.885	4.534.323	351	5.0
1997	10.958	3.622.043	330	5.8
1998	13.150	3.816.639	290	6.3

Além de Moçambique e Quênia, o microcrédito está mudando a África em países como Uganda, África do Sul, Ruanda, Nigéria, Senegal e Zimbábue.

#### **2.1.4 - América Latina**

Na Bolívia foi revelada uma das experiências mais relevantes para a história do Microcrédito. Este surgiu primeiramente com um caráter estritamente social, se transformando posteriormente em um banco de caráter empresarial. A experiência da Bolívia com o Bancosol é a que mais se assemelha àquela desenvolvida e idealizada pelo Professor Yunus em Bangladesh.

Em 1986, como um projeto piloto de vendedores urbanos, a ONG denominada Fundação para a Promoção do Desenvolvimento da Microempresa (Prodem) com sucesso transformou o empreendimento em uma controladora de um banco privado comercial especializado no atendimento a microempresas do setor formal e informal, rurais e urbanos, que viria a se chamar Bancosol que se tornaria mais tarde um dos principais bancos bolivianos.

O Bancosol possui hoje 70 mil clientes, dos quais 70% são mulheres e alcança cerca de 40% dos usuários do setor bancário boliviano. Mas em relação ao total dos ativos dos bancos comerciais do sistema financeiro da Bolívia, sua participação é de aproximadamente 1%. Isso evidencia o pequeno valor dos empréstimos, característicos do tipo de clientela e da metodologia do microcrédito. Dentro desse banco existe um Agente de Crédito, figura principal na concessão do pequeno empréstimo, este visita os clientes e avalia os projetos a serem realizados pelos pequenos empréstimos. A carteira de inadimplência dos clientes é inferior a 5%. A média de financiamento é de US\$ 878, com juros de mercado, e o prazo de pagamento que varia de 2 meses a 1 ano (DANTAS, 2003 p.14).

O aval solidário é a garantia freqüentemente utilizada. Os valores dos empréstimos aumentam conforme a constatação de que os clientes tem sido pontuais e que os grupos solidários tem sido sólidos.

Hoje o Bancosol atua como um Fundo Financeiro Privado e é líder no desenvolvimento de microcrédito em áreas rurais da Bolívia. A principal diferença entre o Bancosol e os outros exemplos descritos, é que o primeiro concede créditos tanto para produção quanto para o consumo, e as garantias podem ser tanto individuais como solidárias. De acordo com o próprio Bancosol, em dois anos seus clientes dobraram sua renda e criaram condições para ter acesso a Saúde.

Um estudo feito sobre o Chile, por Patrício A. Aroca, preparado para a Terceira Reunião da Rede de Redução da Pobreza e Proteção Social, do programa de Diálogos Regionais do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), com uma amostra de 86 casos no país, demonstrou que as atividades de microcrédito não eram dirigidas às parcelas mais necessitadas da população. No estudo, Aroca comparava programas do Chile e do Brasil, e concluiu que no Chile, os impactos dos programas de microcrédito eram positivos em geral, sendo mais positivos para clientes de Bancos, onde os processos e métodos eram mais organizados, do que para clientes de programas gerenciados por organizações não-governamentais. Também destacou que os programas de microcrédito, em etapa inicial no país, ainda se dirigiam aos clientes que representavam menos riscos, com clara preferência aos mutuários que apresentavam garantias reais. No estudo, constatou também que os empréstimos eram concedidos aos indivíduos com mais idade, com 48 anos em média, e pouco para a população mais jovem, ingressante no mercado de trabalho, mais afetada pelo problema de pobreza e desemprego. (AROCA 2002)

Outro exemplo importante que compõe a história do desenvolvimento do microcrédito na América Latina é o caso no México. Lá o microcrédito promove a agricultura e o artesanato, itens da pauta de exportação. No caso do México, além do microcrédito, o governo tem programas de doações a fundo perdido (grants) para a população, que são expressivos. O México é exemplo de um país que coordena programas de provisão de crédito subsidiado com programas de doações, em ações de combate à pobreza. Em estudo recente, Beatriz Armendariz, da Universidade de Harvard, informa que na maior parte do país é possível para uma família ou comunidade ter acesso a crédito subsidiado ou a doações a fundo perdido, ou a ambos. Em seu estudo, Armendariz indica que o governo mexicano tem gasto mais recursos em programas de doações a fundo perdido, como o PROGESA, do que em crédito subsidiado. Em números, o governo mexicano gastou \$300 milhões de dólares em créditos subsidiados para 2,3 milhões de lares em 1999, segundo dados da Comisión Nacional Bancaria y de Valores, contra \$ 777 milhões em doações, através do PROGESA, atingindo 2,6 milhões de lares no mesmo ano. (ARMENDARIZ et. al , 2002)

Um outro país latino americano onde programas de microcrédito se destacam é a Nicarágua. Segundo avaliação dos autores Sanders e Nusselder, nos anos noventa, com a forte atuação de agências de cooperação, a oferta de microcredito no país cresceu, e atinge cerca de 20% da população do país. O enfoque no país se deu sobre a criação de IMFs e programas de microfinanças, sem suficiente atenção à necessidade de uma estrutura de suporte para os mesmos, e hoje se enfrenta a necessidade de regulação e supervisão apropriadas. Os autores destacam ainda a necessidade de se aumentarem as oportunidades no setor rural, pois o enfoque dos programas sempre foi maior nas regiões urbanas. Mas, o incremento do setor no país depende de se procurar diminuir a dependência de cooperação internacional para as atividades microfinanceiras, ampliando-se a capacidade de captura de poupança no país. A abundância de recursos financeiros fez com que se multiplicassem as entidades operando com microfinanças, o que torna necessária uma re-organização institucional desse fluxo financeiro, o que impede também que se atinjam economias de escala. Destaca-se ainda a necessidade de fixação de um marco regulatório adequado para as operações das IMFs no país. (SANDERS e NUSSELDER, 2003)

Na América Latina, o apoio à microempresa através do microcrédito não serve apenas para aliviar a pobreza e estimular a atividade econômica, mas também oferece oportunidades para aumentar a produtividade de pessoas de baixa renda que têm espírito

empreendedor e que habitualmente não têm acesso aos serviços financeiros formais e à educação e capacitação que lhes abram melhores oportunidades.

Assim, conclui-se que a expansão do microcrédito é um exemplo de como se pode superar a falta de acesso ao crédito que caracteriza as economias latino-americanas. Como destacado, o microcrédito tem sido um importante instrumento de inclusão social na região, pois gera emprego e renda e conseqüentemente consumo, saneamento, educação e saúde.

Dados levantados pelo BIRD (Banco Mundial), indicam que o Brasil é o país na América Latina onde o microcrédito tem a menor penetração, apenas 2% de clientes potenciais são atendidos. No Chile o serviço atende 27% do público para o qual se destina e em El Salvador 69%. (BANCO MUNDIAL, 2004)

## **2.2 - Iniciativas Multilaterais, Bilaterais e Não-Governamentais**

A Assembléia Geral das Nações Unidas proclamou o ano de 2005 como Ano Internacional do Microcrédito (AIM), tendo então designado o Fundo de Desenvolvimento das Nações Unidas para Bens de Capital – UNCDF e o Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais das Nações Unidas – DESA como pontos focais para liderar a planificação conceitual e as ações políticas, econômicas, educacionais e sociais que deveriam nortear a participação de todos os Estados Membros nesse esforço. Essa iniciativa teve como finalidade tornar o acesso aos serviços financeiros possível para as pessoas de baixa renda, permitindo-lhes um meio de subsistência mais seguro e a possibilidade de um futuro mais próspero. O AIM teve ainda como objetivo conscientizar a comunidade mundial sobre o papel do microcrédito e do microfinanciamento no desenvolvimento das nações, promovendo parcerias entre governos, agentes financeiros, doadores, organizações internacionais, organizações não governamentais setor privado, dentre outros.

No Ano Internacional do Microcrédito destacou-se a importância do microfinanciamento como elemento fundamental para a execução dos propósitos expressos pela ONU, no início deste século, na Declaração do Milênio e nas Metas de Desenvolvimento do Milênio. O microfinanciamento foi considerado mais do que um mero instrumento gerador de rendimentos. Foi consolidado como uma ferramenta fundamental para apoiar o desenvolvimento dos mais pobres no mundo do trabalho, em especial as mulheres. Confirmou-se como um mecanismo fundamental para o cumprimento das Metas do Milênio, cuja meta primordial é reduzir pela metade, até 2015, a pobreza extrema e a fome no mundo(ONU, 2005).

O International Finance Corporation (IFC), braço de investimentos privados do grupo Banco Mundial, tem investido em países em desenvolvimento em iniciativas de microfinanças. O IFC apóia pequenas e micro empresas através do investimento e suporte à indústria das microfinanças. Auxilia as instituições microfinanceiras a alavancarem seu capital de forma mais eficiente, atendendo mais clientes, e oferecendo um leque maior de produtos. O IFC apóia IMFs, tendo investido mais de US\$ 245 milhões em programas de microfinanças até hoje. Em dezembro de 2003, os portfólios das IMFs apoiadas pelo IFC excediam US\$ 1,2 bilhões, em produtos como empréstimos, poupança, seguro, empréstimos para melhorias habitacionais, dentre outros serviços necessários para as populações menos privilegiadas. Além dos investimentos, o IFC também fornece assistência técnica para: apoiar o lançamento de novas IMFs comerciais e para capacitação de staff e gerência das já existentes; auxiliar ONGs a se transformarem em emprestadores com fins lucrativos, ou IMFs em sua expansão para apoiar pequenas e médias empresas; apoiar esforços de governos para criarem capacidades de supervisão do setor financeiro; desenvolvimento de um quadro legal e regulatório adequado para orientar ações de microfinanças. Além disso, o IFC desenvolve um programa na África para Micro, Pequenas e Médias Empresas (Africa MSME Finance Program), investindo na transferência de know-how para bancos que atendem essas empresas na região sub-saariana. O objetivo do projeto é melhorar o nível dos serviços prestados para micro e pequenos empresários, ampliando o acesso a empréstimos, financiamentos para negócios, hipotecas, dentre outros.

Em 2001, por exemplo, o IFC aprovou um investimento de US\$ 1,65 milhões na Financeira Compartamos S. A. de C.Y., a principal instituição de microfinanças do México. Parte do recurso foi destinada a empréstimos para pequenos empresários, e outra parte para a estruturação do Compartamos numa instituição financeira viável. Mais de 65 mil pessoas haviam recebido financiamento de Compartamos em 2001, a maioria mulheres, principalmente nos estados de Chiapas e Oaxaca. (IFC, 2001). Mais recentemente, em Junho de 2005, o IFC anunciou um grande investimento, de US\$ 7,3 milhões, numa nova empresa internacional de investimentos em microfinanças, a PlaNet Bank, uma iniciativa conjunta do IFC e da PlaNet Finance, ONG dedicada às microfinanças. Ao anunciarem o investimento, informaram que mais de 300 mil pequenos empresários iriam se beneficiar de programas microfinanceiros, nas economias mas necessitadas. O PlaNet Bank, ao ser lançado, anunciou o investimento em 15 instituições microfinanceiras nos 5 primeiros anos de sua existência, sendo que 60% do seu portfólio iria se concentrar em países da África, como Costa do

Marfim, Congo, Gabão, Guinéa, Quênia, Madagascar, Mauritânia, Senegal, e Togo. O resto seria aplicado na Argentina, Brasil, China, Índia e México. Com essa iniciativa, tanto o IFC como a ONG Planet Finance, declararam apoio à implementação das Metas do Milênio, lançadas por Kofi Annan, Secretário Geral da ONU, como iniciativa mundial de combate e erradicação da extrema pobreza. (IFC, 2005).

Outro exemplo de instituição multilateral atuante no tema é o do Banco Asiático de Desenvolvimento (Asian Development Bank – ADB), que definiu uma Estratégia para o Desenvolvimento de Microfinanças (Microfinance Development Strategy), com o intuito de garantir o acesso dos mais pobres da região a serviços financeiros, para viabilização de seus pequenos negócios. Para esse fim, o ADB vem defendendo e apoiando a criação de políticas amigáveis às microfinanças, apoiando o desenvolvimento de infra-estrutura financeira, construindo instituições de varejo, apoiando inovações e intermediações sociais (ADB, 2006). Em seu documento “Finance for the Poor: Microfinance Development Strategy”, o ADB afirma que os países em desenvolvimento da Ásia têm usado estratégias de microfinanças para reduzir a pobreza na região e registra que cerca de 21% dos tomadores de empréstimo do Grameen Bank e 11% do Bangladesh Rural Advancement Committee, uma ONG microfinanceira, conseguiram tirar da pobreza as famílias beneficiadas por seus empréstimos, após uma média de 4 anos de participação em seus programas. O relatório vai além, e registra que esses serviços também tiveram um impacto positivo sobre a gravidade do problema da pobreza, pois a extrema pobreza reduziu de 33% para 10% dentre os participantes de programas do Grameen Bank, e de 34% para 14% para os clientes do Bangladesh Rural Advancement Committee. Tendo em vista essa realidade, o ADB estipulou como seu objetivo máximo o combate à pobreza na região. Uma das formas que o banco elegeu para cumprir esse objetivo foi através do apoio às IMFs. (ADB, 2000).

### **2.2.1 - Organizações Não-Governamentais**

Uma das primeiras entidades do mundo dedicada à promoção do microcrédito é a Accion International. Hoje presente em 18 países e com uma carteira de 1,1 milhão de clientes, a organização não-governamental é uma das organizações que apoiou o Ano Internacional do Microcrédito (PNUD, 2005). A Accion International foi fundada em 1961 em Caracas, na Venezuela, atuando em projetos em favelas da capital venezuelana. Nos anos seguintes, expandiu-se para outros países sul-americanos como Brasil, Peru e Colômbia. No início dos anos 70, a organização mudou seu foco e passou a emprestar dinheiro para pequenos empreendedores. (PNUD, Brasil, 2005).

No final de 2003, cerca de 1.1 milhão dos 1.7 milhão de clientes da Accion International se concentravam na América Latina e no Caribe. A região também era responsável pela maior parte dos desembolsos, cerca de US\$ 1.16 bilhão de um total de US\$ 1.24 bilhão. Em média foram concedidos US\$ 554 para cada cliente latino-americano, quantia pouco superior ao empréstimo médio da ONG na África, que era de US\$ 502, mas bem inferior à quantia média desembolsada nos EUA US\$ 4.536.<sup>31</sup>

A instituição Freedom from Hunger é um outro exemplo de organização não-governamental ativa internacionalmente em programas de microfinanças. A ONG dá suporte técnico para provedores de microfinanças em países em desenvolvimento para a integração de microfinanças e serviços de capacitação para mulheres muito pobres, através de uma metodologia designada Crédito com Educação (CCE), conhecido pela expressão em inglês “Credit with Education”<sup>32</sup>. Dentre os trabalhos executados, através de uma doação de um projeto intitulado Breaking Through Barriers to Growth: Expanding the Scope and Scale of Credit with Education in Two Regions (Quebrando as barreiras para o crescimento: ampliando o escopo e escala de crédito com educação em duas regiões), a instituição Freedom from Hunger expandiu serviços de microfinanças e CCE para 200 mil clientes nas Filipinas e África Ocidental. O programa atua na África Ocidental com seis redes de cooperativas de microcrédito em cinco países e um parceiro regional, o “Centre d’Innovation Financière” (Centro de Inovação Financeira - CIF). As seis redes recebem capacitação da Freedom from Hunger e da CIF para aumentar a oferta de programas de CCE. Os programas de CCE obrigam as cooperativas de crédito a estabelecerem a infra-estrutura necessária para oferecer produtos de crédito para grupos mais pobres, de forma descentralizada, em conjunto com outros produtos financeiros para clientes individuais. Nas Filipinas, a Freedom from Hunger trabalha com o Centro para o Desenvolvimento Agrícola e Rural (CARD ou CARD MRI), integrado por instituições que se complementam e se reforçam (uma ONG, um banco de microfinanças, uma empresa de micro-seguros, um instituto de desenvolvimento e um serviço de desenvolvimento de novos negócios). Essa instituição capacita em atividades de CCE e microfinanças. (Miami, 2005).

Uma organização não-governamental que merece destaque, por dedicar-se fortemente ao desenvolvimento do setor microfinanceiro é Planet Finance. A ONG faz isso

---

<sup>31</sup> [www.accioninternational.org](http://www.accioninternational.org) (visitado em 25/04/2005).

<sup>32</sup> Os programas de crédito com educação tornaram-se uma forma de promover a transferência de recursos financeiros – pequenos empréstimos – para mulheres, e ao mesmo tempo, instrumentos para seu empoderamento, como educação em questões de saúde, nutrição e planejamento familiar, para favorecer sua crescente autonomia.

através da promoção de instrumentos efetivos, do controle ético e social de iniciativas na área, e pela criação de produtos diversificados e sustentáveis. A Planet Finance apóia intermediários financeiros não-governamentais, auxiliando-os na sua organização e criação de serviços operacionais, ampliando suas capacidades técnicas e recursos financeiros. Além disso, atua fortemente junto ao setor financeiro, governos e organizações internacionais, para promover a sustentabilidade das microfinanças no mundo. A ONG tem sua base em Paris, na França, e opera em mais de 60 países, através de uma rede de escritórios afiliados (PLANET FINANCE, 2006).

### **2.2.2 - Iniciativas Bilaterais**

Um dos grandes apoiadores e incentivadores de iniciativas de microfinanças tem sido o governo norte-americano, através de sua agência de cooperação, a USAID. Dentre outros programas, a USAID desenvolve, através de seu Departamento de Desenvolvimento de Microempresas (Microenterprise Development Office), o FIELD-Support, intitulado em inglês “Financial Integration, Economic Leveraging, Broad-Based Dissemination and Support Program” (Programa de Integração Financeira, Alavancagem em Econômica, Ampla Disseminação e Apoio) (FIELD-Support). Através desse programa, a USAID desenvolve o programa “Leader with Associates (LWA)” (Líder com Associados), para fortalecer o status econômico e a segurança alimentar de famílias e comunidades, promover crescimento econômico que beneficie populações mais carentes através do apoio a iniciativas de micro e pequenos empresários, desenvolvimento de sistemas financeiros que beneficiem e atendam as necessidades desses empresários, e apóie a construção de um ambiente e marco regulatório nacionais, regionais ou locais, para ampliar a produtividade, ganhos e competitividade das pequenas e micro empresas. (USAID, 2006)

Outro país que tem incentivado iniciativas de microfinanças através de cooperação bilateral é a Áustria. A Agência Austríaca de Desenvolvimento e Cooperação tem utilizado as microfinanças como um dos instrumentos de políticas para o desenvolvimento de micro e pequenas empresas. A Áustria apoiou na última década, programas de microfinanças em quatro países, com três focos principais (institucional, estrutural e contextual). As informações colhidas no estudo ora citado, derivam de visitas a campo realizadas em 1999 e 2000, aos programas: Zambuko Trust, ZWFT, CRESCE, MICRED, COSEDA, FINCA, PRIDE e FOCCAS. Dentre os principais programas apoiados pela cooperação bilateral austríaca, constam o FINCA Uganda, e o Pride África. A FINCA Uganda, tem sido uma instituição microfinanceira muito ativa, desde 1995. A instituição se tornou líder de mercado

no setor com mais de 23 mil clientes, em mais de 800 bancos instalados em vilarejos. Outro programa apoiado, o PRIDE AFRICA, começou a operar em Uganda no final de 1995, e instalou 20 filiais e 3 sub-filiais, com mais de 25 mil clientes. Seu foco está em áreas urbanas e micro-empresas. Seu risco varia entre as filiais, mas com uma média de 2%, o PRIDE é um dos que tem melhor desempenho em Uganda. Apresenta alto índice de saída de clientes, o que faz com que seja pressionado para gerar novos e mais flexíveis produtos na área de poupança.

### **3 – Histórico do Microcrédito no Brasil 33**

Embora as estatísticas sobre o microcrédito no Brasil revelem um desempenho muito baixo, seja sob o ponto de vista absoluto em empréstimos realizados, clientes atendidos e instituições em operação, seja do ponto de vista relativo comparando-se com a indústria financeira nacional ou mesmo com outros países, pode-se afirmar que esse segmento de mercado no Brasil tem uma história pioneira.

A primeira iniciativa de microcrédito no Brasil foi realizada em 1973, pela União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como Programa Uno, nos municípios de Recife e Salvador. O Programa Uno contou com o apoio de entidades empresariais, bancos locais e com a assistência técnica da *ACCIÓN Internacional* (na época AITEC), uma organização não-governamental (ONG) com sede em Boston, especializada em microcrédito. Além de conceder crédito, o Programa capacitava seus clientes, microempresários informais, em gestão e produzia pesquisa sobre o perfil de sua clientela. O UNO contribuiu muito para a formação de dezenas de agentes de crédito especializados no mercado informal e tornou-se referência para vários programas de microcrédito na América Latina. Após ampliar suas operações para cidades no interior de Pernambuco e Bahia, o Programa Uno foi encerrado em 1991.

A segunda organização a entrar no segmento de microcrédito no Brasil foi a Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher - Banco da Mulher. Criado em 1984, no Rio de Janeiro, o Banco da Mulher é uma sociedade sem fins lucrativos preocupada com a inserção da mulher na sociedade e com a qualidade de vida na família. Em 1989, com o apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), lançou a Seção do Banco da Mulher na Bahia. O Banco da Mulher oferece crédito financeiro, cursos e palestras de capacitação gerencial e técnica, assim como apoio para comercialização. Filiado ao *Women's World Banking* (WWB), hoje, além do Rio de Janeiro e da Bahia, opera em 5 Estados (Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amazonas e Minas Gerais).

Apesar do nome, o Banco da Mulher também empresta para homens, mas eles têm resistência em procurar o Banco. Segundo Gabriela Icaza, Presidente do Banco da Mulher, em entrevista publicada no web-site do Banco, os homens têm certas resistências para entrar em um lugar chamado “Banco da Mulher” e quando isto acontece, continua ela, os homens vêm

---

<sup>33</sup> Fonte: BARONE (2002), GOLDMARK (2000), NICTER (2002), SEBRAE e portais eletrônicos dos programas.

acompanhados de suas esposas.

Desde sua fundação, o Banco da Mulher já emprestou recursos para 45 mil clientes, principalmente mulheres (88%), desenvolverem seus próprios negócios. Em média, os empréstimos são de R\$ 1.200,00, podendo chegar a R\$ 10.000,00. A faixa etária está entre 21 e 56 anos, sendo que dois terços se concentram entre 31 e 50 anos. A atividade econômica predominante entre “as empreendedoras” é o comércio (50%), seguido pela produção (29%) e serviços (21%). Outras características importantes das clientes do Banco da Mulher são médias elevadas de tempo de atividade e de escolaridade, se comparado a outros programas: a maioria (68%) tem mais de 2 anos no negócio e 89% tem até o 2º grau. (BANCO DA MULHER, 2005)

Em 1986, foram criados o Banco do Microcrédito, do Paraná, e o Promicro, no Distrito Federal. Aproveitando-se de experiências brasileiras e latino americanas surgiu em 1987, sob a forma de uma ONG, o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS) em Porto Alegre. O CEAPE Ana Terra contou fundos do BID e da *Inter-American Foundation* (IAF). Em 1988 foi criado o Instituto de Desenvolvimento Ação Comunitária (IDACO), no Rio de Janeiro.

Em 1989 a rede CEAPE abriu escritório no Rio Grande do Norte e Maranhão. Em 1990, fruto do sucesso das iniciativas anteriores, foi criada a Federação Nacional (FENAPE), hoje CEAPE Nacional. A rede se expandiu durante a década de 90: CEAPE-SE, CEAPE-PE e CEAPE DF (1992), CEAPE-SP (1993), CEAPE-PB e CEAPE-GO (1994), CEAPE – Bahia e CEAPE-PA (1995) e CEAPE-PI e CEAPE-ES (1997). Hoje, depois do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), a Rede CEAPE é o ator mais relevante quando se trata de microcrédito no Brasil.

Ainda no começo da década de 90 surgiram duas iniciativas: a Pró Renda no Ceará (1990), o Balcão de Ferramentas (1991) da Caixa Econômica Federal (CEF) e o Banco da Providência (1994), no Rio de Janeiro.

A Instituição Comunitária de Crédito PORTOSOL, associação civil de direito privado sem fins lucrativos, nasce em 1995, a partir de uma iniciativa conjunta do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, Prefeitura Municipal de Porto Alegre e entidades da sociedade civil, “para fornecer crédito com pouca burocracia, rapidez e taxas acessíveis aos pequenos empresários”, informais ou não, como forma de fomentar o desenvolvimento de Porto Alegre e de outros municípios do RS. Hoje a Portosol atua em toda a região metropolitana de Porto

Alegre e Vale do Rio dos Sinos. Mais de R\$ 60 milhões já foi transferido aos pequenos empreendedores da região, que sem a Portosol dificilmente encontrariam uma alternativa de financiamento adequado para viabilizar suas atividades. A Portosol conta com recursos do Estado, Prefeitura e de instituições nacionais e internacionais como o SEBRAE-RS, BNDES, Sociedade Alemã de Cooperação Técnica (GTZ) e *Inter-American Foundation* (IAF).

Em 1996 foi criada a associação sem fins lucrativos “VivaCred” por iniciativa da ONG Viva Rio, com o objetivo de oferecer financiamento a micro e pequenos empresários do Rio de Janeiro, especialmente nas comunidades carentes. Contou, inicialmente, com o apoio financeiro do BID, antes de selar parceria com o Banco Fininvest. A assistência técnica foi realizada pela consultoria alemã *Internationale Projekt Consult* (IPC). O VivaCred atende hoje em seis agências: Rocinha, Jacarepaguá, Zona Sul/Centro, Zona Norte/Maré e Santa Cruz e mantém convênios de cooperação e parcerias com o Viva Rio, BNDES, BID, IBAM, Secretaria Municipal do Trabalho do Rio de Janeiro e SEBRAE. Ainda em 1996, foi criado o CrediTrabalho (DF). Em 1997, foram criados a Fundação Municipal do Trabalho (SE), o Banco do Povo de Goiânia (GO), a FAEP – Banco do Povo de Juiz de Fora (MG) e o ICC Blusol – SC.

Criado em 1998, o CrediAmigo é o programa de microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil, banco público federal, e conta com a maior carteira de clientes do Brasil, com foco voltado para o financiamento produtivo urbano. O CrediAmigo oferece pequenos empréstimos para proprietários de micro-negócios que necessitam de dinheiro e orientação para executar o seu microempreendimento. O Programa também disponibiliza serviços de assessoria empresarial. Por meio de parceria com a ONG *Acción* ([www.accion.org](http://www.accion.org)), e em seguida com diferentes Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs), o programa tem conseguido manter uma estrutura administrativa de baixo custo com acompanhamento personalizado.

O CrediAmigo está presente em 1.198 municípios da Região Nordeste e norte de MG e ES. Em 968 municípios mantém mais de 20 clientes ativos. O atendimento é realizado em 171 agências e 27 postos de atendimento, contando com 892 colaboradores que operacionalizam o programa localmente. Em dezembro de 2005, o Crediamigo possuía 195.378 clientes ativos, 20% a mais do que em dezembro de 2004, quando o programa contava com pouco mais de 162 mil clientes.

Estima-se<sup>34</sup> que estes resultados equivalham a uma penetração de aproximadamente 9% no mercado potencial de microempreendedores na região Nordeste (incluindo Minas Gerais, onde o BNB opera). O programa tem como meta atender 15% do mercado potencial até dezembro de 2007. A tabela abaixo demonstra a composição do mercado por Estado e as respectivas taxas de penetração.

TABELA 3.1.1 - Penetração do CrediAmigo nos Estados do Nordeste e Mercado Potencial - 2005

<b>Estados</b>	<b>Estimativa Mercado <sup>(1)</sup></b>	<b>Clientes Ativos - Dez/2005 <sup>(2)</sup></b>	<b>Participação no Mercado Local (%)</b>
Alagoas	103.181	12.399	12,0%
Bahia	443.553	23.724	5,3%
Ceará	344.855	54.033	15,7%
Maranhão	228.011	20.789	9,1%
Minas Gerais	295.618	8.720	2,9%
Paraíba	123.577	16.890	13,7%
Pernambuco	334.438	21.606	6,5%
Piauí	117.030	15.595	13,3%
Rio Grande do Norte	100.317	12.461	12,4%
Sergipe	87.792	9.161	10,4%
<b>Total</b>	<b>2.178.372</b>	<b>195.378</b>	<b>9,0%</b>

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) apenas entrou neste mercado em 1996, ao criar o “Programa de Crédito Produtivo Popular” (PCPP). Este programa, fruto de uma série de iniciativas com ênfase em desenvolvimento social iniciadas em 1995, tinha o objetivo de disponibilizar linhas de crédito baratas e de longo prazo para instituições de microcrédito brasileiras. Pouco depois, o BNDES firmou convênio de cooperação com o BID e criou o “Programa de Desenvolvimento Institucional” (PDI), no qual o BNDES participa como órgão executor e beneficiário. Para coordenar e prover assistência na instalação do Programa foi escolhida a *Development Alternatives, Inc*, empresa americana especializada em microfinanças. O PDI tem o propósito de fortalecer institucionalmente a indústria das microfinanças no Brasil para que possa ofertar, de forma sustentável, serviços financeiros aos microempreendedores, formais ou informais. Entre as atividades promovidas pelo PDI constam: sistemas de informações gerenciais para microfinanças; metodologias de auditoria e *rating*; pesquisa e divulgação. Note-se que grande parte das publicações sobre microfinanças no Brasil foi desenvolvida no âmbito deste Programa. No entanto, a partir de 2002, sob a administração de Carlos Lessa, microcrédito

<sup>34</sup> Fonte: NERI, 2002.

passou a não ser prioridade no BNDES e nenhum recurso foi repassado às instituições do setor. Recentemente o Banco voltou a operar neste segmento.

O Conselho da Comunidade Solidária também teve uma participação relevante no processo de consolidação institucional da atividade de microcrédito no Brasil. Fruto de articulações, debates e seminários promovidos pelo Conselho, importantes medidas legislativas foram tomadas na área de microfinanças (VER Arcabouço Legal).

No final da década de 1990 uma série de instituições e programas ligados a governos estaduais e locais surgiram: em 1998, Banco Palmas (CE), Banco do Povo - Santo André (SP), Banco Popular de Ipatinga (MG), Banco do Povo de Belém (PA), Acredita (SP), Banco do Povo Paulista (SP) e Banco do Povo de Uberaba (MG). Em 1999, Banco do Povo de Goiás (GO), Banco do Povo de Mato Grosso do Sul (MS), Sindicred (RJ), ICC Conquista Solidária (BA), Banco Povo Itabira (MG), BANPOP – BH (MG), Banco da Mulher Uberlândia (MG), Prefeitura de Recife, Crescer Crédito Solidário (SP), Agência de Fomento do Amapá, ICC Pelotas, Banco do Povo de Imperatriz, Cred Produzir, ICC Itabuna Solidária e Banpop - Banco Popular de João Monlevade.

Ao final de 1999, atendendo uma demanda do setor, o Banco Central, por meio de resolução, regulamentou as atividades das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM). As SCMs são instituições financeiras regulamentadas, com fins lucrativos, especializadas em microfinanças. No mesmo ano, o Ministério da Justiça fomentou a discussão de legislação própria que regulamentou a figura da “Organização da Sociedade Civil de Interesse Público” (OSCIP), entidades sem fins lucrativos, de administração privada, reconhecidas e monitoradas pelo próprio Ministério da Justiça. Vale observar que, tanto nacional e internacionalmente, as cooperativas de crédito são excluídas no segmento de microfinanças, por constituírem entidades fechadas que não oferecem serviços ao público em geral.

No ano de 2001 surgiram o São Paulo Confia, ICC Bagé, ICC Santa Maria; Banco do Povo de Ituiutaba (MG) e o Banco do Povo de Uberlândia – MG. O SEBRAE também lançou o “Programa de Apoio ao Segmento de Microcrédito” em 2001 e apóia atualmente 94 instituições em todo o Brasil.

Em 2002 foram criados o ICC Serra Gaúcha, Banco Popular de Olinda, CrediCidadania, ICC Frederico Wesphalen, Banco do Povo de Nova Ipixuna, Banco da Gente, Associação Comunitária de Crédito Popular de João Pinheiro e Três Marias (MG),

Associação de Crédito do Micro Empreendedor de Araguari (MG) - Banco Social e a Instituição Crédito Popular Sudoeste Mineiro – ADEBRAS. Em 2003, a Sociedade Amapaense de Crédito Popular Solidário e o BANESE.

Em 2002, foi criada a Associação Brasileira de Gestores de Entidades de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Entidades Similares (ABCRED).

Somente muito recentemente bancos privados de varejo estão entrando neste mercado, com destaque para três experiências. A iniciativa mais consolidada, embora com apenas 4 anos de idade, é o Real Micro-Crédito, do Banco REAL ABN AMRO. O Unibanco também opera no segmento de micro-crédito desde 1998, através do banco afiliado FININVEST, cujas operações estão concentradas no Rio de Janeiro e no segmento de consumo. Em SP, o banco acaba de iniciar suas atividades através de uma *joint-venture* com o *International Finance Corporation* (IFC), braço privado do Grupo Banco Mundial, que deu origem à empresa Micro-Invest. Com participação de US\$ 3.7 milhão do Unibanco e US\$1.25 milhão do IFC, a Micro-Invest se concentrará em crédito produtivo. O Banco Santander também opera neste mercado em número de operações muito reduzido ainda.

### **3.1 – Arcabouço Legal em Microfinanças**

A atividade de microfinanças e, dentro de seu espectro, o microcrédito, é inegavelmente reconhecida como uma das ferramentas mais eficazes das políticas públicas de geração de renda. Nesse sentido as expectativas que gera e o seu entorno de direito ganham a dimensão que vão desde a criação de normas e leis que adequem à realidade operacional desta indústria, até os direitos pétreos e fundamentais da constituição brasileira.

Abaixo, encontramos referência de exposição de motivos que demonstra claramente a imediata vinculação entre a atividade microfinanceira e os princípios maiores de nossa república, assim como um conjunto de leis e medida provisória criadas para promover a atividade de microcrédito. Por último, apresento síntese de trabalho que propõe um marco mínimo de regulação para o setor.

#### **3.1.1 - Acesso ao Crédito como um Direito Fundamental**

Em artigo publicado pela Rede de Informações do Terceiro Setor (RITS), o autor Paulo MARTINS argumenta ser o acesso ao microcrédito um direito fundamental dos

cidadãos brasileiros. Para fundamentar seu argumento, cita que a Constituição Federal do país estabelece, como um dos pressupostos do Estado de Direito no país, o combate a toda sorte de exclusão social e a garantia de insumos materiais e direitos (subjctivos) a todo indivíduo. Ele argumenta que “O acesso ao crédito, da mesma forma que o acesso ao meios de telecomunicação, se não configuram-se imediatamente como um dos direitos petreos, são parcelas essenciais da existência daqueles. É uma das fronteiras que se não forem transpostas, impedirão ao indivíduo e à sociedade como um todo o gozo de seus direitos fundamentais, a garantia da constituição e manutenção de um "patrimônio cidadão mínimo". (MARTINS 2002).

### **3.1.2 - Participação de Organizações Sem Fins Lucrativos em Iniciativas de Microfinanças**

A participação de organizações não-governamentais sem fins lucrativos (ONGs) em iniciativas de microfinanças é uma prática corriqueira a décadas, conforme demonstram os históricos descritos acima. No entanto, o ordenamento jurídico de muitos países não permite que ONGs promovam atividades com características financeiras. Para tanto, existe um grande movimento na atualidade, para a adequação do direito, de uma maneira geral, e adaptação de normas, de maneira específica, à realidade das microfinanças.

Um argumento comum, que baseia essa tendência à normatização da possibilidade de atuação das ONGs, é que os bancos comerciais não atendem e não se interessam em atender clientes das camadas menos favorecidas. A maioria das instituições que têm prestado esse tipo de serviço, por sua natureza filantrópica, são as ONGs. Além disto, nas duas últimas décadas as metodologias inovadoras para operação de serviços microfinanceiros foram criadas, primordialmente, pelas ONGs. Por último, a participação deste tipo de organização em microfinanças tem seu aspecto positivo na medida em que ONGs têm obrigação legal de aplicar seus recursos em atividades beneficentes, sendo que os lucros obtidos não podem ser divididos entre seus membros ou instituidores, mesmo em caso de liquidação.

No entanto, como normalmente elas não têm autorização legal para operar no setor financeiro, e os custos relativos para implementação dessas atividades são muito elevados, tornou-se necessário a criação de parâmetros legais para diminuir – ou eliminar -, as barreiras econômicas nesta atividade econômica, assim como criar condições favoráveis a novos entrantes nesse mercado.

Muitos países tiveram que adaptar seu arcabouço jurídico-institucional para essa realidade e o mesmo tem acontecido no Brasil. No Brasil, três iniciativas de ordem jurídica contribuíram para que barreira à atividade fossem flexibilizadas. Estas iniciativas são listadas e comentadas a seguir:

- Lei nº. 9.790/99 (“Nova Lei do Terceiro Setor), que inclui o microcrédito como uma das finalidades das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIPs.
- Medida Provisória nº. 2.172-32, que exclui as OSCIPs de vinculação à Lei da Usura, o que permite a prática de taxas de juros de acordo com as suas necessidades e condições de mercado.
- Lei nº. 10.194/01, que autoriza a criação de uma nova entidade jurídica, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCM.

### **3.1.2.1 – Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público**

A Lei Nº 9.790 de 23 de março de 1999 é a principal norma que rege a atuação das ONGs em ações de microcrédito e dispõe sobre os requisitos que devem ser cumpridos pelas pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos a fim de serem qualificadas como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs)<sup>35</sup>. Instituiu também as regras que regem seu funcionamento e controle, incluindo os alcances do denominado acordo de Cooperação, que deve reger as relações entre as referidas sociedades e o Setor Público.<sup>36</sup> O

---

<sup>35</sup> O novo Código Civil Brasileiro, que entrou em vigor no dia primeiro de Janeiro de 2003, introduziu um novo capítulo para regular a Associação Civil, aperfeiçoando a conceituação de sua natureza jurídica. Os artigos 53 e seguintes deram nova definição e regulamentação legal para ela. As associações devem ter por objeto a consecução de um fim não-econômico (ou não lucrativo), que deve ser indicado no estatuto. A expressão "fim não-econômico" não deve ser entendida como a proibição da sociedade de gerar receitas – desde que estas sejam reinvestidas na própria associação - de forma a manter e a aperfeiçoar as suas atividades e pagar seus empregados. A qualificação de uma associação civil sem fins lucrativos ou fundação privada como OSCIP deve respeitar o disposto na Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, regulamentada pelo Decreto 3.100, de 30 de junho de 1999. Os arts. 1º a 4º da Lei nº 9790/99 estabelecem em seus parágrafos os requisitos a serem observados pelos objetivos sociais e normas estatutárias da respectiva entidade que pretenda se qualificar como OSCIP: Art. 1. Podem qualificar-se como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público as pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, desde que os respectivos objetivos sociais e normas estatutárias atendam aos requisitos instituídos por esta Lei. Parágrafo. 1º Para os efeitos desta Lei, considera-se sem fins lucrativos a pessoa jurídica de direito privado que não distribui, entre os seus sócios ou associados, conselheiros, diretores, empregados ou doadores, eventuais excedentes operacionais, brutos ou líquidos, dividendos, bonificações, participações ou parcelas de seu patrimônio, auferidos mediante o exercício de suas atividades, e que os aplica integralmente na consecução do respectivo objeto social.

<sup>36</sup> Ver: <http://www.mj.gov.br/snj/oscip/default.htm>

Decreto N° 3.100 de 30 de junho de 1999 regulamenta a referida lei e define os aspectos vinculados aos requisitos para a autorização, funcionamento e supervisão das Sociedades Cíveis de Interesse Público.

Além dos requisitos que devem estar contidos em seu Estatuto e do registro no órgão competente, para ser reconhecida como uma OSCIP, a instituição deve seguir um determinado procedimento (artigo 5.º da Lei 9790/99), a saber: deve preencher uma aplicação perante o Ministro da Justiça, assinada pelo representante legal eleito em assembléia (artigo 2.º, IV da Lei 3100/99), contendo o registro do Estatuto, a eleição dos diretores, o balanço dos ativos e a demonstração do resultado da performance financeira, retornos das isenções fiscais (artigo 2.º, VI da Lei 3100/99 e artigo 150, VI, "c" da Constituição Federal) e o CNPJ.

Por Medida Provisória ficaram modificadas as normas relativas à usura, excluindo do seu alcance as Sociedades Cíveis de Interesse Público e as Sociedades de Crédito para o Microempresário. A norma que estabeleceu essa regra foi a Medida Provisória do Presidente N° 1.914-4 de 28 de julho de 1999. (ou Medida Provisória n°. 2.172-32?)

Pela análise da legislação em vigor é possível concluir que as ONGs podem operar o microcrédito no país, desde que se qualifiquem como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs) ou operem como acionistas ou sócias das Sociedades de Crédito para o Microempresário.

### **3.1.2.2 - Sociedades de Crédito para o Microempresário (SCM)**

Outra iniciativa de ordem legal criada no país com o objetivo de fomentar a entrada de novos atores no mercado foi a Lei n°. 10.194/01, que autoriza a criação de uma nova entidade jurídica, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCM, reconhecidas e supervisionadas pelo Banco Central. As SCMs não integram nem podem vir a integrar o sistema financeiro, mas podem canalizar doações e empréstimos tanto do país como do exterior. As SCMs devem ajustar sua atuação ao regime definido no seu estatuto social e é proibidas a participação societária direta ou indireta do setor público. Além disto, devem usar depois da sua razão social a sigla “SCM”, assim como são proibidas de usar a palavra “banco”.

É importante notar, que no contexto jurídico, a mesma atividade, exercida por diferentes atores, apresentam naturezas distintas. Para as SCMs, atuar em microfinanças, constitui atividade comercial. No caso das OSCIPs, é atividade civil.

O Banco Central tem diferentes normas que tratam das SCMs. A Resolução BACEN N° 2627 de 2 de agosto de 1999 estabelece as regras sobre a natureza, constituição, capital mínimo e sua integralização, seu marco operacional, limites individuais de crédito, proibições, postos de atendimento e supervisão das Sociedades de Crédito para o Microempresário, assim como os direitos do Banco Central em relação às mesmas. A Circular BACEN N° 2915 de 5 de agosto de 1999, estabelece os procedimentos relativos à autorização e ao funcionamento das Sociedades de Crédito para o Microempresário. A Circular BACEN N° 2898, de fevereiro do 2000, define os padrões contábeis para as Sociedades de Crédito para o Microempreendedor com base naqueles vigentes para as companhias financeiras.

A fim de dar maior transparência às informações, o Banco Central fixou os critérios e procedimentos relacionados com a contabilização das operações das SCM. Estas foram equiparadas às sociedades financeiras no Plano de Contabilidade das Instituições do Sistema Financeiro Nacional (COSIF). No entanto, não se aplica às SCMs a regra da obrigatoriedade de submeter as suas informações financeiras para uma auditoria independente.

Cabe exclusivamente ao Banco Central, como direitos normativos de caráter geral, no que diz respeito às SCMs:

- Estabelecer os requisitos para a autorização e funcionamento das SCM.
- Autorizar às SCM a utilização de outras fontes de recursos.
- Variar o limite de endividamento de cinco vezes e o limite máximo de crédito por cliente.
- Fixar as normas para a contabilização das suas operações e a divulgação da sua informação financeira.

No que diz respeito à supervisão, consta a autorização prévia e em cada caso para os seguintes atos das SCM:

- 1. Eleição dos membros dos seus órgãos de administração.
- 2. Variações do seu capital social.
- 3. Reformas no estatuto social.
- 4. Variações na composição dos acionistas ou sócios controladores.
- 5. Fusão, cessão e incorporação.

- 6. Transformação em empresa não integrante do sistema financeiro nacional.
- 7. Liquidação voluntária.

No que tange às regras patrimoniais, saliente-se que o capital social não deve ser menor que 100.000 reais e pode ser integralizado em espécie de acordo com as normas que regem as instituições financeiras. Ao invés de manter um patrimônio líquido em função do nível de risco das suas operações, convencionou-se que as obrigações (passivo circulante e exigível a longo prazo) das SCM não poderão ultrapassar cinco vezes seu patrimônio líquido.

### **3.1.3 - Marco Regulatório Mínimo para Sistemas de Microcrédito**

O autor Ramóm ROSALES, da instituição “*International Consulting Corporation*” dos Estados Unidos, conduziu um estudo para o BNDES, sobre o “Marco Jurídico para as Instituições de Microcrédito”, publicado em Maio de 2000. Em seu estudo faz uma análise comparativa de diferentes marcos regulatórios, e propõe um marco mínimo, que possibilite o cumprimento dos objetivos das iniciativas de microcrédito. Sua preocupação no estudo é propor um patamar a partir do qual possam ser criadas as condições de acesso da população urbana e rural aos serviços financeiros de crédito, depósitos, pagamentos e transferências, dentre outros, permitindo as melhores condições de oportunidade, preço, prazo, valor, garantias, dentre outros requisitos. (ROSALES 2000). Sua proposta de um marco regulatório mínimo se resume nos seguintes pressupostos:

Deve ser facultado às instituições:

1. Captar depósitos do público;
2. Operar sem a exigência de solicitar garantias reais aos seus clientes e manter informação formal dos mesmos;
3. Oferecer toda a gama de serviços financeiros para a sua clientela;
4. Ter acesso aos recursos de instituições de segunda linha;
5. Solicitar créditos de liquidez ao Banco Central; e
6. Participar no esquema de seguro de depósitos.

Deve ser exigido das instituições:

1. Experiência comprovada em microcrédito dos seus funcionários principais;
2. Capital inicial suficiente e patrimônio de operação em função dos riscos assumidos;

3. Âmbito operacional especializado e limite individual de crédito;
4. Limite da dependência de recursos do Estado e proibição de realizar operações vinculadas;
5. Formação de provisões para créditos de cobrança duvidosa em função da mora e vezes de refinanciamento, ou a aplicação de tecnologias de créditos de alto risco;
6. Políticas contábeis prudenciais, informação financeira pública e participação obrigatória em bureaus de crédito públicos ou privados.

### **3.3 – Tipos de Instituições**

Observando-se a evolução do histórico do microcrédito no Brasil, quatro momentos bastante distintos se apresentam, marcados pela presença de quatro tipos de constituição societária.

Em um primeiro momento, nas décadas de 1970 e 1980, as instituições de microfinanças (IMFs) que se desenvolveram no Brasil estavam ligadas, ou pelo menos receberam assistência técnica, de redes internacionais: o Projeto Uno e o Sistema CEAPE, ligados à ACCION e o Banco da Mulher, ligado ao *Women's World Banking*. Por meio destas parcerias, as IMFs conseguiram absorver metodologias e certa experiência técnica dessas redes.

Ao longo da década de 1980, e principalmente na década de 1990, aconteceu uma verdadeira “epidemia” de organizações da sociedade civil oferecendo serviços de microfinanças, principalmente microcrédito e capacitação em gestão. Estas organizações, com raízes profundas em comunidades carentes, adotaram o microcrédito como forma de estímulo ao desenvolvimento local em suas regiões. Em alguns casos, essas IMFs tiveram apoio de governos estaduais e municipais (Portosol – RS e Blusol-SC). Outras instituições fizeram suas parcerias com o setor privado (Vivacred-RJ).

A forma de atuação dessas instituições, de um modo geral, pode ser separada entre aquelas que trabalham exclusivamente a concessão de créditos e as que atrelam ao crédito à capacitação dos tomadores. Uma característica dessas instituições é que são constituídas sob a forma de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, de modo que o resultado operacional de sua atividade fim é inteiramente revertido para sua organização, não havendo distribuição de lucro, mas sim capitalização.

O terceiro momento ocorreu no final da década de 1990 e começo dos anos 2000, quando iniciativas governamentais, estaduais e municipais, foram implementadas. Os Bancos do Povo são exemplos dessa geração de IMFs.

Por último, com a Lei 10.194/01 que autoriza a criação das SCMs, o setor privado passa a entrar neste mercado. Decorridos quatro anos da implementação das SCM, foram criadas 37 sociedades (26 em funcionamento e 11 que ainda não iniciaram as atividades), fortemente concentradas na Região Sudeste, e com grande penetração nas cidades de médio e grande porte do interior, revelando vocação de busca de nichos de mercado específicos. (BANCO CENTRAL, 2005, p. 23).

Experiências de sucesso em outros países, com destaque para o caso Boliviano o banco Comercial Sol, inspiraram a previsão regulamentar que permite a uma OSCIP controlar uma SCM. Espera-se, dessa forma, criar as condições para que a OSCIP controladora possa continuar atuando nas camadas mais carentes, enquanto sua SCM controlada busca nichos de microcrédito com maior rentabilidade, "democratizando" o lucro da empresa comercial.

Entretanto, das SCM criadas até agora, 65% são de propriedade de novos investidores e as outras 35% foram constituídas por empreendedores em empresas de fomento mercantil (*factoring*) que, sob o manto da estrutura formal, buscam na maioria dos casos, melhorar sua imagem como forma de angariar mais clientes. (MICROBANKING BULLETIN, 2001, P. 34)

Apenas recentemente, instituições financeiras de grande porte entraram nesse mercado (Banco do Nordeste, Unibanco, Banco Real e Santander).

### **3.4 – Estrutura do Mercado**

A estrutura do setor de microfinanças é formada por dois grandes blocos de instituições, cuja atuação é complementar. O primeiro bloco é composto pelas instituições chamadas de “primeira linha” ou “primeiro piso”, que atuam diretamente com o cliente final, fornecendo o microcrédito.

O segundo bloco é formado pelas instituições denominadas de “segunda linha” ou “segundo piso”, que oferecem capacitação e apoio técnico e provêm recursos financeiros, sob a forma de empréstimos, às instituições de “primeira linha”. Em maiores detalhes, estas instituições de segundo piso oferecem às instituições de primeiro piso:

- a constituição ou ampliação do seu fundo rotativo de crédito (*funding*) e, portanto, oportunidades de alavancagem;
- o desenvolvimento institucional, que se constitui em modalidade de repasse, às vezes sob forma de doação, voltado para custeio de parte das despesas da fase inicial de operação, como modernização tecnológica e implantação de ferramentas que contribuam para sua consolidação.
- a capacitação dos agentes de crédito, gerentes, Conselhos de Administração e lideranças locais.

### **3.5 - Oferta de Microfinanças no Brasil**

#### **3.5.1 – Oferta de MF no Brasil**

Estimar a oferta de microfinanças no Brasil sempre foi tarefa difícil, dada a pulverização das instituições e da dinâmica que envolveu o setor recentemente. Estudo feito pelo PDI/BNDES em 2002 demonstra, para o final do ano de 2001, um mercado de 159 mil clientes que detinham em suas mãos cerca de R\$ 139 milhões, o que representa uma operação média de R\$ 875. O mesmo estudo estimava em 121 o número de IMFs em operação no Brasil.

#### **3.3 - Demanda de MFs no Brasil**

Trabalho feito pelo BNDES, em 2002, no âmbito do PDI, estima a demanda potencial por MF no Brasil em 9 milhões de microempreendimentos (MEs)<sup>37</sup>. Primeiramente, a demanda potencial é quantificada pela estimativa de MEs existentes no Brasil e a proporção do mesmo considerada demanda potencial. A quantificação de MEs envolveu desenvolvimento de modelo<sup>38</sup> baseado em diversas fontes de informações<sup>39</sup> do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

O IBGE identificou em 2005 cerca de 20 milhões de pessoas como microempreendedores que atuam na informalidade - nem 2% chegam a ser atendidos pelos programas de microcrédito oficiais e extra-oficiais. Essa estatística não mudou em três anos, apesar de o microcrédito ter sido colocado como uma das prioridades do governo federal e ter sido alvo de revisões legais e pacotes de incentivo. A limitação de taxas de juros não faz

---

<sup>37</sup> Nichter, S., Goldmark, L. e Fiori, A. – Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro. PDI/BNDES. Julho 2002.

<sup>38</sup> “Modelo de Quantificação e Microempreendimentos do PDI”.

<sup>39</sup> Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (1996-1999); Cadastro Central de Empresas; Censo Agrícola (1995); Estudo de Empreendimentos Informais Urbanos (1997); e Contas Regionais (1999).

sentido para a operação de microcrédito que é mais cara do que o crédito bancário tradicional, por exigir a contratação de agentes - profissionais que fazem o contato com os tomadores e acompanham o andamento dos projetos e o pagamento das prestações.

Além disso, os microempreendedores não são sensíveis ao custo mas às condições de pagamento dos empréstimos. O microempreendedor ganha na escala e não na venda unitária.

Bettina Wittlinger, da Acción, disse que outro grande desafio para expansão do microcrédito no Brasil é a "alta concorrência dos setores financeiros e não-financeiros (redes de varejo que financiam compras)" e de características muito específicas do país como a disseminação do uso de cheques pré-datados como forma de financiamento.

### **3.4 – São Paulo Confia**

O Programa São Paulo Confia é uma parceria da Prefeitura do Município de São Paulo (PMSP) com entidades da sociedade civil organizada. Constitui um dos nove programas sociais da secretaria do Desenvolvimento, Trabalho e Solidariedade da Prefeitura e é executado por meio de uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) da qual a Prefeitura é parceira. Entre os outros parceiros constam a Central Única dos Trabalhadores (CUT), a Confederação Geral dos Trabalhadores (CGT), a Central Geral dos Trabalhadores do Brasil (CGTB), a Central de Apoio ao Trabalhador (CAT), a Social Democracia Sindical, a Associação Brasileira de Empresários pela Cidadania (CIVES) e o Banco Santander/Banespa. O Programa ainda conta com a parceria do DIEESE e tem convênios firmados com o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal (CEF).

Até outubro de 2004 o Programa contava com 9 unidades implantadas e 45 agentes de crédito. Mais de 26.500 operações de crédito foram realizadas envolvendo cerca de R\$ 18 milhões, conforme ilustração abaixo.

### **3.5 – Grupos Solidários – São Paulo Confia**

Este capítulo apresenta o perfil individual dos clientes do Programa São Paulo Confia, que pressupõe o estabelecimento de Grupos Solidários. Os Grupos Solidários são organizados de acordo com os seguintes critérios: sexo, idade, cor, religião, instrução e naturalidade. Além disso são consideradas características dos indivíduos, tais como: estado conjugal, posição na família, número de filhos, renda mensal familiar e gasto médio familiar.

Os dados apresentados têm como fonte relatório técnico de pesquisa quantitativa junto aos clientes dos GSs, em 2003. O relatório, intitulado “Informe da pesquisa com os clientes da Central de Crédito Popular – São Paulo Confia”, integra o projeto “Identificação das mudanças ocorridas com os beneficiários dos programas sociais da Prefeitura do Município de São Paulo desenvolvidos pela Secretaria de Desenvolvimento, Trabalho e Solidariedade (SDTS), no âmbito do Projeto Desenvolvimento Solidário”, e foi realizado através de Carta de Acordo assinada entre a Organização das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação (FAO) e o Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE), no âmbito do Projeto Desenvolvimento Solidário Geração de Renda e Ocupação do Município de São Paulo (UTF/BRA/059/BRA).

Os dados colhidos no relatório demonstram a distribuição dos entrevistados por sexo, e revelam ligeira predominância feminina: 47% são homens e 53% mulheres<sup>40</sup>. Isso demonstra que o programa atende por demanda e não há uma política para atendimento preferencial para mulheres. Segundo a pesquisa, as mulheres estão mais presentes nos empreendimentos de comércio (54%) e nos empreendimentos mistos – comércio e produção (57%). Por outro lado, os homens são significativamente mais presentes nos negócios do ramo de serviços (77%). Isso se deve ao fato de que os principais segmentos do setor de serviços - construção civil, mecânica e funilaria de carros e transportes – são tradicionalmente realizados por homens. Já no comércio, onde prevalecem atividades relacionadas à alimentação e ao vestuário, a presença da empreendedora feminina é mais marcante.

A média de idade dos clientes dos GSs do São Paulo Confia era, em 2003, de 41,6 anos. Do total de entrevistados, 41% tinha idade entre 36 e 45 anos e 34% tem 45 anos ou mais.

No que se refere à cor, a pesquisa aplicou dois critérios de auto-declaração: o aberto e o fechado. Na pesquisa fechada, são apresentadas as mesmas alternativas constantes das pesquisas oficiais do IBGE: branca, preta, parda, amarela e indígena. Predominaram os que se declararam pardos (42%), seguidos de perto pelos que se declararam brancos (39%); e apenas 13% declararam-se negros.

A religião católica é predominante (68%), seguida pelos que se declararam protestantes/evangélicos (28%). Quanto ao nível educacional, mais da metade dos entrevistados (61%) não concluiu o primeiro grau, nível atingido apenas por 18% deles.

---

<sup>40</sup> Dados de Outubro de 2004 demonstram uma reversão neste quadro: 41% de mulheres contra 59% de homens.

Além de católico e de instrução baixa, o cliente do São Paulo Confia é migrante do Nordeste (68%), predominantemente baianos (23%) e pernambucanos (14%). Somente 10% são paulistas. No entanto, na média, esses migrantes estão em São Paulo há cerca de 21 anos. A maioria dos entrevistados compõe-se de chefes de família (67%), sendo que parte representativa de mulheres. Do total de clientes entrevistados, 73% são casados ou vivem em união consensual, sendo que 88% têm em média 3,1 filhos. A renda familiar e os gastos familiares mensais médios dos clientes dos GSs do São Paulo Confia eram, no momento da concessão do primeiro empréstimo, de R\$ 489 e R\$ 470 respectivamente.

Concluindo, com base na classe modal em cada uma das variáveis analisadas pela pesquisa em 2003, o perfil individual dos clientes do Programa São Paulo Confia não tem sexo claramente predominante, idade entre 36 e 45 anos, são pardos (42%), católicos (68%) e com primeiro grau incompleto (61%). Além disto, estes clientes são nordestinos (68%), vivem em união estável (73%); são chefes de família (67%), com média de 3,1 filhos e renda familiar média mensal de R\$ 489.

## **PARTE C - Investigação Empírica**

### **1 – Teoria: Impactos Sócio-Econômicos dos Programas de Microcrédito**

A despeito dos inúmeros trabalhos realizados sobre microcrédito no Brasil, ainda não há suficientes estudos que avaliem o impacto de programas de microcrédito na renda familiar do empreendedor, teoricamente, um dos indicadores de potencial sucesso de qualquer programa. Muito menos sobre qualidade de vida ou mesmo sobre segurança econômica, aumento de oportunidades econômicas e sociais ou variações nas relações e estruturas políticas e sociais, indicadores de última instância na cadeia de impacto. Diferentemente, a grande maioria dos estudos e artigos analisa o desempenho e sustentabilidade destes programas, assumindo que o desenvolvimento de uma indústria de microfinanças per se será condição suficiente para geração de renda para famílias de baixa renda.

Esta realidade retrata bem os objetivos de duas escolas de pensamento em microfinanças: a “Escola de Beneficiários Pretendidos” (*Intended Beneficiary School*) e a “Escola Intermediária” (*Intermediary school*).

A Escola de Beneficiários Pretendidos procura avaliar impactos por meio de indicadores de mais longa instância na cadeia quanto possível (em termos de restrições técnicas ou orçamentárias). Do ponto de vista ideológico, esta escola prioriza melhorias nos índices de qualidade de vida. A Escola Intermediária, por outro lado, foca puramente no começo da cadeia e em particular, nas variações ocorridas na IMF e em suas operações. Para esta última Escola, duas variáveis-chaves são consideradas: alcance institucional e sustentabilidade institucional da IMF. Se ambas são melhoradas, a intervenção é avaliada como benéfica, na medida em que alarga o mercado financeiro de maneira sustentável. (HULME, 1999). Esta abordagem é baseada na premissa de que estes impactos institucionais estendem as escolhas daqueles que demandam crédito e serviços de microfinanças e, portanto, contribui para o bom desempenho das microempresas e da segurança econômica da família. Ideologicamente, esta escola estaria alinhada com uma visão que prioriza a eficiência dos mercados.

Por trás de programas e IMF está a premissa de que qualquer intervenção irá produzir mudanças no comportamento e práticas dos atores envolvidos de maneira a atingir os objetivos desejados de redução de pobreza e promoção do micro e pequeno empreendedorismo. Avaliações de impacto (AIs) devem medir justamente se isto acontece e em que magnitude. O impacto é medido pela variação, estatisticamente significativa, entre

valores de variáveis que sofreram impacto de programa, por exemplo, e que são adicionais às aquelas que ocorreriam na ausência de tal programa.

Em outras palavras - e neste caso -, a AI deve procurar responder a seguinte pergunta contrafactual: Qual seria a situação dos microempreendedores participantes do programa se eles não tivessem participado dele? A comparação destes empreendedores nestas duas condições nos daria uma avaliação do resultado médio do programa: impacto médio sobre do programa em renda, alimentação, etc... No entanto, como é impossível um microempreendedor participar (grupo de tratamento) e ao mesmo tempo não participar do programa, é necessário encontrar um grupo de microempreendedores que não participa do programa (grupo de controle). A validade deste exercício depende da capacidade do segundo grupo representar bem o primeiro. Uma forma de garantir isto é alocar um conjunto de empreendedores, entre os dois grupos, de modo aleatório.

Segundo HULME (1999), em geral, as avaliações de impacto de programas e instituições na área de MFs apresentam explicitamente um arcabouço conceitual. Estes arcabouços podem ser divididos em três partes, que devem ser respondidos:

### **1.1 - Arcabouço Conceitual**

#### **1.1.1 - Modelo da Cadeia de Impacto**

A avaliação de impacto de programa deve começar desenhando um Modelo de Cadeia de Impacto. Neste Modelo devem estar presentes todas as relações – elos – que aparecem na cadeia de impacto do Programa: do recurso financeiro e assistência técnica do financiador até a possibilidade de variações nas relações e estruturas políticas e sociais. A complexidade das cadeias de impacto apresenta ao avaliador um conjunto de escolhas sobre qual relação (elo) da cadeia focar. Isso deve ser feito na próxima fase.

“Senhor, o que você está procurando embaixo deste poste?

Minhas chaves!

Por que? Você perdeu as chaves por aí?

Não, perdi as chaves do outro lado da rua.

Então por quê o senhor não as procura do outro lado da rua?

Porque a luz aqui é muito melhor!”<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> CHESTON, S. e REED, L. (1999)

### **1.1.2 - Especificação da(s) Unidade(s) ou Níveis que os Impactos serão Avaliados**

Depois do desenho do Modelo de cadeia de Impacto e da escolha dos elos que serão focados, cabe a escolha sobre que unidade de avaliação (indivíduo, empresa, lar, comunidade, impactos institucionais, entre outros) será usada. Como toda a escolha, para cada unidade de análise há vantagens e desvantagens.

Coerentemente com o desafio proposto nesta proposta de tese, pretende-se avaliar impactos produzidos variação no lucro líquido do empreendimento e na renda disponível na família do empreendedor. Segundo HULME, a escolha sobre a família (*household*) tem as seguintes vantagens:

- Relativamente fácil definida e identificável;
- Permite uma avaliação de impacto na qualidade de vida;
- Permite uma apreciação das ligações entre diferentes microempresas e consumo.

Porém, há também desvantagens:

- Às vezes é difícil estabelecer o exato grau de associação do microempreendedor à família em que vive;
- A premissa de que o que é bom para a família no agregado é bom todos os seus membros individualmente é geralmente inválida.

### **1.1.3 - Especificação do Tipo de Impacto**

Por último, é necessária a definição do tipo de impacto que se pretende avaliar. Segundo HULME, indicadores econômicos têm prevalecido nos estudos em microfinanças, com variações na renda sendo o indicador mais usado. Outros indicadores são padrões de gastos, consumo e ativos. Ativos, em particular, são muito úteis pois seus valores têm uma volatilidade baixa. Os indicadores sociais têm crescido em atenção ultimamente, principalmente acesso à educação e serviços de saúde, nível nutricional, entre outros. Há ainda sofisticções como tentar medir se microfinanças pode promover “*empowerment*”, já entrando em indicadores sócio-políticos de última instância.

Torna-se evidente que ao se descer na cadeia, maior é a necessidade de recursos, metodologias, tempo, habilidades de entrevistadores, entre outros. Uma análise custo-

benefício é bem vinda. Importante também, é manter o número de variáveis o mais próximo de algo administrável.

## **2 - Principais Hipóteses Testáveis**

Este trabalho pretende “questionar” a Escola de Beneficiários Pretendidos, em particular a afirmação de que programas de microcrédito produzem variação de renda na família do empreendedor. Em outras palavras, as Hipóteses nulas deste trabalho são:

- o impacto de um programa de microcrédito sobre lucro líquido de microempreendedores que participam de grupos solidários (GSs) do Programa São Paulo Confia não é estatisticamente significante.
- o impacto de um programa de microcrédito sobre a renda familiar de microempreendedores que participam de grupos solidários (GSs) do Programa São Paulo Confia não é estatisticamente significante.

Para testar estas hipóteses, o trabalho vai selecionar uma amostra significativa do Programa São Paulo Confia, na cidade de São Paulo. Este Programa utiliza o “Levantamento Sócio-Econômico” para cadastrar e monitorar a evolução sócio-econômica dos microempreendedimentos e trabalha, predominantemente com grupos solidários. O formulário apresenta as informações necessárias para o teste de hipóteses do trabalho. O levantamento, análise de dados e teste de hipótese se darão conforme metodologia definida abaixo.

### 2.1 - Definição dos Grupos de Tratamento e Controle

Deixe  $Y_{1i}$  ser a renda de um indivíduo  $i$  em algum período de tempo depois que ele ou ela ingressou no programa e  $Y_{0i}$  a renda se não participou do programa. Assim, o efeito de participar do programa em um indivíduo  $i$  é  $\Pi = Y_{1i} - Y_{0i}$  e o efeito médio do programa de microcrédito nos participantes é  $\Pi = E[Y_{1i} - Y_{0i}|D_i=1]$ , onde  $D_i=1$  indica que o indivíduo  $i$  participou no programa e  $D_i=0$  que ele ou ela não participou. Como não conseguimos medir a renda adicional do mesmo indivíduo em ambas as situações, usa-se um grupo de controle e estima-se  $\Pi$  como:

$$\Pi = E[Y_{1i}|D_i=1] - E[Y_{0i}|D_i=0] \quad (1)$$

E assume-se que não há viés de seleção:

$$E[Y_{0i}|D_i=1] - E[Y_{0i}|D_i=0] = 0 \quad (2)$$

Na pesquisa proposta define-se como grupo de controle aquele grupo de microempreendedores que faz seu cadastro de crédito e preenche o “Levantamento Sócio-Econômico” pela primeira vez. Estes microempreendedores nunca participaram de um programa de microcrédito e, na média, são idênticos em características à média daqueles que participam do programa há algum tempo, a não ser pelo fato destes últimos participarem do programa. Desta maneira, qualquer variação em renda e gastos deve-se a participação no programa. No final teremos um painel com as características abaixo:

	T0	T2	T4	T6	T8	T10	T12	T12-18	T18-24	T>24
RECEITA VENDAS	2.502	3.196	3.582	3.807	3.958	4.436	3.534	4.797	4.412	2.525
COMPRAS	1.343	1.690	1.938	1.934	1.728	2.411	1.880	2.701	2.308	1.269
MARGEM BRUTA	1.159	1.506	1.644	1.873	2.230	2.025	1.654	2.096	2.103	1.256
GAST EMP	169	174	152	162	172	123	162	154	180	15
LUCRO LIQUIDO	990	1.332	1.492	1.711	2.058	1.902	1.492	1.942	1.923	1.241
REND FAM	306	393	255	223	296	250	350	221	300	335
GAST FAM	505	486	509	466	442	406	501	504	499	409
RENDIA DISPONIVEL	791	1.239	1.201	1.371	1.912	1.746	1.342	1.660	1.724	1.167
N	54	50	39	19	10	19	10	17	9	4
CRÉDITO	303	391	517	722	569	861	1.385	1.128	1.840	1.715
N CRED	46	45	37	17	8	18	8	15	8	3

## 2.2 - Definição das Variáveis de Controle

Geralmente variáveis individuais e familiares são usadas como controle. Neste trabalho pretende-se utilizar: sexo, idade, setor de atividade, restrição cadastral, escolaridade e tempo de funcionamento. Alguns programas de microcrédito são focados em mulheres. Este trabalho pode apresentar alguma indicação de que crédito para mulheres tem impacto maior – ou mais rápido – do que homens. Evidentemente, a hipótese é de que não. A variável idade pode estar relacionada com experiência e capacidade de gestão, o que apresentar variações estatisticamente relevantes. Além disto, controlar por setor de atividade também pode servir para indicar que alguns setores sofrem impacto em magnitude e velocidade diferentes. Controlar por restrição cadastral é importante para avaliar se o capital social substitui os mecanismos de restrições tradicionais de mercado como serviço de proteção ao crédito (SPC) e SERASA. Escolaridade também pode nos dar indicações que empreendedorismo se relaciona, de certa forma, aos anos de estudo. Por último, tempo de funcionamento nos diz se a experiência no negócio é fator de sucesso na geração de renda.

## 2.3 – Definição e Renda

Dois conceitos de renda são avaliados: (i) o lucro líquido do microempreendimento, que é a renda que o microempreendedor gera no seu negócio e leva para seu

lar e família; e (ii) a renda disponível desta família, que é a soma deste lucro líquido às outras rendas da família, deduzidos os gastos familiares.

Estas informações ou são extraídas dos levantamentos sócio-econômicos (LSEs), ou são deduzidas por soma ou subtração, conforme exemplo abaixo:

Receita de Vendas	R\$ 2.500,00 (LSE)
(-) Compras	R\$ 1.500,00 (LSE)
<hr/>	
(=) Margem Bruta	R\$ 1.000,00
(-) Gastos do Empreendimento	R\$ 300,00 (LSE)
<hr/>	
(=) <i>Lucro Líquido do Empreendimento (<math>Y_1</math>)</i>	<i>R\$ 700,00</i>
(+) Renda de Outros Membros da Família	R\$ 400,00 (LSE)
(-) Gastos Domésticos	R\$ 500,00 (LSE)
<hr/>	
(=) <i>Renda Disponível na Família (<math>Y_d</math>)</i>	<i>R\$ 600,00</i>

### **3 – Coleta de Dados**

O processo de coleta de dados se realizou no período de março de 2005 a junho de 2006, com cerca de 15 visitas de campo nas unidades de Brasilândia, Jardim Helena e Heliópolis e à Central do Programa, no bairro do Brás. A coleta de dados começava com escolha cega de pastas suspensas de arquivos de grupos solidários ou sorteio aleatório de etiquetas com nomes de grupos solidários e posterior localização da pasta do grupo no arquivo físico. Poucos dados estavam digitalizados e aqueles que estavam eram anotados manualmente e re-digitalizados novamente. Uma vez sorteado o grupo, todos os clientes daquele grupo eram registrados, começando pelos registros mais antigos aos mais atuais. Cada cadastro ou renovação de crédito é arquivado em saco plástico dentro das pastas suspensas. A grande maioria dos grupos contou com substituições de membros durante o seu ciclo de vida.

Alguns métodos de coletas de dados foram utilizados, até que o formato final de formulário impresso, elaborado pelo autor e seus assistentes, fosse implementado (ver modelo deste formulário no ANEXO XXX). Neste processo de busca de melhor método de coleta de dados, – e com o objetivo de maximizar o tempo no campo - até fotografias digitais de registros foram tomadas e impressas para posterior re-digitalização. Conteí com quatro assistentes de pesquisa diferentes, sem contar com a ajuda de estagiários e assistentes administrativos das próprias unidades.

As informações necessárias eram colhidas de dois formulários padrão: (i) da Ficha Cadastral, que continha informações do cliente e do empreendimento (ANEXO XXX); e (ii) do Levantamento Sócio-Econômico (LSE) (ANEXO XXX), com informações sócio-econômicas do negócio. Durante o período de coleta de dados, mais do que duas versões de cada formulário foram encontradas. A organização das informações nas pastas varia de acordo com a Unidade visitada. Frequentemente, as informações não estavam completas no corpo dos formulários e tivemos que busca-las no banco de dados da central do Programa, com a ajuda dos assistentes administrativos das unidades. Todas as informações eram arquivadas eletronicamente em arquivo MS Excel.

Ao final deste processo, 33 grupos solidários, 175 cadastros de clientes e empreendimentos (média de clientes observados por grupo solidário: 5,30<sup>42</sup>) e 601

---

<sup>42</sup> Este número não deve ser confundido com o número médio de clientes que iniciam um grupo, pois na coleta de dados observou-se muitas trocas e inclusões de novos membros no grupo, sem que o grupo mudasse de nome. Em alguns casos, a configuração presente do grupo é totalmente diferente da que iniciou o programa.

levantamentos sócio-econômicos foram registrados. Se estimarmos o tempo de trabalho entre abrir pastas, sacos plásticos, compilação de dados e re-arquivo de papéis em 5 minutos para cada formulário, os 776 (175 + 601) registros somam um tempo de campo de 3.880 minutos, ou quase 65 horas, sem contar o tempo de transporte para e de estas unidades.

Embora o objetivo fosse coleta de dados quantitativos e qualitativos, o ganho maior das visitas foi a possibilidade de contato – e porque não dizer de pesquisa participativa - com os coordenadores de unidade, assistentes e agentes de crédito, e principalmente, com os empreendedores. Homens e mulheres, jovens ou idosos, camelôs ou lojistas nos receberam em seus estabelecimentos – ou nos esperavam na sede das unidades - para conversas prazerosas sobre os seus negócios, o Programa, o microcrédito...sobre a vida. Foram destes contatos e conversas que extraímos nosso maior aprendizado.

As amostras cadastrais de clientes foram extraídas das unidades Brasilândia, Jardim Helena e Heliópolis do São Paulo Confia, conforme frequência descrita na Tabela 2.4.1 e na proporção revelada pela Figura 2.4.1, ambas abaixo.

**TABELA 2.4.1 – Clientes por Unidade**

<b>Frequência</b>	<b>Rótulo Numérico</b>
118	1 – Brasilândia
43	2 – Jardim Helena
14	3 – Heliópolis
<b>175</b>	<b>Total</b>

**4 – Análise das Variáveis**

**5 – Análise estatística**

## **PARTE D**

### **1 - Referências Bibliográficas**

- ABCRED, Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Similares. *Carta de Blumenau*. ABCRED, 2000.
- ABCRED, Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Similares. *Política Nacional de Microcrédito Produtivo*. Brasília: CUT e CSN, 2004.
- ABROMOVAY, Ricardo. *Finanças de proximidade e desenvolvimento territorial no semi-árido brasileiro*. Texto para discussão. Versão preliminar, São Paulo, 2001.
- ALEXANDER, Gwen. An Empirical Analysis of Microfinance: Who are the Clients?. Paper presented at 2001 Northeastern Universities Development Consortium Conference. apud: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.21. Disponível em: <http://www.bu.edu/econ/ied/neudc/papers/Alexander-final.doc>
- ALVES, Darcy da Silva Rogério, Soares Marques Marden. *Democratização do Crédito no Brasil – Atuação do Banco Central*. Banco Central do Brasil. 2004. Disponível em: [www.bcb.gov.br/?DEMOCRED](http://www.bcb.gov.br/?DEMOCRED)
- AKERLOF, G.. *The Market for “lemons”: quality and uncertainty and the market mechanism*. Quaterly Journal of Economics, vol. 84 (August), pp. 488-500. 1970.
- ARMENDARIZ, de Aghion, Beatriz, MORDUCH, Jonathan: *The Economics of Microfinance*. Cambridge, MA: The MIT Press. 2005. apud: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. Disponível em: <http://mitpress.mit.edu/catalog/item/default.asp?ttype=2&tid=10494>
- ARMENDARIZ, Beatriz de Aghion, RAÍ, Ashok S., SJOSTROM, Tomas. *Poverty Reducing Credit Policies*. Paper. Julho 2002. Disponível em: [www.williams.edu/Economics/rai/raimf-policies.pdf](http://www.williams.edu/Economics/rai/raimf-policies.pdf)
- AROCA, Patricio A. *Estúdio de Programas de Microcredito em Brasil y Chile. Documento preparado para a Tercera Reunion de la Red para la Reduccion de la Pobreza y Proteccion Social, Programa de Diálogos Regional de Politicas, Banco Interamericano de Desenvolvimento*. Banco Mundial 2002.
- AVALIAÇÃO PROGER, PROGER Rural e PRONAF do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT (Contrato MTb/SPES/CODEFAT N002/98, de 09.04.98), Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas (IBASE) e o Ministério do Trabalho, Secretaria de Políticas de Emprego e Salário, 1998-99. BANCO MUNDIAL. *Where is the Wealth of Nations?* Conference Edition, 2005. Disponível em:

<http://siteresources.worldbank.org/ESSDNETWORK/1105722-1115888526384/20645252/WhereIsTheWealthofNations.pdf>

- BARNES, Carolyn. *Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe*. Washington, D.C.: AIMS, 2001. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. p.25. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>
- BARNES, Carolyn, GAILE, Gary and KIMBOBO, Richard. *Impact of Three Microfinance Programs in Uganda*. Washington, D.C.: AIMS. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. p.28. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>
- BARONE, Francisco Marcelo, LIMA, Paulo Fernando, DANTAS, Valdi e REZENDE, Valéria. *Introdução ao Microcrédito*. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em: [www.comunitas.org.br/docs/CS-37Result\\_Selec.pdf](http://www.comunitas.org.br/docs/CS-37Result_Selec.pdf)
- CABBANES, Y. *From Community Development and Mutirão to Housing Finance and Casa Melhor in Fortaleza, Brazil*. Londres: International Institute for Environment and Development, Human Settlements Programme, 1996.
- CALCUTTA PROJECT. *Could "microfinance" institutions make a significant contribution towards poverty alleviation?* Disponível em: [http://www.calcuttaproject.org/documenti\\_microcredito/essay\\_theory\\_of\\_institution.pdf](http://www.calcuttaproject.org/documenti_microcredito/essay_theory_of_institution.pdf)
- CARDOSO, Adalberto, BIDERMAN, Ciro, GUIMARÃES, Nadya Araújo. *Privatization and Layoffs in Latin America: A Survey in Selected Industries in Brazil*. CEBRAP, 2002.
- CARLTON, Andy; MANNDORF, Hannes; RHYNE, Elisabeth; REITER, Walter. *Microfinance as an Instrument of the Austrian Development Co-operation. Synopsis of the Country Studies in Zimbabwe, Mozambique, Namibia and Uganda*. OEG. Viena, 2001.
- CHEN, Martha A., and Donald Snodgrass (2001): *Managing Resources, Activities, and Risk in Urban India: The Impact of SEWA Bank*. Washington, D.C.: AIMS. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. p.26. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>
- CHESTON, Susy, and Larry Reed. *Measuring Transformation: Assessing and Improving the Impact of Microcredit*. Washington, D.C.: Microcredit Summit Campaign. 1999. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. p.10. Disponível em: <http://www.microcreditsummit.org/papers/impactpaper.html>

- COLEMAN, Brett. *The impact of group lending in Northeast Thailand.* Journal of Development Economics. 1999. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p20. Disponível em: [http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3878\(99\)00038-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3878(99)00038-3)
- COLEMAN, Brett. *Microfinance in Northeast Thailand: Who Benefits and How Much?* Manila: Asian Development Bank. 2002. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.20. Disponível em: [http://www.adb.org/Documents/ERD/Working\\_Papers/wp009.pdf](http://www.adb.org/Documents/ERD/Working_Papers/wp009.pdf)
- CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR - CGAP. *Scaling Up Poverty Reduction*. Case Studies in Microfinance. Washington, D.C, 2004.
- COPESTAKE, James. *Inequality and the Polarizing Impact of Microcredit: Evidence from Zambia's Copperbelt*. Journal of International Development, 2002. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication,2005.p.44. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1002/jid.921>
- COPESTAKE, James, BHALOTRA Sonia, and JOHNSON, Susan. *Assessing the impact of microcredit: A Zambian case study*. Journal of Development Studies, 2001. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA. Publication Series, 2005. p. 10. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1080/00220380412331322051>
- COPESTAKE, J., P. Dawson, J-P. Fanning, A. McKay and K. Wright-Revollo. *Monitoring diversity of poverty outreach and impact of microfinance: a comparison of methods using data from Peru*. Forthcoming, Development Policy Review, 2005. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. p.26. Disponível em: <http://www.odi.org.uk/publications/dpr/>
- COPESTAKE, James, GREELEY, Martin, JOHNSON, Sue, KABEER, Naila and SIMANOVITZ, Anton. *Money with a Mission Volume 1: Microfinance and Poverty Reduction*. Warwickshire, UK: ITDG Publishing 2005. Disponível em: <http://www.amazon.com/gp/product/1853396141>
- COSTANZI, Nagamine Rogério. *Microcrédito no âmbito das políticas públicas de trabalho e renda*. Opinião dos Atores. 2002. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br> -
- DALEY-HARRIS, Sam. *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2003*. Washington, D.C.: Microcredit Summit Campaign, 2003. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.
- DALEY-HARRIS, Sam. *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2004*. Washington, D.C.: Microcredit Summit Campaign, 2004. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*.

Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.

DIEESE – *Identificação das mudanças ocorridas com os beneficiários dos programas sociais da Prefeitura do Município de São Paulo desenvolvidos pela Secretária do Desenvolvimento, Trabalho e Solidariedade, no âmbito do Projeto de Desenvolvimento Solidário*. São Paulo Confia, 2004.

DUNN, Elizabeth. *Research Strategy for the AIMS Core Impact Assessments*. Washington, DC. AIMS, 2002. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.28. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>

DUNN, Elizabeth, and J.Gordon Arbuckle Jr.. *The Impacts of Microcredit: A Case Study from Peru*. Washington, D.C.: AIMS, 2001. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.28. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>

EDA Rural Systems. *The Maturing of Indian Microfinance*. New Delhi, 2004. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.44. Disponível em: <http://www.edarural.com/>

EDIAIS. Enterprise Development Impact Assessment Information System. *Basic Impact Assessment at Project Level*. 2001. Disponível em: <http://www.enterprise-impact.org.uk/overview/index.shtml#BasicIA>

EDGCOMB, Elaine, and Carter Garber. *Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Honduras*. Washington, D.C.: AIMS. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.22. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>

FAISEL, Arjumand. “*Impact Assessment of Kashf’s Microfinance and Karvaan Enterprise Development Programme*.” Islamabad: Arjumand and Associates, 2004. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.7.

FERNANDES, Reynaldo, MENEZES-FILHO, Aquino Naércio, ZYLBERSTAJN, Hélio. *Uma Avaliação de Impacto do Programa de Treinamento do Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo*. Disponível em: [www.ipea.gov.br/pub/ppe/ppe\\_302.html](http://www.ipea.gov.br/pub/ppe/ppe_302.html)

GALLAGHER, T., Dudley, D., Assumpção de Araújo, C., Correa, V., Fortuna, J. *O Mercado de Crédito para Pessoas de Baixa Renda no Rio de Janeiro*. Relatório preparado para a Comunidade Européia, Versão preliminar, janeiro 2002.

GEORGE, Clive, KIRKPATRICK, Colin. *A Practical Guide to strategic impact assessment for enterprise development*. UK: University of Manchester, 2003. Disponível em:

[www.enterpriseimpact.org.uk/wordfiles/PracticalGuidetoStrategicImpactAssessment.doc](http://www.enterpriseimpact.org.uk/wordfiles/PracticalGuidetoStrategicImpactAssessment.doc)

- GIBBONS, David, RASIK, Moris. *An Interim Impact Assessment*. Manuscript, 2005. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.34
- GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.
- GOLDMARK, L., et al. *A Situação das Microfinanças no Brasil*. Versão preliminar para o Seminário Internacional BNDES Microfinanças: Projeto BNDES-BID de Microfinanças, Rio de Janeiro, maio 2000.
- GOLDMARK, L. e Schor, G. *Information Through Vouchers: What Next After Paraguay?*. Washington, D.C.: Unidade de Microempresas, Departamento de Desenvolvimento Sustentável, Banco Interamericano de Desenvolvimento, 1999.
- GOETZ, Anne Marie, and Rina Sen Gupta. *Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control Over Loan Use in Loan Programs in Rural Bangladesh*. World Development, 1996. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.42. Disponível em: [http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X\(95\)00124-U](http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X(95)00124-U)
- HASHEMI, Syed. *CGAP Focus Note 21: Linking Microfinance and Safety Net Programs to Include the Poorest: The Case of IGVGD in Bangladesh.* Washington, D.C.: Consultative Group to Assist the Poor, 2001. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.30. Disponível em: [http://www.cgap.org/docs/FocusNote\\_21.pdf](http://www.cgap.org/docs/FocusNote_21.pdf)
- HASHEMI, Syed, Sidney R. Schuler, S., and Ann P. Riley. *Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh*. World Development, 1996. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.37. Disponível em: [http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X\(95\)00159-A](http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X(95)00159-A)
- HISHIGHSUREN, Gaamaa, Beard, Brian, Opportunity International, Opoku, Opoku and Sinapi Aba Trust. *Client Impact Monitoring Findings from Sinapi Aba Trust, Ghana*. Oak Brook, IL: Opportunity International, 2004. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.36.
- HOSSAIM, Mahabub. *Credit for the Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*. Washington, D.C.: IFPRI, Research Report No. 65, 1998. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of*

- What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. p. 31. Disponível em: <http://www.ifpri.org/pubs/pubs.htm#rreport>
- HOSSAIN, Mahabub and Catalina P. Diaz. *Reaching the Poor with Effective Microcredit: Evaluation of a Grameen Bank Replication in the Philippines*. Los Baños, Philippines: International Rice Research Institute, 1997. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. P36. Disponível em: [http://ciat-library.ciat.cgiar.org/paper\\_pobreza/024.pdf](http://ciat-library.ciat.cgiar.org/paper_pobreza/024.pdf)
- HULME, David. *Impact Assessment Methodologies for Microfinance: A review*. University of Manchester: CGAP Discussion paper, 1997. Disponível em: [www.ids.ac.uk/impact/resources/introduction/Hulme\\_IA\\_meth\\_review.pdf](http://www.ids.ac.uk/impact/resources/introduction/Hulme_IA_meth_review.pdf)
- HUSSAIN, A. M. Muazzam. *Poverty Alleviation and Empowerment: The Second Impact Assessment Study of BRAC's Rural Development Programme*. Dhaka, Bangladesh: BRAC, 1998. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. p. 16. Disponível em: [http://www.bracresearch.org/highlights/ias\\_2.pdf](http://www.bracresearch.org/highlights/ias_2.pdf)
- IBGE. *Anuário Estatístico do Brasil – 2001*. Rio de Janeiro: IBGE, 2005.
- IBGE. *Censo Brasil – 2000*. Rio de Janeiro: IBGE, 2005.
- IBGE. *Pesquisas de Municípios – 2002*. Rio de Janeiro: IBGE, 2005.
- IBGE. *Elaboração: Sebrae Nacional/UED. 2003*. Rio de Janeiro: IBGE 2005.
- IFC International Finance Corporation. Press Release. *CFI Promueve Microfinanciamento en México*. Washington, DC, 2001.
- IFC International Finance Corporation. *Africa MSME Finance Program*. Disponível em: [http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/Content/Africa\\_MSME\\_Finance\\_Program](http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/Content/Africa_MSME_Finance_Program)
- JAFFEE, D., STIGLITZ, J. *Credit rationing*. In: FRIEDMAN, B. M., HAHN, F. H. (Ed.). *Handbook of monetary economics*. New York: North-Holland, 1990. v. 2, p. 838-88.
- KABOSKI, Joseph and TOWNSEND, Robert. *Policies and Impact: An Analysis of Village-Level Microfinance Institutions*. *Journal of the European Economic Association* 3 No 1, 2005. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.
- KARLAN, Dean. *Microfinance Impact Assessments: The Perils of Using New Members as a Control Group*. *Journal of Microfinance*, 2001. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.25. Disponível em: <http://marriottschool.byu.edu/microfinance/articles/article48.pdf>

- KHANDKER, Shahidur. *Fighting Poverty with Microcredit*. Dhaka, Bangladesh: University Press Limited, 1998. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005, p.17. Disponível em: <http://www.amazon.com/gp/product/0195211219>
- KHANDKER, Shahidur. *Micro-Finance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh*. Forthcoming, World Bank Economic Review, 2005. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1093/wber/lhi008>
- LEE, Norman. *Strategic Impact Assessment and Enterprise Development*. Institute for Development Policy and Management University of Manchester, 2002. Disponível em: [www.enterprise-impact.org.uk/overview/index.shtml](http://www.enterprise-impact.org.uk/overview/index.shtml)
- LITTLEFIELD, Elizabeth, MORDUCH, Johnathan, and HASHEMI, Syed. *CGAP Focus Note 24: Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?* Washington, D.C.: Consultative Group to Assist the Poor. Disponível em: [http://www.cgap.org/docs/FocusNote\\_24.pdf](http://www.cgap.org/docs/FocusNote_24.pdf)
- MACHADO, Tânia. *Microcrédito*. IPEA/ Publicações. Disponível em: [http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt\\_019c.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019c.pdf)
- MANROTH, Astrid. *How Effective is Microfinance in CEEC and the NIS? A Discussion of Impact Analysis to Date*. Washington, D.C.: AIMS, 2001. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>
- MAYOUX, Linda. *From Impact Assessment to Sustainable Strategic Learning*. WISE Development Ltd, 2002. Disponível em: [www.enterpriseimpact.org.uk/wordfiles/FromIAtoSustainableStrategicLearningContentsandIntro.doc](http://www.enterpriseimpact.org.uk/wordfiles/FromIAtoSustainableStrategicLearningContentsandIntro.doc)
- MIAMIDIAN, Eileen. *Mid-Term evaluation. Breaking through barriers to growth: expanding the scope and scale for credit with education in two regions*. Enterprising Solutions Global Consulting Prepared for Freedom from Hunger, 2005.
- Microcredit Summit Campaign. *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2000*. Washington, D.C.: Microcredit Summit Campaign, 2000.
- MITLIN, D. *Reaching Low Income Groups with Housing Finance*. International Institute for Environment and Development, Human Settlements Programme, London, 1997. Disponível em: [www.iied.org/pubs/display.php?o=7044IIED&n=3&l=14&s=UPRS](http://www.iied.org/pubs/display.php?o=7044IIED&n=3&l=14&s=UPRS)
- MITLIN, D. and Satterthwaite, D. *City-based Funds for Community Initiatives*. International Institute for Environment and Development. Human Settlements Programme, London, 1996. Disponível em: [www.iied.org/pubs/display.php?o=7039IIED&n=112&l=133&c=urban](http://www.iied.org/pubs/display.php?o=7039IIED&n=112&l=133&c=urban)
- MKNELLY, Barbara and Christopher Dunford. *Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: Lower Pra Rural Bank Credit with Education Program in Ghana*. Davis, California: Freedom from Hunger, 1998. *apud*:

- GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.16. Disponível em: [http://www.ffhtechnical.org/publications/pdfs/CwE\\_R4\\_GhanaImpact.pdf](http://www.ffhtechnical.org/publications/pdfs/CwE_R4_GhanaImpact.pdf)
- MKNELLY, Barbara and Christopher Dunford. *Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: CRECER Credit with Education Program in Bolivia*. Davis, California: Freedom from Hunger. 1999. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.16. Disponível em: [http://www.ffhtechnical.org/publications/pdfs/CwE\\_R5\\_BoliviaImpact\\_English.pdf](http://www.ffhtechnical.org/publications/pdfs/CwE_R5_BoliviaImpact_English.pdf)
- MKNELLY, Barbara, and Karen Lippold. *Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Mali*. Washington, D.C.: AIMS, 1998. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.22. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>
- MORDUCH, James. *The Microfinance Promise*. Journal of Economic Literature. Vol XXXVII. 1999.
- MORDUCH, Jonathan. *Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh*. Princeton University working paper, 1998. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.18. Disponível em: [http://www.wws.princeton.edu/~rjpd/downloads/morduch\\_microfinance\\_poor.pdf](http://www.wws.princeton.edu/~rjpd/downloads/morduch_microfinance_poor.pdf)
- MORDUCH, Jonathan and HALEY, Barbara. *Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction*. NYU Working paper, 2001. Disponível em: [http://www.nyu.edu/wagner/public\\_html/cgi-bin/workingPapers/wp1014.pdf](http://www.nyu.edu/wagner/public_html/cgi-bin/workingPapers/wp1014.pdf)
- MORDUCH, Jonathan. *Can the poor pay more? Microfinance and returns to capital in Indonesia*. New York University e Tokyo University, 2003. Disponível em: [www.e.u-tokyo.ac.jp/cirje/research/workshops/macro/macropaper03/morduch.pdf](http://www.e.u-tokyo.ac.jp/cirje/research/workshops/macro/macropaper03/morduch.pdf)
- MOREIRA, Sérgio. *Microcrédito, ocupação e renda*. . Coleção Opinião do Autor. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: [http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt\\_019h.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019h.pdf)
- MUSTAFA, Shams et al. *Beacon of Hope an impact assessment study of BRAC's Rural Development Programme*. Dhaka, Bangladesh: BRAC, 1996. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.31. Disponível em: [http://www.bracresearch.org/highlights/ias\\_1.pdf](http://www.bracresearch.org/highlights/ias_1.pdf)
- MUTESASIRA, L.. *Savings and Needs: An Infinite Variety*. UNDP/SUM, New York, 2000. Disponível em: [www.ingentaconnect.com/content/itpub/sedv/2001/00000012/00000003/art00008](http://www.ingentaconnect.com/content/itpub/sedv/2001/00000012/00000003/art00008)

- NEPONEN, Helzi. *ASA-GV Microfinance Impact Report 2003*. Trihcirappalli, India: The Activists for Social Alternatives, 2003. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.33.
- NERI, Marcelo. *Você tem sede de que?: Microcrédito e garantias*. Coleção Opinião do Autor. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: [http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt\\_019h.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019h.pdf)
- NICHTER, Simeon, Lara Goldmark e Anita Fiori. *Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro*. PDI/BNDES, 2002.
- PAIVA, Luiz Henrique, GALIZA, Marcelo. *Alternativas em evidência no País*. Nota Técnica. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: [http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt\\_019j.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019j.pdf)
- PASSOS, Alessandro Ferreira dos, PAIVA, Luiz Henrique, GALIZA, Marcelo, CONSTANZI, Rogério Nagamine. *Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças*. Nota Técnica. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: [www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt\\_018i.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_018i.pdf)
- PITT, Mark. *Reply to Jonathan Morduch's Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh*. USA: Brown University, 1998. Working paper. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.33. Disponível em: <http://www.pstc.brown.edu/~mp/reply.pdf>
- PITT, Mark and KHANDKER Shahidur. *The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter*. Journal of Political Economy, 1998. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.8. Disponível em: <http://www.pstc.brown.edu/~mp/jour14.pdf>
- PITT, Mark, KHANDKER Shahidur, CHOWDHURY Omar Haider, and MILLIMET Daniel. *Credit Programs for the Poor and the Health Status of Children in Rural Bangladesh*. International Economic Review. 87-118, 2003. Disponível em: <http://www.pstc.brown.edu/~mp/health.pdf>
- RAHMAN, Rushidan Islam, *Impact of Grameen Bank on the Situation of Poor Rural Women*. In Rahman et al., eds.: *Early Impact of Grameen: A Multi-Dimensional Analysis: Outcome of a BIDS Research Survey*. Dhaka, Bangladesh: Grameen Trust, 1986.
- REDE CEAPE/ Centro de Apoio aos pequenos empreendedores: Disponível em: <http://www.ceape.org.br>
- ROCHA, Angela da, MELLO, Renato Cotta de. *Marketing para as Microfinanças Programa de Desenvolvimento Institucional*. PDI/BNDES, 2002.

- RUTHERFORD, S.. *The Poor and Their Money. An Essay about Financial Services for Poor People*. UK: Oxford University Press, 2000.
- SANDERS, A. e NUSSELDER, H. Mimeo, CEDLACDR. Amsterdam: 2003. Disponível em: [http://www.cedla.uva.nl/20\\_events/PDF\\_Files\\_news/wto](http://www.cedla.uva.nl/20_events/PDF_Files_news/wto).
- SEMINÁRIO BNDES DE MICROFINANÇAS ENSAIOS E EXPERIÊNCIAS. BNDES/BID, 2000. Disponível em: [www.oit.org.pe/ipec/documentos/rel\\_oit\\_versfin170302.pdf](http://www.oit.org.pe/ipec/documentos/rel_oit_versfin170302.pdf)
- SUMÁRIO DE DADOS DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO 2004. Prefeitura de São Paulo. 2004. Disponível em: [http://www2.prefeitura.sp.gov.br/secretarias/governo/sumario\\_dados/0002](http://www2.prefeitura.sp.gov.br/secretarias/governo/sumario_dados/0002)
- SOARES, Ricardo Pereira. *Evolução do Crédito de 1994 a 1999: Uma Explicação*. Texto para Discussão No. 808, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília, 2001.
- STEELE, Fiona, AMIN, Sajeda, and T. Naved RUCHIRA. *The Impact of an Integrated Microcredit Program on Women's Empowerment and Fertility Behavior in Rural Bangladesh*. Population Council, 1998. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.39. Disponível em: <https://www.popcouncil.org/pdfs/wp/115.pdf>
- STIGLITZ, J. & WEISS, A.. Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, vol. 71, pp. 393-410. 1981.
- TEIXEIRA, Mauro. *Crédito garante os lucros dos bancos populares*. *Gazeta Mercantil*, 2001, p. 1.
- TODD, Helen. *Poverty Reduced Through Microfinance: The Impact of ASHI in The Philippines*. Washington, DC. AIMS, 2000. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.27.
- TULCHIN, Drew. *Microfinance's Double Bottom Line*. Working Paper on Measuring Social Return for the Microfinance Industry. Social Enterprise Associates, 2003. Disponível em: [http://www.socialenterprise.net/pdfs/microfinance\\_education.pdf](http://www.socialenterprise.net/pdfs/microfinance_education.pdf)
- TSILIKOUNAS, Caroline. *ICMC and Project Enterprise Bosnia and Herzegovina*. Washington, DC. AIMS, 2000. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.35. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>
- United Nations Millenium Development Goals. Web Site das Nações Unidas: Disponível em: <http://www.un.org/millenniumgoals/> <<http://www.un.org/millenniumgoals/>> .

- VALENTE, Mônica. *Do Microcrédito as Microfinanças*. Coleção Opinião do Autor. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: [http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt\\_019h.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019h.pdf)
- VALENTE, Rita. *Microcrédito como instrumento de desenvolvimento econômico e social*. Disponível em: [http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt\\_019c.pdf](http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019c.pdf)
- VERHAGEN, Koenraad. *Overview of Conventional and New Approaches Towards Impact Assessment*. 2001. Disponível em: [www.intercooperation.ch/finance/themes/2002/impact-assessment-verhagen.pdf](http://www.intercooperation.ch/finance/themes/2002/impact-assessment-verhagen.pdf) –
- WRIGHT, G.A.N., *The Impact of MicroFinance Services: Increasing Income or Reducing Poverty?* Journal of Small Enterprise Development, Vol. 10 No. 1. UK: IT Publications, 1999.
- YUNUS, Muhammad, JOLIS Alan. *O Banqueiro dos pobres*. 7°. São Paulo: Ed. Ática. 2004.
- ZAEMI, Hassam. *The Scaling-Up of Microfinance in Bangladesh: Determinants, Impact, and Lessons*. Banco Mundial, 2004. Disponível em: [deas.repec.org/p/wbk/wbrwps/3398.html](http://deas.repec.org/p/wbk/wbrwps/3398.html)

# Livros Grátis

( <http://www.livrosgratis.com.br> )

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)  
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)  
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)  
[Baixar livros de Matemática](#)  
[Baixar livros de Medicina](#)  
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)  
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)  
[Baixar livros de Meteorologia](#)  
[Baixar Monografias e TCC](#)  
[Baixar livros Multidisciplinar](#)  
[Baixar livros de Música](#)  
[Baixar livros de Psicologia](#)  
[Baixar livros de Química](#)  
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)  
[Baixar livros de Serviço Social](#)  
[Baixar livros de Sociologia](#)  
[Baixar livros de Teologia](#)  
[Baixar livros de Trabalho](#)  
[Baixar livros de Turismo](#)