

LEONARDO ANDRADE BELITARDO

**MICROCRÉDITO NO BRASIL: AVALIAÇÃO DOS SEUS MECANISMOS DE
CORREÇÃO DAS FALHAS DO MERCADO DE CRÉDITO.**

SALVADOR

2006

LEONARDO ANDRADE BELITARDO

**MICROCRÉDITO NO BRASIL: AVALIAÇÃO DOS SEUS MECANISMOS DE
CORREÇÃO DAS FALHAS DO MERCADO DE CRÉDITO.**

Versão definitiva da monografia apresentada no curso de
graduação de Ciências Econômicas da Universidade
Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do
grau de Bacharel em Ciências Econômicas

Orientador: Prof. Luiz Alberto Bastos Petitinga

SALVADOR
2006

Ficha catalográfica elaborada por Vania Magalhães CRB5-960

Belitardo, Leonardo Andrade

B444 Microcrédito no Brasil: estreitando seu propósito à melhoria da eficiência alocativa no mercado de crédito e desmitificando seu caráter social compensatório. /

Leonardo Andrade Belitardo. __ Salvador, 2006.

64 f.: il.; graf., tab.

Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) Universidade Federal da Bahia, Faculdade de Ciências Econômicas, 2006.

Orientador: Prof^o. Luiz Alberto Bastos Petitinga.

1. Microcrédito 2. Mercado financeiro 3. Empréstimos 4. Pequenas e médias empresas I. Petitinga, Luiz Alberto Bastos II. Título

CDD – 332.3

LEONARDO ANDRADE BELITARDO

**MICROCRÉDITO NO BRASIL: AVALIAÇÃO DOS SEUS MECANISMOS DE
CORREÇÃO DAS FALHAS DO MERCADO DE CRÉDITO.**

Aprovada em 15 de dezembro de 2006.

Orientador: _____

Prof. Luiz Alberto Bastos Petitinga
Faculdade de Economia da UFBA

Prof. Antônio Plínio Pires de Moura
Faculdade de Economia da UFBA

Prof. Osmar Sepulveda
Faculdade de Economia da UFBA

A

Kátia, mãe querida, pelo carinho e apoio incondicional.

Claudia, pelo amor e motivação Empenhados.

AGRADECIMENTOS

São muitos e tão especiais...

A Petitinga, por tudo: as indicações bibliográficas, o apoio fundamental na estruturação deste trabalho, pelas reflexões, sempre tão cuidadoso e acima de tudo, um mestre. Muito obrigado!

A Ihering, sábio professor, pelas idéias para o enriquecimento deste trabalho, sempre tão atencioso, receptivo e simpático.

A Lielson pela orientação metodológica e incentivo durante todo o processo para elaboração deste trabalho. Um mestre, um amigo.

Aos Professores e funcionários da Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA, que de alguma forma contribuíram para minha formação.

Aos colegas e amigos, que conjuntamente trilharam o árduo caminho para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Ao SEBRAE por disponibilizar vasto material bibliográfico.

Muito obrigado por possibilitarem essa experiência enriquecedora e gratificante, da maior importância para meu crescimento como homem e profissional.

Não nos iludamos: o microcrédito não é uma panacéia contra a pobreza. Não configura instrumento adequado de política social compensatória, nem é possível fazer de cada homem — ou mulher — um microempresário.

Carlos Alberto dos Santos, 2002.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1:	Razões dos bancos para negarem proposta de crédito (%).....	15
Gráfico 2:	Formas de Financiamento de micro e pequenas empresas em São Paulo (%)...	15
Gráfico 3:	Utilização por micro e pequenas empresas de São Paulo de recursos pessoais (%) (sócios, parentes, amigos) para pagar contas da empresa. (%).....	16
Gráfico 4:	Frequência com que utilizaram o caixa da empresa para pagar despesas pessoais (% a.a).....	16
Gráfico 5:	Valores dos empréstimos desejados em milhares de R\$ (%).....	17
Gráfico 6:	Prazo dos Empréstimos em meses (%).....	17
Gráfico 7:	Taxa de juros máxima que estaria disposto a pagar (%).....	18
Gráfico 8:	Finalidade do Empréstimo desejado (%).....	18
Gráfico 9:	Comportamento do mercado financeiro antes e depois da intermediação financeira.....	34
Gráfico 10:	Crédito em % do PIB.....	37
Gráfico 11:	PIB Brasileiro (% crescimento).....	37
Tabela 1:	Composição do Spread bancário (%).....	38
Tabela 2:	Impacto das garantias na taxa de juros (%).....	44

LISTA DE ABREVIATURAS

ANFAC – Associação Nacional das Sociedades de Fomento Mercantil
BACEN – Banco Central do Brasil
BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BRB – Banco Regional de Brasília
CMDR – Conselho Municipal de Desenvolvimento Rural
CODEFAT – Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador
ENDAGRO – Empresa de Desenvolvimento Agropecuário Estadual
FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador
IDH – Índice de Desenvolvimento Humano
IMF – Instituição de Microfinanças
MPE – Micro e Pequena Empresa
OIT – Organização Internacional do Trabalho
ONG – Organização Não Governamental
OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
P&D – Pesquisa e Desenvolvimento
PCPP – Programa de Crédito Produtivo Popular
PEA – População Economicamente Ativa
PIB – Produto Interno Bruto
PNMPO – Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
PROGER – Programa de Geração de Emprego e Renda
PRONAF – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
SCM – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor
SCR – Sistema de Informação de Crédito
SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa
SFN – Sistema Financeiro Nacional
SPC – Serviço de Proteção ao Crédito
UNO – União Nordestina de Assistência às Pequenas Organizações
VRG – Valor Residual Garantido

RESUMO

Este trabalho analisa o ambiente em que atuam as organizações de microcrédito através do enfoque das estruturas ineficientes do mercado de crédito. Enfatiza o caráter estrutural do microcrédito como mecanismo capaz de amenizar os custos de transação envolvidos neste mercado. Analisa em que medida as tecnologias desenvolvidas especificamente para o microcrédito são capazes de reduzir a assimetria de informação entre os atores, restringindo as possibilidades de atitudes oportunistas por parte dos agentes. Dessa forma, trata o microcrédito como um mecanismo eficiente de melhoria das falhas do mercado de crédito, devendo ser entendido como parte integrante de um programa de desenvolvimento e ampliação das oportunidades dos negócios, do emprego e da renda, que tem como alvo os microempreendimentos. Portanto, descaracteriza o microcrédito enquanto política pública compensatória, pois não visa corrigir as desigualdades sociais provocadas pela dinâmica econômica através de reparação, mas proporcionar melhores condições às microempresas para aproveitarem as oportunidades no campo dos negócios a partir da melhoria do acesso ao crédito.

Palavras chave: Microcrédito; custo de transação; assimetria de informação; seleção adversa; risco moral; empreendedorismo; agente-principal; tecnologia de crédito; mercado.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	10
2	A MICROEMPRESA E O MICROCRÉDITO.....	13
2.1	O MICROCRÉDITO E O EMPREENDEDORISMO.....	19
3	CARACTERIZAÇÃO DO MICROCRÉDITO.....	22
3.1	BREVE HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO NO MUNDO.....	25
3.2	DESENVOLVIMENTO DO MICROCRÉDITO NO BRASIL.....	26
4	IMPORTÂNCIAS DO MICROCRÉDITO NA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA.....	31
4.1	CUSTOS DO SISTEMA DE CRÉDITO.....	34
4.2	IMPERFEIÇÕES DO MERCADO DE CRÉDITO.....	35
4.2.1	Custos de transação.....	39
4.2.2	Risco moral.....	41
4.2.3	Assimetria de informação.....	42
4.2.3.1	Ausência de garantias.....	43
4.2.4	Seleção adversa.....	44
4.3	AUTO-SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA DOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO.....	46
5	TECNOLOGIAS DE CRÉDITO.....	48
5.1	TIPOLOGIAS USUAIS DO MERCADO FINANCEIRO.....	48
5.1.1	Financial statement lending.....	49
5.1.2	Small business credit scoring.....	49
5.1.3	Asset-based lending.....	50
5.1.4	Fixed-asset lending.....	51
5.1.5	Leasing.....	51
5.1.6	Relationship lending.....	53
5.2	FACTORING	53
5.3	ESPECIFICIDADES APLICADAS AO MICROCRÉDITO.....	55
5.3.1	Empréstimos progressivos.....	56
5.3.2	Substitutos colaterais.....	57
5.3.3	Grupos solidários.....	58
5.3.4	Pagamentos regulares agendados.....	58
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	59
	REFERÊNCIAS.....	61

1 INTRODUÇÃO

A integração das nações, ao longo do tempo, tem evidenciado uma piora na distribuição da riqueza global e uma maior dificuldade em se reduzir a miséria dos países mais pobres em virtude da incapacidade destas economias crescerem a um ritmo rápido o suficiente para alcançar as nações mais ricas, apesar de haver exceções. O crescimento econômico é apontado, quase que por unanimidade, como a principal alternativa para a redução da pobreza, no entanto, outras alternativas são apontadas como mecanismos de efeito para reduzir as desigualdades. Estas vão desde os esquemas de renda básica ou renda mínima, ou seja, a doação em dinheiro aos mais pobres até o microcrédito e as microfinanças, que tratam de fornecer serviços financeiros especializados às pessoas de baixa renda.

No primeiro caso de alívio da pobreza destacam-se políticas de caráter mais imediato, assistencialista, direcionadas aos miseráveis. Ou seja, políticas que tendem a assumir a forma de programas emergenciais. Já no segundo caso – de superação da pobreza – trata-se de políticas estruturais direcionadas para construção de um novo modelo de desenvolvimento sustentado, que priorize o crescimento econômico com equidade social. A alternativa à redução da pobreza a ser tratada neste trabalho é o microcrédito, que tem caráter estrutural, mas há uma tendência a enquadrá-lo como política compensatória.

O objetivo deste trabalho é identificar o propósito do microcrédito. Através da análise dos elementos que estruturam o microcrédito será feita uma investigação para elucidar sua função econômica e social, seja como a realização de micro empréstimos financeiros feitos aos mais pobres com a finalidade de torná-los auto-empregados ou microempresários de sucesso, ou como apenas um mecanismo de melhoria da eficiência do mercado de crédito.

Os empréstimos realizados por órgãos especializados em microfinanças permitem a inserção das classes mais pobres ao sistema financeiro, ampliando suas possibilidades de atuação econômica, porém, sua capacidade de transformar simples cidadãos em brilhantes empreendedores é, no mínimo, duvidosa. O microcrédito pode ser um mecanismo de redução da pobreza e do desemprego, mas sua função de política compensatória de cunho social é questionável. Buscar-se-á esclarecer a falácia que circunda o microcrédito e identificar seu papel na sociedade, seja como a salvação para os problemas da miséria e do desemprego no

Brasil, ou como apenas uma forma diferenciada de crédito para micro e pequenas empresas, destituído de cunho social e “milagroso”.

Diante das falhas do mercado de crédito e do entendimento que seu funcionamento eficiente é um forte mecanismo de desenvolvimento econômico é que o debate sobre o microcrédito assume importância e merece atenção especial. Por isso, serão evidenciadas as falhas do mercado de crédito que explicam o não atendimento dos pequenos tomadores pelo sistema financeiro e validam os programas de microcrédito como uma forma diferenciada de crédito para a pequena empresa.

Devido a sua importância para o fomento da economia e atualidade no debate brasileiro o foco central deste trabalho recai sobre o microcrédito, buscando identificar seus mecanismos atenuantes das falhas do mercado de crédito e desmistificando sua utilização como política pública compensatória de cunho social. Por razões de escopo, tratar-se-á, centralmente, de seu aspecto teórico conceitual, a fim de fomentar a discussão sobre a expansão da fronteira financeira.

A investigação tentará diferenciar os programas de renda mínima - política compensatória - que concedem doações aos mais pobres e tendem a aumentar sobremaneira os impostos cobrados ao restante da população, dos programas de microcrédito. Estes não têm caráter paternalista, pois os empréstimos devem ser pagos e isso incute aos assistidos pelo programa um caráter de responsabilidade evitando a acomodação e dependência do governo.

Neste trabalho é apresentada, no capítulo 2, a conexão do microcrédito com a microempresa, caracterizando o perfil de sua demanda, a fim de identificar as potencialidades dos atores demandantes deste mercado e no capítulo 3, é feita a caracterização do microcrédito, relatando seu surgimento e suas formas de atuação com base na legislação vigente, completando a contextualização inicial do trabalho.

O capítulo 4 evidencia a importância do sistema financeiro e da intermediação financeira como instrumento de melhoria da eficiência do mercado de crédito. Enfatiza a necessidade de um sistema de crédito bem estruturado, onde o microcrédito esteja inserido, para o bom funcionamento da economia. São discutidos os custos de transação, as imperfeições do

mercado de crédito e a sustentabilidade dos programas de microcrédito. Neste capítulo é caracterizado o ambiente do sistema financeiro em que atuam as instituições de crédito.

No capítulo 5 são relacionadas as tecnologias de crédito usuais do mercado financeiro e as particularidades desenvolvidas e aplicadas nos programas de microcrédito. Ou seja, são expostas as formas de atuação mais usuais no mercado financeiro – que, por sua vez, não satisfazem a demanda de crédito existente em função das falhas daquele mercado, descritas no capítulo 4 – e as formas de atuação alternativas utilizadas pelas instituições de microcrédito. Finalizando, são apresentadas algumas conclusões possibilitadas pelas análises.

2 A MICROEMPRESA E O MICROCRÉDITO

Existem no Brasil 14 milhões de pequenas unidades produtivas potenciais demandantes de microcrédito. Destas, segundo pesquisadores da Organização Internacional do Trabalho (OIT), apenas 43% são potenciais cliente exercendo demanda efetiva de aproximadamente 11 bilhões de reais. (ALVES; SOARES, 2004).

As atividades das micro e pequenas empresas são responsáveis por 60% das ocupações no Brasil, das quais 45% são com carteira assinada. São 14,5 milhões de empregos em empresas formais urbanas e 12,9 milhões em atividades informais urbanas¹. Esses números evidenciam a importância das micro e pequenas empresas como geradoras de ocupação, constituindo-se em fundamental segmento para o desenvolvimento econômico e social do Brasil.

Em 2001 as micro e pequenas empresas formais representavam 99,2% das empresas brasileiras (4,63 milhões de empresas) e respondiam por 10% do Produto Interno Bruto (PIB). Apenas 0,8% das empresas eram de grande porte². Somadas às Micro e Pequenas Empresas (MPE) informais, a participação no PIB passaria a 20%. Assim, pode-se constatar a importância do microcrédito como mecanismo de superação das dificuldades de acesso ao sistema financeiro, já que a falta de capital de giro e de crédito bancário são apontados como a principal causa de mortalidade das MPE no Brasil³.

O crédito pode ser entendido como a criação de poder de compra com o propósito de transferi-lo ao empresário, mas não a transferência de poder de compra simplesmente. Para Schumpeter (1997) a criação de poder de compra representa a forma pela qual o desenvolvimento é levado a cabo num sistema com propriedade privada e divisão do trabalho. O crédito possibilita aos empresários obterem acesso à corrente social dos bens antes que tenha adquirido direito sobre eles. Nesse sentido, o crédito opera na acomodação do sistema econômico aos propósitos do empresário, impulsionando o desenvolvimento econômico. (SCHUMPETER, 1997).

¹ Fonte: Pesquisa da Economia Informal Urbana - ECINF – IBGE (1997).

² Fonte: SEBRAE. Segundo critério de classificação, que considera média empresa aquelas com mais de 99 funcionários na indústria e mais de 49 no comércio.

³ Segundo pesquisa sobre Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresa no Brasil do SEBRAE, 2004.

Schumpeter condiciona o processo produtivo da empresa ao crédito, não somente pela ótica dos recursos financeiros, mas também pelo papel social que desempenha:

O indivíduo só poderá tornar-se um empresário ao tornar-se previamente um devedor. Torna-se um devedor em consequência da lógica do processo de desenvolvimento, ou, para dizê-lo ainda de outra maneira, sua conversão em devedor surge da necessidade do caso e não é algo anormal, um evento acidental a ser explicado por circunstâncias particulares. O que ele quer primeiro é o crédito. Antes de querer qualquer espécie de bens, requer o poder de compra. É o devedor típico da sociedade. (SCHUMPETER, 1997, p. 107).

Os altos índices de mortalidade das microempresas são em grande medida conseqüências das enormes dificuldades na obtenção de crédito e colocam em cheque as contradições presentes nas concepções de microcrédito que se propõem financiar empreendedores, mas na realidade, são confundidas com mecanismos para cumprir tarefas de política social.

Pesquisa realizada pelo SEBRAE no primeiro trimestre de 2004, revelou enormes taxas de mortalidade de empresas no Brasil. Das empresas pesquisadas, 49,9% encerraram as atividades com até 2 anos de existência; 56,4% com até 3 anos; 59,9% com até 4 anos. Os recursos investidos pelas empresas extintas, em 91% dos casos eram próprios ou de amigos e parentes. Apenas 9% dos recursos foram provenientes de empréstimos. Enquanto a principal causa, apontada pelos empresários para o encerramento das atividades foi a falta de capital de giro, 24,1%. Fica evidente a carência de crédito para o segmento das microempresas, no entanto, a própria pesquisa evidencia a motivação da constituição dessas empresas, em sua maioria, como forma de driblar o desemprego e a miséria, contrapondo a noção econômica de constituição de empresas em função de uma oportunidade no campo dos negócios. (SEBRAE, 2004).

Uma segunda pesquisa realizada pelo SEBRAE, em 2004, voltada para o financiamento das micro e pequenas empresas identificou, dentre as principais dificuldades para concessão de financiamento às MPE, pelos bancos, a inexistência de garantias reais, o registro no CADIN/SERASA e a ausência de documentos. Para não conceder empréstimos às MPE os bancos alegaram em 40% dos casos a falta de garantias reais, em 16% o registro do candidato nos órgãos de proteção ao crédito e em 12% a insuficiência de documentos como justificativas para rejeição das propostas de crédito. (gráfico 1).

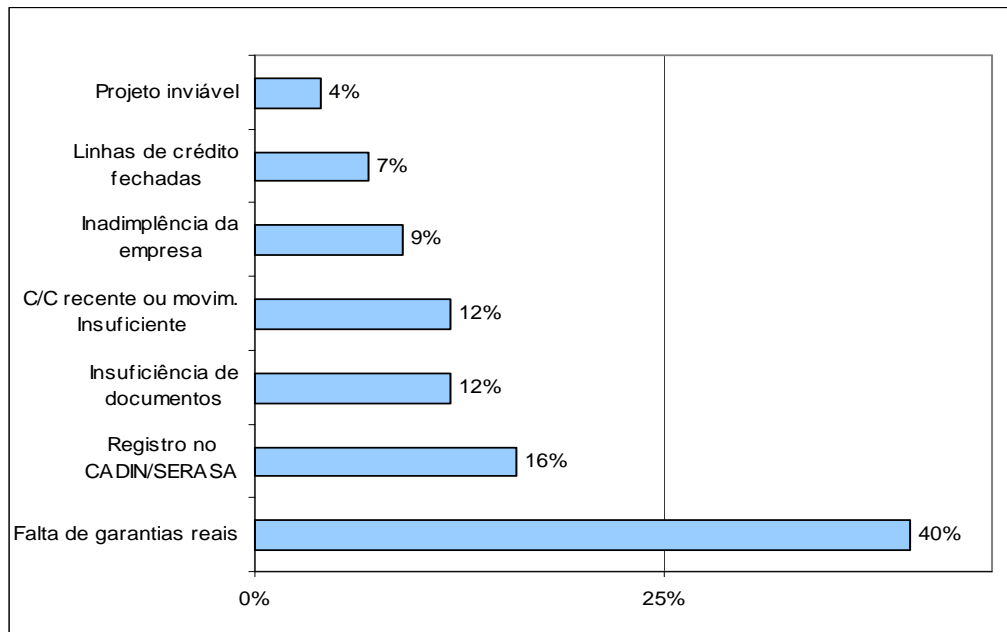


Gráfico 1: Razões dos bancos para negarem proposta de crédito

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do SEBRAE SP

Diante das dificuldades para obter empréstimos bancário tradicional, as MPE utilizam formas alternativas de financiamento. Essa mesma pesquisa demonstrou que a grande maioria das empresas se financia através da obtenção de prazo para pagamento dos fornecedores, do cheque pré-datado, cheque especial e do cartão de crédito. (Gráfico 2).

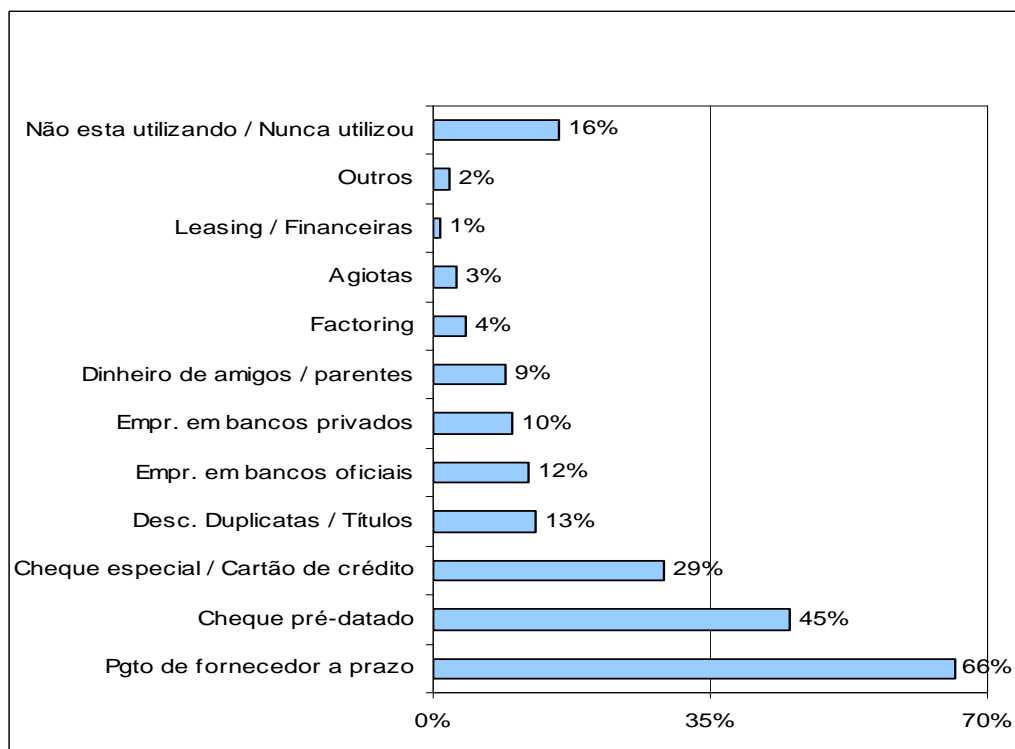


Gráfico 2: Formas de Financiamento

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do SEBRAE SP

Parcela significativa das micro e pequenas empresas estão constituídas em estruturas caracterizadas como “economia familiar”. As especificidades destas unidades econômicas não se limitam à informalidade e/ou à freqüente falta de documentos contábeis tradicionais. Mais importante é a interdependência entre empresa e família e, por conseqüência, a impossibilidade de uma dissociação precisa das origens dos recursos e sua utilização posterior na forma de consumo familiar, financiamento do giro da produção e investimento. (NITSCH; SANTOS, 2001). Esta interdependência foi evidenciada na pesquisa do SEBRAE SP, onde se constatou que há uma mistura das contas da empresa com as da pessoa física. Utilizam-se recursos do caixa para pagar despesas pessoais (sócios, parentes, amigos), assim como, recursos pessoais (sócios, parentes, amigos) são utilizados para pagar dívidas da empresa (Gráficos 3 e 4).

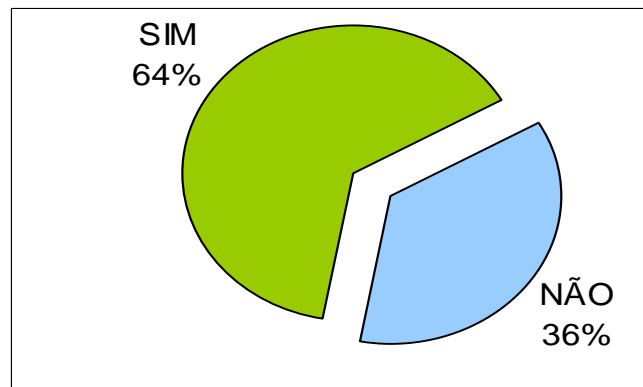


Gráfico 3: Utilizaram recursos pessoais (sócios, parentes, amigos) para pagar contas da empresa.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do SEBRAE SP

Os laços invisíveis e muitas vezes pouco refletidos de reciprocidade complicam ainda mais a “contabilidade” dos microempresários, como qualquer agente de crédito que tente realizar uma rápida auditoria das despesas e receitas futuras de uma dessas “economias familiares” pode confirmar.

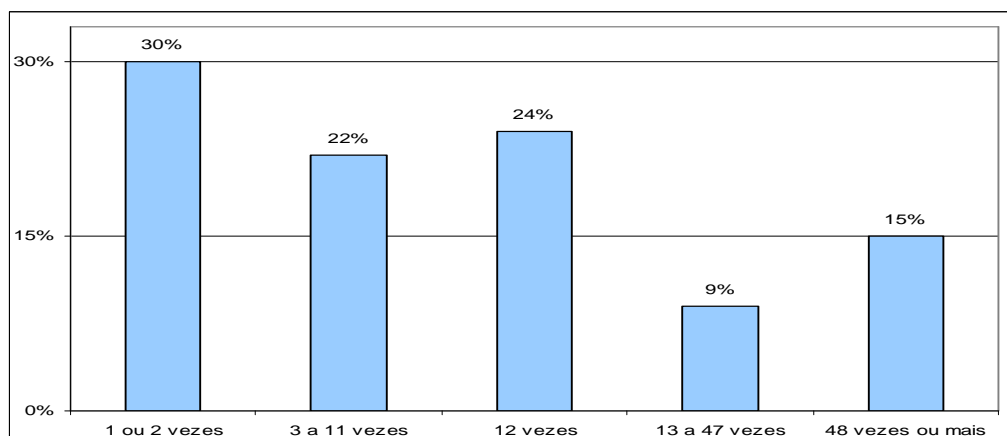


Gráfico 4: Freqüência com que utilizaram o caixa da empresa para pagar despesas pessoais (a.a)

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do SEBRAE SP

Somente uma pequena parte da demanda por microcrédito destina-se à investimentos em máquinas e equipamentos de um investidor Schumpeteriano; para grande maioria de sua clientela a função preponderante do microcrédito é fornecer capital de giro para cobrir dificuldades momentâneas de liquidez ou para aproveitar chances de eventuais negócios favoráveis. A pesquisa SEBRAE SP revelou também que dos interessados em obter empréstimos, os maiores anseios, cerca de 52%, são empréstimos de até R\$10.000,00 (gráfico 5), com prazos de pagamento inferiores a 30 meses (gráfico 6), taxas de até 2% ao mês (gráfico 7) e sua finalidade para capital de giro (gráfico 8).

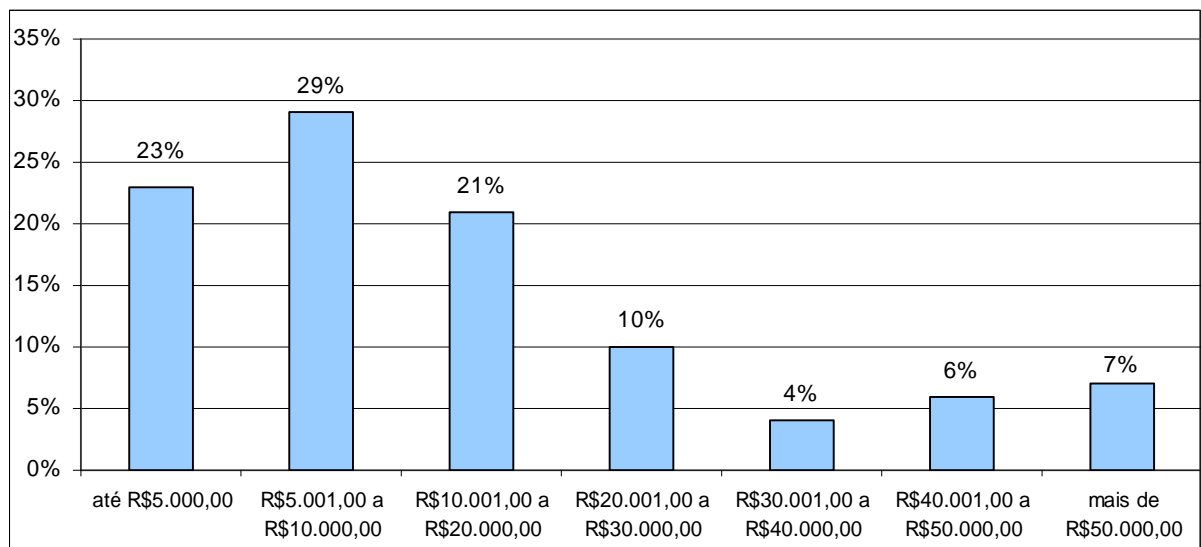


Gráfico 5: Valores dos empréstimos desejados.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do SEBRAE SP

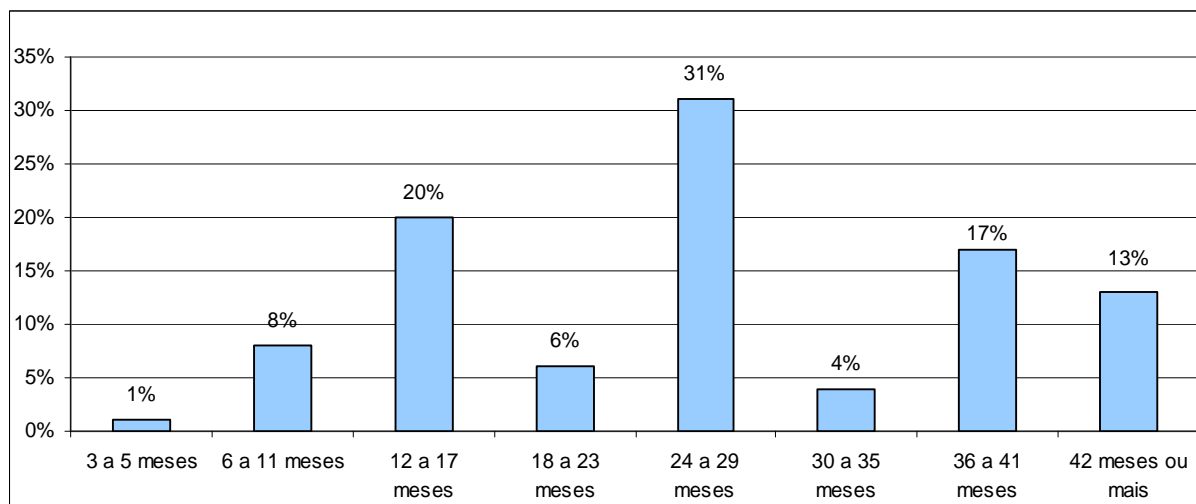


Gráfico 6: Prazo dos Empréstimos.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do SEBRAE SP

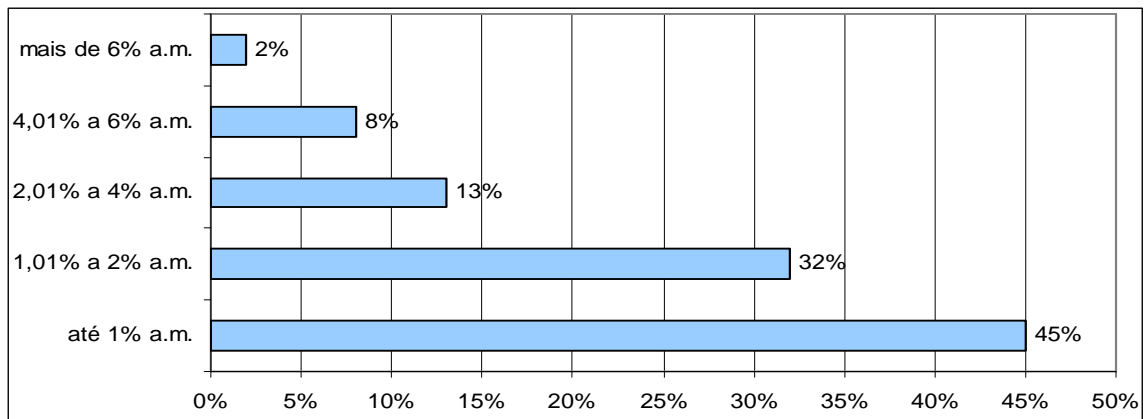


Gráfico 7: Taxa de juros máxima que estaria disposto a pagar.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do SEBRAE SP

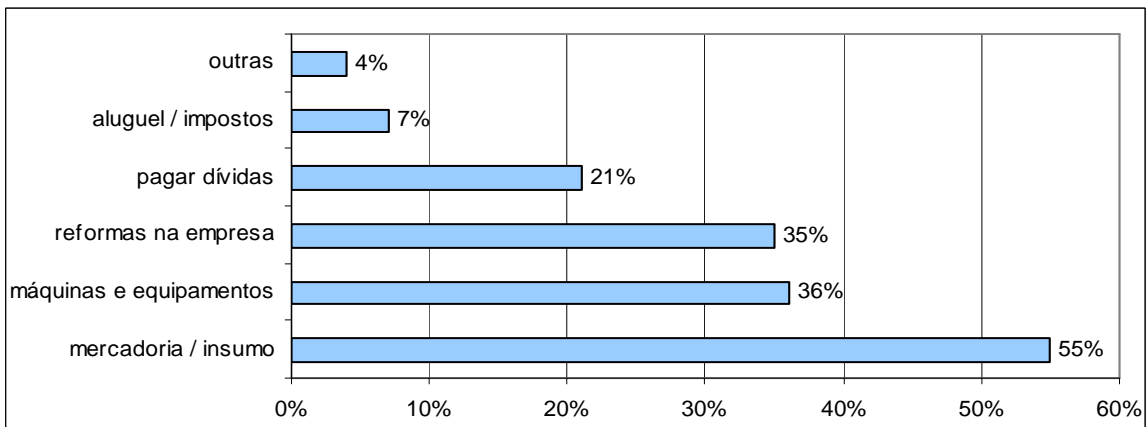


Gráfico 8: Finalidade do Empréstimo desejado.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do SEBRAE SP

As pequenas empresas geralmente têm um potencial inovador menor do que as grandes, pois seu acesso a informações tecnológicas é mais restrito, e portanto podem ser menos propensas à inovação e assim ao investimento. Além disso, a atividade inovadora representa risco para as empresas que frequentemente a inibe face às dificuldades de obtenção de financiamento adequado. Como as grandes empresas têm menores dificuldades de obtenção de crédito, para elas o risco da atividade inovadora pode ser relativamente mais baixo. Já as pequenas empresas têm maior dificuldade de acesso a crédito e economias de escala em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), tendo portanto, menores chances de desenvolver tendências e implementar inovações que se tornariam dominantes em uma indústria. As grandes empresas costumam também ter maior poder político, o que as possibilita influenciar os rumos das políticas de inovação. (LA ROVERE, 2002).

2.1 O MICROCRÉDITO E O EMPREENDEDORISMO

Da discussão sobre a abertura do sistema financeiro as classes de baixa renda, grande ênfase é dada à qualidade de sua demanda de crédito. Bancos, políticos, acadêmicos e empresários discorrem sobre o tema e divergem num ponto crucial que é a causa da demanda por crédito, ou seja, a motivação que conduz o micro e pequeno tomador a pedir empréstimos.

Uma importante característica, demonstrada por estudos empíricos, é que à frente da grande maioria das microempresas não se encontra o empreendedor Schumpeteriano, que utiliza o acesso a um financiamento para investir e colocar em marcha um processo inovativo, independente de acumulação prévia de capital próprio. (SEBRAE, 2004). As atividades inovadoras são mais difíceis de executar do que as atividades cotidianas, em função da ausência de informações objetivas e da resistência à novidade presente no inconsciente coletivo. (BAYAD; LIOUVILLE, 2005).

A natureza da função de empreendedor é a habilidade de reconhecimento e capacidade de aplicação de novas possibilidades no domínio econômico. Esta função de empreendedor se efetua quando da produção e implementação de novos produtos ou de novas qualidades de produtos, introdução de novos métodos de produção, introdução de novas formas de organização do ramo ou setor de atividade, conquista de novos mercados ou do acesso a novas fontes de abastecimento (matéria-prima). (SCHUMPETER apud BAYAD; LIOUVILLE, 2005).

No público-alvo do microcrédito predominam não empreendedores, mas donos de empresas que realizam uma atividade econômica autônoma, muitas vezes informal e, via de regra, auto-financiada através de poupanças próprias ou de parentes e amigos (SEBRAE, 2004). Além de conhecerem bem o seu ramo de atividade, outra característica importante desta demanda é a sua orientação voltada primordialmente para a reprodução, talvez com o anseio, mas sem grandes expectativas, de acumulação. Por isso, a maior parte da demanda por crédito das microempresas destina-se a capital de giro para cobrir dificuldades momentâneas de liquidez e não para aproveitar chances de eventuais negócios favoráveis. (SANTOS, 2002).

A mitificação de que qualquer cidadão pode ser um empreendedor é uma crença comum dos programas de microcrédito que deve ser evitada. O exercício da função de empreendedor é

uma questão de vontade e de comportamento. O empreendedor é aquele que favorece a emergência e o desenvolvimento de novas possibilidades ainda desconhecidas no ambiente econômico, não bastando para ser tratado como tal, criar uma empresa visando somente copiar um conceito existente. Para ser tratado como empreendedor a criação de uma empresa deve desdobrar-se em uma inovação, no entanto, não é necessário ao empresário participar do processo de invenção; basta perceber as oportunidades de aplicação (novas possibilidades) a partir de conhecimentos existentes.⁴ (BAYAD; LIOUVILLE, 2005).

Bayad e Liouville se ancoram em Baron:

A primeira etapa no exercício da função de empreendedor consiste em identificar novas possibilidades. Isso implica que é necessário analisar as informações existentes sob um novo ângulo, a fim de tirar delas as possibilidades de aplicação. Por conseguinte, o processo de inovação deve ser considerado como um processo cognitivo. Isso leva a perguntar qual deve ser a contribuição cognitiva a fornecer para o exercício da função de empreendedor, uma vez que é postulado que o esquema cognitivo dos empreendedores é diferente do de outras pessoas. (BARON, apud BAYAD; LIOUVILLE p. 9, 2005).

Segundo o dicionário *Aurélio* “empreendedor é o que empreende, ativo, arrojado, aquele que põe em execução, cometedor”. (FERREIRA, 1985, p. 178). Nesse sentido, qualquer pessoa pode ser empreendedor. Todavia, existe um distanciamento entre o empreendedor econômico e o ativo líder empresarial que não deixa de ser, igualmente, um empreendedor. Compreende-se ser razoável às pessoas buscarem alternativas de sobrevivência por meio de atividades que garantam ou complementem sua renda, entretanto, existe um forte teor ideológico por trás do culto ao livre empreendedorismo. (TOSCANO, 2002).

Além do empreendedorismo, são exigidas algumas características da parte dos tomadores dos empréstimos, que devem possuir, além de talento administrativo, capacidade empresarial, de gerenciamento de riscos financeiros, de identificação de oportunidades, de tomada de decisões difíceis, etc.. (SILVA, 2002).

Isso significaria a impossibilidade de todos os cidadãos pobres serem beneficiados pelo microcrédito, pois nem todos eles possuem os pré-requisitos citados, que possibilitariam a eles se tornarem auto-empregados ou mesmo microempresários de sucesso. Estas

⁴ Na língua alemã o empreendedor é um *Unternehmer*: palavra composta pelos termos *unter* e *Nehmer*, que são traduzidas para o português “sob” e “tomador”. Daí compreende-se aquele que toma qualquer coisa pela base, que a atualiza sem ter ela mesmo criado. Já, no idioma francês o empreendedor é *Entrepreneur*, que traduzidas para o português são “entre” e “tomador”, indicando um intermediário (mercador).

características são, de um modo geral, ainda mais raramente encontradas justamente entre os mais pobres dentre os pobres. (SILVA, 2002).

Caso pessoas destituídas das características citadas acima recebam empréstimos, muito provavelmente passarão simplesmente a devedores, implicando uma piora na sua condição financeira e social. (SILVA, 2002).

Em situações de crise, grande desemprego e inexistência de um Estado de bem-estar social digno, emerge um outro tipo de público do microcrédito: o auto-empregado por falta de alternativas, o qual com muita sorte e talento tem chances de converter-se em empreendedor, no entanto, a grande maioria deles luta para sobreviver e não cair totalmente na miséria. (NITSCH; SANTOS, 2001).

3 CARACTERIZAÇÃO DO MICROCRÉDITO

O microcrédito tem como papel principal democratizar o acesso ao crédito, essencial para a vida moderna, do qual grande parte da população está excluída. É uma modalidade de empréstimo de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem

acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. Sua destinação é para a produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica. (BARONE, 2002). Diferencia-se dos demais empréstimos essencialmente pela utilização de metodologia específica, sem, no entanto, abrir mão da auto-sustentabilidade dos fundos emprestáveis. (FACHINI, 2005).

O microcrédito pode ser entendido como uma correia de transmissão entre a instituição financeira e o tomador. Não é apenas a oferta de pequenos empréstimos para aqueles que não têm acesso ao sistema financeiro, é também um agente indutor do desenvolvimento local, organizando compras coletivas, estimulando a formação de cooperativas e associações e financiando cadeias produtivas locais. (TOSCANO, 2002).

Microcrédito não se confunde com microfinanças. Diferentemente das instituições de microcrédito que fazem suas captações junto a um financiador e repassam para seus clientes, as instituições de microfinanças fazem a captação de recursos junto ao público (títulos de capitalização, poupança programada, etc), atuando nas duas pontas do crédito, na oferta e na captação. Abrange além da oferta de crédito, financiamento para o consumo, tratamento médico, reforma ou construção de moradia, lazer, etc. (TOSCANO, 2002).

Sob a visão do BACEN, as microfinanças são concebidas da seguinte maneira:

Prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com a utilização de produtos, processos e gestão diferenciados. As entidades microfinanceiras são aquelas especializadas em crédito constituídas na forma de ONGs, Oscips, cooperativas de crédito de pequeno porte, SCM, bancos comerciais públicos e privados (principalmente por meio de correspondentes bancários e de carteiras especializadas) e fundos institucionais. (ALVES, 2004, p 11).

Já a atividade do microcrédito é definida pelo BACEN como:

Aquela que, no contexto das microfinanças, dedica-se a conceder crédito para o financiamento de pequenos empreendimentos e diferencia-se dos demais tipos de empréstimo essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais. É comumente entendida como principal atividade do setor de microfinanças pela importância que tem junto às políticas públicas de superação da miséria pela geração de trabalho e renda. (ALVES, 2004, p. 12).

No tocante a sua finalidade, Toscano define o microcrédito da seguinte maneira:

O microcrédito é "uma filosofia de mudança", um instrumento de emancipação socioeconômica e cultural dos setores menos favorecidos da população e um dos

mecanismos decisivos à retomada do desenvolvimento a partir da "base" do sistema. (TOSCANO, 2002, p. 6).

Diante da definição dada pelo BACEN percebe-se claramente a tendência dos organismos públicos confundirem o microcrédito com política social compensatória quando atribuem a ele o caráter de “política pública de superação da miséria”.

O Poder Público vem atuando com programas voltados diretamente para o tomador de microcrédito, por meio de bancos oficiais com carteiras especializadas, a exemplo do programa CrediAmigo do Banco do Nordeste, ou através de programas conhecidos como “Bancos do Povo”, que trabalham majoritariamente com recursos orçamentários. Há também os programas públicos de fomento a instituições de microcrédito da sociedade civil e da iniciativa privada. São as chamadas “instituições de segunda linha”, a exemplo do Programa Crédito Produtivo Popular do BNDES e do programa SEBRAE de Apoio ao Segmento de Microcrédito. (BARONE, 2002).

A grande falha que um programa de microcrédito pode apresentar é basear sua estrutura operacional nas instituições financeiras reguladas, pois, desta forma, incorrem em altos custos de transação e, conseqüentemente, em elevadas taxas de juros. Segundo Toscano (2002, p. 3) a sofisticada tecnologia de concessão inspirada no modelo bancário regulado apresenta sistemas de avaliação completamente desnecessários e elenco de exigências com altos custos que impedem o micro empresário de ter acesso ao crédito barato e rápido, acabando por cair nas mãos dos agiotas.

A concessão ou não do empréstimo no sistema financeiro tradicional é decidida a partir de três critérios básicos — capacidade e disposição de pagamento do futuro cliente, garantias reais e pessoais — avaliados através da análise de documentos contábeis, declarações de renda e bens e de uma consulta a órgãos de informações bancárias e comerciais do tipo SERASA ou SPC (Serviço de Proteção ao Crédito). Essa tecnologia de crédito, relativamente rápida e simples, permite uma diminuição considerável da assimetria de informações⁵, dos custos e riscos das operações de crédito; além da possibilidade da recuperação do empréstimo, ainda que às vezes apenas parcial, por meio da penalização jurídica do devedor inadimplente.

⁵ Segundo Fiani (2002, p. 269) a assimetria de informação ocorre quando os agentes envolvidos na transação não dispõem de informações completas sobre as características relevantes do objeto de troca da transação, ou seja, é a diferença nas informações que as partes envolvidas em um contrato possuem, afetando o resultado final da transação.

No entanto, apesar do grande sucesso de sua aplicação pelo sistema bancário tradicional, esta tecnologia de crédito é inadequada frente às características — falta de documentos contábeis formais e garantias reais e pequenos volumes — das operações de microcrédito. (NITSCH; SANTOS, 2001).

Ao se conferir ao microcrédito o tratamento de instituição financeira, retira-se a virtuosidade que lhe é inerente: atender aos setores informais, ou mesmo ao pequeno setor formal, com rapidez, flexibilidade e aprendendo como desenvolver um modo específico de interação com a realidade em que atua. Nem por isso as instituições de microcrédito deixam de ser, em sua essência, instituições financeiras, mas seus objetivos estão mais voltados à socialização do acesso ao crédito do que ao princípio hedônico dos bancos de ganhar o máximo com o mínimo de esforço. (TOSCANO, 2002).

Ao estipularem valores mínimos, exigências cadastrais e garantias incompatíveis com este segmento de mercado os bancos excluem amplas parcelas da população do acesso ao crédito (SANTOS, 2002, p. 7). Vale ressaltar que a falta de interesse dos bancos em atuar neste segmento de mercado resulta da limitação do mecanismo de preço em induzir um equilíbrio entre oferta e demanda no mercado de crédito. Além disso, como Toscano (2002, p. 5) enfatiza, essa seletividade das operações do Sistema Bancário Nacional menospreza o microcrédito e concentra suas carteiras, tornando-se demasiado exposto a riscos sistêmicos. Isso porque, contraria os princípios básicos de diversificação de portfólio e mitigação de riscos.

Diferentemente das tecnologias de crédito do sistema bancário tradicional, o microcrédito deve adotar uma metodologia específica, que consiste, primeiramente, na concessão assistida do crédito. No sistema financeiro tradicional existe uma postura reativa (o cliente é que vai até o banco), no entanto, nas instituições de microcrédito os Agentes de Crédito vão até o local onde o candidato ao crédito exerce sua atividade produtiva, para avaliar as necessidades e as condições de seu empreendimento, bem como as possibilidades de pagamento. Após a liberação do crédito, esse profissional passa a acompanhar a evolução do negócio. (BARONE, 2002).

Outro ponto que diferencia o microcrédito do crédito tradicional são os sistemas de garantias, importantes para a cobertura de possíveis inadimplências. É prática habitual do sistema de

crédito tradicional a exigência de garantias reais. O microcrédito adota sistemas de garantias mais próximos das condições sócio-econômicas dos pequenos empreendedores, cuja ausência de bens para oferecer como garantia real é compensada pelo capital social da comunidade (relação de confiança, reciprocidade e participação). Assim, as garantias podem ser oferecidas: individualmente, com o tomador indicando um avalista/fiador; coletivamente por meio de aval solidário, que consiste na formação de grupos, geralmente de três a cinco pessoas, em que cada um é ao mesmo tempo tomador do crédito e avalista dos demais. (BARONE, 2002).

3.1 BREVE HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO NO MUNDO

Aproximadamente 500 milhões de pessoas em todo mundo ganham a vida trabalhando por conta própria em microempreendimentos com até 5 pessoas ou como empregados informais desses microempreendimentos. Muitas oportunidades de crescimento com segurança, potencializadas pelo dinamismo e senso de negócio presente nestes trabalhadores, são perdidas devido à falta de acesso a serviços financeiros adequados. Do universo de microempreendedores que atuam nos países subdesenvolvidos, estima-se que 80% sofram com a escassez de crédito. (ALVES; SOARES, 2004).

O microcrédito surgiu como instrumento para mitigar essa carência de crédito por parte dos microempreendimentos e teve como sua ação primordial a expansão pura da oferta de microcrédito para as pessoas carentes. No entanto, a necessidade vai além da expansão da quantidade de empréstimo e requer a incorporação de melhores tecnologias de crédito para um maior controle dos ativos e mitigação dos riscos.

Os precursores dos programas de microcrédito foram as ONGs (Organizações Não Governamentais) e alguns bancos como o *Bank Rakyat* (Indonésia), *Grameen Bank* (Bangladesh), *Kenyan Rural Enterprise Programme* (Kenya), *Banco Sol* (Bolívia), entre outros. A partir da década de 70, implantaram uma nova tecnologia de crédito específica para os microempreendimentos, baseada em pequenos empréstimos sem garantias, a curtíssimo prazo, taxa de juros de mercado e uso de agente de crédito.

Nos últimos cinco anos tem crescido o interesse do setor financeiro tradicional (bancos, financeiras, companhias de seguros) pelo mercado de microfinanças, motivado pelas experiências de sucesso das instituições especializadas. Enxergando esse mercado com grande potencial, as instituições financeiras tradicionais têm aprendido com as instituições especializadas em microcrédito a diminuir os altos custos de transação.

A atuação governamental nos países em desenvolvimento, visando a melhoria do índice de desenvolvimento humano (IDH), tem caminhado pela adoção de políticas públicas desenvolvimentistas que apóiam o financiamento às micro e pequenas empresas (MPE) e o desenvolvimento de uma indústria microfinanceira. O problema da ação governamental é o risco de descontinuidade por razões políticas em tais projetos que tem um longo prazo de maturação. Logo, notadamente, as melhores estratégias são aquelas que privilegiam as soluções de mercado, no entanto, faz-se necessário o peso das instâncias regulatórias e supervisoras dos setores públicos.

3.2 DESENVOLVIMENTO DO MICROCRÉDITO NO BRASIL

A atividade de microcrédito no Brasil teve início em 1973 com a criação de uma ONG, denominada União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (Programa Uno), com atuação em Pernambuco e Bahia. (ALVES; SOARES, 2004). Com o objetivo de promover o acesso ao crédito para pequenos empreendedores a UNO foi criada pela Acción, uma organização para o desenvolvimento social. A UNO surgiu como um mecanismo de legalização das empresas marginalizadas no sentido jurídico financeiro. Pretendia tornar essas empresas mais adequadas às exigências do sistema financeiro para obtenção de crédito. Também prestava assistência técnica na região metropolitana de Recife e tinha como finalidade o aumento do índice de absorção de mão-de-obra das populações de baixa renda. A partir dessas experiências a UNO identificou a falta de garantias como uma das principais barreiras que impede o acesso do pequeno empresário ao crédito bancário. Como forma de superar essa barreira desenvolveu um Fundo de Garantia que operou por 18 anos, mas acabou fechando por não considerar a auto-suficiência parte essencial de suas políticas. (FACHINI, 2005).

Na década de 80, inúmeras ONGs atuaram no Brasil com programas de trabalho e renda nas cidades e fundos rotativos para agricultores familiares no meio rural. Eram concedidos

empréstimos sem as exigências habituais do mercado de crédito, com o objetivo geral de desenvolvimento regional e forte cultura assistencialista. Esse caráter social acabou por evidenciar uma estratégia ineficiente quanto a incapacidade de uma ação continuada junto aos microempresários já que as fontes de recursos acabavam cessando e os programas não eram auto-suficientes. (PARENTE apud FACHINI, 2005).

Na década de 90, surgiram os programas de microcrédito mais conhecidos como Bancos do Povo. Prefeituras Municipais e Governos Estaduais começaram a articular políticas de trabalho e renda e desenvolvimento local com programas de microfinanciamentos. Estes programas consistiam na concessão de empréstimos com taxas subsidiadas que não ultrapassavam 1% a.m. e, ainda assim, possuíam altos índices de inadimplência devido a carência de tecnologias de crédito mais adequadas. Estes programas ganharam maior consistência quando as Prefeituras e Governos Estaduais começaram a fazer parcerias com a iniciativa privada, as ONGs e as OSCIPs (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) locais. A partir do contato com tecnologias financeiras de microcrédito, baseadas em experiências internacionais, os programas de microcrédito perderam o caráter assistencialista e melhoraram sua auto-suficiência. . (PARENTE apud FACHINI, 2005).

No entanto, a disseminação do microcrédito só ocorreu em 1999, com a Lei Federal nº 9.790 que abriu para a ONG de microcrédito a possibilidade de atuar qualificada como uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público - Oscip. Posteriormente, foram expedidas duas Medidas Provisórias (1.914 e 1.894) que definiram as linhas gerais de seu funcionamento. Também em 1999, foram regulamentadas pela Resolução do CMN nº 2.627 as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCM, a fim de fornecer maior segurança ao segmento do microcrédito, através de modelos institucionais definidos e supervisionados por entidades federais. (ALVES; SOARES, 2004).

Pouco depois, em 2001, a Resolução do CMN 2.627 foi revogada pela Resolução nº 2.874, que teve como principais alterações: 1- A permissão para uma OSCIP especializada poder controlar uma SCM; 2- O fim do limite de atuação a região definida no estatuto; 3- Revogação do item que vedava a possibilidade de transformação em uma outra instituição integrante do SFN; 4- Permissão para participação societária no capital de outras empresas, desde que não sejam Instituições Financeiras; 5- Permissão para expansão de pontos de

atendimentos sem limites de localidades; 6- Revogação da exigência de formação com um mínimo de 50% das ações ordinárias.

Em 11 de setembro de 2003 a Lei Federal nº 10.735 amplia a disponibilidade de recursos para o microcrédito, determinando a destinação de uma parcela dos recursos oriundos dos depósitos à vista – captados pelos bancos comerciais, bancos múltiplos e Caixa Econômica Federal – para operações de crédito direcionadas à população de baixa renda e a microempreendedores.

Através da medida provisória nº226, de 29 de novembro de 2004, o Presidente Lula instituiu o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO com o objetivo de incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares. Mas, somente em 25 de abril de 2005, através da Lei Federal nº 11.110, o PNMPO toma a formatação mais consistente de uma política pública de microcrédito. Quanto aos recursos oriundos do FAT - Fundo de Amparo ao Trabalhador, do qual esta lei prevê o provimento de recursos, o Codefat - Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador, através da Resolução N°449, de 29 de agosto de 2005 autoriza e disciplina a utilização dos recursos.

O estágio regulatório atual do microcrédito se firma com a Resolução nº 3.310 do Conselho Monetário Nacional que dispõe acerca da realização das operações destinada à população de baixa renda e a microempreendedores dispostas nas Leis nº 10.735, de 11 de setembro de 2003, e nº 11.110, de 25 de abril de 2005.

A Resolução do CMN nº 3.310 estabelece a destinação de, no mínimo, 2% (dois por cento) dos saldos dos depósitos à vista dos bancos múltiplos, bancos comerciais e Caixa Econômica Federal para operações de microcrédito destinada à população de baixa renda e a microempreendedores. Com base em março de 2006, os depósitos a vista alcançaram 81,4 bilhões, o que nos possibilita estimar em aproximados 1,6 bilhões de recurso direcionado ao microcrédito (BACEN, Programação Monetária, pág 7).

Além de fixar o percentual dos depósitos à vista a serem alocados para as operações de microcrédito, a Resolução do CMN nº 3.310 estabelece o valor máximo dos empréstimos, o perfil dos potenciais usuários, o prazo mínimo e os encargos das operações.

Diante do atual estágio regulatório, as seguintes modalidades de atuação são permitidas:

- Organizações Não Governamentais – ONGs com limite máximo a taxa de juros de 12% a.a.
- Fundos Municipais, departamentos ou outras formas previstas em lei, administradas por autarquias, também com restrição da taxa de juros máxima de 12%.
- Organização da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIP, devidamente registrada no Ministério da Justiça, com taxas de juros livres.
- Sociedade de Crédito ao Microempreendedor – SCM, inclusive instituição financeira privada e OSCIP, controlada por qualquer pessoa física ou jurídica, desde que autorizada pelo Banco Central.
- Qualquer instituição Financeira que trabalhe diretamente com oferta de crédito junto ao público.
- Pública indireta, através de entidades especializadas a exemplo do BNDES.
- Pública direta, através de bancos públicos com carteira especializada.

A finalidade do PNMPO é disponibilizar recursos para o microcrédito orientado, beneficiando as pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividade produtiva de pequeno porte, com renda anual bruta de até R\$60.000,00 (Sessenta mil reais). Os empréstimos estão limitados a R\$600,00 (seiscentos reais) para pessoas físicas com contas especiais, de movimentação financeira inferior a R\$1.000,00 (mil reais), caso não seja especificada a utilização que será dada ao recurso. Já, para pessoas jurídicas classificadas como microempresa na forma da legislação e regulamentação em vigor o limite é de R\$1.500,00 (Um mil e quinhentos reais). Um limite maior, de R\$5.000,00 (Cinco mil reais), é dado para o microcrédito produtivo orientado, que deve ter prazo mínimo de 120 dias. Para concessão destes empréstimos, a instituição concedente deve utilizar metodologia baseada no relacionamento direto com o empreendedor no local onde executa a atividade econômica. Seu atendimento deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento sócio-econômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio. Por todo o período do contrato, o tomador final dos recursos deverá ser acompanhado e orientado, visando o crescimento e a sustentabilidade de sua atividade econômica.

Um dos principais determinantes para o sucesso do microcrédito é o preço do empréstimo, ou seja, a taxa de juro. A Resolução 3.310 do BACEN limita em 2% a.m. (dois por cento ao mês) as taxas para pessoas físicas com contas especiais e 4% a.m. (quatro por cento ao mês) nas operações de microcrédito produtivo orientado. As abusivas taxas administrativas, usualmente cobradas para concessão de crédito, foram restringidas exclusivamente ao TAC – Taxa de Abertura de Crédito, não podendo ultrapassar 4% do valor do crédito concedido.

Essa mesma Resolução determina a aceitação, além das garantias tradicionalmente utilizadas pelas instituições financeiras, de garantias alternativas como aval solidário, alienação fiduciária e a fiança.

Outras instituições governamentais como o SEBRAE e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) têm se envolvido no processo de crescimento dos programas de microcrédito. O BNDES disponibiliza recursos para programas de microcrédito através do Programa do Crédito Produtivo Popular e de Desenvolvimento Institucional (PCPP). Através de parcerias com organizações de microcrédito e principalmente com as prefeituras e secretarias estaduais o BNDES repassa 50% do orçamento previsto pelo programa. (FACHINI, 2005).

Mais recentemente, outros destaques, em âmbito estadual, são: o Programa BRB Trabalho do Distrito Federal; Programa Pró Renda do Ceará; e o Banco do Povo de São Paulo. No âmbito nacional, os destaques são: o Programa de Crédito Produtivo Popular nas vertentes do BNDES solidário e BNDES trabalhador; e o PROGER (Programa de Geração de Emprego e Renda) do Governo Federal. (CALDAS, 2002).

4 IMPORTÂNCIA DO MICROCRÉDITO NA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA

Pelo menos duas grandes correntes discutem o mercado de crédito e sua relação com o desenvolvimento econômico. Há a corrente de autores que defende a hipótese da livre concorrência nos mercados financeiros, partindo da premissa de auto-eficiência alocativa do mercado de crédito. Uma outra corrente defende a hipótese de que as informações são

assimétricas e que há custos de transação notáveis nos mercados financeiros, decursivos de problemas de seleção adversa⁶ e risco moral⁷.

A primeira corrente acredita que os mercados livres garantem a eficiência alocativa, não sendo as decisões dos agentes econômicos em realizar poupança e investimento influenciadas pela estrutura institucional financeira. Consideram que regras institucionais que incidam sobre o mercado de crédito afetariam negativamente o desenvolvimento econômico.

A segunda corrente de autores parte da hipótese de que no mercado de crédito as informações são assimétricas e há notáveis custos de transação⁸, com decorrentes problemas de seleção adversa e risco moral, para demonstrar a necessidade de arranjos contratuais e intervenções no mercado de crédito. Assim, seria possível melhorar a eficiência alocativa dos recursos disponíveis. Vêm as necessidades de crédito das classes mais pobres como não atendidas em sua magnitude devido a grande dificuldade de acesso e seus altos custos de obtenção. Consideram o custo do crédito no Brasil extremamente alto, já que é um dos mais altos em todo mundo. Esse comportamento é no mínimo estranho num país que possui instituições financeiras de elevada solidez patrimonial e geram lucros substanciais ano após ano. Para estes, o não acesso a financiamentos limita a capacidade de desenvolvimento econômico, ou mesmo, quando este ocorre, sua expansão fica limitada pela elevada transferência da parcela de sua renda ao sistema financeiro. Essa corrente acredita que sob condições de mercados livres não se chegaria a alocação ótima dos recursos e por isso seria desejável sua regulação.

A teoria neoclássica pressupõe que, em um mercado perfeitamente competitivo, as condições de troca para cada participante estão dadas e que eles apenas adaptam-se às quantidades da oferta e demanda (VARIAN, 1999). Ou seja, em concorrência perfeita os indivíduos não influenciam nem os preços, nem a substância do que será trocado. (FERNANDEZ, 2001). A

⁶ Fiani (2002, p. 271): Antes da transação ocorrer (ex-ante) o oportunismo acontece quando um agente assume um compromisso ao qual ele sabe que não tem capacidade de cumprir.

⁷ Segundo Pondé (2002 : 290) o risco moral caracteriza-se por uma conduta oportunista pela qual uma das partes de um contrato muda sua conduta após o mesmo ter sido pactuado, se aproveitando do fato de que só ele tem acesso a algumas informações para obter ganhos em detrimento de um ou mais agentes com os quais a relação contratual foi estabelecida. O oportunismo torna o indivíduo propenso a adotar um comportamento de busca do interesse próprio de forma maliciosa, ou seja, incluindo esforço no sentido de enganar um outro agente, normalmente através da omissão ou deturpação de informações.

⁸ Bueno (2004, p. 352) identifica os custos de transação como o custos incorridos pelos indivíduos quando, ao deixarem de ser auto-suficientes economicamente, passam a depender dos outros para obter os bens que necessitam. Assim, incluem os custos de adquirir e processar informações relativas a incerteza do cumprimento dos contratos no futuro, o custo de monitoramento do desempenho da parte contratada no período especificado, os custos organizacionais incorridos pelo comportamento ineficiente da parte contratada e os custos legais associados à punição por quebra de cláusulas contratuais.

concorrência perfeita impõe premissas básicas para um funcionamento pleno dos mecanismos de mercado, a exemplo: a existência de uma simetria de informações entre as partes contratantes; a realização e implementação dos contratos não ocasionem custos de transação; a atomicidade - a demanda é tão fragmentada que os agentes não podem estabelecer preços, o preço é dado pelo mercado; ausência de barreiras à entrada, etc. Em outras palavras, caso as condições de troca possam ser influenciadas pelas partes contratantes a função alocativa dos preços não garante um equilíbrio entre oferta e demanda,. (NITSCH; SANTOS, 2001).

O mercado de crédito opera sob condições imperfeitas, pois apresenta barreiras à entrada de novos atores ofertante de crédito, forte assimetria de informação entre agente e principal e sua oferta não é deveras fragmentada a ponto de impedir o controle de preços pelo principal. Por isso, os programas de microcrédito se tornam pertinentes, desde que apareçam neste mercado como um mecanismo de redução das suas falhas.

Neste mercado, os riscos de um futuro dominado pela incerteza, inerentes a toda transação financeira, são acentuados pela assimetria de informações e, com ela, surge a possibilidade de um comportamento oportunista da parte melhor informada. A vantagem informacional do cliente gera incentivos ao não cumprimento de suas obrigações contratuais (risco moral). Compensar este risco por meio de um aumento nos juros torna-se, alcançado certo patamar, contraprodutivo por atrair projetos de alto risco (seleção adversa). O resultado é uma correlação positiva entre taxas de juros e níveis de inadimplência. Na tentativa de evitar um deterioramento da qualidade de sua carteira de crédito, os bancos estabelecem, voluntariamente, limites para a taxa de juros e, com isto, racionam a oferta de crédito (NITSCH; SANTOS, 2001, p. 9). Dessa forma, não atendem à demanda dos pequenos tomadores, mesmo quando estão em condições e dispostos a remunerar o risco e os custos de transação por meio de juros maiores.

A intermediação financeira acomoda a preferência líquida do mercado de crédito, possibilitando ganhos com economias de escala nos empréstimos e aumentando a eficiência operacional através da especialização. Assim, a participação dos bancos e instituições de microcrédito proporcionam um retorno maior para os poupadores ao passo que diminui o custo real para os investidores. (FACHINI, 2005).

Graficamente podemos representar os efeitos positivos da intermediação financeira no mercado de crédito. Na ausência de custos de transação, em uma situação ideal, a taxa de

juros na economia é única, $r = i$, e a quantidade de crédito X^* encontra-se em equilíbrio. Esta situação está descrita no gráfico 9a, onde temos, no eixo das ordenadas, a taxa de juros (r) que é o custo do tomador e, simultaneamente, a taxa de juros (i) que é o retorno gerado para o cedente, enquanto, no eixo das abscissas temos o montante de empréstimos tomados ou concedidos por unidade de tempo. A curva ascendente S representa a quantidade de poupança oferecida a terceiros, ou seja, a oferta de crédito. Já a curva descendente D , representa a demanda por crédito que tem relação inversa à taxa de juros (r).

Porém, na economia real, os credores (principal) incorrem em custos adicionais de monitoramento e processamento de informações para reduzir os riscos contratuais existentes na transação, a fim de assegurar o cumprimento do acordo de empréstimo pelos mutuários (agente). Estes custos de transação acarretam no deslocamento da curva S para esquerda e para cima S_1 , reduzindo a oferta de crédito para X_1 , aumentando o custo do tomador do empréstimo para r_1 e reduzindo o retorno do credor i_1 (gráfico 9b). A distância vertical entre r_1 e i_1 representa o valor destes custos transacionais. O prejuízo social destes custos é a redução da quantia emprestada, representada pela distância entre $OX^* - OX_1$.

A participação dos bancos e instituições de microcrédito como intermediários financeiros proporcionam a redução dos custos transacionais, encurtando o deslocamento da curva S para S_2 . Logo, na economia real a intermediação financeira proporciona a expansão da fronteira financeira (S_1 para S_2), aumenta a quantidade emprestada (X_1 para X_2), reduz o custo do tomador (r_1 para r_2) e amplia o retorno do credor (i_1 para i_2).

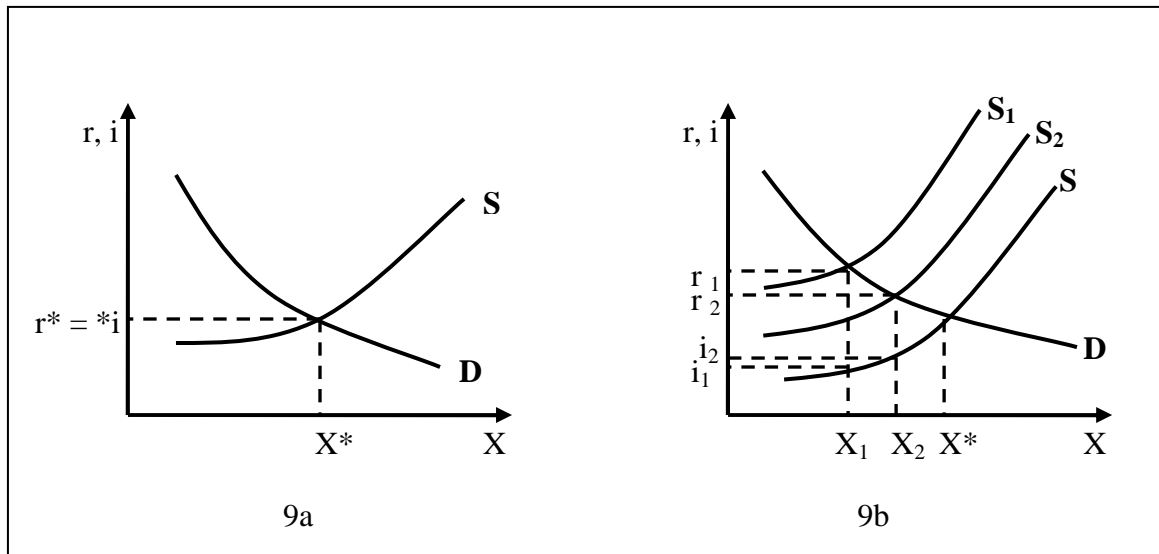


Gráfico 9: Comportamento do mercado financeiro antes e depois da intermediação financeira
 Fonte: Elaboração própria a partir de informações em FACHINI, 2005

4.1 CUSTOS DO SISTEMA DE CRÉDITO

A equação dos custos da oferta de crédito pode ser definida da seguinte maneira:

$$C_s = fL + H + xL$$

Onde:

C_s é custo total da oferta de crédito para a instituição financeira;

f é o custo médio de oportunidade dos fundos;

L é o montante do empréstimo;

H são os custos fixos de administração do empréstimo;

x é a soma ótima dos custos médios da diminuição dos riscos mais o prêmio pelo risco.

Podemos perceber que, enquanto os fatores f e L são proporcionais à grandeza do empréstimo, o componente H é fixo. Ou seja, quanto menor o empréstimo maior será o seu custo. Finalmente, os juros cobrados por um empréstimo (i) são compostos por C_s e uma margem de lucro que reflete as condições de concorrência e demanda no mercado. (SANTOS, 2002).

Para o cedente de crédito os juros (*i*) representam apenas uma parte dos custos do empréstimo, em que ainda, devem ser adicionados os custos transacionais ocasionados pela operação. Estes são de difícil mensuração e bastante diversos (providenciar documentos, deslocamentos e horas de trabalho perdidas no processo de concessão e, posteriormente, para o pagamento do empréstimo, etc). Da mesma forma que o custo da oferta de crédito, o impacto dos custos transacionais no custo do crédito terá um peso maior quanto menor for o empréstimo e, assim, mais caro será a captação do recurso pelo cliente. (SANTOS, 2002).

4.2 IMPERFEIÇÕES DO MERCADO DE CRÉDITO

O Sistema Financeiro Nacional – fundamentalmente os bancos privados - não cumpre uma de suas principais funções que é a concessão de crédito. A destinação inicial das instituições financeiras é facilitar a alocação de recursos no ambiente de incertezas através do espaço e do tempo, facilitando a transação de contratos financeiros, bens e serviços entre as famílias e as empresas. Sem os bancos, as transações de empréstimos entre pessoas físicas ou jurídicas não-financeiras apresentariam graves restrições devido à incompatibilidade de volume e de prazo e elevado risco de crédito para quem empresta. De fato, um banco tem maiores condições de avaliar o risco de crédito de um candidato a tomar recurso emprestado, por meio do seu departamento de crédito, do que uma empresa ou uma pessoa física, assim como, de transformar prazos e volumes, facilitando o empréstimo para o tomador e para o emprestador. (MARINS, 2004).

Os principais parâmetros para avaliar se os bancos comerciais estão conseguindo cumprir suas funções econômicas são: a amplitude do spread bancário praticado; e os volumes de captações e de financiamentos e empréstimos efetuados. No Brasil, o spread bancário é muito elevado, assim, a capacidade dos investidores captarem recursos para investir na produção fica suprimida pela insuficiência da taxa interna de retorno dos investimentos (esperada) em exceder as altas taxas cobradas pelos bancos que oferecem os empréstimos e financiamentos. (MARINS, 2004).

Logo, constata-se que o baixo desempenho das instituições financeiras no cumprimento de sua principal função não se deve a incapacidade de captar poupança, mas a dois fatores intrínsecos a qualquer transação econômica que são: 1- o custo direto envolvido na operação;

2- e o custo de oportunidade⁹ do recurso. O primeiro fator justifica a ineficiência na concessão de crédito pelo alto custo de transação envolvido na seleção e monitoramento do cliente para concessão do empréstimo. Já o segundo fator, explica esta lacuna, não preenchida pelos bancos comerciais, como uma aversão ao risco peculiar do mercado de crédito.

A falta de interesse dos bancos privados neste segmento de mercado é explicada pelo custo de oportunidade do dinheiro, pois os bancos conseguem excepcional rentabilidade em operações com o governo – consideradas de baixo risco – havendo desvio de finalidade na sua atividade.

Como grande unidade econômica deficitária, por sua elevada dívida pública interna, o governo absorve grande parte do crédito disponível a taxas muito altas, inviabilizando a maioria dos projetos de investimento por não apresentarem taxas de retornos suficientemente altas. Dessa forma, recai sobre o próprio governo financiar com recursos públicos os programas de microcrédito voltados para microempreendedores do setor formal e informal. (MARINS, 2004).

Diante da escassez da oferta de crédito de longo prazo e de taxas de juros razoáveis por parte dos bancos, o governo tenta reduzir os danos causados a economia do país fornecendo créditos de prazos longos e a taxas de juros reduzidas (subsidiadas) para empresas, a partir de bancos ou de agências governamentais de desenvolvimento – o chamado crédito direcionado. Ainda assim, para que as ações governamentais tenham seu efeito dilatado é de fundamental importância que os créditos concedidos sejam pulverizados entre as diversas camadas sociais, caso contrário só aumentaria a concentração de renda.

Para que ocorra o aumento da produção e a criação de novos empregos é imprescindível que os bancos cumpram com eficiência sua principal função econômica, financiando os projetos de investimento, de grande e pequeno porte, proporcionando o desenvolvimento econômico e social do Brasil.

Dados do Banco Mundial, de setembro de 2006, demonstram o baixo nível de crédito na economia brasileira. Enquanto países como África do Sul, China, Japão e Coreia possuem relação Crédito/PIB (Produto Interno Bruto) superior a 100%, no Brasil esta relação é de

⁹ Custo de oportunidade: tudo aquilo que o agente econômico abre mão para poder alocar seu recurso em outra alternativa, ou seja, é medido o ganho que o agente poderia estar auferindo caso estivesse alocando seu recurso em outra atividade.

apenas 32% (Gráfico 10). Outro fator que chega a ser proibitivo aos empréstimos e financiamentos é o Spread de 13,4% para pessoa jurídica e de 39,7% para pessoa física¹⁰.

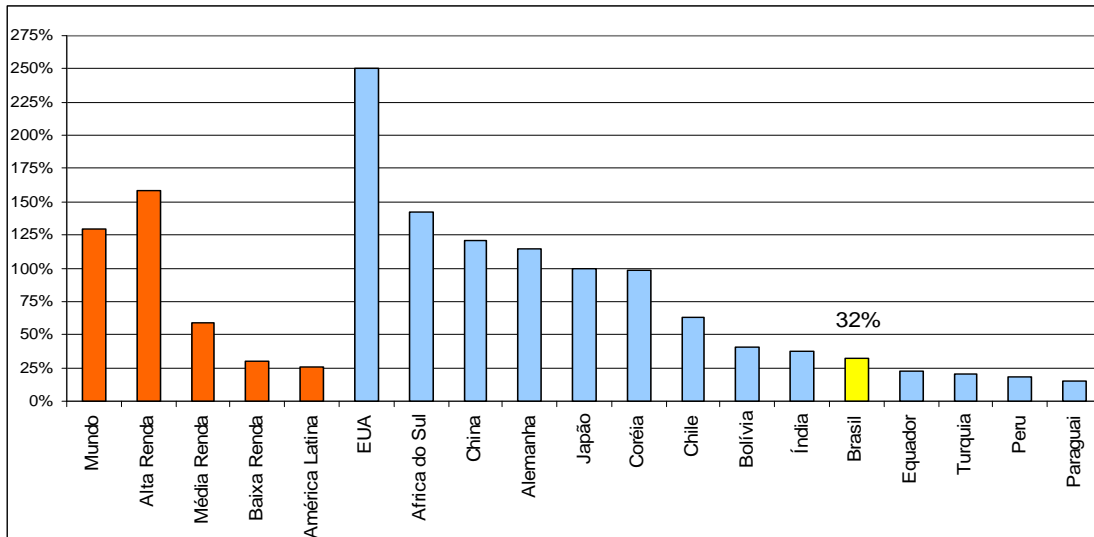


Gráfico 10: Crédito em % do PIB.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Modal Asset.

Através destes números, podemos perceber um dos fatores limitantes do crescimento do PIB potencial Brasileiro que permanece estagnado entre as bandas 0% e 4% a dez anos. (PÓVOA, 2006). (Gráfico 11).

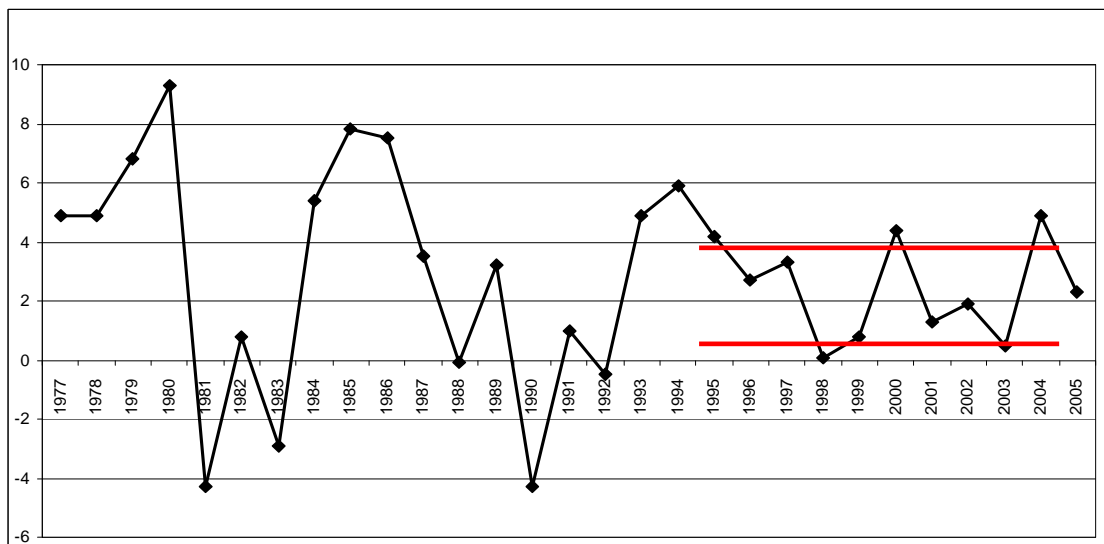


Gráfico 11: PIB Brasileiro.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do DIEESE Sistema SERVE.

Ao decompor o Spread brasileiro constatamos que cerca de 25% do seu valor é composto por impostos e compulsórios¹¹ (tabela 1). O alto custo da inadimplência, representando 34%

¹⁰ Dados do BACEN de julho de 2006.

do Spread, é função do risco sistêmico, porém este vem caindo. Quanto ao peso das despesas administrativas, a expansão do crédito tende a diluir seu custo que é praticamente fixo. Resta aos bancos a margem líquida de 20% do total do Spread. (PÓVOA, 2006).

Tabela 1 - Composição do Spread bancário (%)

SPREAD	100%
Despesas Administrativas	22%
Inadimplência	34%
Compulsórios	7%
Impostos Indiretos	8%
Margem Bruta	29%
Impostos Diretos	9%
Margem Líquida	20%

Fonte Modal
Elaboração Própria

O professor e ex-funcionário do Banco Central André Marins é enfático ao associar a relação Crédito/PIB e os Spreads ao desenvolvimento dos países:

É de fundamental importância que os países tenham a relação Crédito/PIB (Produto Interno Bruto) elevada e que os bancos não pratiquem spreads bancários excessivamente altos, para que, de fato, exerçam suas funções econômicas e, desse modo, possam contribuir para o desenvolvimento econômico e social dos países. (MARINS, 2004, p. 26).

Acabam o governo e as ONGs sujeitando-se a dar uma resposta institucional aos referidos problemas de intermediação financeira entre potenciais tomadores e cedentes de crédito, para então preencher, de certa forma, a carência de crédito para os microempreendimentos.

No Brasil, grande parte dos empreendedores que atuam com um pequeno negócio operam informalmente (49% da população economicamente ativa, segundo dados da PEA de 2000 - IBGE). Para estes agentes o microcrédito possibilita a obtenção de recursos para as inversões fixas, necessárias à implantação de um negócio, como o aumento de capital de giro do microempreendimento para a expansão das vendas. A obtenção de crédito a taxas inferiores às taxas de retorno dos negócios viabilizaria a expansão e manutenção do negócio. (FACHINI, 2005).

¹¹ Segundo definição de Fortuna (2005) o depósito compulsório é uma reserva legal cujo saldo representa a parcela de cada depósito à vista ou sob aviso e dos recursos de terceiros (títulos em cobrança, tributos recolhidos, valores em garantia realizadas e cheques administrativos) que os bancos comerciais recebem do público e, compulsoriamente, têm de recolher ao BACEN.

No entanto, a expansão da fronteira financeira é barrada pelos custos de transação. Os custos de transação estão associados à assimetria de informação e aos custos administrativos, referente ao monitoramento dos empréstimos e seus riscos. Ou seja, em relação aos pequenos volumes dos empréstimos, os custos para se emprestar à população pobre tornam-se relativamente altos.

O sistema de avaliação de crédito formal trabalha basicamente com o histórico individual de cada tomador (SPC – Serviço de Proteção ao Crédito) e com a obtenção de garantias patrimoniais. Porém, estes dois critérios não são condizentes com a realidade das camadas mais pobres da população e o acesso ao crédito acaba sendo restringido.

O objetivo maior do governo nas microfinanças deve estar voltado para a mitigação das falhas do mercado de crédito, conforme exaltado em relatório do BACEN:

As microfinanças devem estar, assim, voltada para a correção de imperfeições de mercado que permita a compensação dos altos custos dos agentes que ainda não possuem uma escala competitiva, e de outros fatores que possam prejudicar o alcance dos benefícios decorrentes da competição no livre mercado. No caso da indústria financeira, é inegável que os custos de transação pesem bastante para os pequenos. Com o custo de um simples telefonema, um grande banco pode obter um ganho de milhões de reais. Os custos fixos também são desproporcionais, sobretudo no cumprimento de obrigações legais e de exigências formais (trâmites burocráticos). (ALVES; SOARES, 2004, p. 10)

Os agentes reguladores têm como obrigação moral a busca pela expansão da oferta dos serviços financeiros para os mais carentes, já que, a acomodação de forças deste mercado, provocou um efeito de concentração e diminuição da concorrência.

4.2.1 Custos de transação

O conceito de custo de transação foi concebido por Ronald Coase a partir da investigação do relacionamento entre as instituições econômicas. Em sua observação o autor constatou que as firmas operam num mercado sem informação completa, acarretando custos de coleta de informações e custo de negociar e estabelecer contratos. (COASE apud FACHINI, 2005).

Os custos de transação são custos provenientes das falhas de mercado, ou seja, são custos assumidos por se recorrer ao mercado para realizar uma transação. São os custos de redigir, negociar e implementar contratos, incorridos pelos agentes toda vez que recorrem ao mercado para conseguir um empréstimo.

Ligado ao mercado financeiro esse custo é composto basicamente por:

Atividades de reunir, colher e processar informações necessárias para examinar potenciais tomadores de empréstimos, processar empréstimos e colaterais, monitorar os empréstimos e gastos gerados com o recolhimento dos pagamentos e colaterais. Parte significativa desses custos é a administração do empréstimo com relação ao risco envolvido no crédito. (ADAMS apud FACHINI, 2005).

No mercado de crédito, os custos de transação vão variar de acordo com a especificidade dos empréstimos, número de transações e o grau de complexidade e incerteza das mesmas. Esses custos existem, pois os agentes envolvidos nas transações econômicas têm racionalidade limitada¹², os ambientes são incertos e complexos¹³. Como a capacidade dos agentes de processar e acumular informações é limitada torna-se impossível antecipar todas as circunstâncias futuras. Logo, os contratos são feitos para minimizar os custos e garantir o cumprimento de cláusulas contratuais, evitando assim, o comportamento oportunista¹⁴ de algumas das partes, que em ambiente de risco e incerteza¹⁵ é muito comum. (FIANI, 2002).

Para Pondé (2002, p. 292), os custos de transação envolvem três categorias de custos:

- i. O total de despesas assumidas por parte do principal para verificar se o comportamento do agente está condizente com aquele que conduziria a maximização do lucro do principal.
- ii. Os custos incorridos pelo principal devido as perdas impostas pelos agentes ao tomarem atitudes divergentes das que maximizariam seu ganho.
- iii. Os gastos realizados pelos agentes para assegurar seu comprometimento com os interesses do principal (*bonding costs* – que são os recursos gastos pelos agentes na tentativa de produzir garantias de que ações que vir a causar alguma espécie de dano ao principal não serão tomadas, garantindo até uma possível compensação deste, caso isso aconteça).

¹² A racionalidade limitada é entendida como a incapacidade humana de acumular, processar e transmitir todas as informações existentes em um ambiente complexo.

¹³ Em ambientes complexos a descrição das possibilidades de decisões pode se tornar extremamente custosa, impossibilitando os agentes de especificar antecipadamente o que deveria ser feito a cada circunstância.

¹⁴ Associado à manipulação de assimetrias de informação, o comportamento oportunista é explicado por Fiani (2002, p. 270) como a transmissão de informação seletiva, distorcida e promessas “autodesacreditadas” sobre o comportamento futuro do próprio agente, isto é, o agente em questão estabelece compromissos que ele mesmo sabe, *a priori*, que não irá cumprir.

¹⁵ Cabe aqui fazer a diferenciação entre risco e incerteza. O entendimento da incerteza pressupõe que é impossível identificar todos os eventos que podem vir a ocorrer no futuro, eliminando a possibilidade de se estimar a probabilidade de ocorrência dos eventos. Já a definição de risco pressupõe que é possível identificar todos os eventos possíveis e atribuir probabilidades a esses eventos.

Segundo Fachini o alto custo de transação das operações de crédito para a população de baixa renda está ligado a sua pequena escala para diluição dos custos e a ausência de garantias reais por parte dessa população. A autora acredita que o microcrédito cumpre uma função social e sua continuidade passa por uma redução dos custos de transação, caso contrário, as instituições de microcrédito tornam-se insustentáveis financeiramente. Os custos acabariam por corroer os fundos, tornando essas instituições incapazes de expandir a fronteira financeira através do aumento na oferta de microcrédito. (FACHINI, 2005).

4.2.2 Risco moral

O risco moral, por sua vez, tem na sua origem a impossibilidade de conhecer o comportamento de um agente econômico na situação *ex-post* à contratação. (CALDAS, 2002). É um tipo de oportunismo que ocorre quando há problema na execução de uma transação contratada. (FIANI, 2002).

O risco moral ocorre quando uma das partes do mercado não pode observar a ação da contraparte. No mercado de crédito, o risco moral pode ser identificado como uma mudança de comportamento do agente (cliente) após a obtenção do empréstimo ou financiamento. Ao candidatar-se a obtenção do crédito o cliente demonstra caráter e comprometimento adequado às condições contratuais, mas, após a consecução do recurso, este agente torna-se negligente ao cumprimento de suas regras. (FIANI, 2002).

De acordo com Dias (2005, p.4) o risco moral pode ser entendido como:

Uma conduta oportunista por uma das partes quando da formalização de uma espécie de contrato qualquer. Após a ratificação deste, uma das partes (agente) modifica sua conduta aproveitando-se do fato de ter ciência a respeito de algumas informações que podem levá-la a obter ganhos em detrimento da outra parte (principal) com a qual o contrato foi formalizado. Isso ocorre, pois o agente possui certas informações sobre si mesmo e/ou sobre a tarefa que o principal não possui.

Como não é possível prever os indivíduos que são propensos a mudança de comportamento e a inadimplência, o risco de ofertar crédito aumenta, provocando relativa elevação dos custos dos empréstimos.

4.2.3 Assimetria de informação

Conceituada como a diferença nas informações que as partes envolvidas em uma transação possuem, a assimetria de informação é, particularmente, potencializada nas operações de microcrédito pela carência de dados acerca do tomador. Este agente, em geral, atua na economia informal, sem um histórico fidedigno de suas operações, que revelem seu comportamento habitual.

Sem correspondência formal das informações por parte do agente, o principal fica exposto a incerteza de uma possível mudança de comportamento deste agente, a fim de alterar o resultado final da transação em benefício próprio.

4.2.3.1 Ausência de Garantias

A instituição cedente de crédito a fim de evitar o comportamento oportunista dos agentes tomadores de crédito e reduzir riscos, condiciona à concessão do empréstimo a obtenção de garantias por parte destes últimos, ou seja, que seja transferida a posse de direitos ou deixe gravado¹⁶ um ativo real para cobrir eventual inadimplência.

As garantias podem ser de cinco tipos: Cessão de direitos creditórios, Penhor, Hipoteca, Caução, Aval e Alienação Fiduciária. A distinção entre elas depende basicamente do direito de propriedade e da posse do bem dado em garantia durante a vigência do contrato. A cessão de Direitos Creditórios disponibiliza ao credor o direito de propriedade sobre determinados títulos – intangíveis - (Direitos sobre alugueis, aplicações financeiras, fatura de cartão de crédito, cheques, notas promissórias e outros). O penhor é caracterizado pela posse física do bem pelo credor, que passa a ter a qualidade de depositário do bem, mas não tem o direito de propriedade sobre ele. Na Hipoteca o devedor não pode dispor do bem (tangível) dado como garantia sem a autorização do banco, mas não envolve a transferência de propriedade do ativo. Na caução podem ser usadas como garantia as mesmas categorias dos títulos da Cessão de Direitos Creditórios, o controle dos títulos fica com o credor, mas não envolve transferência de propriedade. O aval é a obrigação que um terceiro assume como solidário ao agente, garantindo o pagamento de sua dívida. Finalmente, a Alienação Fiduciária caracteriza-se pela transmissão de título de propriedade de um ativo do agente para o principal como

¹⁶ Instrumento utilizado para assegurar a impossibilidade de alienação de um bem, já que está sendo usado como garantia plena do credor.

garantia de um contrato de crédito, mas mantém o devedor com a posse do ativo. (ARAÚJO, RODRIGUES e TAKEDA, 2004).

Com base em dados do Sistema de Informação de Crédito (SCR) do Banco Central, Araújo, Rodrigues e Takeda estimaram o efeito das garantias reais sobre as taxas de empréstimos bancários no Brasil e constataram que, apesar das dificuldades na recuperação de garantias no país, elas reduzem significativamente as taxas de juros. (ARAÚJO, RODRIGUES e TAKEDA, 2004).

Conforme apresentado na tabela 2, as operações realizadas sem nenhum tipo de garantia apresentam, como seria de se esperar, maiores taxas de juros do que as realizadas com algum tipo de garantia real. A taxa de juro média para as operações sem nenhum tipo de garantia foi de 62,26%, enquanto que a taxa média para as operações com garantia real foi de 33,59%.

Percebe-se também, que a presença de garantidores em operações sem garantias reais reduz significativamente a taxa de juros (com 1 garantidor a taxa cai em 22,39 pontos percentuais e com 2 garantidores a redução aumenta para 24,58 pontos percentuais). Porém, o efeito dos garantidores nas operações realizadas com garantias reais demonstra uma relação inversa (com 1 garantidor a taxa aumenta em 1,4 pontos percentuais e com 2 garantidores a taxa aumenta em 1,41 pontos percentuais), ou seja, quanto mais garantidores tiveram as operações com garantia real maior foi a taxa de juros observada. Esse contra-senso pode ser explicado por alguma desconfiança do principal ao avaliar o risco de inadimplência do agente, exigindo-lhe mais garantias, ou por não se satisfazer com a garantia real ofertada por este último. Logo, a quantidade de garantias não indica maior confiança da operação de crédito, nem taxas de juros menores.

Tabela 2: Impacto das garantias na taxa de juros

Garantia Real	Número de Garantidores			Média
	0	1	2	
Sem Garantia real				
Taxa de juros média	68,06	45,67	43,50	62,26
Com garantia real				
Taxa de juros média	33,43	34,83	34,84	33,59
Total				
Taxa de juros média	45,19	41,15	38,46	44,51

Fonte: ARAÚJO; RODRIGUES; TAKEDA, 2004.

Essa relação inversa entre a taxa de juros e a disponibilidade de garantias demonstra uma das grandes dificuldades dos programas de microcrédito. Como conseguir disponibilizar crédito a baixo custo (taxas reduzidas) a tomadores de baixa renda destituídos da propriedade de ativos para avalizarem seus empréstimos?

Esse questionamento nos transporta para outra questão crucial do desenvolvimento que é a estruturação de um aparato legal, ordenado e eficiente, a fim de integralizar a economia formal o capital morto¹⁷ dos setores sociais marginalizados. Ou seja, como a grande maioria da população de baixa renda, foco do microcrédito, vive na periferia, favelas ou invasões, seus ativos (casas, terrenos, etc.) não participam das normas legais que regem a propriedade e por isso não se configuram como eventuais garantias.

Dada esta carência de garantias as operações de microcrédito prescindem de formas de garantias alternativas, adequadas ao perfil do seu público.

4.2.4 Seleção Adversa

Quanto às características institucionais dos atores do mercado de crédito Caldas adota a teoria da agência (ou relação principal-agente) para analisar a interação entre as partes contratantes. Nesse modelo o retorno do primeiro depende da ação ou de uma informação que é de propriedade do segundo. O principal, ao contratar o agente para que ele atue em defesa dos seus interesses, não dispõe de informação perfeita para decidir o que fazer, pois o agente tem seus próprios interesses, sabe e faz coisas que o principal não tem conhecimento. Portanto, o principal deve criar mecanismos para induzir o agente a prestar o melhor serviço possível, ao passo que o principal deve formar contratos de tal forma que seus interesses sejam protegidos. A eficiência destes contratos será dada a partir dos seus custos de agência¹⁸. (CALDAS, 2002).

¹⁷ SOTO (2001, p. 30-50) denomina de capital morto os ativos de difícil comprovação e validação de sua posse e que não são governados por nenhum conjunto de regras de fácil reconhecimento; onde os atributos econômicos potencialmente úteis dos ativos não foram descritos ou organizados; onde esses não podem ser usados na obtenção de valores excedentes por meio de múltiplas transações porque suas naturezas viáveis e suas indeterminações deixam margem ao mal-entendido, aos enganos de memória e a revogação de contrato.

¹⁸ Os custos de agência são identificados por Pondé (2002 ; 292) como um gasto de recursos econômicos devido à existência de dificuldades em fazer com que os agentes tomem decisões ótimas do ponto de vista do bem estar do principal. Tais custos

Desta relação decorre o problema transacional da seleção adversa. A seleção adversa ocorre quando uma das partes do mercado não pode observar o tipo ou a qualidade dos bens e serviços colocados à disposição. A seleção adversa no mercado de crédito ocorre quando o principal (banco), ao conceder um empréstimo ou financiamento ao agente (cliente), não dispõe de informações completas (dados contábeis, cadastrais, histórico de crédito, etc.) para avaliar sua capacidade de pagamento. (PONDÉ, 1993).

Elemento chave da imperfeição do mercado de crédito a seleção adversa tem sua origem na impossibilidade de conhecer informações, valores e crenças que sustentam as decisões dos agentes econômicos. (CALDAS, 2002).

Esta imperfeição do mercado de crédito, por sua vez, afeta o desenvolvimento ao inviabilizar uma série de investimentos produtivos, já que os tomadores não conseguem atender ao conservadorismo do mercado ao exigir garantias reais e cobrar altas taxas de juro diante de uma taxa de retorno do investimento relativamente pequena.

4.3 AUTO-SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA DOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO

A viabilidade do programa de microcrédito no longo prazo depende de sua sustentabilidade financeira. Seu sucesso estará condicionado à capacidade do prestacionista cobrir todos os seus custos, incluindo os custos de transação e os de oportunidade. (DUM et al., apud FACHINI, 2005).

Similarmente, Silva (2002) acredita que as Instituições de Microfinanças (IMF), mesmo geridas por organizações internacionais de microcrédito, por bancos comuns ou instituições regionais só serão viáveis se seguirem os quatro princípios básicos:

- i. Profundidade de abrangência, ou seja, atinja as classes desprovidas de acesso ao crédito (público-alvo).
- ii. Sustentabilidade, ou seja, a instituição deve ser financeiramente auto-sustentável.

envolvem perdas sofridas pelo principal devido a uma conduta oportunista dos agentes e o dispêndio de recursos em evitar que isso ocorra (perdas impostas ao principal devido aos agentes tomarem atitudes divergentes daquela que maximizam o ganho do principal; despesas de monitoramento incorridas para verificar se os agentes estão atuando da maneira desejada pelo principal; dispêndios realizados pelos agentes para assegurar seu comprometimento com os interesses do principal).

- iii. Escala para atingir o objetivo de superação da pobreza.
- iv. Permanência para que seus efeitos sejam sentidos ao longo do tempo.

Concebida em dois níveis, a Sustentabilidade Financeira da instituição de microcrédito deve alcançar primeiramente a sustentabilidade operacional – receitas operacionais capazes de cobrir todas as despesas operacionais. Em um segundo momento a instituição deve ser capaz de cobrir os custos dos fundos e outras formas de subsídios recebidas. Somente após atingir o segundo nível de Sustentabilidade Financeira a Instituição de Microfinanças (IMF) consegue tornar-se auto-sustentável, não precisando mais de subsídios para se manter no mercado. (MEYER apud FACHINI, 2005).

Apesar de buscar a Sustentabilidade Financeira é imprescindível que a IMF não perca seu objetivo essencial de alcançar o maior número de clientes dentre os mais carentes de acesso ao crédito. Como existe um alto custo de transação compondo os custos fixos das operações, o custo unitário do empréstimo torna-se proporcionalmente mais elevado quanto menor for o volume emprestado. Daí pode resultar uma perda de foco da IMF, que direcionada à obtenção da Sustentabilidade Financeira, passa a atuar em transações financeiras de larga escala. O caminho mais virtuoso para atingir a sustentabilidade acaba sendo o ganho de escala, ampliando tanto a profundidade do alcance como o aumento do volume de crédito nos empréstimos progressivos, a fim de obter redução de custos. (MEYER apud FACHINI, 2005).

Segundo Silva (2002) deve-se focar o desenvolvimento de agentes locais para gestão de programas de microcrédito já que os bancos não possuem flexibilidade para fazer as mudanças que os programas exigem e as instituições internacionais não dispõem de condições para o atendimento da demanda por microcrédito global. Os agentes locais, atuando profissionalmente, se comprometeriam a longo prazo e teriam melhores condições de dar assistência técnica especializada. (SILVA, 2002).

A busca da sustentabilidade demonstra, acima de tudo, a responsabilidade da instituição de microcrédito, comprometida não com o assistencialismo, mas com uma atuação duradoura e persistente. Como a concepção de Silva (2002) deixa claro:

O sucesso de um programa de microcrédito exige, acima de tudo, disciplina, que é vital tanto da parte da instituição fornecedora dos empréstimos quanto da parte dos beneficiários. Para a instituição, a responsabilidade está diretamente ligada à sua sustentabilidade, à sua qualidade e à eficiência de seu serviço. É necessário que os agentes envolvidos em microcrédito iniciem suas atividades apenas após um

rigoroso planejamento; possuam, ou criem, produtos financeiros que satisfaçam as necessidades dos clientes; cobrem taxas de juros que cubram todos os seus custos; exijam o pagamento efetivo dos empréstimos; e invistam o suficiente na área administrativa e atuem descentralizadamente. (SILVA, 2002, p. 4).

Mesmo tendo um cunho social é possível que a IMF, empenhada em atender camadas mais carentes de acesso ao sistema financeiro, atinja a Sustentabilidade Financeira. (GIBBONS; MEEHAN apud FACHINI, 2005).

5 TECNOLOGIAS DE CRÉDITO

O fomento ao crédito na economia pode ser potencializado através de uma gama enorme de formas de empréstimos. As tecnologias de crédito são as metodologias utilizadas para avaliação prévia, contratação, acompanhamento e quitação de um empréstimo. O problema é que, com o avanço das tecnologias de crédito tradicionais, estas se tornam cada vez mais rigorosas e os pequenos tomadores não têm condições de disputar com as grandes corporações pela absorção dos mesmos recursos, assim, seu volume torna-se cada vez mais concentrado.

Isso ocorre porque as grandes empresas, geralmente melhores estruturadas que as pequenas, possuem maior transparência sobre suas atividades, dispõem de patrimônio para oferecer como garantia e demandam grande volume de crédito por operação, o que barateia os custos de transação. Assim, as micro empresas, incapacitadas de disputar os mesmos recursos com as grandes corporações, enfrentam enorme dificuldade de conseguir crédito. Esses microempreendimentos possuem características particulares – conforme mencionado no capítulo 2 – e por isso carecem de tecnologias especiais para possibilitar seu acesso ao crédito.

Para amenizar tais problemas o mercado financeiro vem desenvolvendo um grande número de tecnologias de empréstimos para atender todos os anseios da economia formal e informal. A seguir trataremos das formas tradicionais de crédito mais utilizadas no mercado, apontando suas inadequações ao pequeno tomador e na sequência serão tratadas as tecnologias alternativas desenvolvidas para as peculiaridades do microcrédito. A partir da discussão destas metodologias de empréstimo será possível fortalecer a inserção do microcrédito como alternativa de melhoria às falhas do mercado de crédito. O intuito é demonstrar o microcrédito como tecnologias de crédito alternativas que, de certa forma, superam as ineficiências das formas usuais de empréstimo do mercado financeiro.

5.1 TIPOLOGIAS USUAIS DO MERCADO FINANCEIRO

A necessidade de crédito da empresa e seu relacionamento com o mercado creditício tradicional vão constituir os elementos para a formatação do empréstimo que pode se dar através de sete tecnologias de crédito: Financial Statement Lending, Small Business Credit Scoring, Asset-Based Lending, Factoring, Fixed-Asset Lending, Leasing, Relationship Lending.

5.1.1 Financial statement lending

O Financial Statement Lending¹⁹ é uma tecnologia de crédito fundamentada em demonstrações financeiras do tomador. A primeira exigência é que a empresa tenha sua situação financeira demonstrada em relatórios contábeis, devidamente auditados por empresas

¹⁹ Empréstimo baseado em demonstrações financeiras (tradução livre).

independentes e respeitáveis. A situação financeira do tomador deve ser forte e refletir as demonstrações de seu balanço contábil. Esta tecnologia é deveras limitante, pois a maioria dos microempreendimentos não tem condições de bancar o alto custo das auditorias independentes e assim, satisfazer o grau de transparência exigido pelos agentes de crédito. (BERGER; UDELL, 2005).

Em grande parte, o controle do proprietário das micro e pequenas empresas sobre suas atividades são incipientes. Mesmo que ele tenha total controle da operação e dos resultados do seu negócio, esse controle é feito de forma desorganizada e sem transparência, tornando-o incapaz de demonstrar ao avaliador de risco de crédito seu potencial para pagamento dos empréstimos. Essa carência de documentos formais (Balanço, Demonstrativo de Resultados, Mutações do Patrimônio Líquido, Demonstrações de Origens e Aplicações de Recursos e notas explicativas detalhadas) torna essa metodologia de avaliação do agente inadequada ao perfil do pequeno tomador. É uma forma eficiente de avaliação de risco, no entanto, apenas empresas de maior porte conseguem diluir os custos de uma auditoria e atender às exigências de transparência. Ainda assim, sua utilização individualizada se mostra insatisfatória, já que a avaliação de risco não pode se apoiar apenas nas informações pregressas.

5.1.2 Small business credit scoring

O Small Business Credit Scoring²⁰ tem como principal característica o levantamento de informações do proprietário, assim como da empresa. São levantados os dados pessoais do tomador a partir de agências de crédito ao consumidor, além dos dados sobre a situação da empresa consultada no cadastro geral, elaborado pelas instituições financeiras, e nos departamentos de crédito comercial.

Funciona como uma espécie de pontuação dos possíveis devedores e dá determinada pontuação para os cadastrados, de acordo com seus hábitos de consumo. São desenvolvidos modelos matemáticos e estatísticos que dão a probabilidade de que uma dívida venha ou não a ser paga. É uma previsão da possibilidade de inadimplência feita através de sistemas sofisticados de avaliação de risco. Essa tecnologia de crédito não se adequa muito ao mercado brasileiro, já que a legislação separa juridicamente as pessoas, física da jurídica, vedando a

²⁰ O crédito por nível da pequena empresa (tradução livre)

utilização de dados do dono da empresa para conseguir financiamento para empresa. (BERGER; UDELL, 2005). Além disso, essa metodologia de empréstimo torna-se ineficiente quando aplicada ao microcrédito, à medida que requer um histórico do agente para construção dos modelos de probabilidade. A carência de informações prejudica a confiança nos modelos e torna essa tecnologia de crédito inadequada ao pequeno tomador.

5.1.3 Asset-based lending

Outra tecnologia de crédito é o Asset-Based Lending²¹, que é uma transação de empréstimo na qual a instituição financeira grava um subconjunto dos ativos da empresa como garantia primária de reembolso. O financiamento é garantido por ativos presentes no balanço de uma empresa (estoques e duplicatas a receber), ou outra garantia disponível no inventário da empresa. As instituições de crédito levantam e fazem o monitoramento do inventário e do Contas a Receber da empresa demandante de crédito. (BERGER; UDELL, 2005).

Conforme discutido no capítulo 4, a ausência de garantias reais eleva significativamente as taxas de juros dos empréstimos, isso quando o crédito não é negado pela falta dessas garantias. Para os pequenos tomadores de crédito, a exigência de ativos como garantias é fator limitante à obtenção do crédito, pois, muitas vezes, os ativos da empresa não participam das normas legais que regem a propriedade e por isso não se configuram como eventuais garantias. Por isso, essa tecnologia de empréstimo mostra-se inadequada e deveras limitante ao acesso do pequeno tomador ao sistema de crédito.

5.1.4 Fixed-asset lending

Os Fixed-Asset Lending²² é uma tecnologia de crédito no qual os recursos fixos da empresa tomadora de crédito ficam empenhados como garantia. Assim, a instituição financeira assegura reaver seus recursos através dos ativos das empresas em caso de inadimplência. Entretanto, para as financeiras, essa forma de garantia apresenta desvantagens em relação a um reembolso futuro, já que os ativos se desvalorizam, sendo mais vantajoso ter como garantia o fluxo de caixa da empresa. (BERGER; UDELL, 2005).

²¹ Crédito baseado no recurso (tradução livre)

²² Empréstimos garantidos por recursos fixos (tradução livre)

Já para os pequenos tomadores, essa tecnologia se mostra inadequada pela ausência de garantias reais, ou quando da existência, dificuldade de comprovação e validação da posse dos ativos, que não são governados por nenhum conjunto de regras de fácil reconhecimento e se configuram como capital morto.

5.1.5 Leasing

O leasing²³ pode ser entendido como um contrato cuja finalidade é a cessão do uso de bens de capital. Trata-se de uma operação na qual a empresa (arrendadora) transfere o direito de usufruto de determinado bem de sua propriedade a outra (arrendatário), em troca do recebimento de prestações periódicas. Ao final do contrato, o arrendatário tem a opção de: devolver o equipamento, ou seja, o direito de não exercer a Opção de Compra devolvendo o equipamento ao arrendador; ou comprar o equipamento - o cliente pode adquirir o bem pelo valor fixado em contrato ou pelo valor de mercado da máquina no momento da aquisição, amortizadas as prestações já pagas; ou renovar o contrato - o cliente pode prorrogar o contrato e negociar um novo fluxo de pagamento. (BERGER; UDELL, 2005).

De acordo com Tavares Paes (1993) o leasing pode ser entendido como:

O leasing é um contrato de arrendamento, mas com peculiaridades: o fabricante dos bens fecha o contrato com uma sociedade leasing (instituição financeira) e não diretamente com o locatário. É um contrato mediante o qual uma pessoa jurídica que desejar utilizar determinado bem ou equipamento, por determinado lapso de tempo, o faz por intermédio de uma sociedade de financiamento, que adquire o aludido bem e lhe aluga. Terminado o prazo locativo, passa a optar entre a devolução do bem, a renovação da locação, ou a aquisição pelo preço residual fixado inicialmente. (PAES, p. 15, 1993).

As operações de leasing podem ser distinguidas dentre as seguintes modalidades: operacional; financeiro; lease-back; imobiliário; self leasing, dentre outros. Destes, o leasing operacional, financeiro e o lease-back são os mais praticados e merecem maior destaque:

- O operacional caracteriza-se pelo contrato no qual a instituição financeira se obriga a proporcionar a empresa contratante o uso e gozo temporário de determinado bem, mantendo-o em perfeito estado de funcionamento, por um período de tempo inferior a sua vida útil econômica, mediante o pagamento de prestações que, em geral,

²³ Arrendamento Mercantil (tradução livre)

totalizam uma monta inferior à que seria necessária para uma completa amortização do preço do bem.

- O leasing financeiro é uma espécie de contrato de financiamento, onde a empresa procura um banco para que promova a compra do bem para si e, em seguida, disponibilize-o em locação, a fim de que possa utilizá-lo sem que precise desembolsar de imediato o valor total do bem arrendado. Ao final, o arrendatário pode devolver o bem, renovar o contrato, ou comprá-lo.
- Já o lease-back é uma transação em que somente duas empresas operam nas negociações, passando a empresa, possuidora primitiva do bem, à condição de arrendatária e a financeira à condição de arrendadora. Ou seja, a empresa deseja vender o bem para utilizar o dinheiro fruto da venda como capital de giro, mas precisa manter o uso e gozo do bem para continuar operando. Então ela cede o direito de propriedade à financeira e firma com ela um contrato de arrendamento mercantil.

A crítica que se faz a estas operações é o fato do leasing no Brasil ter seu propósito de oferecer recursos para uso e gozo de bens desvirtuado pelas financeiras, que acabam transformando-os em contrato de compra e venda. Ou seja, as financeiras incorporam às prestações o Valor Residual Garantido (VRG) e o objetivo do leasing de disponibilizar ao agente o acesso ao bem sem que tenha que dispor de grande quantidade de capital é afetado.

5.1.6 Relationship lending

Por último, temos o Relationship Lending²⁴ em que a transação se dá através da confiança que a instituição financeira credita à empresa tomadora, em virtude de sua credibilidade construída ao longo do tempo. Através do contato direto com o devedor, com a comunidade em que se situa a empresa e com as observações do seu histórico bancário é feita a avaliação para concessão ou não do empréstimo. (BERGER; UDELL, 2005).

Para utilização desta tecnologia de empréstimo a empresa cedente de crédito requer um histórico do tomador, no entanto, na maioria dos casos, o volume de informações passadas sobre o pequeno tomador é bastante limitado e seu uso acaba sendo restringido. Além disso, o

²⁴ Empréstimos com base no relacionamento. (tradução livre)

custo de acompanhamento e monitoramento do agente pelo principal é proporcionalmente maior quanto menor for o volume do empréstimo, onerando significativamente as transações com os pequenos tomadores.

5.2 FACTORING

O Factoring²⁵ é uma forma de antecipação de recebíveis em que a empresa vende seus títulos às financeiras, ou seja, é a aquisição de ativos (contas a receber) de Micro e Pequenas Empresas, mediante um preço à vista, descontados os riscos, ao cedente, dos créditos transferidos, sem direito de regresso, contra a empresa cedente. (SEBRAE, 2004). Por isso, não pode ser considerado como um financiamento, já que não gera uma obrigação para o agente.

Esta tecnologia de crédito se assemelha ao Asset-Based Lending, mas há três distinções importantes. A primeira é que o Factoring só envolve a venda descontada, a uma determinada taxa, do Contas a Receber, enquanto o Asset-Based Lending também envolve o financiamento do inventário da empresa. Segundo, na Factoring os ativos são vendidos, enquanto que no Asset-Based Lending são dados apenas como garantia. Terceiro, Factoring é, essencialmente, um pacote de três serviços financeiros: um componente de compra de recebíveis, um componente de crédito e um componente de cobrança.

O Factoring tem por objetivo melhorar o fluxo de caixa, proporcionando o recebimento à vista do que o empresário vende a prazo e condições de barganha com seus fornecedores. O empresário antecipa seus títulos e elimina o endividamento necessário para o suprimento de despesas, em virtude do descasamento entre receitas e despesas.

Segundo a Associação Nacional das Sociedades de Fomento Mercantil (ANFAC), a operação de Factoring não se configura um empréstimo e sim uma operação mercantil (venda e compra), onde, mediante contrato, ocorre a transferência, dos direitos de crédito, passando os riscos do recebimento dos títulos do tomador para a empresa de Factoring, desde que não identificada fraude na formação do crédito. A relação jurídica da operação de Factoring ocorre entre duas empresas, quando uma delas entrega à outra um título de crédito, recebendo

²⁵ É a prestação contínua e cumulativa de assessoria mercadológica e creditícia, de seleção de riscos, de gestão de crédito, de acompanhamento de contas a receber e de outros serviços, conjugada com a aquisição de créditos de empresas resultantes de suas vendas mercantis ou de prestação de serviços, realizadas a prazo. (Definição aprovada na Convenção Diplomática de Ottawa-Maio/88, Art. 28 da Lei 8981/95, ratificado pela Resolução 2144/95, do Conselho Monetário Nacional).

como contraprestação, o valor constante do título, do qual se desconta certa quantia, considerada a remuneração pela transação.

A ANFAC relaciona as seguintes modalidades de atuação das factorings na prestação de serviços às MPE's:

- Convencional - Nesta operação, a Factoring compra direitos creditórios ou ativos, oriundos de vendas a prazo, através de um contrato de fomento mercantil. Esta cessão de direitos deverá estar instrumentada através de documentação que comprove a notificação do vendedor ao consumidor.
- Maturity - A Factoring passa a administrar as contas a receber da empresa fomentada e assume toda a responsabilidade com a cobrança.
- Trustee - A Factoring, além da cobrança e da compra de títulos, presta assessoria administrativa e financeira às empresas fomentadas (assessoria de crédito, análise de risco, contas a pagar, contas a receber, mercadológica e outros serviços de natureza financeira e administrativa).
- Exportação - Nessa modalidade, a exportação é intermediada por duas empresas de factoring, uma de cada país envolvido, que garantem a operacionalidade e liquidação do negócio.
- Factoring Matéria-Prima - Nesse caso, a Factoring transforma-se em intermediária entre a empresa fomentada e seu fornecedor de matéria-prima, comprando à vista o direito futuro deste fornecedor e a empresa paga à Factoring com o faturamento gerado pela transformação desta matéria-prima.

O factoring é uma tecnologia de crédito vastamente utilizada como forma de melhoria do fluxo de caixa da empresa e como obtenção de capital de giro, no entanto, apesar de não gerar o endividamento da empresa, estas operações corroem o lucro da mesma, já que o custo da operação de factoring tende a ser maior que de uma operação de financiamento. Em função da lei de mercado, quanto maior o risco da operação maior a remuneração exigida, a factoring exige altas taxas de retorno para assumir os riscos transferidos das mãos da empresa.

Para as micro e pequenas empresas que operam em pequenas escalas e com reduzidas taxas de retorno a utilização de factoring prolonga sua sobrevivência, mas não resolve seus problemas

de crédito. É uma forma de antecipação de recursos cara e não responde a real necessidade de crédito das micro e pequenas empresas.

5.3 ESPECIFICIDADES APLICADAS AO MICROCRÉDITO

Diante de um público pulverizado, em que a assimetria de informação é acentuada e os custos de transação são elevados, a organização de microcrédito opera em ambiente de risco e incerteza elevado. Seu bom funcionamento precede a utilização de novas estruturas de gerência, novos tipos de contrato e a geração de incentivos que reduzam a inadimplência, ou seja, o uso de tecnologias de empréstimo especiais: incentivos dinâmicos, substitutos colaterais, grupos solidários e pagamentos regulares agendados.

5.3.1 Empréstimos progressivos²⁶

Os empréstimos progressivos proporcionam ao tomador um horizonte com fluxo crescente de empréstimos em função do seu cumprimento do contrato. O primeiro empréstimo é de baixo valor e conforme ele vai quitando suas parcelas ele se habilita a obter empréstimos de maior valor. O mau cumprimento do contrato ocasiona sanções ao agente, como a impossibilidade de empréstimos futuros. Para seu bom funcionamento é necessário que o tomador tenha um horizonte de empréstimos crescente e ilimitado, além de não dispor de outra alternativa de financiamento. (MORDUCH, apud FACHINI, 2005).

Os incentivos serão mais poderosos quanto maior for o vínculo dos tomadores com a comunidade de atuação do programa de microcrédito. Isso porque, se tiverem possibilidade de mobilidade – deslocamento para outras áreas onde porventura possam obter novos empréstimos – os agentes se tornarão mais propensos à inadimplência. Por isso as experiências no meio rural e com mulheres obtêm uma maior eficiência.

Quanto à inexistência de limite, esse mecanismo tenta driblar o problema típico dos jogos repetitivos com fim determinado, pois se o agente conhecer o limite dos empréstimos, ou seja, o fim do incentivo, ele se sentirá estimulado ao não cumprimento do último contrato. Nesse ambiente de incerteza, o principal ao identificar a possibilidade do comportamento

²⁶ Também conhecidos como empréstimos em escada, em passos ou incentivos dinâmicos.

oportunista do agente, sentir-se-ia motivado a redução sucessiva dos limites, inviabilizando as operações. Por isso o fim deve ser incerto, incentivando o pagamento através de expectativas futuras crescentes. (GREMAUD; TONETO, 2002).

Esta tecnologia de empréstimo possibilita a criação de um histórico do tomador, revelando seu comportamento habitual, e assim, reduz a exposição do principal à incerteza de uma possível mudança de comportamento do agente em operações futuras. Ou seja, funciona como um cadastro positivo que incentiva o agente a manter o comportamento firmado no contrato, sem tomar nenhuma atitude oportunista, a fim de dispor de novos empréstimos futuros.

A criação do histórico do tomador permite a associação de uma outra tecnologia de crédito que é o *small business credit scoring*, pois sua principal característica é o levantamento de dados pessoais e da empresa do tomador a partir de agências de crédito. Assim, além de incentivar os pagamentos para obtenção de maiores empréstimos no futuro os “*empréstimos progressivos*” possibilitam a longo prazo a melhoria da avaliação de risco de crédito através da associação a tecnologia de empréstimo *small business credit scoring*.

Esse mecanismo é uma forma eficiente de testar e selecionar os agentes, pois se baseia na criação de um histórico de pagamentos do tomador, diminuindo progressivamente o risco do prestador.

5.3.2 Substitutos colaterais

Os colaterais substitutos caracterizam-se pela constituição de garantias, através da criação de fundos de segurança obrigatórios como o pagamento de seguros e a poupança compulsória. Nesta última, uma quantia proporcional do empréstimo é destinada, obrigatoriamente, a constituição de uma poupança garantidora. Já o seguro, constitui um fundo de emergência contra inadimplência, morte ou invalidez do tomador. (GREMAUD; TONETO, 2002). Em virtude da ausência de garantias por parte do agente, criam-se esses fundos de segurança obrigatórios.

No entanto, essa reciprocidade eleva a taxa de juros efetiva dos empréstimos, superando a taxa contratual, pois a poupança é remunerada a taxas reais de juros inferiores às taxas dos

empréstimos. Acaba por elevar o custo do empréstimo, podendo levar a exclusão de tomadores potenciais. (MORDUCH, apud FACHINI, 2005).

Uma vez que os microempreendimentos, em grande parte, não possuem ativos suficientes em seu balanço ou outra forma de garantia real disponível no inventário da empresa para fornecer ao prestador, sua exigência torna-se fator limitante à obtenção do crédito. Assim, os substitutos colaterais evidenciam-se como um mecanismo barato para garantir a cobertura do funding, à medida que as taxas de seguros são diluídas com o ganho de escala nos empréstimos e a redução das possibilidades de perdas reduz também a taxa de juros cobrada.

5.3.3 Grupos solidários

Os grupos solidários constituem a formação de grupos com características similares, baseados na confiança, em que os membros estejam dispostos a assumir a responsabilidade sobre os demais e garantam o pagamento dos empréstimos. Baseia-se na responsabilidade coletiva do grupo, constituindo uma forma alternativa à ausência de garantias físicas. Assim, institui o aval solidário como mecanismo de redução do risco moral. (MORDUCH, apud FACHINI, 2005).

Para as IMF a formação dos grupos possibilita a superação de dificuldades pontuais através da responsabilidade e segurança coletiva propiciada na pressão intra-grupo pelo cumprimento do contrato. Gera, com isso, incentivo ao monitoramento do grupo pelos próprios agentes que estão em melhores condições de avaliação do que o principal. Já na constituição do grupo, os custos de transação são reduzidos, pois os próprios agentes encarregam-se da seleção dos seus pares.

5.3.4 Pagamentos regulares agendados

Nesse sistema o pagamento se inicia antes que o investimento comece a dar retorno. Praticamente não há prazo de carência e o agente começa a pagar o empréstimo em um curto período após o desembolso do crédito. Seu intuito é conseguir identificar rapidamente os problemas emergentes, facilitando o monitoramento e a adoção de ações corretivas por parte do grupo. (GREMAUD; TONETO, 2002).

Esta tecnologia de crédito é bastante limitada, uma vez que só trabalha com o monitoramento do agente após a concessão do crédito. Trata-se de um acompanhamento rigoroso, a fim de identificar mudanças de comportamento por parte dos agentes de maneira precoce e tentar reduzir as perdas, mas é um mecanismo, por si só, totalmente ineficaz. Porém, se bem articulado às outras tecnologias do microcrédito, potencializa a mitigação das falhas do mercado de crédito.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Considerando as condições em que operam as instituições de microcrédito, fica evidente que microcrédito não é caridade e não tem caráter paternalista, por isso a responsabilidade e a disciplina são características necessárias nos pagamentos dos empréstimos. A geração de lucro para o prestador deve ser um objetivo importante, pois garante a atuação dos programas no longo prazo.

O principal obstáculo para o acesso das microempresas ao sistema de crédito tradicional não são os juros bancários, pois elas, geralmente, arcam com juros ainda mais altos. Para estas, as possibilidades de ampliação do acesso ao crédito estão relacionadas à criação de mecanismos que diminuam a assimetria de informação e possibilitem a redução dos custos de transação. Juros subsidiados não são, portanto, uma condição necessária para atender a demanda por microcrédito.

Instituições de microcrédito que operam com juros subsidiados optam por uma estratégia incipiente que não é compatível com uma ação prolongada e abrangente. A atuação da instituição de microcrédito compatível com as características peculiares de sua demanda deve ser uma ação continuada, de longo prazo, que contemple grande parcela da população carente de sua área de atuação. Para tanto, não pode tratar sua clientela como “beneficiários”, pois a concessão de um empréstimo não é um benefício, mas sim uma dívida, acrescida de juros, que deverá ser paga. Evitar práticas paternalistas contribui para o estabelecimento de uma relação de confiança inerente a qualquer transação financeira.

Os aperfeiçoamentos introduzidos com as tecnologias de crédito, específicas para o microcrédito, melhoram a eficiência deste mercado, pois são boas alternativas para diminuir

os altos custos de transação, tornando-os suportáveis aos seus demandantes. A adoção dos empréstimos progressivos possibilita a criação de um histórico do tomador, reduzindo a assimetria de informação entre agente e principal. Já os substitutos colaterais apresentam-se como um suprimento à ausência de garantias do público alvo do microcrédito. Quanto a formação de grupos, estes possibilitam a superação de dificuldades pontuais, através da responsabilidade e segurança coletiva propiciada na pressão intra-grupo pelo cumprimento do contrato. Finalmente, os pagamentos regulares possibilitam identificar rapidamente os problemas emergentes, facilitando o monitoramento e a adoção de ações corretivas por parte do grupo, mitigando o risco moral. Estas são metodologias de empréstimo que possibilitam a redução das falhas do mercado de crédito e tornam possível o acesso do microempresário ao sistema financeiro.

Objetivando, pode-se dizer que uma oferta de microcrédito adequada à sua demanda potencial deve responder a três desafios básicos: 1) Custos transacionais compatíveis com os pequenos volumes das operações; 2) diminuição considerável da assimetria de informação entre cliente e instituição; 3) criação de garantias alternativas para os empréstimos concedidos.

No entanto, o sucesso dos mecanismos de correção das falhas do mercado de crédito não permite que o microcrédito seja visto como um instrumento adequado para suprir deficiências de política social e tampouco, substituir uma política econômica voltada para o emprego e a geração de renda. Pode sim, ser um instrumento de fomento ao desenvolvimento econômico e social, funcionando conjuntamente com programas de emprego, melhorias da infra-estrutura, educação, dentre outros, mas sem lhe atribuir o caráter milagroso da transformação de simples trabalhadores em empreendedores de sucesso.

O Brasil conta hoje com regulação estruturada sobre o microcrédito que cria condições favoráveis a uma maior democratização do acesso ao crédito, capaz de reduzir as falhas deste mercado. Porém, o sucesso dos programas de microcrédito ainda depende de uma política de dívida pública adequada, caso contrário, nunca teremos a disseminação do microcrédito como parte da solução do problema da baixa relação crédito/PIB.

Concluindo, o microcrédito é muito mais um mecanismo de correção das imperfeições do mercado de crédito do que um instrumento de combate à pobreza. Porém, sua eficácia dependerá também da adoção de tecnologias de crédito que reduzam os custos de transação e

o risco médio, propiciando a expansão da oferta de crédito, compatível com a demanda potencial, à taxas compatíveis com o retorno das atividades.

REFERÊNCIAS

ALVES, Sergio Darcy da S.; SOARES, Marden Marques. **Democratização do crédito no Brasil**. Banco Central do Brasil, 2004.

ANFAC – ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS SOCIEDADES DE FOMENTO MERCANTIL. **Factoring**. Disponível em: <http://www.factoring.com.br/jsp/index.jsp>. Acesso em: 14/11/2006.

ARAUJO, A. P.; RODRIGUES, E. A. S.; TAKEDA, T. Qual o impacto das garantias reais nas taxas de juros e empréstimos bancários no Brasil? Uma breve avaliação com base nos dados do SCR. In: SEMINÁRIO DE ECONOMIA BANCÁRIA E CRÉDITO DO BANCO CENTRAL, 1995. **Anais...** São Paulo/SP. 2004. p. 1-22.

BACEN. **Programação monetária 2006**. Diretoria colegiada do Departamento Econômico – DEPEC. Junho de 2006. Acesso em 12/09/2006. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/ftp/progmon/pm-032006p.pdf>

BARONE, F. M. et al. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>. Acesso em 10/11/2005.

BAYAD, Mohamed; LIOUVILLE, Jacques. **A função de empreendedor Schumpeteriano: concepção e contribuição à pedagogia do empreendedorismo**. Tradução de Paulo Henrique Almeida, Faculdade de Ciências Econômicas, UFBA, 2005.

BERGER, Allen N.; UDELL, Gregory F. **A more complete conceptual framework for financing of small and medium enterprises**. Washington, DC. December, 2005.

BNDES. **Cartilha de financiamentos às micro, pequenas e médias empresas**. São Paulo. Setembro 2005.

BRASIL. Lei 9.790, de 23 de março de 1.999. Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências. Brasília, 23 de março de 1999. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/L9790.htm>. Acesso em: 26 ago. 2006.

BRASIL. Lei 10.194, de 14 de fevereiro de 2001. Dispõe sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor, altera dispositivos das Leis nos 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 8.029, de 12 de abril de 1990, e 8.934, de 18 de novembro de 1994, e dá outras

providências. Congresso Nacional, em 14 de fevereiro de 2001. Disponível em: http://www.trt02.gov.br/geral/tribunal2/Legis/Leis/10194_01.html. Acesso em 26 ago. 2006.

BRASIL. Resolução 2.874, de 26 de julho de 2001, do Conselho Monetário Nacional. Dispõe sobre a constituição e o funcionamento de sociedades de crédito ao microempreendedor. Brasília, 26 de julho de 2001. Disponível em: <http://www5.bcb.gov.br/normativos/DETALHAMENTOCORREIO.ASP?N=101142093&C=2874&ASS=RESOLUCAO+2.874>. Acesso em 25 ago. 2006.

BRASIL. Medida Provisória 2.172-32, de 23 de agosto de 2001. Estabelece a nulidade das disposições contratuais que menciona e inverte, nas hipóteses que prevê, o ônus da prova nas ações intentadas para sua declaração. Brasília, 23 de agosto de 2001. Disponível em: http://www.dji.com.br/medidas_provisorias/mp-002172-032-23-08-2001.htm. Acesso em: 26 ago. 2006.

BRASIL. Lei Nº 10.735, De 11 De Setembro De 2003. Dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, autoriza o poder executivo a instituir o programa de incentivo à implementação de projetos de interesse social - PIPS, e dá outras providências. Brasília, 11 de setembro de 2003. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/2003/L10.735.htm>. Acesso em: 25 ago. 2006.

BRASIL. Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005. Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO e altera dispositivos da Lei nº 8.029, de 12 de abril de 1990, que dispõe sobre a extinção e dissolução de entidades da administração pública federal; da Lei nº 9.311, de 24 de outubro de 1996, que institui a Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira – CPMF; da Lei nº 9.872, de 23 de novembro de 1999, que cria o Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda – FUNPROGER; da Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, que dispõe sobre a instituição de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor; e da Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003, que dispõe sobre o direcionamento de depósitos a vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores; e dá outras providências. Brasília, 25 de abril de 2005. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Leis/2005/lei11110.htm>. Acesso em 25 ago. 2006.

BRASIL. Decreto nº 5.288 de 29 de novembro de 2004. Regulamenta a LEI Nº 11.110, de 25 de abril de 2005. Brasília, 29 de novembro de 2004. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Decreto/D5288.htm. Acesso em: 28 ago. 2006

BRASIL. Resolução nº 449, de 29 de agosto de 2005. Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador. Estabelece as condições das linhas de crédito de repasse e do tomador final com recursos do FAT-Fundo de Amparo ao Trabalhador no âmbito do PNMPO. Disponível em: http://www.mte.gov.br/pnmpo/conteudo/legislacao/Resolucao_FAT_PMNPO_DOU01ago05. Acesso em: 28 ago. 2006.

BRASIL. Resolução da CMN – Conselho Monetário Nacional Nº 3.310. Dispõe sobre as condições de uso da parcela dos depósitos à vista destinados ao microcrédito no âmbito do PNMPO. Brasília, 31 de agosto de 2005. Disponível em: http://www.mte.gov.br/pnmpo/conteudo/legislacao/Resolucao_3310_CMN_BACEN_PNMP_O31ago05.pdf. Acesso em: 28 ago. 2006.

BRASÍLIA. Banco Central do Brasil. **Relatório de juros e spread bancário**. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/?SPREAD>. Acesso em: 25 set. 2006.

BRASÍLIA. **A expansão do microcrédito no Brasil**. Presidência da República: Conselho da Comunidade Solidária, 2001. Disponível em: http://www.comunitas.org.br/docs/5r_microcredito_041001_1.pdf. Acesso em: 06 dez. 2005.

BUENO, N. P. **Lógica da ação coletiva, instituições e crescimento econômico**: uma resenha temática sobre a nova economia institucional.. **Economia**, V. 5, N° 2, jul/dez 2004.

CALDAS, Eduardo de Lima. Microcrédito e dilemas de ação coletiva. In: XXVI ENANPAD – Encontro Nacional dos Programas de Pós Graduação em Administração. ANPAD. 2002. **Anais...** Brasília. Acessado em 20/04/2006. Disponível em: http://www.polis.org.br/tematicas.asp?cd_camada1=8&cd_camada2=41

DIAS, Rodnei Fagundes. **Uma análise sumarizada da teoria econômica inspirada a partir do pensamento Schumpeteriano-institucionalista**. Salvador. UFBA/Faculdade de Ciências Econômicas/Núcleo de Estudos Conjunturais Faculdade de Ciências Econômicas – UFBA. Disponível em: http://www.nec.ufba.br/artigos/Artigos/Textos_para_discussao/default.asp. Acesso em 10 out. 2006.

DIEESE. Taxa de crescimento real do PIB. Disponível em: [http://www.dieese.org.br/cgi-bin/wwwi32.exe/\[in=bmaccess.in\]](http://www.dieese.org.br/cgi-bin/wwwi32.exe/[in=bmaccess.in]). Acesso em 20 set. 06.

FACHINI, Cristiana. **Sustentabilidade financeira e custos de transação em uma organização de microcrédito no Brasil**. Dissertação (mestrado em economia) - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz – USP. São Paulo/SP. 2005.

FERNANDEZ, José Carrera. **Curso básico de teoria microeconômica**. Salvador – EdUFBA, 2001.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Minidicionário da língua portuguesa**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1985.

FIANI, R. Teoria dos custos de transação. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia Industrial**. Fundamentos teóricos e práticas no Brasil. Rio de Janeiro: Campos, 2002.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro**: produtos e serviços. 13° ed., Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

GREMAUD, Amaury Patrik; TONETO, Rudinei. **Microcrédito e o financiamento rural**: recomendações de desenho e gestão a partir da experiência mundial. Departamento de Economia FEA USP. Ribeirão Preto/SP, 2002.

IBGE, 1997: Pesquisa da Economia Informal Urbana: Ecinf – Rio de Janeiro: IBGE, 1997.

IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. Disponível em www.ibge.gov.br. Acesso em 11 nov. 2006.

LA ROVERE, Renata Lebre. **Perspectivas das micro, pequenas e médias empresas no Brasil**. Grupo de economia da inovação Instituto de economia da UFRJ. 2002 Disponível em: http://www.graficacamir.com.br/perspectivas_das_micro_pequenas_e_medias_empresas_no_brasil.pdf. Acesso em 15 out. 2005.

MARINS, André Cabral. **Mercados derivativos e análise de risco**. Rio de Janeiro: AMS02, 2004. v. 1/2.

NITSCH, Manfred; SANTOS, Carlos A. Da repressão financeira ao microcrédito: notas sobre princípios e alternativas institucionais para a expansão da fronteira financeira. **Revista de Economia Política**, v. 21, n°4, out/dez, 2001.

PAES, P. R. T. **Leasing**. 2. ed. rev. e ampl. São Paulo: RT, 1993.

PONDÉ, J.L. Organização das grandes corporações. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campos, 2002.

PÓVOA, Alexandre Pavan. **Economia, política e mercados em 2007 - modal asset**. Rio de Janeiro, set. 2006.

SANTOS, Antonio Oliveira. **As micro e pequenas empresas em foco**. Rio de Janeiro, 2003.

SANTOS, Carlos A. **Microcrédito: notas sobre as características da demanda**. IPEA, 2002.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **O fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico: a natureza e a função do crédito**. São Paulo: Nova Cultural, 1997. (Os Economistas).

SEBRAE, **Boletim estatístico de micro e pequenas empresas**. São Paulo, 2005.

SEBRAE, **O Financiamento das MPE no estado de São Paulo**. Sondagem de opinião. São Paulo, 2004.

SEBRAE, **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil: Relatório de Pesquisa**. Brasília, 2004.

SILVA, Marcelo Roque. **O papel do micro-crédito e das micro-finanças como instrumentos de redução da pobreza**. VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Lisboa, Portugal, 8-11 Oct. 2002

SOTO, Hernando de. **O mistério do Capital: porque o capitalismo dá certo nos países desenvolvidos e fracassa no resto do mundo**. Rio de Janeiro : Record, 2001.

TOSCANO, Idalvo. O jardim de caminhos que se bifurcam: o microcrédito no Brasil. In: SEMINÁRIO BANCO CENTRAL SOBRE MICROCRÉDITO, 2002, **Anais...** Recife, PE - 2002.

VARIAN, H. R. – **Microeconomia**. 4° ed. R. Janeiro: Campus, 1999.