

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM TEORIA ECONÔMICA

DUAS FACES DA MESMA MOEDA: ALCANCE E LIMITES DAS
MICROFINANÇAS NA LUTA CONTRA A POBREZA

Fabiano Costa Coelho

Orientador: Prof. Ricardo Abramovay

SÃO PAULO

2006

Prof. Dra. Suely Vilela
Reitora da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Carlos Roberto Azzoni
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Joaquim Martins Guilhoto
Chefe do Departamento de Economia

Prof. Dr. Dante Mendes Aldrighi
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Economia

FABIANO COSTA COELHO

**DUAS FACES DA MESMA MOEDA: ALCANCE E LIMITES DAS
MICROFINANÇAS NA LUTA CONTRA A POBREZA**

Dissertação apresentada ao
Departamento de Economia da
Faculdade de Economia, Administração
e Contabilidade da Universidade de São
Paulo como requisito parcial para a
obtenção do título de Mestre em
Economia.

Orientador: Prof. Dr. Ricardo Abramovay

SÃO PAULO

2006

Dissertação defendida e aprovada no Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – Programa de Pós-Graduação em Teoria Econômica, pela seguinte banca examinadora:

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Coelho, Fabiano Costa

Duas faces da mesma moeda : alcance e limites das microfinanças na luta contra a pobreza / Fabiano Costa Coelho. – São Paulo, 2006.
77 p.

Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, 2006
Bibliografia

1. Microfinanças 2. Desenvolvimento econômico 3. Pobreza
I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 332

**À Luíza,
com todo amor.**

Agradeço, em primeiro lugar, à Viviane pela ajuda, revisando com carinho único este e outros trabalhos de tantos amigos, que a ela sempre recorrem por sua sensibilidade e crítica aguçadas e por sua devoção aos próximos (e acho que também aos distantes, se precisarem).

Agradeço ao Prof. Ricardo pelo seu rigor, pela sua meticulosidade, por sua prontidão em ensinar, mesmo quando distante fisicamente, e pela amizade.

Agradeço à Fernanda pela ajuda na dissertação, pelos dias de estudo juntos, pela convivência especial durante o mestrado.

Agradeço ao Daniel, o irmão de jornadas muito marcantes, incluindo, é claro, esta.

Agradeço ao Tom e ao Gabriel pela força e pelo companheirismo.

Agradeço ao Paulo Marcelo pela atenção concedida.

Ao pessoal da secretaria da pós, em especial, à Valéria, ao Francisco e à Cida.

Agradeço à Márcia, da coordenação, esta resolve.

Ao Prof. Raul, um mestre mesmo.

Agradeço à minha filha.

Agradeço ao Banco Central pelo grande apoio institucional. À FEA-USP, pelo ambiente plural, repleto de professores excepcionais.

Por fim, à sociedade brasileira, o que há de bom é ela que nos proporciona; o que há de ruim somos nós que a ela infligimos. Obrigado.

RESUMO

Com o objetivo de concluir quanto ao alcance e aos limites das microfinanças na luta contra a pobreza, este trabalho contém duas partes principais, sendo uma centrada na discussão sobre desenvolvimento e a outra enfocando a literatura empírica sobre impacto de programas de microfinanças e de microcrédito em seus beneficiários.

Tendo por base a discussão realizada dos estudos empíricos mais rigorosos, em termos de isolamento do efeito da participação em programas financeiros voltados aos pobres – isto é, basicamente, estudos que controlaram as variáveis observáveis e as não observáveis –, pode-se concluir que as iniciativas microfinanceiras podem trazer benefícios diretamente aos componentes de famílias pobres. Tais benefícios estão ligados principalmente à esfera da estabilização do consumo.

Por outro lado, deve-se reconhecer que, apesar de seus benefícios bastante apreciáveis, as microfinanças não podem ser consideradas uma espécie de panacéia. Em relação a essa questão, o mérito deste trabalho está em discutir essas limitações não tão-somente do ponto de vista dos resultados que não são encontrados pelos estudos, mas também sob o enfoque amplo da compreensão das bases de funcionamento da sociedade.

De acordo com a linha de análise adotada, apoiada em textos de Celso Furtado e de Milton Santos, a sociedade subdesenvolvida se pautaria, por seu funcionamento, por criar uma massa de subaproveitados, e tal fator pode ser visto como uma peça-chave para compreender a economia dos pobres e seus princípios de organização que, por sua vez, constituem o contexto onde operam as microfinanças. Assim, essa visão do subdesenvolvimento, além de contribuir para o entendimento da vida econômica dos pobres, contribui de maneira decisiva para a delimitação das possibilidades das iniciativas microfinanceiras, não esperando delas solução para dificuldades criadas e realimentadas, fundamentalmente, pelo modo como a sociedade funciona.

Entre as questões suscitadas a partir dos achados empíricos discutidos, o trabalho refere-se, ainda, ao aparato regulatório sobre o setor microfinanceiro no Brasil, considerando o seu eventual aprimoramento, no sentido de tornar as iniciativas potencialmente mais benéficas aos pobres.

ABSTRACT

Aiming at debating the scope of microfinance in the fight against poverty, this paper is divided into two main parts, one of which centered in the discussion of development and the other, focused on the empirical literature about the impact of microfinance and microcredit programs on the beneficiary parts.

Based on the discussion included in the most rigorous empirical studies, regarding the isolation of the effect of participation in financial programs aimed at the poor – that is, basically, studies that controlled the observable and non-observable variables -, it is possible to conclude that the microfinance initiatives can directly benefit the components of poor families. Such benefits are mainly linked to the stabilization of consumption.

On the other hand, despite the extremely pleasant benefits, the microfinance cannot be considered a kind of panacea. Regarding this issue, the merit of this paper is to debate these limitations not only from the point-of-view of the lack of results that are showed in the studies, but also under the broad scope of comprehending the society functioning bases.

According to the line of analysis adopted, based on texts by Celso Furtado and Milton Santos, the underdeveloped society creates, due to its functioning, a great group of underused people, and this fact can be seen as a key to comprehend the economy of the poor and their principles of organization, which are part of the scenario that encompasses microfinance. Therefore, this view of the underdevelopment, in addition to contributing for the understanding of the economic life of the poor, highly contributes for the delimitation of the possibilities of microfinance programs, which should not be expected to solve the difficulties that are created and fed, basically, by the way society works.

Among the questions raised as a result of the discussions of empirical studies, the paper still refers to the regulatory aspects underlying the microfinance sector in Brazil, considering its eventual improvement, aiming at turning the initiatives potentially more favorable to the poor.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	1
2	MICROCRÉDITO E MICROFINANÇAS.....	5
3	MICROCRÉDITO, MICROFINANÇAS E O DESENVOLVIMENTO	10
3.1	Algumas palavras sobre desenvolvimento.....	22
3.2	Algumas palavras sobre subdesenvolvimento	25
4	COMPREENDENDO MELHOR O AMBIENTE	29
4.1	A economia composta dos subsistemas inferior e superior	29
4.2	Buscando uma hipótese teórica específica sobre impacto	35
5	VISITANDO EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS.....	41
5.1	Fazendo referência a achados	44
6	CONCLUSÃO	61
	REFERÊNCIAS.....	67
	APÊNDICE -1.....	70

1 INTRODUÇÃO

Os anos 1990 marcaram a descoberta, e o conseqüente entusiasmo, em torno do acesso ao crédito como instrumento na luta contra a pobreza. A pergunta a que intentamos responder com este trabalho é justamente essa, isto é, em que medida e de que forma as iniciativas financeiras voltadas aos pobres podem ser consideradas um caminho eficaz para a vitória contra a pobreza, o que torna a problemática a ser enfrentada uma questão de desenvolvimento.

Atualmente, o microcrédito está de alguma forma presente em quase todos os países menos desenvolvidos. Muitos dos programas de microcrédito e de microfinanças se vêem como organizações promotoras de bem-estar social e se alegam instrumentos no combate à pobreza. Já outras entidades, é verdade, não se enxergam primariamente como organizações de serviço social, tendendo a focar o lado financeiro sobre os demais eventuais objetivos. Em todo caso, dos anos 90 para cá, a sociedade civil, os organismos multilaterais e os governos têm confiado, no tocante aos intuitos de desenvolvimento, uma responsabilidade crescente a essas iniciativas.

Lembremos, a título de ilustração, que os “anos internacionais” sempre foram utilizados pela ONU para chamar atenção para questões cruciais e para encorajar ações internacionais no tema. O microcrédito, um tipo de programa específico, teve o vigor de fazer com que 2005 fosse eleito o ano internacional do microcrédito, mostrando sua atual centralidade na agenda internacional de desenvolvimento.

Do lado dos praticantes dessas iniciativas, há metas ambiciosas de expansão das atividades, bem como de redução da pobreza. O *Microcredit Summit* – encontro de maior representatividade do setor em escala mundial – pretendia até o final do ano de 2005, atender com o microcrédito 100 milhões de clientes (e, portanto, de famílias) em todo o globo.¹ Provavelmente mais ambiciosa ainda é a meta, estatuída inicialmente no

¹ Apesar do crescimento pronunciado dos membros atendidos pelas organizações de microcrédito, a meta de atingir 100 milhões de clientes entre os mais pobres não dava sinais de que seria alcançada. Segundo dados reportados pelas organizações, em dezembro de 2004, dentre seus clientes, aproximadamente 67 milhões estavam entre os mais pobres. Se mantida a taxa de crescimento obtida em 2004 de 21%, chegar-se-ia ao número de 80 milhões em 2005. Saliente-se que nem todos os clientes reportados como entre os mais pobres o são de fato. Dentre os dados fornecidos em dezembro de 2004 que foram verificados por uma terceira parte, 88% satisfazia o critério. Para efeito dessa meta os mais pobres seriam os que, quando do início da participação no programa, ou pertencem à metade inferior daqueles que vivem abaixo da linha de pobreza do seu país ou qualquer um que viva com menos de um dólar por dia, ajustado pela

âmbito das Nações Unidas, de até 2015 ter reduzido a pobreza absoluta mundial pela metade.²

Além desses fatores, algumas experiências exitosas, como o Banco *Grameen* de Bangladesh, alcançaram grande visibilidade ao lograr, com uma metodologia consistente e com forte viés social, atingir taxas elevadas de adimplência, atendendo um conjunto substancial de pessoas pobres. O Banco *Grameen* inclusive, neste ano de 2006, juntamente com o seu inventor o prof. Muhammed Yunus, foram agraciados com o prêmio Nobel da paz.

Por esses variados motivos, as microfinanças, de um modo geral, passaram a ocupar na atualidade lugar proeminente no ideário de esperanças para a sociedade. Torna-se importante, assim, para qualquer sociedade interessada em desenvolver-se e erradicar a pobreza³, avaliar o conjunto dessas iniciativas.

Para responder à questão de aquilatar o papel das iniciativas microfinanceiras como uma ferramenta de desenvolvimento, este trabalho se articula em duas vertentes principais: a primeira delas apresenta uma discussão sobre desenvolvimento, cujo objetivo é fornecer o embasamento teórico sobre o assunto, enfeixando em um contexto as possibilidades dessas iniciativas.

A outra vertente é a referência à literatura em empírica sobre o impacto, de iniciativas financeiras direcionadas aos desfavorecidos, nas condições de vida ou do negócio da população atendida. Essa parte empírica envolve duas dimensões, sendo uma metodológica e a outra substantiva. O que a parte metodológica faz é: a) uma discussão acerca das vantagens e desvantagens de estudos qualitativos, ou ligados à tradição das humanidades, vis-à-vis as dos quantitativos; b) apresentação de

paridade do poder de compra. Para maiores detalhes ver STATE OF THE MICROCREDIT SUMMIT CAMPAIGN - Report 2005, disponível em www.microcreditsummit.org.

² Esse objetivo, uma das chamadas “metas do milênio”, caracteriza-se pela intenção de legitimamente ser uma meta do mundo todo, por isso não cabe dizer que é uma meta desta ou daquela organização. Contudo o conjunto do setor de microcrédito, se não a tomou para si, refere-se a ela de forma constante, acreditando ser o microcrédito um poderoso instrumento para auxiliar no alcance de tal desígnio.

³ Esses seriam, aliás, objetivos fundamentais do Brasil, pelo menos, deveriam ser se considerada a Constituição Federal que, em seu art. 3º, apresenta os objetivos fundamentais dessa sociedade, relacionando: garantir o desenvolvimento nacional; erradicar a pobreza e a marginalização e reduzir as desigualdades sociais e regionais; promover o bem de todos, sem preconceito ou discriminação; e construir uma sociedade livre, justa e solidária.

dificuldades em isolar o impacto do programa; c) justificativa do recorte feito neste trabalho para selecionar os estudos que serão discutidos substantivamente.⁴

Na parte substantiva discute-se os estudos de impacto e os seus resultados. Isso não quer dizer que não haja, nessa parte substantiva, questões de método, mas são questões mais específicas, ligadas aos dados utilizados, ao tipo de organização avaliado e ao método de estimação utilizado. Tais questões precisam ser abordadas para a construção do panorama único oferecido pelo conjunto das evidências atuais apresentadas nos diversos estudos de impacto. Entretanto, em toda a vertente empírica dessa dissertação, o texto procurou, sem abrir mão do rigor, a linguagem acessível – chegando a ser didática em várias oportunidades – ao leitor sem prévio conhecimento econométrico, buscando manter o foco do trabalho direcionado a todos interessados no desenvolvimento, no intuito da erradicação da pobreza, e em descobrir o papel das microfinanças em relação a esses objetivos.

O próximo capítulo se dedica à questão preliminar de estabelecer a taxonomia delimitando precisamente o que se entende aqui por microfinanças e microcrédito. O Apêndice-1, ligado ao primeiro capítulo, apresenta, em linhas gerais, a forma de atuação de algumas organizações citadas no capítulo 1. O Capítulo 2 entra na discussão teórica sobre desenvolvimento. Embora se utilize de diversos autores, tal capítulo se ampara, precipuamente, na concepção furtadiana de desenvolvimento.

O capítulo terceiro é um capítulo de transição, composto de duas seções. A primeira seção, abordando o estudo de Milton Santos sobre a economia da pobreza, complementa o quadro teórico sobre desenvolvimento, ao passo em que também contribui para a compreensão da vida econômica dos pobres. A segunda seção desse capítulo, em parte se apoiando na seção anterior, provê uma hipótese central a respeito

⁴ Esses estudos são, basicamente, os quantitativos, mas não todos. São os quantitativos mais rigorosos no tocante ao isolamento do efeito da iniciativa, que conseguiram ou pelo menos se esforçaram para controlar não apenas as variáveis observáveis, mas também as não-observáveis. Assim, idealmente, é como se esses estudos, os abordados, conseguissem comparar uma pessoa com outra que, tendo as mesmas variáveis observáveis como educação, sexo, idade, etc., as mesmas não observáveis como disposição para lutar contra a penúria, e ainda morasse em uma comunidade igual em escola, estrada, hospital, etc., e em liderança comunitária, articulação com o governo local...(demais não-observáveis ao nível da vila), difira da primeira apenas pelo fato de não ter tido acesso à organização. Aí a diferença encontrada é assinalada como impacto do programa, sendo isso, em linhas gerais, o que tais estudos tentam simular.

Apesar de o nosso trabalho utilizar, na parte empírica, apenas estudos que tenham realizado um esforço quantitativo, não identificamos trabalhos significativos, sobre impacto de iniciativas microfinanceiras, que sejam tão-somente qualitativos. O que há, em certa abundância, são os estudos quantitativos menos rigorosos, em termos de isolamento do efeito do programa de microfinanças.

do impacto das iniciativas microfinanceiras na população atendida, hipótese essa que servirá de fio condutor à análise dos estudos de impacto. O Capítulo 4 se dedica às evidências empíricas. Sua introdução é de cunho metodológico, e a seção seguinte trata substantivamente da discussão de diversos estudos empíricos, de seus achados e termina por organizá-los, conclusivamente, em torno de certas questões de impacto. Por fim, a conclusão do trabalho interrelaciona o lado “empírico” com a discussão teórica de desenvolvimento, sintetizando os méritos e as limitações dessas iniciativas, e enfatiza a importância do discutido, para o caso brasileiro.

2 MICROCRÉDITO E MICROFINANÇAS

Antes de discutirmos o potencial de iniciativas financeiras voltadas aos pobres como promovedoras de melhoras na vida das famílias pobres, é necessário evitar complicações ligadas à taxonomia, precisando em que sentido usamos as designações microcrédito e microfinanças. Desse modo, o presente capítulo delimitará em que sentido usamos as palavras microfinanças e microcrédito, evitando confusões de natureza terminológica.

Parte da literatura distingue organizações de microcrédito e de microfinanças com base em se a entidade realiza outras operações além do crédito envolvendo serviços como poupança e seguros. Assim sendo, microcrédito seria o termo utilizado quando a instituição só faz crédito (especializado no segmento de pessoas pobres), enquanto que microfinanças seria, por exemplo, um conjunto de serviços financeiros voltado ao atendimento das necessidades das famílias pobres, envolvendo crédito, poupança e seguros.⁵ Essa abordagem tende a gerar uma ótica necessariamente evolutiva, “do microcrédito para as microfinanças”, como ocorre, por exemplo, em Ribeiro (2004). Uma abordagem desse tipo tende também a carregar a idéia implícita de que o microcrédito deve deixar de existir por um processo de evolução, em favor da concepção ampla e mais adequada das microfinanças.

Argumenta-se que tal distinção seria de valor para a discussão sobre sustentabilidade das organizações. Com efeito, há indicações de que oferecer serviços de captação – isto é, poupança, no termo mais empregado na literatura de microfinanças – estaria correlacionado com melhor desempenho financeiro em Hulme (1998) e, em adição, Kaboski & Townsend (2000, *apud* Kaboski & Townsend, 2005), sugere que a existência de esquemas compulsórios de poupança estaria associada ao crescimento das instituições (que pode contribuir para a sustentabilidade), enquanto que haver apenas o serviço opcional de poupança estaria ligado ao definhamento das entidades.

⁵ Também ocorrem designações que procuram incorporar explicitamente à definição dada acima, algo como “conjunto de serviços financeiros, oferecidos de forma sustentável,...”. Definições desse tipo não nos parecem apropriadas, pois, apesar de ser claro que as organizações devem procurar a sustentabilidade, misturam aspectos normativos ao esforço conceitual. E caso se utilize uma terminologia assim, iríamos considerar que uma organização com uma dada forma de atuar, se não é sustentável ou enquanto não for, não é microfinanças, passando a sê-lo tão somente por ter atingido a sustentabilidade.

Além disso, a existência de serviços de poupança pode ter implicações não apenas quanto à sustentabilidade, mas também relacionadas ao impacto na vida ou no negócio dos membros/clientes das organizações. Não obstante tal distinção apresentar a vantagem implícita de ressaltar que o desenho dos mecanismos da organização pode fazer a diferença, ela é insatisfatória quando se procura classificar as entidades com base nesse critério.

Tomemos o exemplo do banco Grameen de Bangladesh⁶. Pelas designações acima, o Grameen não seria uma organização de microcrédito, ou não seria mais tão-somente uma organização de microcrédito, visto que “já” é uma organização de microfinanças, possuindo serviços de poupança (e também outros serviços como empréstimos não voltados para a atividade produtiva). Contudo, além de ser talvez a mais imediata referência quando se pensa em microcrédito, o Banco Grameen se reconhece como organização de microcrédito e seus representantes têm participação destacada em eventos como o *microcreditsummit*.⁷

Utilizaremos aqui outras designações, também presentes na literatura, que são, a nosso ver, capazes de incorporar preocupações como as que motivaram a terminologia acima referida sem, entretanto, excluir artificialmente do microcrédito organizações que se apresentam como tal e são referência no assunto.

Diremos que um programa de microcrédito faz empréstimos pequenos para pessoas muito pobres, para gerar renda por meio de atividades de auto-emprego, majoritariamente não formais.⁸ Chamaremos de microfinanças, conforme Johnson (1996), a provisão de serviços financeiros voltados para os pobres, lidando com depósitos e empréstimos muito pequenos.

Note-se que, de acordo com as definições acima, as instituições podem ser organizações só de microcrédito, só de microfinanças, ou ainda uma organização de microcrédito e de microfinanças. Entre as instituições só de microcrédito estão as ONGs que atuam no setor no Brasil, posto que, por impedimento legal, pelo menos por enquanto, elas não têm possibilidades de captação de recursos junto aos financiados.

⁶ O Apêndice-1 contém algumas informações sobre essa organização, bem como sobre características de outras organizações também mencionadas neste capítulo.

⁷ Conforme já mencionado, esse é o congresso mais expressivo do microcrédito, ligado, por exemplo, à campanha de atendimento a 100 milhões de famílias pobres.

⁸ A definição baseia-se na utilizada pela organização do *Microcredit Summit*. Ver o relatório da campanha (Daley-Harris, 2005) e notar que, segundo o documento, podem ser oferecidos outros tipos de serviços financeiros, o que também não deixa de ser congruente com a definição aqui utilizada.

Entre as instituições só de microfinanças, estão, por exemplo, os bancos da vila e a *Safe-Save*,⁹ visto que não concedem empréstimos para gerar renda por meio de atividades de auto-emprego.

Já dentre as instituições que são de microcrédito e de microfinanças estão, por exemplo, o Grameen e o BRAC, *Bangladesh Rural Advancement Committee*, já que estes realizam empréstimos com o intuito de gerar renda, por meio de atividades de auto-emprego e que, ao proverem seus serviços financeiros possuem as duas pontas da relação com seus membros, lidando com empréstimos e depósitos pequenos.

Entretanto, muito se fala das inovações institucionais que o microcrédito descortinou. Tais inovações estão, provavelmente, no âmago das razões por que algumas organizações mostraram ser possível alcançar taxas altas de adimplência mesmo atuando com pobres, cujas demandas por serviços financeiros eram antes atendidas apenas pelo mercado informal.¹⁰ A partir desse contexto, houve quem buscasse caracterizar o microcrédito com base nesses mecanismos, o que, embora interessante, só pode ser feito de forma um pouco fluida, haja vista as inovações estarem também sujeitas a processos de mudanças.

Com base nos traços essenciais da abordagem implementada em Bangladesh pelo Grameen, pelo BRAC e por outras organizações, ganhou certa notoriedade uma tecnologia de empréstimo que pode ser resumida à utilização de: (i) agente de crédito; (ii) garantia solidária; (iii) prestações freqüentes e valores das operações crescentes (Alves & Soares, 2006). Às organizações que utilizam essa tecnologia nos empréstimos chamaremos de microcrédito tradicional. Desse modo, o Grameen, por exemplo, além de ser microcrédito, é microcrédito tradicional como também é microfinanças.¹¹

⁹ Os bancos da vila são um modelo promovido pela FINCA, *Foundation for International Community Assistance*, além de também ser encampado por diversas outras organizações de atuação internacional. Consultar Apêndice-1 para ver algumas de suas características. A *SafeSave* provê um serviço financeiro focado em poupança. A idéia básica é que os pobres querem e podem poupar, entretanto podem poupar apenas pequenas e variáveis quantidades. No funcionamento dessa organização os clientes pouparam porque precisam de quantias maiores em determinadas ocasiões, a curto prazo, e também porque precisam se programar para o futuro. Quando surgem essas “ocasiões” de necessidade, os clientes podem realizar retiradas de poupança e até pegar algum “adiantamento” de poupança futura. O serviço é caracterizado pela flexibilidade e se espera que a necessária disciplina para poupar venha do fato de a *SafeSave* oferecer a oportunidade diária, na casa do usuário, de fazer alguma poupança (inclusive nenhuma). Para um contato com a abordagem, ver Rutheford (1999).

¹⁰ O foco da literatura de teoria econômica durante algum tempo recaiu justamente em explicar como tais inovações contribuíam para gerar resultados dessa natureza. Ver, por exemplo, Aghion & Morduch (2000) e Godquin (2004).

¹¹ Todavia, deve-se insistir, os programas, mesmo de microcrédito tradicional, diferem bastante entre si e para uma caracterização mais completa deve-se olhar as características específicas de cada um.

A terminologia apresentada pode servir, naturalmente, para referir-se ao panorama brasileiro atual, onde várias organizações, com distintas formas societárias, atuam no ramo microfinanceiro ou em áreas correlatas.

De acordo com as definições aqui adotadas, pode-se dizer que o programa Crediamigo do Banco do Nordeste, faz microcrédito, mais especificamente, microcrédito tradicional, e pode fazer microfinanças, visto que pode captar por ser um banco comercial. As ONGs e organizações da sociedade civil de interesse público (OSCIPs), ainda que façam microcrédito ou mesmo microcrédito tradicional, não podem ser microfinanças, a não ser que ajam na ilegalidade, pois não podem captar dos membros ou clientes. As cooperativas de crédito, desde que voltadas para os pobres, isto é, a depender do nicho do seu quadro de sócios, são consideradas microfinanças pois, nesse caso, atuarão com empréstimos e depósitos pequenos. Entretanto, uma cooperativa, ainda que formada por cooperados de renda reduzida, se não possuir o foco em emprestar para gerar renda por meio de atividades de auto-emprego, será microfinanças sem que seja microcrédito.¹²

Para nos referirmos genericamente a organizações que sejam microcrédito ou microfinanças ou ambos, utilizaremos a expressão “iniciativas financeiras voltadas aos pobres” ou, ainda, “iniciativas microfinanceiras”.

Cabe por fim uma referência comparativa da designação aqui utilizada frente à terminologia presente na regulamentação brasileira para notar a diferença entre as duas. Segundo o espírito da regulamentação brasileira todo crédito pequeno para pessoa de baixa renda seria microcrédito, assim como seria microcrédito todo crédito pequeno para empreendedor de pequeno porte ou microempresa.¹³ Uma designação ampla assim pode servir para, por exemplo, tecer considerações sobre os mercados de que as organizações de microcrédito e de microfinanças fazem parte ou, ainda, para ver o grau em que essas iniciativas e outras formas de crédito de baixo valor satisfazem a demanda potencial.

É possível encontrar dados que reflitam essa compreensão ampla e que se refiram, portanto, a uma coletânea de ações em torno de créditos pequenos que pode envolver desde empréstimos concedidos pelo Crediamigo dentro de uma metodologia

¹² O caso das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs) ocorreria de forma análoga. A depender do perfil de seus clientes e da forma de atuação seria microcrédito (ou mesmo microcrédito tradicional) ou não.

¹³ Ver, por exemplo, Resolução 3.310/2005 do Conselho Monetário Nacional (CMN).

de microcrédito tradicional, mas também crédito consignado em folha de pagamento de empregado público de baixa renda, bem como um crédito de R\$ 10.000,00 para uma microempresa dado contra uma garantia sob a forma de alienação fiduciária. Todos esses exemplos são passíveis de enquadramento como “microcrédito”, segundo a nomenclatura do marco legal brasileiro.

Para o escopo do presente trabalho, é preferível manter as designações microfinanças, microcrédito e microcrédito tradicional restritas o mais possível, com o intuito de zelar pela similaridade entre as iniciativas a que faremos menção – por meio de referência a estudos de impacto realizados – e as iniciativas que se invoca com o uso dessas palavras, ao invés de contribuir para o aumento da dissimilaridade entre ambas apenas por uma questão de nomenclatura.

Outro ponto a ser mencionado é que, no âmbito legal, buscou-se, em linhas gerais, abarcar as operações de microcrédito tradicional sob a denominação de “microcrédito produtivo orientado”, visto que essa categoria exige metodologia baseada no relacionamento direto com o empreendedor, no local onde é executada a atividade econômica, devendo o responsável pelo atendimento, ainda, manter contato durante todo o período do contrato e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio.¹⁴

Deve-se ter em mente, contudo, que essa identificação entre o microcrédito tradicional e o “microcrédito produtivo orientado” não é completamente imediata. A orientação que o agente de crédito muitas vezes fornece pode ser muito importante e alguns programas enfatizam explicitamente esse papel, como parece ser o caso do Crediamigo. Já no Grameen, por outro lado, os agentes de crédito, segundo Yunus (1998), são instruídos a, quando perguntados sobre dicas a respeito de oportunidades para o negócio, responder que eles (o banco) têm muito dinheiro para lhes fornecer, mas nenhuma idéia sobre negócios. Ou seja, nesse programa, a rigor, o crédito não é “orientado” na acepção acima.

¹⁴ Ver especialmente a Resolução 3.310/2005 do CMN, além da Lei 11.110, de 25 de abril de 2005.

3 MICROCRÉDITO, MICROFINANÇAS E O DESENVOLVIMENTO

Neste capítulo teórico trata-se de mostrar que iniciativas financeiras voltadas aos pobres, em certo sentido, podem ser uma ferramenta de desenvolvimento, possuindo, entretanto, sensíveis limitações que precisam ser deliberadamente reconhecidas. O percurso traçado se apóia-se sobretudo na abordagem teórica de Furtado, embora se lance mão de diversos autores, tanto ao discutir as possibilidades de iniciativas microfinanceiras, como ao tratar de suas impossibilidades. Princípios com a identificação de algumas limitações de visão que tende a impor um enfoque neoclássico sobre trabalho e pobreza. Além desta primeira seção, cujo fim último é fornecer uma percepção da direção do potencial do setor, o capítulo conta com duas seções adicionais que se dedicam a enfeixar o discutido diante de perspectivas distintas de desenvolvimento e de uma perspectiva de subdesenvolvimento.

Uma das suposições centrais na teoria econômica reside no entendimento de que o sistema de preços pode nos auxiliar a compreender muitos fenômenos sociais. Vejamos o trecho abaixo:

Do ponto de vista econômico, desenvolvimento é, basicamente, aumento do fluxo de renda real, isto é, incremento da quantidade de bens e serviços, por unidade de tempo, à disposição de determinada coletividade. Trata-se, portanto, de conceito relacionado com elementos quantificáveis. O problema da valorização qualitativa se supõe resolvido pelo sistema de preços vigente. Um bem ou um serviço vale mais que outro estritamente porque seu preço é maior durante o período considerado. Se esse preço relativo se modifica, a importância daquele bem ou serviço também se modificará no cômputo da renda real. (FURTADO, 2001).

Essa forma de enxergar o mundo social está, é claro, sujeita a críticas – inclusive da parte dos economistas, como bem menciona Furtado – cuja intensidade e visibilidade tendem a variar a depender da natureza do objeto estudado, dentre outros fatores. Por exemplo, abordar uma questão de desenvolvimento das sociedades com tal apoio no sistema de preços, certamente, apresentará insuficiências de maior relevância do que quando o tema for o mercado financeiro.

A esfera do trabalho e o valor obtido a partir do trabalho humano são temas nos quais se pode utilizar o sistema de preço como ferramenta de análise. A forma como se dá tal utilização tem, entretanto, implicações relevantes, inclusive no tocante ao entendimento sobre como a pobreza é reproduzida e como pode ser combatida e

aliviada. Segundo Furtado (2001, p. 254), “O conceito de ‘excedente de produção’ foi amplamente utilizado pelos clássicos, sob as designações de *net produce* ou *surplus of produce*, para significar a diferença entre o produto bruto e ‘as necessidades da vida de todos aqueles ligados à produção’. Em face do juízo valorativo que Marx atribuiu a essa expressão, dela derivando o conceito de ‘taxa de exploração’, os neoclássicos deixaram-na totalmente de lado”.

Retomaremos mais à frente, em consonância com o texto citado de Furtado, a uma noção de excedente quando tocarmos mais diretamente nessa questão do desenvolvimento. Neste momento, vamos nos concentrar nas implicações sobre as causas da pobreza que emergem diretamente do paradigma neoclássico.

De fato, os neoclássicos deixaram de lado a noção de excedente, quer isso tenha ocorrido em virtude do uso específico que lhe conferiu Marx ou não. O enfoque neoclássico, no que tange o uso do trabalho no processo produtivo e sua remuneração pode ser didaticamente explicado da seguinte forma: imaginemos uma firma que utilize X unidades de capital e Y unidades de trabalho e que, utilizando-os em conjunto, da melhor forma possível, obtenha Z unidades de um determinado produto.

Podemos representar essa relação assim:

$$X K + Y L = Z \text{ produtos}$$

Ora, se o capital e o trabalho foram utilizados em conjunto é impossível, sob certo sentido, dizer quantas unidades foram produzidas, dentre as Z unidades, isoladamente pela força-de-trabalho empregada, o mesmo ocorrendo para o capital empregado.

O raciocínio de que se utiliza o enfoque neoclássico para contornar essa dificuldade é supor que se possa alterar um pouco apenas a quantidade de trabalho, digamos, aumentar um trabalhador¹⁵ e, então, ver o quanto se altera o produto. A essa mudança no produto, provavelmente um aumento, chama-se produtividade marginal do trabalho.

Notamos, ainda, que essa produtividade marginal, ou como preferiríamos chamar “contribuição produtiva marginal”, está expressa em termos de uma determinada quantidade do produto. Para sabermos o valor, em unidades monetárias,

¹⁵ Desde que um seja pequeno em relação ao total de trabalhadores, rigorosamente, infinitesimal.

dessa produtividade basta, pois, multiplicar pelo preço do produto. Pronto, chegamos ao que interessa, isto é, o valor da produtividade marginal do trabalhador.

Além disso, é razoável supor que os trabalhadores estão em busca da melhor remuneração possível e que os capitalistas, por sua vez, estarão mais satisfeitos quanto menos pagarem por um trabalho de determinada qualidade. Assim, se o salário (preço da mão-de-obra) estiver abaixo do valor da produtividade (marginal) em determinada firma, esta contratará mais trabalhadores. Uma situação como essa generalizada, isto é, uma sociedade onde o salário estivesse menor que o valor da produtividade, não poderia persistir, pois as sucessivas contratações de várias empresas tenderiam a aumentar os salários e/ou a baixar a produtividade do trabalho. É fácil perceber também que não poderia persistir uma situação inversa, na qual os empregadores pagassem aos trabalhadores mais do que o valor de sua produtividade. Concluimos que “no equilíbrio”, isto é, numa situação que pode persistir, os trabalhadores receberão exatamente o valor de sua produtividade, segundo esse enfoque.

Já podemos chamar a atenção para vários pontos que nos interessam nessa linha de análise. Se fôssemos buscar uma metáfora válida para tal concepção, diríamos que o sistema de preços seria a “tela” onde passa o filme da sociedade; e a concorrência é a “força-motriz” que faz o filme funcionar e passar apropriadamente na tela.

Notemos que o problema da valorização qualitativa entre trabalhos distintos aqui também se supõe resolvido pelo sistema de preços vigente. De igual forma está resolvido o preço do trabalho em relação ao preço dos demais bens. O juízo de valor feito pelos neoclássicos, talvez em oposição ao de Marx, é que o sistema de preços (ancorado na competição decorrente da livre iniciativa) é o juiz legítimo das produtividades (não apenas dos trabalhos, como também dos capitais).

Podemos dizer também que, nesse gênero de análise, apesar de a pessoa típica ser um trabalhador (assalariado), existe um grupo de capitalistas com massa de recursos disponível. Esse grupo de capitalistas, embora possa ser restrito, é suficientemente amplo para que a concorrência entre eles não permita que os salários dos trabalhadores fiquem abaixo do valor de sua produtividade.

Contudo, nossa referência ao enfoque neoclássico ainda não nos pode satisfazer, pois até então não mencionamos o desdobramento microeconômico do capital humano. O que dissemos até este momento a respeito dos determinantes do salário pode ser

expresso, sumariamente, noutras palavras: está suposto na teoria microeconômica que variações marginais na quantidade dos trabalhadores fazem sentido em termos de variável de escolha para o capitalista, dono da empresa; e o mecanismo da concorrência é o que está por trás de uma teoria da distribuição que afirma que a remuneração real equivale, no equilíbrio, à produtividade marginal.

Assim a microeconomia, antes do advento da teoria do capital humano, se limitava a dizer que o salário equivalia à produtividade (marginal) do trabalhador. Como sempre houve desigualdade salarial, argumentava-se que havia variabilidade na mão-de-obra, incorporando vários graus de qualidade. A teoria do capital humano representou um avanço explicativo nessa direção. A “qualidade” seria o nível de habilidade, ou de capital humano, que cada trabalhador incorpora. A habilidade do trabalhador determinaria a produtividade. Tal habilidade seria também fruto da decisão de indivíduos maximizadores em quanto investir em seu capital humano, por meio de, principalmente, educação e treinamento.

Tendo em vista esse aparato, a conclusão que dele decorre a respeito da situação de pessoas pobres é que elas são pobres porque são pouco produtivas, isto é, possuem pouco capital humano. A principal forma de combater a pobreza, senão a única efetiva, de acordo com essa linha de análise, consiste em aumentar o capital humano das pessoas. Se os indivíduos adquirem habilidade, naturalmente decorre que eles não permanecerão pobres.

Se essa perspectiva não é, obviamente, a única forma de enxergar a questão em países desenvolvidos, no caso dos subdesenvolvidos apresenta graves inadequações. Em primeiro lugar, na periferia predomina a escassez de capital, limitando a aplicabilidade de um enfoque que busca enxergar fenômenos por meio do sistema de preços, o qual deveria refletir a ação de capitalistas em número e com volume de capital que guardem certa proporção, em termos de possibilidades de emprego assalariado, em relação ao total de trabalho disponível na economia.

Em adição, como bem observa Yunus (1998), essa análise se centra na empresa, por meio da função de produção (a relação que dá o maior produto possível, utilizando trabalho e capital em conjunto). Essa conceituação fundamental nega ou ignora a possibilidade do auto-emprego das massas que é a predominante realidade no caso dos países subdesenvolvidos, segundo Yunus.

Nonetheless, in many developing countries, the overwhelming majority of people make a living through small-scale self-employment. Because economists are unable to fit this phenomenon into their rigid framework, the rest majority of unregulated, tiny, family-owned businesses are lumped into a category called the ‘informal sector’. It is also called the ‘black market’ and the ‘unregulated economy’. (YUNUS, 1998).

Desse modo, a teoria econômica fundou uma tradição que se caracterizou por não considerar como elemento de análise as formas de produção e de vida da população vasta, quando não majoritária, nos países subdesenvolvidos; formas essas que não giram em torno da típica empresa capitalista e que são marca distintiva nessas sociedades. A não consideração dessas formas que apesar de tradicionalmente ignoradas são importantes nos países subdesenvolvidos dificulta, e contribui para que sejam poucos ou insuficientes, os desenvolvimentos teóricos sobre os possíveis impactos de iniciativas financeiras voltadas para segmento da economia popular (expressão alternativa à “economia informal”).

Obviamente a falta de atenção às especificidades das formas de produção e de sustento implica uma situação de desconhecimento que envolve riscos diversos, bem mais amplos que dificuldades quanto à compreensão de impactos potenciais de iniciativas operantes nesse contexto.

Abramovay (1992) mostra, por exemplo, como autores marxistas, especificamente Lênin e Kautsky, ao se debruçarem sobre a questão do campesinato russo, porém sem uma conceituação própria do campesinato e de seu funcionamento – que, aliás, faltaria ao marxismo em geral – conduziram-se fundamentalmente a uma compreensão pelo menos falha da situação camponesa e a conclusões errôneas quanto ao seu destino.¹⁶

Já com referência ao caso dos países subdesenvolvidos, um estudo dedicado às formas de produção e de reprodução dessa parcela vasta da população que tende a ser negligenciada na teoria econômica é o contido em Santos (1979). Cabe notar que sua abordagem não apenas relata essas formas, exaltando suas especificidades ou excentricidades, mas configura um todo conceitual coerente que visa explicar como essas estruturas, “circuito inferior” e “circuito superior” se diferenciam e se complementam. Como veremos no próximo capítulo, no qual nos deteremos mais a essa contribuição, Santos rejeita incisivamente a expressão “informal”, argumentando que o

¹⁶ Fica evidente, pela discussão realizada no texto citado, que o campesinato pode ser objeto de e merecer um tratamento teórico diferenciado em termos de funcionamento e motivações, como contido na contribuição de Chayanov ali abordada, bem como no desenvolvimento posterior de Tepicht.

circuito inferior não é informal, visto que possui sua própria organização, suas próprias leis operacionais e de evolução.

Infelizmente trabalhos como o de Santos (1971) são absoluta minoria. Embora não tenhamos condições de proceder aqui, nem com o auxílio do valioso trabalho citado, um estudo das formas de produção e de sustento dessa população, que seria o ideal, o reconhecimento de certas limitações do enfoque neoclássico facilita, por um lado, entendermos porque iniciativas microfinanceiras podem contribuir para gerar impactos positivos no negócio e na vida dos financiados e, por outro, ter consciência dos prováveis limites dessas atividades como elementos propulsores do desenvolvimento.

Yunus (1998) nos faz notar que a teoria econômica, ao não compreender com plenitude o poder social do crédito, perde a oportunidade de assinalar seu potencial como uma ferramenta no alívio da pobreza.

In economic theory, credit has been assigned the docile, passive role of a lubricant. It is perceived as a neutral tool that stimulates commerce, trade and industry. Unfortunately this perspective ignores the fundamental fact that credit creates entitlement to resources. A person who wishes to build a factory, purchase inventory, buy a store or undertake any other economic activity can do so provided he can convince a financial institution to grant him a loan. Consequently, within a social context, credit plays an extremely important role. Credit creates economic power, which, in turn, creates social power.

Com efeito, pode ser argumentado que o crédito tendeu a ser visto de forma passiva na teoria econômica. Mesmo em teorizações onde o crédito ocupou um papel relevante como no caso do empresário (inovador) schumpeteriano, sua função era mais passiva e o elemento dinâmico era o empresário. O crédito não despertava, não fazia nascer um empresário inovador; este sim, precisava do crédito para, à guiza de lubrificante, dar lugar às suas realizações.¹⁷

Crédito, dentro de certas circunstâncias, pode gerar impacto na vida da população pobre. Em primeiro lugar, como já assinalado, crédito a partir do momento em que cria *entitlement to resources*, cria poder econômico e social. Assim, qualquer pessoa com a acesso a crédito adequado está melhor posicionada para aproveitar as oportunidades econômicas. Em adição, os pobres são pobres, **em parte**, porque eles só conseguem assegurar para si uma pequena fração do valor que eles **podem** adicionar à

¹⁷ Para entrar em contato com a abordagem, consultar Schumpeter (1985).

economia.¹⁸ A razão para isso é que eles praticamente não têm nenhum controle sobre o capital (nem herdou, nem lhe fornecem as instituições financeiras tradicionais) e em muitas ocasiões não há capital que o empregue, nem mesmo em condições precárias de trabalho e de remuneração.¹⁹

Em síntese, a visão neoclássica não foca nas potencialidades humanas e nem está primariamente preocupada com as deficiências institucionais que fazem com que a sociedade desperdice grande parte de tais potencialidades. Ao contrário, esse enfoque enxerga a questão sob o ângulo dos resultados obtidos no sistema de preço. Resultados esses que, como regra geral, espelhariam os esforços de cada um para obter o melhor para si, num jogo social que carrega, também, um sentido de justiça, pois os resultados tendem, nessa concepção, a refletir as produtividades de cada trabalhador.

Então, desprovendo-se das limitações que tende a impor a visão neoclássica, fica claro que programas de microcrédito e iniciativas de microfinanças podem dar lugar, em tese, a impactos positivos na vida dos membros das organizações, seja porque podem permitir exploração de oportunidades que seriam desperdiçadas caso não houvesse o programa fornecendo crédito e incentivando o empreendedorismo popular; seja porque o acesso a crédito pode modificar substancialmente a relação existente, não raro envolvendo vínculos de dominação, entre o financiado e seus fornecedores e seus clientes (muitas vezes os próprios fornecedores); seja porque tais programas podem ensejar um processo contínuo de criação de ativos, de modo que a base de ativos sobre a qual a família pobre pode gerar renda ou riqueza adicionais se torne mais ampla a cada ciclo econômico. A esses resultados potenciais, bem como a outros resultados que similarmente contribuam para melhorar a situação econômica e social de famílias pobres, por meio de seus negócios de tamanho reduzido, chamaremos, por ora, de

¹⁸ Notar a diferença com a afirmação de Yunus (1998) de que os pobres são pobres porque eles conseguem assegurar apenas para si apenas uma pequena fração do valor que eles adicionam à economia. Embora Yunus pense assim, tendo afirmado isso ao discutir o poder social do crédito, não é correto imaginar que essa afirmação encerre o mais importante no seu entendimento sobre as causas da pobreza. Vejamos a assertiva abaixo fornecida num contexto muito mais geral:

“The primary causes of poverty are not lack of human capital or lack of demand for labor. Lack of demand for labor is only a symptom, not a cause, of poverty. Poverty is caused by our inadequate understanding of human capabilities and by our failure to create enabling theoretical frameworks, concepts, institutions and policies to support those capabilities.” (Yunus, 1998)

¹⁹ É interessante ver também a argumentação de Yunus (1998) sobre a possível subestimação do potencial como empreendedores que todos possuiriam, inclusive os pobres. Yunus atribui isso a tradição da economia que implicitamente viu os empreendedores como um grupo seletivo e a pessoa típica da sociedade como um trabalhador assalariado.

resultados em desenvolvimento, atrelados a melhoras no negócio e na vida de integrantes da economia popular.

O reconhecimento do potencial do microcrédito e de outras iniciativas para gerar resultados em desenvolvimento atrelados a melhoras para integrantes da economia popular não nos pode levar a superestimar suas possibilidades em termos de ferramenta propulsora de desenvolvimento, no sentido de modificações estruturais na sociedade, isto é, produtividade elevada em todo o sistema econômico. Passar a discutir a natureza e, principalmente, a razão dessas limitações é o nosso intuito a partir deste momento.

Para não haver confusões de ordem conceitual, notar que aqui a produtividade se refere às empresas e aos empreendimentos e à sociedade como um todo. Nesse enfoque, se houve aumento de produtividade, são os empreendimentos e a sociedade que se tornam mais produtivos, embora as pessoas possam se tornar mais produtivas ou não. Quando falarmos, de agora em diante, em produtividade o fazemos nesse sentido acima. Na nossa concepção, produtividade da pessoa, embora não seja o foco desse texto, é concebida como o grau em que uma pessoa faz mais e/ou melhor uma tarefa (ou um conjunto de tarefas), com relação aos outros também a ela(s) dedicados. Não necessariamente há uma contraparte salarial, isto é, no sistema de preços para a produtividade da pessoa.

Furtado (2001) argumenta que, do ponto de vista do desenvolvimento, onde o processo de acumulação assume importância, convém retomar o conceito clássico de excedente. Furtado explicita dois elementos chave para compreensão do processo histórico do desenvolvimento: a existência de um excedente e a apropriação do excedente de produção por grupos minoritários.

A existência de um excedente surge da simples constatação de que “qualquer sistema produtivo é capaz de proporcionar um produto maior do que aquele que seria necessário para manter a totalidade da população nas condições em que vivem os grupos de mais baixo nível de renda”. Por outro lado, em todas as sociedades teriam se formado grupos minoritários que, de um modo ou de outro, lograram apropriar-se do excedente. Tal apropriação é chave para compreender o processo de acumulação.

Ocorre, segundo Furtado, que a ótica neoclássica, ao evitar o conceito de excedente, passou a enxergar o produto como custo de fatores (de produção), deslocando o foco sobre a poupança que deixou “de ser da existência de um ‘excedente’

para ser resultado de um ato de contenção ou abstinência” (*Ibid.*, p.254). Na ótica neoclássica a poupança é sempre um ato de contenção, o indivíduo que renunciou ao bem-estar imediato, o consumo, a que faz jus com base na remuneração obtida, a partir da produtividade tanto de seus atributos próprios, como de seus capitais.

Ora, numa ótica onde o produto gera recursos excedentes, é destes que se origina a poupança. Todos os recursos excedentes já são, em sentido amplo, poupança. Porém, o destino desses recursos pode variar muito, podem ser utilizados para erigir obras improdutivas como palácios e pirâmides, diversificar consumo de grupos minoritários, abertura de novas linhas de comércio, investimentos na produção, etc.

Notemos que, do ponto de vista de explicar desenvolvimento, essa segunda ótica é mais profícua. Ao olharmos historicamente o desenvolvimento econômico das sociedades, o elemento propulsor de maior relevo não é a poupança resultado de atos individuais de contenção, mas sim o processo de acumulação em si, onde ocorre apropriação do excedente por um grupo minoritário e pode ocorrer sua transformação em capacidade produtiva.

A escravidão, isto é, “a apropriação compulsória, total ou parcial, por um grupo de excedente de produção criado por outro” teria sido, conforme Furtado, a primeira forma de obrigar um grupo social a reduzir o seu consumo abaixo do nível de sua produção.

[...] foram os recursos apropriados por meio da escravidão que constituíram o ponto de partida do processo acumulativo [...] Na maioria dos casos esses recursos não eram utilizados para aumentar a capacidade produtiva [...] serviam apenas para elevar o nível do consumo de grupos parasitários. Mesmo assim, esses recursos teriam sido importantes ao permitir e até exigir a diversificação do consumo. A busca de diversificação constitui a base das atividades comerciais, às quais se deve a primeira revolução nos processos econômicos” (FURTADO, 2001, p.255).

Não cabe aqui percorrer toda a apresentação que Furtado faz de sua concepção do processo histórico de desenvolvimento, cumpre apenas reproduzi-la esquematicamente. O trecho abaixo resume tal concepção, partindo desde comunidades “primitivas” em que a criação de um excedente de produção era, via de regra, fenômeno eventual, resultado da ação de fatores descontínuos e exógenos, até o advento da sociedade industrial, na qual a acumulação se torna um processo quase automático.

Primeiramente, aparecem os fatores exógenos provocando a criação ocasional ou permanente de um excedente de produção. O excedente permanente, conforme vimos, acompanhava o sistema de escravidão. Em segundo lugar, está a apropriação desse excedente por grupos minoritários, o que provoca elevação do nível de consumo desses grupos e a conseqüente necessidade de diversificar o mesmo. Em terceiro lugar, estão os

padrões mais altos do consumo dos grupos minoritários abrindo a possibilidade e mesmo criando a necessidade do intercâmbio com outras comunidades. Em quarto lugar, está o intercâmbio, que possibilita a especialização geográfica e a maior divisão do trabalho, com conseqüente aumento de produtividade nas comunidades que dele participam. Em quinto lugar, está a concentração da riqueza, possibilitada pelo intercâmbio. Finalmente, surge a possibilidade de incorporar ao processo produtivo os recursos acumulados pelos comerciantes, pois era este o meio pelo qual os intermediários podiam aumentar a corrente de comércio, incrementando suas rendas. Ao transformar-se o excedente de produção em fonte de renda, o processo acumulativo tenderá a automatizar-se. (*Ibid.*, p. 256).

Numa sociedade industrial a acumulação tende a se automatizar, porque o excedente vira capital que cria excedente; porém, tal processo assim se dá apenas porque ocorre a **apropriação** e o **aumento de produtividade**. A estes dois elementos, Furtado chamou “pontos estratégicos” desse processo. Discutir esses pontos é de grande valia para ter consciência das limitações de desenvolvimento, como um processo de acumulação, a partir do acesso a financiamento e outros serviços financeiros direcionados para atividades econômicas de unidades familiares pobres.

Notemos, com Furtado, que o essencial do processo econômico de desenvolvimento envolve:

- I – do lado da produção: criação de excedente;
- II – do lado da distribuição: apropriação por grupo minoritário;
- III – do lado da acumulação: possibilidade de aumentar a produtividade (com a incorporação do excedente).

Esses três itens apontam para a existência de limitações quando considerados o tipo de atividade empreendida e o grupo visado pelas iniciativas de microcrédito e de microfinanças como promotoras do desenvolvimento.

Com relação ao primeiro item (I), notamos que a possibilidade de criação de excedente tem uma extensão diminuta. Isso se dá pela simples razão de que o produto proporcionado pelas atividades de auto-emprego financiadas está relativamente pouco distanciado do necessário para manter tais populações “nas condições em que vivem os grupos de mais baixo nível de renda”. E tal extensão será tão mais reduzida, quanto mais bem sucedido o programa em atender os “mais pobres dos pobres”. Devemos perceber também que a poupança que está na base do processo de acumulação é poupança que vem do excedente, poupança fundada na desigualdade e na apropriação e não na abstinência. A poupança que pode fazer o pobre, e a que é incentivado e às vezes comprimido a fazer pelas organizações do setor, está muito mais próxima da esfera da abstinência, quando não está associada a uma necessidade futura de gasto adicional ou

para fins de proteção. Não queremos dizer que tal poupança dos pobres não seja importante, pelo contrário, é importantíssima para resultados atrelados ao seu negócio e à sua vida. Melhorar a vida de certas unidades familiares pobres muito provavelmente passa por sacrifícios e decisões difíceis por parte delas, mas não é essa poupança baseada na abstinência e na proteção que engendra mudanças estruturais de desenvolvimento econômico da sociedade.

Do lado da distribuição, ou seja, no que se refere ao item (II), não ocorre a apropriação por grupo minoritário e, dessa forma, não há agregação dos recursos. Sem essa aglutinação, a força econômica desses capitais permanece difusa, dispersa entre todos financiados, sendo esse outro fator a dificultar transformações na sociedade decorrente dessas atividades.

Com relação ao terceiro item (III), a possibilidade de aumento de produtividade é restrita. Notemos, primeiramente, que esse aumento de produtividade é essencial, pois, como observa Furtado (*Op. cit.*, p.256) “se os recursos incorporados ao processo produtivo não causassem aumento real de produtividade, a acumulação não determinaria nenhum crescimento, limitando-se a transferir no tempo o ato de consumo”.

Entretanto, o aumento real de produtividade nas atividades empreendidas por membros de organizações de microcrédito e microfinanças tende a ser pequeno, visto que, em geral, não há modificações na forma de produzir, embora possa haver melhoras logísticas. Além do fato de o excedente potencial ser pequeno e de sua aglutinação não ocorrer, outras razões contribuem para limitar aumentos reais de produtividade. Os ganhos potenciais a serem auferidos pelos financiados decorrem mais de fatores como o maior capital permitir assegurar uma maior fatia da renda gerada, como haver novas possibilidades de geração de renda adicional (outras atividades) com o acesso à organização, como do fato de um melhor acesso a serviços financeiros facilitar o ajustamento intertemporal mais eficiente entre necessidades e recursos existentes; e menos do fator de haver melhora na tecnologia ou na técnica de produção utilizada, que é caso excepcional²⁰.

²⁰ Hulme (1996) ao separar os empréstimos, para clientes de diversas organizações, em empréstimos com propósito de proteção (*protective*) e empréstimos para fins promocionais, isto é, para melhorar a tecnologia, conclui que a demanda se consistiria basicamente do primeiro tipo, sendo os últimos mais exceção do que regra.

Mesmo em casos de sucesso em que há melhora de renda dos financiados, sem incremento tecnológico, as margens obtidas, ainda que sejam momentaneamente boas, podem ser comprimidas em direção aos custos de produção, à medida que o capital ficar mais disponível para as demais unidades familiares da região. Adicionalmente, essas atividades giram em torno da família, logo as possibilidades de aprofundamento da divisão do trabalho, que contribuiria para o aumento de produtividade, são pequenas.

Em suma, nas atividades do empreendedorismo popular, a acumulação só se pode dar num nível muito pequeno e dissipado entre todos os membros assistidos. Isso limita severamente potenciais resultados em desenvolvimento, entendido por enquanto como o próprio processo de acumulação incrementando a capacidade produtiva e modificando as estruturas da sociedade, ou como dissemos, elevação da produtividade em todo o sistema econômico.

Podemos dizer que o auto-emprego das massas equivale a uma forma com poucas possibilidades de gerar excedente e, portanto, de engendrar um processo de acumulação significativo para a sociedade. Isso é particularmente difícil em sociedades subdesenvolvidas como a brasileira, onde as iniciativas baseadas no empreendedorismo popular coexistem com um setor moderno, não apenas o interno, mas com a ampla disponibilidade de produtos e serviços, que são confeccionados ou concebidos ancorados em tecnologia de ponta e estrangeira.

Em síntese, argumentamos nessa seção, que iniciativas apoiadas com microcrédito e microfinanças têm o **potencial** de promover melhoras na vida das famílias envolvidas, mas não transformarão significativamente a sociedade subdesenvolvida, o que ficará ainda mais claro após as próximas seções. Tais iniciativas podem representar um caminho para melhorar a situação de populações de baixa renda e os resultados em desenvolvimento atrelados a melhoras no negócio e na vida de integrantes da economia popular são possíveis porque:

- Crédito cria *entitlement to resources*, que é uma fonte de poder econômico e, por conseguinte, social. O foco principal nesse canal é o aproveitamento de oportunidades;
- Os assistidos pelo programa, de posse de maior capital, podem criar mais valor e, talvez mais importante, assegurar para si maior parcela do valor criado. O foco principal nesse canal é o aumento da base de ativos.

- Pode haver também outros impactos importantes para a vida dos financiados (aos quais retornaremos mais à frente) em virtude do contato com a instituição como impacto em estabilização do consumo, ou, redução da vulnerabilidade; e como impactos em melhoras nutricionais e educacionais.

Já os possíveis resultados como elemento propulsor do desenvolvimento via um processo de acumulação são severamente limitados porque:

- A acumulação só se pode dar num nível muito pequeno e dissipado entre todos os membros assistidos;
- A possibilidade de aumento real de produtividade é restrita;
- É grande o distanciamento da tecnologia competitiva de mercados mais “relevantes”.

3.1 Algumas palavras sobre desenvolvimento

Na seção anterior discutimos a direção geral em que iniciativas financeiras voltadas aos pobres podem promover mudanças desejáveis e a natureza de sua limitação. Cabem aqui alguns comentários sobre o conceito de desenvolvimento, visando enquadrar mais apropriadamente o discutido.

Pode ser argumentado que desenvolvimento é um fenômeno complexo que fatalmente escapará às elaborações específicas que pretendem apreender e explicá-lo. Em última instância, só se pode dizer que a melhoria de algo não é desenvolvimento mediante um enquadramento conceitual prévio. Isso vale para a iluminação de um asceta dedicado a exercícios espirituais de autodisciplina, para o crescimento das exportações, para os melhores cuidados na primeira infância, etc.

Mas o relativismo do parágrafo anterior precisa ser pontuado, pois é evidente que a fecundidade de um enfoque sobre desenvolvimento reside na capacidade de lançar luz sobre fenômenos sociais específicos e na de prover *insights* interessantes para a contínua experimentação social.

Desse modo, diversos autores introduziram uma ótica específica e, com inventividade, enfatizaram um pedaço relevante dessa realidade. Hirschman (1961), por exemplo, ao conceituar o desenvolvimento como “capacidade para se organizar para o desenvolvimento” pôs a falta de capacidade decisória no centro da compreensão do subdesenvolvimento. Já Prebish, quando viu desenvolvimento como “produtividade elevada em todo o sistema produtivo”²¹, forneceu uma conceituação que visa ser sensível a discontinuidades existentes entre estruturas dentro de um mesmo sistema econômico, o que tende a ser importante em sociedades menos desenvolvidas. Somado a isso, Prebish focou o problema tecnológico, aliado à noção de centro e periferia.

De acordo com Prebish, nos países do centro diferentemente da periferia, os padrões de demanda e de oferta caminharam *pari-passu*, não existindo discontinuidades importantes. Esse parece um ponto importante, Schumpeter (1985), muito antes, forneceu uma explicação engenhosa que, tendo em mente a trajetória de países mais desenvolvidos, pôde se concentrar na oferta, também conferindo importância à questão tecnológica ou inovação técnica. A figura do empresário constitui, nessa abordagem, o agente inovador da oferta. O alicerce de sua análise pôde ser a oferta, pois esta educaria a demanda; sendo, na realidade, pequena a espontaneidade das necessidades que compõem esta última.

Quando dissemos anteriormente, em consonância com a definição de Prebish, que desenvolvimento significaria elevação de produtividade em todo o sistema econômico, utilizamos uma noção nitidamente instrumental do desenvolvimento. Essa idéia pode e deve ser ampliada. A abordagem mais geral possível consiste, a nossos olhos, na oferecida por Furtado, em seu texto *Introdução ao Desenvolvimento* (2000).

Ali Furtado compreende o desenvolvimento como um processo global de transformação da sociedade com relação aos meios e aos fins ou valores. A invenção cultural do desenvolvimento estaria ligada à busca da eficácia (racionalidade instrumental) e à busca de propósito para a vida (racionalidade de valores).

Entretanto, observa Furtado, não haveria dúvida de que a inovação no que respeita os meios possui um poder de difusão muito maior do que a criação de valores substantivos. Em adição, na civilização industrial o gênio inventivo do homem foi canalizado de preferência para a criação técnica. A esses dois fatores, dever-se-ia

²¹ Ver Bielschowsky (1988) por exemplo.

atribuir o fato de que a teoria do desenvolvimento em nossa época se haja circunscrito à lógica dos meios.

Dentro desse contexto geral traçado por Furtado, a contribuição de Sen (2005) se destaca justamente por estar dirigida por valores, equivalendo a eleger como fim último do desenvolvimento a liberdade. Sen enxerga o desenvolvimento como um processo integrado de expansão das liberdades substantivas, isto é, liberdades reais de que as pessoas desfrutam.

Nesta visão, “a condição de agente livre e sustentável emerge como um motor fundamental do desenvolvimento”. Tendo este referencial em mente, todos possíveis resultados que havíamos apontado, em desenvolvimento atrelado a melhoras no negócio e na vida de integrantes da economia popular, devem ser considerados conducentes e realizadores do “desenvolvimento”, tão-somente, visto que representam: combate à ausência de liberdade para tomar parte nas oportunidades econômicas que a sociedade proporciona; aumento, com o incremento da base de ativos, da oportunidade de gerar valor e reter parcela expressiva dele; maior liberdade para dispor de seus recursos de forma mais adequada haja vista o melhor ajustamento intertemporal permitido.

Adicionalmente, o modo de atuação de algumas organizações financeiras voltadas aos pobres – especialmente as vocacionadas para o combate à pobreza, com espírito desenvolvimentista –, costuma contar com forte participação dos financiados na tomada de decisões que afetem aquele conjunto de pessoas, como também na execução de procedimentos variados, sendo enxergados, por vezes, como “membros” e não meros “clientes”. Essa possibilidade de ter parte como ator social, ainda que em extensão diminuta mas crescente, é, em si, parte constitutiva do desenvolvimento; haja vista a abordagem de Sen não estar interessada apenas em “resultados de culminância” e sim em “resultados abrangentes”, ou seja, resultados que levem em conta os processos envolvidos.

As iniciativas financeiras voltadas aos pobres podem dar clara contribuição para a população de renda baixa via criação de um mercado novo, diferente do que antes havia (precário ou muito desvantajoso para o tomador, às vezes envolto em vínculos de autoridade) e tal contribuição pode ser, felizmente, captada e até realçada por uma perspectiva de desenvolvimento como a de Sen. Apesar disso, é necessário evitar o excesso de expectativas quanto às suas possíveis benesses, não podendo delas esperar

um ataque à raiz do subdesenvolvimento, o que só pode ocorrer a partir de um diagnóstico próprio dessa forma de manifestação do processo capitalista.

3.2 Algumas palavras sobre subdesenvolvimento

O subdesenvolvimento pode ser caracterizado por três elementos que se inter-relacionam, a saber:

- I. Na relação da oferta com a demanda: a existência de uma disparidade entre o dinamismo da demanda e uma incapacidade de suas forças produtivas de satisfazê-la;
- II. Na oferta, isto é, do lado da produção: a subutilização de recursos produtivos;
- III. Na demanda: a diferenciação do consumo.

O dinamismo da demanda mencionado no primeiro ponto é o que diversos autores chamam de “modernização” do estilo de vida, isto é, a adoção (que têm lugar em praticamente todos os povos) da forma de viver engendrada pela industrialização nos países que a lideram.²² A ausência de condições de atender – com a produção interna, ou melhor, pertencente a residentes – a esses requisitos impostos pela “modernização” conduz a uma dependência de outras economias fundada no diferencial tecnológico.

Já com relação ao segundo ponto, subutilizar recursos é uma especificidade da economia capitalista subdesenvolvida. Isso se dá por razões como a escassez relativa de capital, fazendo com que se tenha uma oferta ilimitada de mão-de-obra, particularmente a desqualificada, a um determinado salário.²³ Outro fator importante refere-se à tecnologia utilizada, devendo-se reconhecer que “as técnicas mais eficientes para a expansão industrial são concebidas como se o trabalho fosse uma mercadoria rara” (SANTOS, 1979). Tal situação já era verdade quando a noção industrial se centrava num parque de base metal-mecânica e, numa era eletro-eletrônica, não tem motivos para modificar senão no sentido de agravar-se. Desse modo, a parcela dos requisitos de

²² Para consultar um estudo que explore essa questão, verificar Nurkse (1973).

²³ Lewis (1969) oferece uma abordagem de desenvolvimento apoiada na idéia de oferta ilimitada de mão-de-obra.

modernização que é suprida internamente se apóia primordialmente em tecnologia poupadora de trabalho, o que impulsiona os problemas do subemprego e do desemprego.

No lado da demanda, há a diferenciação do consumo. Conforme Furtado (2000), identificam-se claramente dois tipos de consumidores. O primeiro tipo engloba a massa rural e a urbana dedicadas às atividades diversas da economia popular e que só marginalmente estão nos mercados organizados de mão-de-obra. Também neste tipo estariam os assalariados com remuneração próxima do salário mínimo. Ao todo, esses consumidores podem representar 80% da população e sua demanda se caracteriza por haver poucas modificações na lista de bens, sendo as alterações ocasionais mais decorrentes de mudanças de preços relativos. Já a demanda do segundo tipo de consumidor está em permanente diversificação. Esta demanda cresce verticalmente, enquanto que a do primeiro tipo cresce horizontalmente, com a massa. Este tipo, isto é, a minoria beneficiária do excedente, ao todo equivale a mais ou menos 20% da população e é composto de dois subgrupos: assalariados médios, trabalhadores autônomos e pequenos rentistas (15% do total); e assalariados superiores, profissionais liberais e mais ricos detentores de título de propriedade, chegando a algo em torno de 5% da população.

Os três elementos citados se inter-relacionam como podemos perceber com os dizeres de Santos (*Op. cit.*, p. 69), “assim estabeleceu-se um círculo vicioso: à medida que a renda continua a se concentrar, o consumo de grupos de alta renda diversifica-se cada vez mais e o desenvolvimento do perfil de demanda torna-se ainda mais inadequado, produzindo uma subutilização dos fatores de produção.”²⁴

O quadro composto por tais elementos produz efeitos nas instituições formatadas pela sociedade, tendendo a ser concebidas de modo a contribuir para a manutenção

²⁴ Nota-se que, de acordo com a caracterização que vimos delineando, uma aldeia indígena isolada nunca seria subdesenvolvida, já que o subdesenvolvimento se pautaria pela referida disparidade. Pode-se imaginar que essa caracterização do subdesenvolvimento caminha apenas para um argumento de proteção de mercado travestido, o que não é verdade. Ao comércio é reservado o papel importante de potencializar aumentos de produtividade. Entretanto esses aumentos são de duas naturezas: decorrentes de melhor aproveitamento dos recursos já existentes e decorrentes de um caminho de oportunidades abertas para a inovação técnica. A falha de teoremas de vantagens comparativas reside em focar apenas aumentos da primeira qualidade. Uma nação desenvolvida comercializa muito e obviamente deve fazê-lo, contudo, há de se reconhecer que ela não depende fundamentalmente de nenhuma outra. E se há matérias-primas de que necessita e produtos que opta por não produzir porque não é vantajoso, ela não está com isso abrindo mão dos caminhos de maior oportunidade para a inovação técnica.

desse panorama, vale dizer, da perpetuação em essência de um modo de utilização do excedente, que traduz o projeto de uma coletividade.²⁵

Entretanto não convém, para os fins perseguidos neste trabalho, estender-se à busca dos desdobramentos que uma concepção do subdesenvolvimento como a exposta pode captar e oferecer, bastando ater-nos aos esteios principais do diagnóstico em si. Podemos, constatando que os elementos (II) e (III) atuam no sentido de reforçar o primeiro, resumir o subdesenvolvimento como uma dessimetria existente entre a modernização no consumo e o atraso no desenvolvimento das forças produtivas, tendo em mente que isso significa que “existe uma incompatibilidade entre oferta potencial de fatores, tecnologia incorporada aos equipamentos utilizados e a composição da demanda que se pretende satisfazer” (NURKSE *apud* FURTADO, 2000, p. 36)

Essa dessimetria, não devemos esquecer, está visceralmente ligada à questão do processo de inovação técnica. Pensemos no caso dos países desenvolvidos: ora, os atores que administram ou comandam as atividades econômicas raramente o fazem de maneira articulada, visando um objetivo comum. O que ocorre, em realidade, é a competição entre eles. Essa competição tende a diminuir a margem de lucro, conduzindo a uma pressão pelo aumento da parcela da renda apropriada pelo trabalho. Tal tendência favorece sobremaneira aqueles agentes que lograram inovar, poupando trabalho (FURTADO, 2000). Fica muito claro, dessa maneira, que são favorecidas na apropriação do produto as empresas que alcançaram estar à frente no processo de inovação técnica.²⁶

Agora, enfoquemos a questão mundial da existência de diversos países subdesenvolvidos e alguns desenvolvidos e, dada a tendência à maior apropriação pelas empresas à frente da inovação técnica, como não compreender a tendência na economia capitalista a concentrar renda em favor de países que exportam produtos que incorporam a técnica mais avançada?

²⁵ Desvendar o processo de formação e principalmente de utilização do excedente seria uma chave para apreender o projeto de uma coletividade social. O excedente pode ser canalizado para o consumo e/ou para a acumulação. A acumulação por sua vez pode ser produtiva ou não ligada à produção. Na Grécia antiga, por exemplo, boa parte do excedente seria utilizada para financiar a acumulação de saber no plano estético. Já na periferia do capitalismo, boa parte do excedente financia a modernização. “Afirmar que o desenvolvimento das forças produtivas é freado na periferia pela escassez de poupança é pretender ignorar que aí um considerável excedente é canalizado para a acumulação improdutiva ligada à diferenciação das formas de consumo” (FURTADO, 2000, p. 88).

²⁶ Nesse contexto se inseriria a perspectiva Schumpeteriana do empresário inovador.

Então o subdesenvolvimento, além de ser expresso por uma disparidade entre oferta e demanda, ligada ao paradoxo subutilização-modernização, estaria inserido no plano externo numa divisão internacional do trabalho que contribui para a concentração de renda em favor de países desenvolvidos e se articularia, de outro lado, internamente alimentando instituições orientadas à conservação da forma de desfrute do produto social.

Apesar de haver programas de microcrédito como o empreendido pelo BRAC que chegam a apresentar certa preocupação com os encadeamentos para frente e para trás que as atividades financiadas possam promover; percebe-se que iniciativas microfinanceiras, em princípio, nada têm a ver com o combate ao subdesenvolvimento, visto que não atacam a dita disparidade nem os principais elementos que com ela se articulam.

Embora possa haver opções de combate ao subdesenvolvimento, congruentes com a caracterização feita, não é tarefa a que nos propomos aqui especular sobre possíveis ações nesse sentido, intencionamos apenas enfeixar num contexto as possibilidades e impossibilidades de iniciativas financeiras voltadas aos pobres.

Embora as iniciativas financeiras voltadas aos pobres continuem sendo um antro para a experimentação social aberto a novas evoluções, é possível dizer no presente momento, pelo discutido especificamente nesta seção e neste capítulo, que as microfinanças e o microcrédito podem ter a ver com o alívio e mesmo com o combate da pobreza, isso porém num quadro permanência e mesmo de perpetuação do subdesenvolvimento, como também da pobreza, na medida em que esta decorra daquele.

4 COMPREENDENDO MELHOR O AMBIENTE

Até aqui argumentamos teoricamente a respeito da direção em que iniciativas financeiras voltadas aos pobres podem gerar benefícios ou melhoria das condições de vida desta parcela da população, bem como discorremos sobre a natureza de sua limitação. Contudo, desejamos ainda refinar o embasamento teórico, a fim de extrair uma hipótese prévia com nível de especificidade tal que possa orientar a breve leitura, a ser feita no capítulo seguinte, sobre evidências oferecidas pelos estudos de impacto da atuação dessas organizações.

Este capítulo contém duas seções. A primeira seção aborda a elaboração de Milton Santos (1971) fundada na noção de circuitos superior e inferior e tem por objetivo auxiliar na compreensão da vida econômica dos pobres. Apesar do grande mérito dessa elaboração e de seu autor argumentar que tal distinção possui total validade para qualquer país subdesenvolvido, deve ficar claro que essa contribuição envolve apenas o mundo urbano, ao passo que as iniciativas microfinanceiras atuam no urbano e no rural. A segunda seção visa delinear uma hipótese teórica específica em relação ao impacto de iniciativas microfinanceiras, no que será, em parte, ajudada pela seção que a precede.

4.1 A economia composta dos subsistemas inferior e superior

Na concepção de Santos (1979) uma teoria da pobreza deve definir uma relação entre a economia da pobreza e o lado mais avançado da economia, assim como a relação entre a população pobre e a economia pobre. Essa afirmação já nos oferece boas dicas sobre sua abordagem. Por um lado, a economia pobre seria passível de um estudo particular, a fim de evidenciar seu modo de operação específico. Por outro, a “economia pobre” seria interdependente, integrada funcionalmente ao lado mais avançado e pujante da economia.

Essa interdependência, essa integração funcional entre as duas partes constituintes de uma mesma estrutura, isto é, da economia subdesenvolvida, levou

Santos a optar pelas expressões circuito inferior e circuito superior em relação a outras que se possa divisar como economia tradicional versus economia moderna, economia informal versus economia “formal”.

Segundo Santos (1979), a diferença fundamental entre os dois circuitos residiria no capital, na tecnologia e na organização. No superior seria utilizada fundamentalmente tecnologia capital-intensiva, enquanto o circuito inferior teria por base o uso de mão-de-obra numerosa.

Embora a mera enumeração dos elementos que fazem parte do circuito não o defina, pode-se dizer que o circuito superior incluiria – pelo menos quando Santos concebia suas idéias – os bancos, o comércio de exportação e importação, as indústrias urbanas modernas, o comércio e o serviço modernos. No circuito superior também figurariam o comércio atacadista e os transportes, sendo que estes dois elementos também participariam do circuito inferior, contribuindo para a integração dos dois circuitos. O circuito inferior seria composto de diversos tipos de pequeno comércio, da produção de bens manufaturados não intensivos em capital e de uma gama de serviços não modernos.

A caracterização dos circuitos, que como dito não se realiza pela listagem de seus integrantes, estaria, em verdade, a cargo da identificação de suas leis, isto é, “a constância de comportamento devida a causas que por sua vez se repetem” (SANTOS, 1979, p. 54). A tabela abaixo, extraída de quadro similar em Santos (1979, p. 50) explicita diversas características dos dois circuitos.

Tabela 3.1

	Circuito Superior	Circuito inferior
Tecnologia	Capital-intensivo	Trabalho-intensivo
Organização	Burocrática	Primitiva
Capitais	Importantes	Reduzidos
Emprego	Reduzido	Volumoso
Assalariado	Dominante	Não obrigatório
Estoques	Grande quantidade e/ou alta qualidade	Pequena quantidade, qualidade inferior
Preços	Fixos (em geral)	Submetido à discussão entre comprador e vendedor

Crédito	Bancário institucional	Pessoal, não institucional
Margem de Lucro	Reduzida por unidade, mas importante pelo volume de negócios (exceção: produtos de luxo)	Elevada por unidade, mas pequena pelo volume de negócios
Relação com Clientela	Impessoais e/ou com papéis	Diretas, personalizadas
Custos Fixos	Importantes	Desprezíveis
Publicidade	Necessária	Nula
Reutilização de Bens	Nula	Frequente
Ajuda Governamental	Importante	Nula ou quase nula
Dependência do Exterior	Voltada para o exterior, comandada do exterior ou dependente do exterior pela obtenção de tecnologia e <i>know-how</i>	Reduzida ou nula

De acordo com Santos (1979, p.40), o circuito superior operaria com crédito bancário e seria freqüente grandes empresas constituir ou controlar seus próprios bancos, “um meio para controlar e eventualmente absorver outras atividades”. Já as atividades do circuito inferior também se apoiariam no crédito que seria, porém, de outra natureza, de natureza pessoal e direto, “indispensável para os que não têm possibilidade de acumular”.

Mesmo a noção de lucro seria distinta entre os dois circuitos, no circuito superior teria lugar uma visão de longo prazo, associada à acumulação; no inferior, o que importa é o prazo curto, ligado às necessidades da família:

[...] no superior é uma questão de acumulação de capital, indispensável para a continuação da atividade e para sua renovação em relação ao progresso técnico; no inferior, a acumulação de capital não constitui o objetivo; na verdade, freqüentemente nem existe. A sobrevivência e a garantia da satisfação das necessidades da família no dia-a-dia é a preocupação mais importante; a participação de certas formas modernas de consumo também é secundária, na medida do possível (SANTOS, 1979, p. 41).

Cumprir ter em mente que está no centro dessa análise o processo amplo da “modernização” que influenciaria os dois subsistemas da economia. Embora o circuito superior encarne diretamente o processo de modernização tecnológica, tanto na produção como no acesso ao consumo, o circuito inferior também se subordinaria estruturalmente às condições da modernização.

Do lado do consumo, a despeito de a forma de viver modernizada estar diretamente acessível aos integrantes do circuito superior; os integrantes do circuito inferior teriam as mesmas necessidades, sem condições de satisfazê-las “devido ao acesso esporádico ou insuficiente ao dinheiro”, o que cria as diferenças quantitativa e qualitativa de consumo.

Do lado da produção, o processo de modernização ocasiona a criação do subemprego e do desemprego, forças que por sua vez circunscrevem a maneira de organização do circuito inferior. Ocorreria que o progresso tecnológico criaria um número limitado de empregos (destruindo um número maior de ocupações), tendo em vista que é capital-intensivo. Parte desses empregos criados, diretos e indiretos, localizar-se-ia nas regiões mais desenvolvidas e no exterior. Embora as atividades modernas possam gerar um aumento do emprego assalariado, há a diminuição absoluta ou relativa do número de trabalhadores em relação ao volume e ao valor da produção, o que impulsiona o subemprego e o desemprego.²⁷

Voltando-se à caracterização dos circuitos, uma distinção marcante entre os dois seria o fato de que no superior quase não há o reaproveitamento de bens de consumo duráveis, enquanto no inferior tal reaproveitamento seria justamente uma das bases das atividades, ocorrendo “no reaproveitamento de roupas, automóveis e máquinas e até mesmo na construção de casas com materiais usados” (*Ibid.*, p.42).

Deve-se notar em adição que o circuito inferior é integrado localmente, tudo se resolve e é articulado na localidade. Contrariamente, no superior, a despeito de a atividade ser desempenhada no local, ela é integrada “com as de outra cidade de nível

²⁷ Santos faz referência à expressão de Paul Singer “a criação de empregos resulta no crescimento do desemprego”. Note-se que o processo do início de novas atividades produtivas, não levaria necessariamente a essas conseqüências se não fosse a dessimetria existente na sociedade subdesenvolvida, que representa um “vazamento” no fluxo da renda. Sem essa dessimetria, poderia valer a lei de Say que afirma, na formulação de J. S. Mill, “todo aumento de produção, se se distribui sem erros de cálculo entre todas as classes de produtos na proporção ditada pelo interesse privado, cria, ou antes constitui, sua própria demanda” (NURKSE, 1973, p. 175). Similar caso ocorreria com a idéia Nurkse (1973), baseada em Rosenstein-Rodan (1969), da promoção de um crescimento equilibrado e maciço, varias indústrias idealmente complementares implantadas de uma vez nas zonas de baixa renda, de modo que cada empreendimento constituiria parte da demanda do conjunto dos demais empreendimentos. Nada há que se possa opor à idéia, entretanto, em se tendo em mente as sociedades subdesenvolvidas, deve-se observar que o raciocínio, válido para um circuito econômico fechado, pode se desfazer numa realidade que já é aberta e cujo funcionamento cotidiano transfere renda para o exterior, mediante maior apropriação pelas empresas à frente no processo de inovação técnica.

mais alto ou com as de outra parte do país ou ainda com as de outros países”, mesmo as maiores metrópoles dos países subdesenvolvidos dependeriam de países estrangeiros para obtenção de tecnologia, *know-how* e capital (SANTOS, 1979, p.43).

A publicidade seria uma das bases do circuito superior. A publicidade, isto é, tal “instrumento metódico de modificação dos gostos e alteração do perfil da demanda”, seria um canal crucial de transmissão da modernização, não havendo que se falar em livre escolha, nem em preferências exógenas. É claro que há, no nível do consumidor individual, certo grau de escolha entre consumir o produto da empresa A ou da B, ou mesmo um produto distinto; sendo, porém, igualmente claro que a direção geral do comportamento é impulsionada pelo sistema, a não ser nos casos excepcionais em que a pessoa se imbuí de um papel de “renunciante” da vida moderna. No circuito inferior, a publicidade seria desnecessária, haja vista o contato pessoal com a clientela; mais que isso, essa publicidade seria inviável, dado que o ganho auferido exaure-se facilmente ante as necessidades da família. Pode ocorrer apenas de os agentes do circuito inferior se beneficiarem pela publicidade realizada no outro circuito.

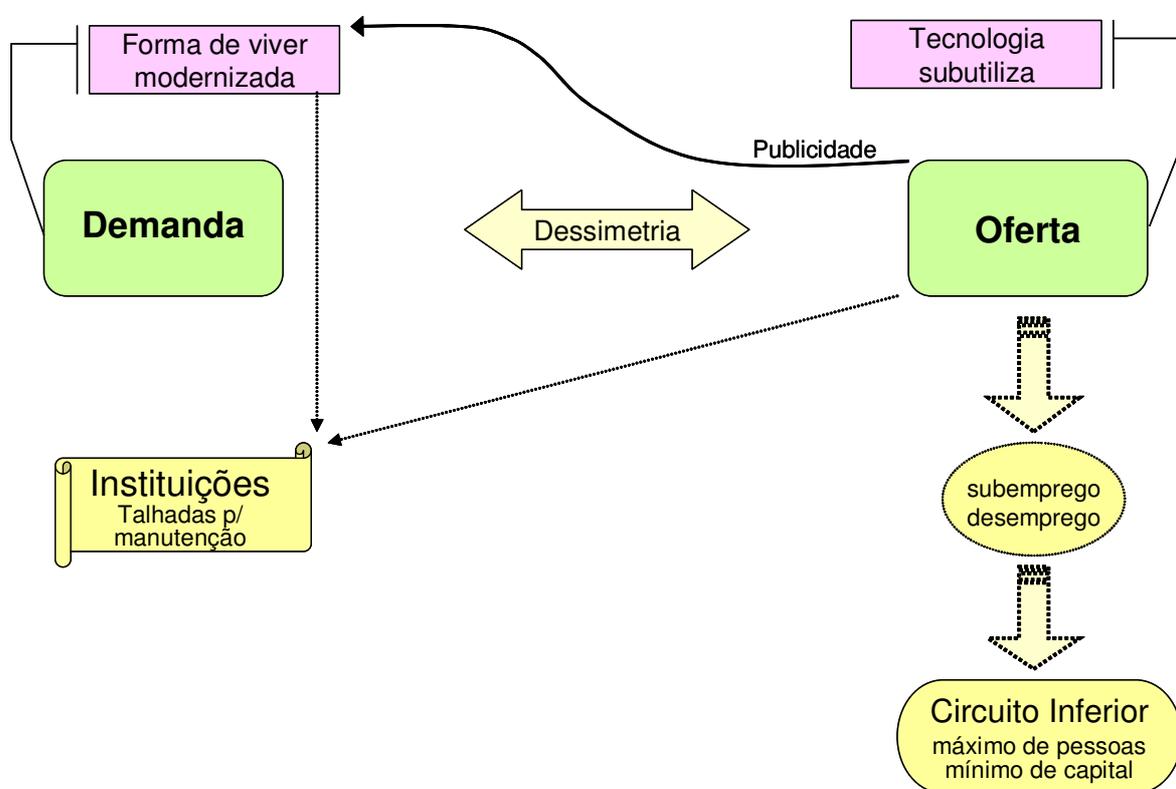
Muito importante é o fato de que, no circuito superior, a margem de lucro por unidade é pequena, entretanto, os lucros são elevados em relação ao volume total da produção. A exceção aqui fica por conta de alguns itens de luxo, como o comércio de jóias, as butiques especializadas e os produtos de luxo personalizados sob encomenda.

No circuito inferior tem lugar, notadamente, o contrário; a margem de lucro por unidade é alta, mas o resultado total é fraco. Segundo Santos, isso se deve não apenas ao volume baixo (muitos agentes realizando uma mesma atividade, ou um agente para uma clientela diminuta), mas também ao elevado “número de intermediários necessários entre o fornecedor original de insumos e o eventual consumidor” (*Ibid.*, p.42). Assim, o circuito inferior cumpre uma função social na sociedade subdesenvolvida que é a de ocupar o máximo de pessoas com o mínimo de capital, o que seria um dos elementos principais a explicar “a sobrevivência de grande parte das aglomerações do terceiro mundo” (*Ibid.*, p.42). Essa função, note-se, é contraparte da subutilização dos recursos que é implementada na produção capital-intensiva.

Podemos acrescentar aos elementos principais do subdesenvolvimento, tal como discutido no Capítulo 2, a funcionalidade desempenhada pelo circuito inferior. A figura 4.1 representa sinteticamente esse quadro de relações que se reforçam. No lado da demanda há o fenômeno “da modernização”, no lado da oferta, isto é, da produção, há a

tecnologia subutilizando recursos, notadamente o trabalho. Entre a oferta e a demanda há a dessimetria.²⁸ Partindo da oferta em direção ao reforço e à canalização do processo da modernização há a publicidade. A subutilização dos recursos na oferta gera o problema do subemprego e do desemprego que juntos dão função social ao circuito inferior que ocupa o maior número de pessoas com o menor capital. Dos grupos beneficiários do excedente, isto é, os que comandam as atividades econômicas do circuito superior e os grupos minoritários cuja demanda está em plena diversificação, parte a influência dominante talhando as instituições de modo a manter a essência dessa forma de desfrute do produto social.

Figura 4.1



Como se observa é marcante a confluência das idéias de Santos (1979) e da caracterização traçada sobre subdesenvolvimento no capítulo 2, muito apoiada em escritos de Celso Furtado. Entretanto se podem notar diferenças entre essas duas concepções, sendo talvez a mais assinalável a crítica que Santos faz à visão dual,

²⁸ Dessimetria refere-se à incompatibilidade existente “entre a oferta potencial de fatores, tecnologia incorporada aos equipamentos utilizados e a composição da demanda que se pretende satisfazer”. A forma como essa dessimetria é resolvida pode ser chamada “equilíbrio de subdesenvolvimento”, envolvendo basicamente a diferenciação do consumo, a subutilização das capacidades humanas e formatação de instituições predominantemente congruentes com a manutenção do quadro.

inclusive mencionando Furtado, referindo-se em sua crítica a formulações segundo as quais a economia subdesenvolvida seria composta de uma parte que seria a economia capitalista ou moderna e de outra parte que tenderia a manter as estruturas tradicionais.

Embora seja evidente que a elaboração de Santos aponte para uma crescente disparidade econômica e social, como em linhas gerais faz a noção dual, ele se opõe a essa concepção por ela trazer uma visão separada de dois universos pouco articulados no subdesenvolvimento. Com efeito, parece-nos que quanto a esse aspecto o geógrafo Santos, com seu olhar e registro mais acurados do mundo urbano, pôde compreender com maior nitidez suas articulações internas.

Em primeiro lugar, não há setor propriamente tradicional. Toda a economia e toda a sociedade estão penetradas por elementos de modernização, se bem que em diferentes níveis quantitativos e qualitativos. Em seguida, não se pode considerar os dois setores como se fossem separados, independentes ou autônomos. É antes a modernização, pela forma que assume em pleno período tecnológico, que é responsável pelo desenvolvimento do subemprego e da marginalidade. (SANTOS, 1979, P.19).

4.2 Buscando uma hipótese teórica específica sobre impacto

Esta seção intenta fornecer uma hipótese básica sobre o impacto das organizações de microcrédito e/ou de microfinanças. Tal hipótese norteará a reflexão realizada no próximo capítulo a respeito das evidências empíricas sobre o tema.

Pode-se afirmar com segurança que as iniciativas financeiras voltadas aos pobres que atuam na seara urbana operam num contexto de circuito inferior. Entretanto, deseja-se uma hipótese de cunho geral, conforme já assinalado, haja vista as iniciativas microfinanceiras serem empreendidas igualmente na área rural.²⁹

Já dissemos que tais iniciativas voltadas aos pobres poderiam em tese trazer benefícios, pois o incentivo ao empreendedorismo popular pode ensejar melhor utilização das capacidades dos indivíduos; pode haver o aumento progressivo da base de ativos; pode haver mudanças nas relações com os fornecedores etc. Esses elementos podem se fazer presentes ou não. Entretanto, tendo eles atuado ou não, o que podemos

²⁹ Ainda que notemos que algumas organizações típicas de microcrédito atuando na zona rural não apresentem foco em financiamento à atividade agrícola, este ambiente possui diferenças marcantes em relação ao posto em evidência por Santos (1979) com a noção de circuito inferior.

esperar efetivamente de programas de microcrédito e/ou de microfinanças levados a cabo na prática? Em outras palavras o que estudos de impacto lograrão encontrar em seus esforços avaliatórios?

Do ponto de vista teórico, parece-nos razoável esperar que os programas impliquem impacto em estabilização do consumo (em decorrência da estabilização da renda e de uma série de outros mecanismos) mais facilmente do que impliquem aumento de renda. Deve-se ter em mente que os dois impactos são desejáveis, visto que os pobres não apenas sofrem os efeitos de uma renda baixa, na média; mas também estão sujeitos a variações e a choques adversos que, esperados ou não, trazem consigo momentos de privação mais aguda (ZELLER,1997).

Mas voltemos ao ponto que queremos expor, ou seja, que estabilização do consumo é uma decorrência, teoricamente, mais ou menos direta a partir da atuação dos programas. Por outro lado, impacto em aumento de renda dos beneficiados não é uma questão muito simples, imediatamente evidente, e por isso não pode ser tomado por pressuposto, nem mesmo diante do sucesso do programa em termos de adimplência.

Para que ocorra impacto em termos de aumento de renda, é necessário:

- a) Uso do crédito para atividade produtiva;
- b) Retorno na atividade maior que taxa tomada;
- c) Além da taxa maior do item anterior, uma escala suficiente para contribuir significativamente para a renda da unidade familiar.

Com relação ao primeiro ponto, isto é, o uso produtivo do crédito, já temos uma dificuldade: o dinheiro é fungível, pode ser gasto em qualquer coisa. Mais importante que isso, as esferas – e também as finanças – do negócio e da pessoa não são separadas no caso das unidades familiares mais pobres. Pelo contrário, sabemos que no circuito inferior as necessidades da família são contrapesadas com as necessidades do negócio. Pode-se chegar a conclusão similar com base em abordagens que não se restrinjam à seara urbana; Abramovay (2004) mostra que as esferas do negócio e da pessoa são entrelaçadas, tornando em diversas ocasiões muito difícil separar consumo e produção.

A esse respeito, sabemos também que para muitas unidades familiares o uso da força de trabalho é o fator mais importante no aumento da produção (ZELLER, 1997) e que o consumo de famílias muito pobres pode estar em um nível muito baixo, a ponto

de afetar decisivamente sua capacidade produtiva. Dessa forma não se pode garantir, nem se deve esperar, que os gastos serão direcionados para um fim específico, mesmo se houver estreita supervisão das organizações que desejem a aplicação produtiva do financiamento. Contudo, do ponto de vista teórico, sabemos que impacto em aumento de renda só ocorrerá se houver o uso produtivo dos recursos e que a simples canalização para o consumo inviabiliza o aumento da renda média familiar.

Já o ponto (b), ou seja, a obtenção de uma taxa maior em sua atividade do que a com a qual o membro se comprometeu em seu endividamento, é bem mais factível. Devemos lembrar que no circuito inferior o rendimento por unidade é alto, ou seja, a taxa de lucro auferida é alta. Esse *insight* de taxa alta – que, aliás, seria congruente também com o arcabouço neoclássico, cumpre reconhecer: produtividade marginal elevada de pequenas injeções de capital onde ele é muito escasso – parece ter respaldo na realidade.³⁰ Assim, não nos parece um problema o patamar da taxa de retorno da atividade em relação à taxa de juros do empréstimo, embora, na prática, possa haver em diversos casos dificuldades de realização da produção.

Juntando os pontos (a) e (b), podemos dizer, com maior precisão, que a taxa interna de retorno obtida com a atividade financiada tem de ser maior que a contraída e, adicionalmente, grande o suficiente para, mesmo considerando os recursos não utilizados na produção, gerar retornos que suplantem as prestações do empréstimo.

O ponto (c) chama atenção para o fato de que não basta que a taxa e o retorno sejam maiores, a atividade empreendida precisa ter uma escala suficiente para gerar algum impacto significativo na vida do financiado. Não podemos esquecer que apesar de a taxa de lucro ser alta o resultado relevante é baixo. Outra razão de relevo que torna a satisfação desse requisito (c) não óbvia refere-se a que é largamente observado que, em grande parte dos casos de microcrédito, senão na maioria deles, a atividade financiada representa uma parcela diminuta no total a que corresponde à renda familiar. Assim sendo, pode ser que, mesmo atuando no sentido de melhorar a renda, sua participação pequena nesta, torne o efeito médio total pouco relevante e possivelmente estatisticamente insignificante.

Cumpridos cumulativamente os três critérios acima, lograr-se-á impacto de renda na vida dos financiados. Vale a pena fazer um aparte, neste momento, e registrar

³⁰ Ver Mezerra (2002).

que não poderíamos ainda, diante de um tal impacto hipotético, falar em “redução da pobreza”. Caso quiséssemos falar em redução da pobreza ou resultado no combate à pobreza, deveríamos prosseguir com nossa lista de checagem, para o quê seria necessário um critério de pobreza. Digamos que tal critério, por simplicidade, fosse baseado numa linha absoluta de pobreza. Assim se faria necessário:

- d) Distinguir qual a proporção de pobres a que atende o programa e em que extensão este os beneficia;
- e) Considerar o efeito líquido e não apenas o que está ocorrendo com os beneficiários dos programas. Estes podem, por exemplo, estar se beneficiando às custas de outras unidades familiares que foram alijadas do mercado, total ou parcialmente, perdendo vendas.³¹

Por outro lado, ao considerar o que se pode esperar teoricamente em termos de impacto dos programas em estabilização do consumo, vemos um horizonte bastante diverso. As iniciativas financeiras voltadas aos pobres podem contribuir para estabilização do consumo de várias formas:

- Os empréstimos podem ser utilizados em períodos de dificuldade. O acesso a eles funciona, portanto, como um substituto (imperfeito) para serviços de seguro.³²
- A poupança é uma forma de auto-seguro contra períodos de dificuldades antecipadas ou não.
- Criação de outras fontes de renda; ou, no caso de famílias ligadas à agricultura, de fontes de renda não-agrícolas, podendo reduzir, com a diversificação, o risco geral da unidade familiar. Nesse caso, a maior estabilização da renda levaria à maior estabilização do consumo.
- Aumento de ativos produtivos. Alguns desses podem ser prontamente vendidos em situações agudas. Além disso, a detenção desses ativos, pode teoricamente transmitir mais confiança para outras pessoas da

³¹ Noutras palavras, devem ser contados os efeitos indiretos nos pobres não membros. Interferirá, por exemplo, se os membros do programa aplicaram os recursos provenientes do financiamento (seja para consumo ou para produção) em produtos disponibilizados por pobres ou não pobres. Gastos com equipamentos feitos localmente e intensivos em uso de mão-de-obra geram encadeamentos mais favoráveis do que em equipamento importado intensivo em capital. HULME e MOSLEY (1996)

³² A variável mais importante aqui é o acesso a empréstimos e não empréstimos efetivamente contraídos.

comunidade na capacidade de pagamento e abrir mais possibilidades de empréstimos em momentos críticos.

- De forma geral o acesso a serviços financeiros pode permitir uma melhor alocação intertemporal por parte da unidade familiar. Por exemplo, mesmo com regras pouco flexíveis de empréstimo, a família pode separar parte do montante desembolsado para a estação difícil.

Desse modo, nós podemos perceber que enquanto impacto em aumento de renda necessita, pelo menos, satisfazer cumulativamente os itens (a), (b) e o item (c); no caso da estabilização do consumo qualquer uma das opções elencadas - e é possível que várias delas ocorram concomitantemente - terá um efeito desejado.³³

Uma forma diferente de perceber o caráter mais provável dos resultados em estabilização é observar as descrições que os autores fazem do funcionamento das instituições microfinanceiras. Muitos autores mostram como essas instituições se apoiaram em princípios das finanças informais pré-existentes. Eles³⁴ mostram como tal setor informal atendia a demandas das unidades familiares pobres, demandas essas ligadas ao intuito de ajustamento intertemporal (do consumo ou para fazer frente a eventos específicos) e de mitigação de riscos no consumo e na produção e, então, concluem que um setor de microfinanças bem desenhado, oferecendo um acesso menos precário a serviços financeiros e cobrando taxas razoáveis pode contribuir de forma mais eficiente do que o setor informal pré-existente nessa direção.

Ora, nosso ponto aqui não se refere à conclusão acima, que nos parece acertada. Mas, é fácil aceitar com base em descrições desse gênero que o setor informal já contribuía um pouco (ainda que longe de aproveitar todo o potencial) para estabilização da renda e do consumo, ao passo que qualquer um teria bem mais dificuldade se quisesse advogar que o setor informal promove impacto em aumento de renda familiar por meio de seus serviços.

Estabilização do consumo é, em verdade, uma frase curta para captar um melhor ajustamento intertemporal intrafamiliar entre recursos e necessidades e/ou uma redução dos riscos a que se sujeita a família, e/ou melhora de mecanismos para lidar com

³³ Além disso, não temos razões para achar que essa maior estabilização do consumo de uma família possa ter ocorrido às custas de uma menor estabilização (desestabilização) do consumo de outra, o que é uma possibilidade no caso do aumento de renda. Todavia, por outro lado, há também a possibilidade teórica de um aumento de renda dar lugar a incrementos de renda de outros agentes.

³⁴ Ver ZELLER (1997) e RUTHEFORD (1999).

dificuldades. Parece-nos claro que resultados em estabilização do consumo sejam mais fáceis de ser obtidos do que em aumento de renda.

Seria possível também, como faz ZELLER (1997), chamar resultados em estabilização do consumo de *redução da pobreza de curto prazo* (ou transitória) e denominar resultados em aumento de renda média de *redução da pobreza de longo prazo* (ou permanente). Tal nomenclatura seria apropriada, em certo sentido, porque o primeiro tipo de resultado trata da redução e alívio de riscos localizados e transitórios de grandes malefícios; um resultado do segundo tipo, por sua vez, tenderia a atacar o lado crônico do problema, melhorando o patamar médio de renda familiar.³⁵

A dimensão de pobreza utilizada por Zeller (1997) refere-se, nesse texto, precipuamente à segurança alimentar. Um conceito de pobreza mais satisfatório deveria incluir também outras dimensões da privação humana que são cruciais para a qualidade de vida como mostra Sen (1999). Manteremos, contudo, nossa hipótese como foi formulada, sem nos ater a um conceito específico de pobreza, tendo em vista que o intuito nesse momento é tão-somente estabelecer um fio condutor para a leitura e concatenação de algumas evidências de impacto; objetivo para o qual a hipótese de maiores facilidade e recorrência de resultados em estabilização do consumo frente aos resultados em aumento de renda parece adequada e suficiente. Isso não impede, por outro lado, que façamos algumas menções auxiliares a achados de impacto em outras esferas quando estes merecerem destaque.

³⁵ Ressalte-se novamente que resolver o lado permanente sozinho não basta, pois mesmo com renda média em níveis substancialmente acima do nível mínimo para uma levar uma vida adequada, os pobres estão expostos à insegurança proveniente de dificuldades transitórias.

5 VISITANDO EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS

Este capítulo concede atenção a estudos que procuraram medir os impactos de iniciativas microfinanceiras no negócio e na vida das famílias beneficiadas, notadamente, aos estudos quantitativos de impacto. Observando a literatura empírica sobre impacto dos programas, nota-se que tem crescido a quantidade e a qualidade técnica dos estudos.

Os estudos podem ser basicamente de duas naturezas. De um lado há os estudos ligados à tradição das humanidades e/ou participatórios. De outro há estudos quantitativos que visam provar ou medir o impacto, isolando o efeito do projeto, com utilização de dados em larga escala e análise estatística e/ou econométrica.³⁶

Como a questão central de estudos de impacto é, no fundo, a atribuição de causas específicas a efeitos específicos, pode parecer para alguns que sejam estritamente preferíveis estudos cujo objetivo é o isolamento rigoroso do efeito do projeto. Contudo, abordagens ligadas à tradição das humanidades podem ser mais indicadas em diversas ocasiões. Podem se revelar mais apropriadas para compreender as relações sociais em que estão imersos os beneficiários e como ocorrem as mudanças nessas relações. Permitem lidar melhor com a complexidade; captar as motivações da clientela, a diversidade de percepções, inclusive a das minorias. Podem considerar melhor as contingências da realidade tratada e estão mais desobrigadas de reduzir forçosamente a causalidade a elos simples e unidirecionais. Costumam também oferecer diálogo, senão mais profícuo, pelo menos mais tempestivo com dirigentes das organizações.³⁷

Os estudos ligados à tradição das humanidades apresentam foco em empreender uma argumentação consistente, oferecendo uma interpretação ao nível da plausibilidade. A validade seria julgada pelo leitor na base da consistência geral para a qual contribuiriam os argumentos, o material utilizado, as evidências apresentadas, qualidade da metodologia e até o prestígio do pesquisador (HULME, 2000). Já os estudos quantitativos visam, em última instância, reproduzir a experimentação utilizada

³⁶ Preferimos a expressão “quantitativo” ao termo “científico” utilizado por Hulme (2000) para se referir a tais estudos. Se a especificidade distintiva desses estudos fosse ser “científico” já se estaria afirmando ou dando a entender que os demais não podem sê-lo.

³⁷ Segundo Hulme (2000) estudos quantitativos consomem substancialmente mais tempo, levando tipicamente alguns anos entre a decisão de realizá-los e o oferecimento de seus achados, o que conferiria aos olhos dos praticantes uma perspectiva mais “histórica” para seus resultados, em vez de propiciar um sinalizador eficaz para melhorar a atuação.

largamente nas ciências naturais, buscando uma metodologia que pode ser sintetizada na seguinte expressão: “um estímulo particular para um objeto controlado num ambiente rigorosamente controlado é julgado ser a causa do efeito observado”.

Segundo Hulme (2000), após um período em que as atenções se orientavam à busca de rigor quantitativo, estaria havendo atualmente uma tendência, nos estudos de impacto, não apenas de misturar elementos das duas abordagens, como também de centrar mais na questão de melhorar a prática do que de provar impacto.

Por outro lado o enfoque quantitativo apresenta certas vantagens que vão além do isolamento do efeito do projeto, pois estudos deste gênero podem ter uma cobertura muito mais ampla, lidam melhor com a representatividade dos resultados, apresentam facilidades de agregação e de generalização. Tais vantagens são, sem dúvida, relevantes quando considerado o objetivo abrangente deste trabalho, mais interessado, no que se refere a achados empíricos, em generalização (que tende a ser o foco dos que pretendem medir) do que em contextualização de experiências específicas (que tende a ser o foco dos que pretendem melhorar a atuação de organizações em particular).

Em todo o caso, há que se ter em alta conta as dificuldades postas para a adequada avaliação do efeito das iniciativas, e mesmo estudos quantitativos, se não suficientemente atentos, podem fornecer conclusões eivadas de dúvida. Isso se deve a que um “experimento” conforme o realizado nas ciências naturais (o teste de uma droga, por exemplo) é virtualmente impossível de ser processado na seara social. Assim, o que idealmente se procura realizar é um “*quase-experimento*”, no qual se compararia os resultados de uma intervenção com a simulação dos resultados que “seriam” obtidos, em caso de ausência da intervenção.

Suponhamos um estudo que persiga os clientes e colha informações a seu respeito em dois momentos do tempo e que, além disso, colha igualmente dados de não clientes “parecidos” com os participantes do programa, para efeito de comparação; mesmo assim tal estudo pode ter seus resultados gravemente ameaçados por questões técnicas. Este parece ser o caso de Snodgrass (2002), que utilizou um abrangente conjunto de dados referentes a clientes e não clientes nos países Índia, Peru e Zimbábue.

Vejamos as ameaças à confiabilidade de resultados provenientes de um estudo como o mencionado no parágrafo anterior. Em primeiro lugar, é comum os financiados dos programas precisarem decidir participar e, além disso, ser aceitos pelos colegas de

grupo. Assim, é provável que o conjunto dos participantes seja composto por pessoas que, no geral, sejam menos acomodadas quanto à sua pobreza, mais diligentes, pessoas que transmitam maior confiança e honestidade aos outros, pessoas que possuam maiores mecanismos alternativos de pagamento em caso de dificuldade momentânea no empreendimento, etc. Na medida em que essas características afetarem os resultados que se pretende medir, os resultados obtidos tenderão a ser superestimados pelo efeito (desconsiderado) das características acima. Noutras palavras as diferenças sistemáticas entre clientes e não clientes que não se referem a variáveis observáveis (como educação, idade, etc.) serão captadas pela variável de participação no programa, que deveria medir o impacto do programa.

Em seguida, se no nosso caso hipotético, assim como ocorre em Snodgrass (2002), não houve coleta de dados também de localidades em que não atue o programa; então se o programa houver afetado a comunidade, isto é, tiver afetado clientes e não clientes também, o efeito do programa não poderá ser devidamente captado pelo dito trabalho. O que ocorreria na realidade é que todo o efeito em não clientes seria “subtraído” (já que esse grupo é o parâmetro de comparação) do efeito em clientes, quando na realidade deveria ser “somado”, se estivermos interessados no impacto real (total) do programa.

Esse problema mencionado no parágrafo anterior seria uma força que atuaria para a subestimação dos resultados. Entretanto, se as localidades onde atuam os programas e onde foram coletadas as informações são localidades que, por qualquer motivo, são mais favoráveis ao impacto, seria esta uma força operante no sentido da superestimação dos achados do estudo.

Como visto, todos esses problemas, aos quais estão sujeitos os resultados produzidos em avaliações de impacto pouco atentas a essa questão, não nos permite ter confiança a respeito de suas conclusões, embora estas possam ser interessantes (particularmente positivas no caso do estudo citado).

Dificuldades desta natureza permeiam a problemática a ser contornada em estudos de impacto. As dificuldades especificamente mencionadas no caso do referido trabalho estão entre as mais recorrentes, e podem ser referidas como os problemas de auto-seleção (para tornar-se membro, a pessoa decide tentar, se oferece e, em muitos programas, precisa ser aceita pelos outros) e de localização não aleatória dos

programas.³⁸ Nós faremos menção a achados empíricos que lograram, ou tiveram a preocupação particular de, controlar esses dois problemas, e não aos que, opostamente, ignoram-nos. Não nos esqueçamos, contudo, que essas duas dificuldades são apenas a expressão mais contraditória, dado o estado atual na área de avaliação de iniciativas financeiras voltadas aos pobres, das armadilhas que se têm para simular experimentos no mundo social.

5.1 Fazendo referência a achados

Os dois problemas que mencionamos na seção anterior são igualmente um problema de viés de seleção que ocorre quando “uma regra outra que não a simples escolha aleatória é usada para selecionar uma amostra duma população subjacente que é objeto de interesse”. (Heckman, 2000, p.270).³⁹

Se programas de microcrédito e de microfinanças fossem alocados em localidades de forma aleatória e recrutassem pessoas de forma aleatória não haveria problema nenhum; ou, ainda, mesmo não operando de forma aleatória, se não houvesse não-observáveis atuando nessa amostragem seletiva, disso não resultaria nenhuma preocupação. Entretanto, não temos razões para crer que a localização dos programas se dê de forma aleatória; adicionalmente, sabemos que o recrutamento dos membros não ocorre de forma aleatória e temos todas as razões para acreditar que esse agrupamento seletivo envolve variáveis não observáveis.

Em certo momento ouvimos de um pesquisador, bastante conhecedor do assunto de iniciativas financeiras voltadas aos pobres e, no momento de feitura deste trabalho,

³⁸ Com relação às objeções feitas ao citado trabalho, a primeira delas refere-se à auto-seleção, a última refere-se à localização não aleatória dos programas. Pode-se explicar localização endógena (não aleatória) em outros termos, talvez mais claros. Se a determinação das localidades onde as organizações atuam fosse aleatória (randômica), não haveria problema. Porém, se essa escolha segue um critério, por exemplo, as mais pobres, ou se, mesmo não seguindo critério explícito, acabar selecionando localidades com especificidades relevantes, isso pode afetar as estimações. No caso de escolha de localidades mais pobres, é possível que uma estimativa pouco alerta nesse quesito tenda a subestimar o impacto do programa, se houver mais impacto para unidades familiares menos pobres. Se, por outro lado, os programas são operados em localidades onde há maior organização, ou líderes mais articulados, é possível que se superestime o impacto do programa.

³⁹ “a rule other than simple random sampling is used to sample the underlying population that is the object of interest”.

ligado aos esforços de regulamentação do setor no Brasil, que dentre os pobres haveria dois tipos, ou mais precisamente, duas posturas: os que lutam contra a morte e os que esperam a morte chegar. Tendo por base essa idéia, para efeito de ilustração, suponhamos que fôssemos realizar um estudo de impacto, o qual envolvesse duas equações, uma que visa explicar (medir) a participação no programa, e outra visando explicar as variações em alguma esfera de impacto (em renda, exemplificando). Essas variações em renda seriam explicadas por diversos fatores, dentre eles a variável de participação no programa, que revelaria o impacto de tal participação na renda. Se “lutar contra a morte” afeta a participação e afeta renda, a estimativa de impacto obtida estará viesada, se não controlada para as variáveis não-observáveis (das quais “lutar contra a morte” pode ser apenas uma).

Uma saída para contornar isso é a utilização de algo que faça as vezes de um “instrumento”, isto é, uma variável (ou um conjunto de variáveis ou uma expressão) que ofereça a particularidade de afetar a participação, sem que afete diretamente a renda (podendo afetá-la apenas via seu efeito em participação). Com o auxílio desse “instrumento”, é possível captar o impacto puro da participação no programa. A intuição por trás de esforços dessa natureza é simular uma variação experimental, controlada para observáveis e não-observáveis, por meio de uma variação no instrumento.

Uma outra alternativa, mais direta, que pode ser aplicada inclusive em dados obtidos em menor escala, visto que pode ser usada em comparações simples entre dois grupos (um de tratamento, outro de controle), é o uso de “*clients to be*”, ou seja, futuros mas já selecionados clientes. O intuito aqui é utilizar, para efeito de comparação, pessoas que passaram pelos mesmos filtros, mas que, contudo, não tenham recebido o crédito ou ainda não o tenham recebido.⁴⁰

O estudo de Khandker (1998) segue a primeira das estratégias, e o procedimento técnico de seu quase-experimento, embora sofisticado, tem mecanismo básico de simples explanação.

⁴⁰ Nesse caso, o pessoal ligado à prática das organizações pode argumentar, com certa razão, que este cliente futuro também não seria uma boa comparação porque, dependendo da forma de atuação da organização, ele pode já ter “acordado”, percebido que sua luta pode lhe fazer alguma diferença, seu vizinho que recebeu o crédito já pode ter lhe mostrado isso. Mesmo não havendo vizinho, supondo que esses clientes futuros fossem os primeiros contatos na vila ou no bairro, ainda assim os representantes da organização já procuraram, a todo custo, incutir-lhes um espírito de caminhar para frente e empreender alguma realização. Com efeito, esse é um caso em que fica clara a dificuldade de superar totalmente os desafios à experimentação no campo social.

Os dados utilizados, coletados em 1991 e 1992, são de três organizações de microcrédito tradicional que operam em Bangladesh, o Grameen, o BRAC e o programa RD-12 do BRDB, *Bangladesh Rural Development Board*.⁴¹ Essas três organizações teriam, entre os seus pré-requisitos de seleção dos membros, a exigência de que a unidade familiar não possuísse terras equivalentes ou superiores a meio acre, como um dos critérios para evitar que os programas terminem por se destinar às unidades familiares mais ricas.

O estudo de Khandker se apóia nesse fato e o que faz o papel de um instrumento é, na realidade, uma série de variáveis que são características das unidades familiares (idade, educação, etc.) interagidas com um indicador de ser selecionável ou não, mediante satisfação de tal critério ligado ao tamanho da propriedade familiar e de residir em uma vila onde haja um programa atuando. Explora-se, desse modo, a diferença na forma que essas características familiares interferem nas variáveis de interesse (onde se mede impacto) para amostra no todo e para o subgrupo dos selecionáveis.

Os resultados encontrados nesse estudo são positivos. A variável utilizada para representar a participação no programa era o montante cumulativo tomado emprestado (contando todos os empréstimos tomados até então pelo cliente). Esta variável se mostrou um determinante, a 5% de significância, do aumento da despesa anual da casa (o que é uma indicação de impacto em aumento de renda). Um taka (unidade monetária de Bangladesh) a mais de crédito para as mulheres adicionaria, na média, 0,18 takas no gasto total anual (0,11 taka no caso do crédito concedido aos homens), controlado para outras variáveis observáveis e não observáveis⁴². Nesse quesito, não houve diferenças significativas no impacto alcançado entre os três programas de microcrédito tradicional. A participação em um programa também seria um determinante do aumento de ativos não ligados à terra detidos pela mulher, a 5% de significância, o que é uma evidência indireta de maior estabilização do consumo, visto que em certas ocasiões de maiores

⁴¹ Foram pesquisadas aproximadamente 1800 unidades familiares de 87 vilas que são pertencentes a 29 subdistritos (rurais) em Bangladesh. Os 29 subdistritos foram selecionados ao acaso dentre todos os 391 subdistritos de Bangladesh. 5 desses 29 distritos (15 das 87 vilas) não possuíam nenhum programa. Em algumas vilas com programa de microcrédito tradicional, não havia grupos masculinos de tomadores (22 vilas), noutras não havia grupos femininos (10 vilas). Por determinação da regulação, não podiam existir grupos mistos, compostos por homens e mulheres. O fato de haver localidades com um dos programas mas sem nenhum grupo feminino (outras sem nenhum masculino), é uma regra exógena que auxilia na distinção, realizada no estudo, do impacto obtido com o financiamento a mulheres do obtido com financiamento a homens.

⁴² Variáveis de efeito fixo para cada vila foram usadas para controlar os atributos não-observáveis no nível da vila, incluindo a alocação não aleatória dos programas.

necessidades econômicas, esses ativos significativamente maiores podem auxiliar no amortecimento das dificuldades.⁴³

O artigo de Coleman (1999) utiliza a outra estratégia de ter por base de comparação futuros e já selecionados clientes. O autor aproveita o fato de que os bancos da vila vinham expandindo suas atividades e compara os participantes dos programas com outros membros das vilas recém-atendidas que foram selecionados para participação, mas que receberiam o crédito dali a um ano, contornando o problema da auto-seleção. Segundo Coleman, com taxas de pagamento beirando os 100% e apoio da ONG americana Catholic Relief Services, podia-se programar com algum grau de certeza suas futuras atividades e as organizações toparam antecipar os procedimentos de seleção para a realização do propósito do estudo.

O que Coleman pôde fazer especificamente, a partir de seus dados do nordeste da Tailândia, foi utilizar na equação que explica a variável de interesse (impacto em renda, exemplificando), dentre outros controles, uma variável indicadora se a pessoa foi “auto-selecionada” e outra variável representando a participação no programa, separando, desse modo, os dois efeitos. De igual forma, como as vilas de controle também são igualmente vilas onde se alocaram os programas, não há, em princípio, o problema da localização não aleatória.⁴⁴

Seus dados incluem unidades familiares (445) de 14 vilas, sendo 8 vilas (de tratamento) onde os bancos da vila vinham atuando normalmente, e 6 vilas (de controle) nas quais os bancos da vila ainda não haviam iniciado suas operações. Dentre essas informações, há dados de não-clientes, tanto nas vilas de tratamento, como nas de controle. A variável que representa a participação no programa é, para os membros, o número de meses de funcionamento daquele banco da vila, ou seja, seu coeficiente mediria o impacto nos membros que se tem ao deixar o programa disponível por um mês adicional.

⁴³ Khandker mostra também que realizando estimações similares, retirando contudo os controles para a auto-seleção e para a localização não aleatória, obter-se-ia resultados bastante distintos; no caso, subestimando-os.

⁴⁴ Contudo, ainda assim, poderia existir um problema quanto ao ordenamento da implantação dos programas. Se fossem escolhidas primeiro as localidades mais favoráveis ao impacto, o grupo de controle formado por vilas escolhidas por último seria formado por vilas menos favoráveis ao impacto. Mesmo nesse caso, tal questão não afetaria as estimações do estudo de Coleman que utilizou variáveis de efeito fixo no nível da vila.

Coleman encontra resultados pífios de impacto, e sua estratégia em parte consiste em contrapor-los aos achados de Khandker. Em nenhuma de suas variáveis dependentes utilizadas para captar impacto em ativos, produção, vendas, dentre outros, foi identificado impacto significativo na direção desejada. Pelo contrário, detectou-se impacto significativo e indesejado em aumento do endividamento feminino com altas taxas de juros⁴⁵, refletindo provavelmente, segundo o autor, o fato de algumas clientes terem entrado num círculo vicioso tomando empréstimos de agiotas para saldar as obrigações com o banco da vila.

Entretanto, é mais sensato indagar, em primeiro lugar, se as organizações, isto é, se o modo de atuação das organizações medidas por Khandker e por Coleman convergem ao menos nos elementos principais. Noutras palavras, estão medindo o mesmo “remédio” ou um “remédio” suficientemente similar? Parece-nos que não. Embora o foco excessivo em quantitativismo tenda, por vezes, a passar ao largo dessas questões, as instituições tratadas nos dois estudos são muito distintas.⁴⁶ As instituições abordadas no primeiro dos trabalhos apresentam o foco em crédito, enquanto que as do segundo apresentam o foco em poupança. Nos bancos da vila, depois de feita a poupança inicial, o membro faz jus a um empréstimo inicial de baixo valor. A partir de então, o integrante do banco só pode tomar emprestado o equivalente à sua própria poupança realizada e a esse empréstimo inicial, isto se o membro já houver logrado reembolsá-lo. As primeiras instituições são, conforme nossa caracterização, de microcrédito tradicional (embora sejam, pelo menos no caso do Grameen e do BRAC também de microfinanças), ao passo que as segundas são instituições de microfinanças apenas.

Assim sendo, uma primeira hipótese que pode explicar em parte a obtenção de resultados tão radicalmente opostos é a maior condutividade ao impacto em organizações como o Grameen e o BRAC que são microcrédito tradicional e apresentam foco em crédito, do que em bancos da vila que apresentam foco em poupança. Retornaremos a esse ponto mais à frente.

Uma outra hipótese que provavelmente explique o insucesso, em termos de impacto, dos bancos da vila estudados na Tailândia, consiste em notar que o volume dos

⁴⁵ Altas taxas de juros foram definidas pelo autor como qualquer taxa acima de 2% ao mês, que era a cobrada pelos bancos da vila no período de coleta de seus dados.

⁴⁶ No Apêndice-1, há uma breve descrição dos princípios de funcionamento dessas organizações.

empréstimos era muito pequeno, por causa do contexto econômico e pelas próprias regras rígidas de atuação dessa instituição de microfinanças. O empréstimo inicial era sempre de 1500 *Bath* (unidade monetária local). O teto dos empréstimos era de no máximo 7500 *Bath* (se o membro conseguir poupar 6.000 *Bath*). Se visualizarmos essas grandezas num contexto em que a riqueza familiar média girava em torno de 530.000 *Bath*, segundo o autor, percebemos a dimensão especialmente reduzida dos valores.⁴⁷

Uma outra razão que merece ser apontada refere-se à variável utilizada por Coleman. Foi empregada como variável de participação no programa, o tempo de funcionamento do banco da vila. Ora, uma coisa é você ser membro do banco da vila e, portanto, haver uma opção de crédito (que depende da poupança realizada e do reembolso do crédito inicial) que se pode exercer, exercer num valor menor ou não exercer; outra coisa é usar uma variável de crédito efetivamente tomado, medido pelo valor cumulativo de todos os empréstimos contraídos desde a filiação (como utilizou Khandker). É óbvio que esta última opção tende a captar melhor o impacto, sobretudo se o principal canal de impacto reside no crédito como subentendem esses dois estudos. Coleman poderia ter argumentado, como seria muito razoável, que, como o banco da vila não foca tanto em crédito, ele optou por medir o impacto, não do crédito tão somente, mas sim da participação total no programa; tendo concluído que a participação nesse programa não ofereceu nenhum impacto desejável⁴⁸, que foi, na realidade, o que ele fez. Cabe ter em mente esse ponto: Khandker mediu o impacto do crédito acumulado em organizações de microcrédito tradicional (em Bangladesh), ao passo que Coleman mediu o impacto da participação em organizações de microfinanças específicas, os bancos da vila na Tailândia, ou melhor, no nordeste da Tailândia.

Coleman, entretanto, a exemplo do que fez Khandker, realiza estimações similares às de seu quase-experimento com a diferença de deixar de controlar para questões oriundas de auto-seleção e de localização não-aleatória. O autor mostra que, com essas especificações, segundo ele, “ingênuas”, seriam obtidas conclusões

⁴⁷ A implantação dos bancos da vila pesquisados era apoiada pela ONG americana *Catholic Relief Services* que, ao que parece, utilizava o mesmo referencial em dólar para outras iniciativas internacionais. Dessa maneira, tal montante no contexto de alguns países africanos, muito mais pobres que a Tailândia, poderia ser mais expressivo.

⁴⁸ O autor argumenta, em favor da variável utilizada que ela, por apontar os resultados que se obtém em um mês do programa, seria mais interessante para os implementadores do projeto, do que outra que indique o impacto por unidade monetária tomada em empréstimo. Bom, nesse caso e se o impacto está ligado principalmente ao crédito tomado dessas instituições, o artigo responderia outra pergunta “se há impacto em um mês de funcionamento”; deixando talvez escapar a questão de se há impacto de alguma forma, que seria, como dar a entender o título do artigo, seu intuito original.

substancialmente distintas, particularmente superestimadas, quando na realidade não teria havido impacto nenhum. Com efeito, sem controle para essas questões, parece-nos pouco provável que não haja não-observáveis atuando e pode ficar difícil mesmo a intuição da direção do viés existente nas conclusões do estudo.

Os achados de Khandker, por outro lado, também não podem ser encarados de forma definitiva; não apenas porque é só um estudo, a despeito do grande volume de informações envolvidas e da ampla cobertura (toda Bangladesh), mas também por uma questão relacionada à efetividade das hipóteses em que assenta seu quase-experimento.

Vários autores observaram que nem todos os financiados das organizações estudadas por Khandker cumprem o critério de a unidade familiar possuir menos de meio acre de terra. Esse critério fora utilizado pelos autores como uma regra exógena que garantiria que, dentro de vilas com programas, algumas pessoas sejam por definição excluídas do acesso, e a partir dessa hipótese lograram obter a identificação do impacto. Ou seja, tal estudo se baseia no cumprimento fiel desse quesito. Chowdhury (2004), um pesquisador ligado ao BRAC, afirmou que entre 71 e 89% satisfazem rigorosamente o critério de pobreza de possuir menos de meio acre de terra. Assim, é razoável que um percentual entre 11 e 29% dos membros efetivos do BRAC não satisfaça esse critério.⁴⁹

Em adição, Morduch (1998) estatui que, no que se refere especificamente aos dados utilizados por Khandker, 30% dos membros do Grameen possuíam mais terras do que estabelece essa exigência. Isso põe um quê de dúvida nas evidências oferecidas por Khandker. Segundo Morduch (1998), com os mesmos dados de Khandker, controlando para características das unidades familiares e da vila mas sem fazer distinção de sexo, uma simples comparação entre vilas de controle e de tratamento, evidenciaria nenhum impacto em aumento de consumo; mesmo assim, seriam encontrados alguns sinais de estabilização de consumo.

Outros estudos apontam para essa mesma direção. O artigo de Kaboski e Townsend (2005) apresenta boa evidência em favor de impacto em estabilização do consumo para organizações atuando na Tailândia e o estudo de Zaman (2000) também é

⁴⁹ Na prática do BRAC, essa exigência não é vista como único critério a ser verificado mecanicamente em sua estratégia para atingir os pobres, sendo, ao contrário, sopesado com outros fatores, como por exemplo vender sua força de trabalho manual para sobrevivência, “uma ocupação de status muito baixo em Bangladesh” (CHOWDHURY, 2004), e sempre haveria alguma margem para o discernimento do agente de crédito interferir no processo.

contundente no sentido de reforçar empiricamente a hipótese de serem mais facilmente obtidos resultados em estabilização do consumo do que propriamente no aumento deste.

Zaman (2000) estuda o impacto decorrente da atuação do BRAC em aumento de renda e em estabilização do consumo. O autor trata também de questões de aumento de poder e de assistência de emergência que aliados à dimensão da estabilização do consumo (decorrente de aumento de ativos, e de diversificação do risco) contribuiriam todos para a redução da “vulnerabilidade”.

Este estudo também se filia aos que procuraram controlar as não-observáveis precipuamente com base no uso de algo que faça as vezes de um instrumento. Após tentar – sem êxito – preencher esse papel utilizando uma variável que indique a proporção de elegíveis na população de uma vila⁵⁰; Zaman optou por utilizar uma variável construída tecnicamente, que é uma função dos determinantes da participação.⁵¹

Zaman separa os tomadores do BRAC em dois grupos, os moderadamente pobres e os extremamente pobres, com base num critério de posse de terra. Para os dois grupos, não foi identificado nenhum impacto significativo (nem a 10% de significância) em aumento de consumo familiar, quando os financiados haviam tomado crédito cumulativo abaixo de 10.000 takas.

Para os moderadamente pobres que tomaram crédito cumulativo superior a 10.000 takas, encontra-se impacto a 10% de significância. Tomar mais de 10.000 takas⁵², para esse grupo de moderadamente pobres, incrementa o consumo familiar em 18,8%, controlado para observáveis e não-observáveis. Entretanto, esse resultado não é muito robusto pois, com pequenas alterações na metodologia utilizada para estimar o impacto, ele desaparece. Para a obtenção do resultado econométrico descrito foi

⁵⁰ Com efeito, quanto maior a proporção de elegíveis ao programa numa vila, menor deve ser a chance de uma pessoa participar e, de outro lado, não há nada que diga porque uma proporção de elegíveis deveria influir no consumo per capita de uma unidade familiar, ainda mais que pode se controlar para variáveis ao nível da vila. Assim, essa variável parece adequada, entretanto, os testes não a revelaram suficientemente satisfatória, levando o autor mudar de opção.

⁵¹ Essa variável, conhecida como *Mills ratio* é construída a partir da equação estimada para explicar a participação no programa. Após obtida, a *Mills ratio* pode ser incluída entre os determinantes da equação que medirá as variações na dimensão de interesse (aumento do consumo, por exemplo). Se o coeficiente dessa variável for significativo, quer dizer que a seletividade envolvia não observáveis de modo relevante; adicionalmente, os demais coeficientes que forem encontrados (dentre eles o impacto) não serão viesados. Esse mecanismo é conhecido como procedimento de Heckman. Para maiores informações consultar (Wooldrige, 2002).

⁵² O valor médio de empréstimo cumulativo para o grupo dos que tomaram mais de 10.000 takas era de 13.000 takas.

utilizado como base de comparação o grupo dos membros não tomadores. Todavia, o uso desse grupo não é obrigatório, visto que o procedimento utilizado (Heckman de dois estágios) em tese já corrigiria para a auto-seleção. Assim, seria possível usar também o grupo dos elegíveis não membros. Fazendo a mesma estimação, mas utilizando os elegíveis não membros, obtêm-se que tomar mais de 10.000 takas, na média, diminui o consumo da unidade familiar moderadamente pobre em 48%.

Com relação aos extremamente pobres, não se encontrou impacto significativo em aumento de consumo familiar, mesmo tomando acima de 10.000 takas.

Assim, esse estudo apresenta evidências – não muito fortes – de que pode haver algum benefício em termos de aumento do consumo, condicionais a certos requisitos como ultrapassar determinado patamar em termos de empréstimo cumulativo. Quanto à idéia de que os moderadamente pobres se beneficiem mais em termos de aumento de renda (ou consumo), os achados obtidos são mais tênues ainda, haja vista que ambos não se beneficiam abaixo de 10.000 takas e que, nas especificações que indicaram benefício para os pobres moderados, o coeficiente dos extremamente pobres era apenas marginalmente insignificante (com valor $p = 0,12$), podendo refletir talvez a situação de que eles possam se beneficiar a partir de um patamar mais alto do que as 10.000 takas.

Em relação aos efeitos em estabilização do consumo, estes seriam mais claros. Embora no que se refere aos fatores ligados à estabilização do consumo o autor não teça suas considerações com base nas estimações feitas para captar o eventual impacto em aumento de renda, ele argumenta, comparando conjuntos totalmente compostos de membros do BRAC, que um período maior de participação teria levado ao aumento dos ativos não ligados à terra, bem como a um aumento de poupança. Por exemplo, o grupo de membros mais antigo, com 31 a 40 meses de filiação, embora significativamente mais pobre (a 95% de confiança), em termos de posse de terra, do que o grupo dos que ingressaram mais recentemente (com apenas de 1 a 10 meses de participação), possuía ativos não ligados à terra significativamente maiores, a 95% de confiança.

Além do efeito em estabilização do consumo que presumivelmente decorre do aumento dos ativos não ligados à terra e do aumento da poupança, seria também notável o papel que a atuação do BRAC teria exercido em um momento de crise como a que ocorreu na cheia de 1998, quando 2/3 de Bangladesh foram inundados. Tal papel exercido, conquanto seja talvez um efeito que pouco tenha a ver com a atuação exercida

por outras organizações de microcrédito tradicional, teria contribuído para estabilizar consumo, no caso, limitando sua queda brusca.

O artigo de Kaboski e Townsend (2005) além de apresentar evidência de que certas instituições lograram acelerar expressivamente o aumento dos ativos das unidades familiares partícipes da organização, mediu também o impacto direto em um indicador específico para estabilização do consumo. Uma diferença deste estudo com o de Zaman consiste em que Kaboski e Townsend avaliam principalmente esferas atreladas à estabilização do consumo, não arrolando aumento de consumo (ou de renda, ou de despesa) entre as dimensões a se avaliar um eventual impacto.

A pesquisa de Kaboski e Townsend cobriu 2880 unidades familiares em 192 vilas (15 por vila) tailandesas da região nordeste e da região central. Os dados contêm informações de não clientes e de clientes de várias organizações (161 ao todo) que eles agruparam em 4 tipos. O primeiro grupo é composto de instituições que operam como ou muito similarmente a uma cooperativa de empréstimo e poupança ao nível da vila. Estas organizações, entretanto, não estão ligadas a nenhuma rede superior de intermediação financeira. Segundo os autores, tais organizações tipicamente dariam suporte à agricultura tradicional. Esse tipo de instituição é freqüentemente promovido pelo governo através do Departamento de Desenvolvimento Comunitário. Em geral, os membros dessas instituições são mulheres em maioria; e relativamente não são os mais pobres dentro da vila (KABOSKI; TOWNSEND, 2005).

Enquanto o primeiro tipo de instituição, ao que parece, seria na taxonomia aqui utilizada microfinanças, pois deve lidar com empréstimos e depósitos pequenos, o segundo tipo de entidades do estudo pode ser microcrédito, microfinanças ou ambos, pois o único requisito usado para agrupá-lo é a característica de focar explicitamente em mulheres para seus componentes, não sendo consideradas características ligadas às políticas da instituição e ao tipo de intermediação financeira.

O terceiro e o quarto tipo são os “bancos” de búfalos e os “bancos” de arroz. Em um banco de búfalo, o tomador paga o financiamento, o búfalo, entregando a cria à instituição. Os bancos de arroz realizam empréstimos pequenos, de curto prazo e de emergência, tendo por objetivo primário a manutenção e a estabilização do consumo. Tais bancos de arroz são em geral promovidos pelo Ministério da Agricultura e usados como veículo para a introdução de sementes de melhor retorno. Esses dois últimos tipos de entidades não seriam, em princípio, microfinanças visto que pelo menos banco de

búfalo não aceita poupança nem esta poderia ser pequena, e a definição utilizada de microfinanças, pelo menos em sua acepção corriqueira, não abrange transações em espécie.

No estudo de Kaboski e Townsend sobre o impacto nos membros, a variável que faz o papel de um instrumento é a presença da instituição na vila. Assim, a presença da instituição na vila influenciaria a participação no programa e esta, por sua vez, afetaria a dimensão de interesse onde se mede o impacto. É usada também uma outra especificação que forneceria o impacto tanto em membros como em não membros (o impacto na média em uma unidade familiar da vila); em que a presença da instituição entraria diretamente determinando as variáveis de interesse como o aumento de ativos.

Embora esses autores tenham utilizado ordinariamente como controle ao nível da vila suas características observáveis, não controlando desse modo para as não-observáveis decorrentes de localização não aleatória; eles puderam checar que os resultados não eram sensivelmente afetados em virtude desse problema potencial.⁵³

Os resultados evidenciados por Kaboski e Townsend mostram que, enquanto instituições tipo cooperativa de empréstimo e poupança e instituições de “grupos de mulheres” tenderam a impactar positivamente os ativos dos membros das entidades, os bancos de búfalo e bancos de arroz tenderam a apresentar efeitos negativos.

Uma outra peculiaridade interessante nesse estudo é que ele logrou, em certa medida, aferir o impacto separadamente para algumas políticas de serviços implementados pelas instituições. Por exemplo, seus resultados mostram que unidades familiares que residem em vilas com instituições que fornecem serviço compulsório de poupança tiveram, controlando para outros fatores, um crescimento significativo nos ativos 32% maior, em seis anos, do que unidades familiares que residem em localidades sem essas instituições. Oferecer serviços de poupança (no geral) também era associado a um aumento significativo de 25% no crescimento dos ativos, embora oferecer poupança tradicional (deposita-se e saca-se quando quiser) ou formas opcionais de

⁵³ Ele realizou outras estimações controlando para a probabilidade de haver um tipo específico de instituição, dada a localização geográfica, o que logrou mostrar que na quase totalidade dos casos esse controle adicional não era significativo, indicando que não estava realizando trabalho adicional em relação aos controles inicialmente usados ou, mesmo quando significantes, davam origem a resultados finais condizentes com os obtidos pelos métodos iniciais. Isso só não pôde ser feito para as regressões referentes a instituições de “grupos de mulheres”, pois os dados utilizados para tal checagem provinham de censos que não possuíam informação sobre presença desse tipo de organização.

poupança não estiveram associados a impactos significativos (sendo na realidade negativos seus coeficientes).

Também é assinalável o papel da poupança em medidas mais específicas de estabilização do consumo, como a probabilidade de ter de reduzir o consumo num ano especialmente ruim. Residir em localidades com instituições com serviços de poupança, que requerem um nível mínimo de depósitos iniciais, e instituições que usam as poupanças para avaliar os empréstimos a serem feitos, melhora (baixa) a probabilidade de queda no consumo num ano ruim em respectivamente 14, 15 e 18 pontos percentuais.

Tanto a forma obrigatória, como as formas flexíveis de poupança contribuem para a queda na probabilidade de reduzir consumo. O maior dinamismo da poupança obrigatória (associada ao crescimento da poupança) em comparação às formas flexíveis (associadas ao definhamento da poupança) seria compensado pela sua menor flexibilidade, visto que seu efeito em diminuir probabilidade de queda no consumo não é maior do que o obtido pelas formas flexíveis de poupança.

O estudo assinala também que, contrariamente ao relevante papel identificado para a poupança, mecanismos tradicionais da literatura de microcrédito e de microfinanças como prestações freqüentes e monitoramento freqüente e de cada empréstimo não apresentaram nenhum impacto significativo. Contudo, é mais sensato notar, de início, que essas idéias recorrentes na literatura foram muito mal caracterizadas pelo estudo.

Enquanto a idéia de prestações freqüentes na literatura remete a pagamentos quinzenais (e até semanais), para o estudo qualquer instituição que requeresse algum pagamento antes do final do prazo do empréstimo teria uma política de “pagamento freqüente”. O mesmo para a noção de monitoramento freqüente, que remete à visão próxima que teria o agente de crédito dos negócios na comunidade, chegado mesmo a beirar a inserção dele nela, enquanto que a variável utilizada se referia a se ocorre pelo menos um monitoramento durante o prazo total do empréstimo. Em segundo lugar e mais importante, é preciso reconhecer, apesar de não ser o foco de nosso trabalho, que os desenvolvimentos que a literatura apresenta sobre mecanismos do gênero giram em torno de sua importância para a adimplência dos financiados e não para o impacto do financiamento. Assim, o procedimento do artigo, ao se pronunciar sobre tais mecanismos, equivale a medir um remédio diferente e vê que ele não ataca uma doença

diferente; para então concluir contra o remédio original, sem considerar a doença para a qual ele foi concebido e argumenta-se válido.

Voltando-se para o nosso fio condutor principal, embora ainda seja muito cedo para o estabelecimento de um marco empírico categórico, pode-se afirmar que há evidências mais recorrentes e mais convincentes a respeito de impactos de iniciativas financeiras direcionadas aos pobres no sentido da estabilização do consumo do que do aumento do consumo ou da renda. Enquanto que em termos de aumento do consumo podemos fazer referência ao estudo de Khandker (1998) e poderíamos até mesmo lançar mão do trabalho de Mosley e Hulme (1998)⁵⁴; no sentido da estabilização do consumo, dentre os mais criteriosos mencionados aqui, podemos encontrar apoio incisivo ou pelo menos evidências de impacto em alguma dimensão de estabilização do consumo em praticamente todos: Khandker (1998), Zaman(2000), Kaboski (2005), Morduch (1998), com exceção de Coleman (1999).

Essa indicação de mais impacto em estabilização do consumo, que por enquanto ainda merece reforço ou contestação empírica adicional, pode ser bastante importante do ponto de vista da compreensão ao sinalizar, por exemplo, que os membros em geral (e não casos em particular) participam de iniciativas microfinanceiras não por principalmente aumentarem a sua renda, mas por, principalmente, diminuírem os seus riscos. A leitura da literatura empírica ajuda a perceber – o que já havia sido delineado teoricamente – que o aumento do consumo (anual) deve vir do aumento da renda, mas a estabilização do consumo não vem tão-somente da estabilização da renda, podendo vir adicionalmente de mecanismos alternativos para lidar com choques adversos e eventos de maior necessidade. Esses mecanismos podem ser tanto construídos pelos agentes, a partir do financiamento recebido, como no caso do aumento dos ativos; podem ser construídos pelos agentes por incentivo e exigência da organização, como no caso da poupança; como podem consistir nas próprias opções de serviços abertas pelas instituições como no caso do acesso a empréstimos, inclusive de emergência.

Apesar de nessa visita às pesquisas empíricas nossa atenção estar primariamente voltada à questão do impacto em estabilização do consumo e aumento de consumo ou,

⁵⁴ Mosley e Hulme (1996 e 1998) realizam estudo de impacto com base em métodos simples de grupos de controle (alguns controlados para auto-seleção outros não, ou em parte não) e em pequenas amostras, para 13 instituições de 7 países. Morduch (1998) aponta sérias inconsistências em alguns dos grupos de controle usados. Seus resultados, entretanto, apontam impactos em aumento de renda, ainda que bastante diferenciados entre as instituições. Mais que isso, o impacto em renda seria maior para financiados acima da linha da pobreza.

nos termos de Zeller (1997) em redução da pobreza transitória e da pobreza permanente, um outro olhar às indicações presentes nessa literatura pode ensejar questionamentos interessantes a respeito de impacto.

Um desses pontos diz respeito às evidências de maior impacto fornecidas inicialmente por Khandker no financiamento às mulheres em relação ao fornecido aos homens. Conforme já foi apontado, segundo o estudo de Khandker, um taka a mais de crédito implicaria na média um aumento de, respectivamente, 0,18 taka (0,11 taka) a mais na despesa anual da unidade familiar a depender se o crédito for concedido para a mulher ou para o homem. A linha geral dos resultados de Khandker apontava para resultados mais expressivos sempre quando a pessoa que se relaciona com a instituição é do sexo feminino, embora a diferença entre os coeficientes não seja, no mais das vezes, estatisticamente significativa. Dentre as searas em que a diferença é significativa está o impacto na oferta de trabalho. Enquanto o crédito tendia a ter um impacto nulo ou diminuto (no sentido de aumentar as horas de trabalho) na oferta de trabalho feminina, os homens passariam a valer-se mais de lazer, quer o empréstimo seja recebido por ele diretamente ou pela mulher. Isso explicaria, em parte, o coeficiente menor de impacto no aumento do consumo (despesa) alcançado no crédito ao homem. Os ativos das mulheres não ligados à terra (exclusive valores em poupança compulsória no programa) aumentam significativamente quando o empréstimo ocorre para mulher, o que não se pode dizer que ocorra quando o empréstimo é tomado pelo homem e, além disso, a diferença entre os coeficientes obtidos é significativa. A título de ilustração, na média, cada crédito de 100 *takas* tomados pelas mulheres em empréstimos do Grameen, BRAC e BRDB aumenta o valor de seus ativos não ligados à terra em, respectivamente, 27, 15 e 29 *takas*.

Embora Kaboski e Townsend (2005) não comparem diretamente o impacto via mulher com o via homem, dentro de uma mesma instituição, como faz Khandker, eles evidenciaram que as instituições focadas em “grupos de mulheres” lograram os melhores resultados em termos de impacto. Só instituições tipo “cooperativas” e tipo “grupo de mulheres” evidenciaram impacto em aumento de ativos. Além disso, as entidades de grupos de mulheres foram as únicas a apresentar impacto significativo na probabilidade de mudar de ocupação (e essas mudanças seriam quase sempre para melhor). Ser membro de alguma instituição (de qualquer tipo), controlado para os outros fatores, reduziria significativamente a probabilidade de se tornar cliente de

agiotas; entretanto, quando desagregado esse resultado por tipo de entidade, só as organizações de grupo de mulheres evidenciaram impacto significativo na redução de tal probabilidade.

Várias possibilidades podem ser aventadas para explicar a obtenção de maiores impactos via mulher. De primeiro pode ser imaginado algo na linha da argumentação de Yunus⁵⁵, o inventor do microcrédito tradicional e fundador do Grameen. Para ele, a mulheres teriam – por qualquer razão, seja construída socialmente ou tenha um certo cunho natural – uma maior capacidade ou predisposição a concentrar sacrifícios e distribuir os benefícios. Se a mulher pode melhorar de vida, toda a família tenderia a melhorar, o que no caso dos homens não aconteceria no mesmo grau. A mulher teria a capacidade de “esticar” o dinheiro, ao passo que para os homens “os filhos não são uma prioridade absoluta”. Segundo Yunus, em Bangladesh especificamente, se alguém precisa passar fome na família, já estaria subentendido que este seria a mulher. Em suma, a conclusão a que ele chega, decorrente de observações dessa natureza, é que se os intuitos são de desenvolvimento, de combate à pobreza, a mulher seria um meio mais eficiente para iniciativas financeiras com essas preocupações.⁵⁶

Não é necessário recorrer a explicações como a do parágrafo anterior e explicações materiais podem, de igual forma, ser a causa desses resultados mais expressivos. Uma razão muito simples seria que no financiamento às mulheres, por estas possuírem na média uma inserção mais precária na vida econômica, seria mais fácil obter melhoras. Por exemplo, se o homem da unidade familiar costuma realizar uma atividade ou possui uma ocupação que lhe rende 100 unidades monetárias, e a mulher, digamos, se dedica ao trabalho dentro da unidade familiar, não recebendo nenhum retorno financeiro por isso; pode ser mais fácil no financiamento à mulher obter algum retorno x do que aumentar o retorno do homem para $100+x$.

Uma terceira hipótese⁵⁷, talvez mais condizente com um ambiente urbano, consistiria no diferente amortecimento de choques negativos que auxiliaria na média os resultados com as mulheres. Suponhamos que os homens com o microcrédito recebido se dedicassem tipicamente ao comércio urbano e a outras atividades que igualmente

⁵⁵ Ver Yunus (2000; e 1998).

⁵⁶ Wydick (2002), por exemplo, um pouco apoiando essa idéia, argumenta que de acordo com seus estudos na Guatemala, os empreendedores femininos e masculinos teriam um comportamento distinto no direcionamento dos lucros obtidos. As mulheres reverteriam relativamente mais para o consumo familiar, enquanto os homens valorizariam relativamente mais o negócio.

⁵⁷ Agradecemos ao pesquisador Gilson Bittencourt que forneceu a idéia.

envolvem a compra de produtos, talvez alguma elaboração pequena de sua parte, e a venda posterior desses produtos. Por outro lado, a mulher se dedicaria a atividades mais intensivas em trabalho, cuja realização pode ser em grande parte do tempo conciliada com outros afazeres na própria unidade familiar. Pensemos no caso de confecção predominantemente manual de rede. Esta atividade envolveria nenhuma ausência de casa ou pouca ausência em determinados períodos (para a venda) em relação ao trabalho total empreendido. Da mesma forma, em tais atividades haveria em valor, relativamente às atividades dos homens, uma menor importância dos insumos comprados e uma maior importância do trabalho realizado. Numa fase boa, tanto homens como mulheres ganhariam, os homens com a intermediação e as mulheres com a remuneração do trabalho, entretanto, diante de um choque negativo, de uma impossibilidade de venda a um preço determinado, os homens em suas atividades sofreriam um prejuízo financeiro por causa das suas compras; já as mulheres sofreriam relativamente mais com a não-remuneração do trabalho. Assim, numa fase ruim, em virtude da relação capital/trabalho mais favorável, a mulher pagaria com a não remuneração do trabalho desnecessário, mas o homem tenderia a pagar com o patrimônio.⁵⁸

Adicionalmente, pode-se imaginar que, como as mulheres são mais subutilizadas do ponto de vista de exercer atividade econômica fora ou para fora da unidade familiar, seja mais fácil nesse grupo potencialmente mais amplo selecionar os elementos mais empreendedores. Contudo, esse fator que se refere no fundo à seleção dos participantes e não ao impacto do programa, não será assinalado como impacto, se controlada adequadamente a auto-seleção, podendo ser apenas, em estudos que deixam de fazê-lo, mais uma fonte de viés em suas conclusões.

Outro ponto importante concerne à questão da poupança. Recordemos das nossas definições que microcrédito está atrelado ao foco em crédito, sendo empréstimo “para gerar renda por meio de atividades de auto-emprego...”; microfinança está ligada ao provimento de poupança e possivelmente outros serviços. Enquanto que microcrédito tradicional seria o microcrédito provido mediante uma tecnologia específica, a saber, baseada em (i) agente de crédito; (ii) garantia solidária; (iii) prestações frequentes e valores das operações crescentes.

⁵⁸ É possível argumentar que do ponto de vista econômico, se considerado o custo implícito do trabalho perdido, a perda seria a mesma. Mas é diferente ter um prejuízo financeiro ou não tê-lo, tendo apenas trabalho não remunerado (fato a que, na ótica de muitas mulheres, de resto, elas já estariam acostumadas com o “trabalho” exercido dentro da unidade familiar).

A consideração da literatura empírica pôde reforçar a idéia de que poupança é importante, sobretudo diante das evidências apresentadas por Kaboski e Townsend (2005), que mostra que organizações com serviços de poupança se haviam melhor em termos de impacto, ou melhor, implicavam um maior impacto, controlado para outros fatores. Assim sendo, é bem provável que a situação em que as organizações sejam microcrédito sem ser (ou sem poder ser) microfinanças, como predomina no Brasil, não é o quadro mais desejável, do ponto de vista dos benefícios potenciais aos pobres.

Pode-se ir mais à diante e considerar, nas instituições financeiras voltadas aos pobres, o papel da poupança vis-à-vis o do crédito. Supusemos que organizações com o foco em crédito (embora com poupança também) pudessem ser mais propícias ao impacto do que organizações com o foco em poupança (embora com crédito também) e isso seria um dos fatores a explicar a obtenção dos resultados radicalmente opostos apresentados por Khandker e Coleman. Se tal suposição estiver correta, pode-se dizer que a melhor situação, do ponto de vista do impacto para os pobres, é quando as organizações são microcrédito e microfinanças, ou ainda microcrédito tradicional e microfinanças. Mas organização que seja só microfinanças, tenderia a ser menos impactante pela perda do foco em crédito; assim como entidade que seja só microcrédito tenderia a arrefecer seu impacto por abrir mão ou não poder contar com as importantes funções exercidas pela poupança.

Embora cautela seja necessária, a interpretação acima não apenas é intuitiva diante da diferença marcante apontada por Coleman contrariamente aos resultados de Khandker; como também há trabalhos adicionais em que desponta conclusão nessa direção, ainda que tais trabalhos não tenham sido realizados com o mesmo nível de preocupação técnica dos dois estudos citados (a respeito de problemas de viés de seleção) ou mesmo não possuíssem como fito primordial medir o impacto nos membros. Esse é o caso dos estudos de Chen e Snodgrass (1999) e de Fruman (1998), e as ponderações ali apresentadas levaram Morduch e Haley (2002, p.3) a concluir, talvez até excessivamente categóricos, que instituições que focam mais em poupança do que em crédito tendem a atender uma proporção menor de pobres e ter um menor e mais moroso impacto.

6 CONCLUSÃO

O microcrédito e as microfinanças podem trazer benefícios diretamente aos componentes de famílias pobres. Essa capilaridade dos benefícios, isto é, a capacidade de implicar benefícios reais e na média (e não apenas em casos isolados) dos financiados é um grande ponto positivo que podem oferecer iniciativas do gênero, fazendo com que não se dependa de elementos como esperar o bolo crescer para depois, possivelmente, advirem os benefícios aos mais pobres. Não. Com microcrédito e microfinanças, é possível obter benefícios agora, para uma parcela da população de baixa renda.

Tais benefícios estão ligados, sobretudo, à esfera da estabilização do consumo. Conforme mostram diversos estudos, canais variados podem atuar, inclusive simultaneamente, para favorecer resultados em estabilização do consumo. Esses canais podem ser, a nosso ver, agrupados genericamente em três tipos, a saber: criação e melhoria de mecanismos para lidar com choques; estabilização da renda; e a possibilidade aberta pela instituição de realizar um maior ajustamento intertemporal entre seus recursos e suas necessidades.

Yunus (2000), o inventor do microcrédito, mais especificamente do microcrédito tradicional, e também agraciado com o prêmio Nobel da paz de 2006, afirmou que se tratava da primeira tecnologia, em toda humanidade, para acabar com a fome. Não é o caso, evidentemente. Mas, talvez seja uma das poucas tecnologias capazes de mostrar, em estudos rigorosamente conduzidos, trazer benefícios substanciais na vida de parcela da população pobre. Ressaltemos, a esse respeito, que as dimensões aferidas nos trabalhos referem-se a instâncias da vida das pessoas como a diminuição da probabilidade de reduzir consumo num ano ruim, como o aumento dos ativos produtivos pertencentes à família, o que difere de modo frontal do que, cotidianamente, muitas vezes é apresentado como resultados de programas sociais. Por exemplo, em programas de treinamento de mão-de-obra, não é rara a divulgação de seus resultados como “x pessoas treinadas em tais atividades”. Ora, pode ser argumentado que esse “resultado” é a própria realização do programa, ficando subentendido, ou melhor, incerto, se isso trará impacto real na vida dos participantes.

As iniciativas financeiras voltadas aos pobres merecem, por seu impacto benéfico em populações anteriormente alijadas de mercados formais, o entusiasmo da sociedade, se ocorre de esta estar preocupada em aproveitar potenciais mecanismos para promover bem-estar dos pobres. Mais que isso, se o intuito for de maximizar o resultado dessas iniciativas, que procuram atuar a partir de uma tecnologia adaptada ao contexto econômico e social dos pobres, seria desejável que a discussão sobre a regulação do ramo tomasse por base ou, pelo menos, se mantivesse a par das indicações empíricas a respeito de seu impacto.

Deve-se salientar que o Brasil tem um longo percurso a trilhar não só em termos de estruturação das organizações, como em termos de avaliação de seu impacto e mesmo em termos de aparato regulatório. Quanto ao primeiro ponto, devemos notar que as entidades a que se fez menção neste trabalho, no Capítulo 4, são em grande parte dos casos, instituições bem estruturadas com metodologia bastante sedimentada (embora sujeita a inovações) e experimentada, o que não parece ser, ainda, o caso da grande maioria das organizações no Brasil. A exceção mais assinalável provavelmente seria o Crediamigo, programa do Banco do Nordeste, que operava com mais de 215 mil clientes, em agosto de 2006.⁵⁹ Fora essa experiência destoaante, muitas iniciativas tem ainda caráter embrionário.

Já as avaliações de impacto de iniciativas microfinanceiras no Brasil são quase inexistentes, afora algumas poucas tentativas em geral muito frágeis, e perdoado o eventual desconhecimento do autor. O aparato regulatório também tem muito que evoluir, ainda que se deva reconhecer o palpável avanço dos anos recentes. Uma das políticas mais marcantes do esforço dos últimos anos em alavancar o setor consiste na exigência de que os bancos⁶⁰ apliquem o equivalente a 2% dos depósitos à vista em operações de baixo valor. Para cumprir essa meta, as instituições podem, além de executá-la diretamente, repassar os recursos a outras entidades por meio de depósitos interfinanceiros atrelados a operações do gênero, ou mesmo adquirir carteiras de empréstimos de outras organizações como cooperativas, OSCIPs e SCMs. Tal mecanismo vai, em linhas abrangentes, ao encontro do sugerido por Yunus (2003), que defende a formação de fundos nacionais para incentivo ao setor.

⁵⁹ Contando os clientes com operações normais ou em atraso até 90 dias. Dados disponíveis em www.BNB.gov.br, acesso em 11/10/06.

⁶⁰ Mais precisamente, os bancos comerciais, os bancos múltiplos com carteira comercial e a Caixa Econômica.

Com o crescimento, em volume e em qualidade, dos estudos de impacto, esta seara de pesquisa, progressivamente, pode ver aumentada sua capacidade de fornecer percepções incorporáveis à regulamentação dessas iniciativas, no sentido de torná-las mais benéficas à população favorecida.

O capítulo quarto deste trabalho, além de visitar a literatura empírica de estudos de impacto, procurando concluir quanto aos resultados em estabilização do consumo e em aumento de renda, tratou de outras questões como as evidências de maior impacto no caso de financiamento às mulheres (ou de instituições com foco no financiamento às mulheres), bem como do papel desempenhado pelos serviços de poupança e, ainda, preocupou-se com o impacto, possivelmente maior, no caso de a instituição operar com foco em crédito (embora utilizando poupança também) comparativamente ao impacto de entidades com foco em poupança (embora realizando operações de crédito também).

Dentre esses pontos mencionados, uma das questões de potencial relevância na construção atual do aparato regulatório brasileiro refere-se ao papel da poupança. Como vimos, há alguma evidência empírica em favor de organizações com serviços de poupança implicarem maior impacto, controlando para outros fatores. Tal evidência reforça o crescente consenso na literatura de microfinanças a respeito da importância de oferecer esses serviços de captação, importância essa que estaria ligada ao fato de a poupança desempenhar apreciáveis funções de proteção, contra a sazonalidade ou como um substituto para seguros, e pelo fato de o ato de poupar reforçar a disciplina financeira dos clientes.

Contudo, a captação de recursos junto aos clientes por instituições microfinanceiras traz à tona – tanto em países nos quais ela é permitida, quanto no Brasil, onde, regra geral, não há essa possibilidade – questões de garantia à poupança popular, pois os membros perderiam seus recursos em caso de quebra da instituição. Por essa razão e outras, como a não descartável possibilidade de fraude contra a economia popular, dada a relativa facilidade para abrir entidades microfinanceiras não sujeitas à fiscalização no Brasil, as autoridades são, por natureza, conservadoras ao refletir sobre uma possível extensão das possibilidades de captação, no sentido de abranger depósitos do financiados.

Essa cautela, compreensível, não deve nos levar ao imobilismo, deixando de buscar alternativas que viabilizem os serviços de poupança, importantes para o setor, com a manutenção de garantias aos depósitos dos cidadãos envolvidos. Por exemplo, no

caso do microcrédito tradicional⁶¹, os financiados são na grande maioria, mesmo em localidades onde é permitida a realização de poupança, tomadores líquidos. Assim, não há nenhum risco para a economia popular, nesses casos predominantes. Essa característica pode ser aproveitada no desenho de mecanismos, a título de ilustração, uma autorização para captar, com a restrição de não haver poupadores líquidos, já melhoraria substancialmente as possibilidades de captação de entidades de microcrédito tradicional no Brasil, sem envolver nenhum risco à economia dos financiados.⁶² Essa linha de se pensar em gradações na autorização a captar é a sugerida, por exemplo, em Yunus (2003).

Entretanto, uma vez reconhecidos os méritos que tenham ou que possam vir a ter as iniciativas financeiras voltadas aos pobres, uma postura equilibrada sobre o assunto não pode deixar de reconhecer suas limitações. Desse modo, as insuficiências do microcrédito e das microfinanças precisam ser, igualmente, objeto de análise, a começar pela dificuldade que se tem de evidenciar impacto em aumento de renda (ou aumento de consumo familiar), realizando estudos com rigor técnico, no tocante ao isolamento do efeito da iniciativa.

Ainda que as melhores evidências sobre impacto fossem bem mais claras, inequívocas e recorrentes acerca de aumento de renda, esse fato não mudaria a questão estrutural, do modo como as sociedades subdesenvolvidas se organizam, que cria ricos e pobres.⁶³ Mas a exigüidade de resultados nessa direção, ou seja, de impacto em aumento de renda, mesmo avaliando organizações de boa reputação e com método de trabalho reconhecidamente consistente e adaptado ao seu público, torna nítido que seria um grande exagero falar em superação da pobreza a partir dessas iniciativas – como, por vezes, procura fazer o setor, por exemplo, argumentando-se instrumento para reduzir

⁶¹ Lembrando que entendemos por organizações de microcrédito tradicional, as que utilizam tecnologia de empréstimo baseada em: agente de crédito; garantia solidária; prestações freqüentes e valores das operações crescentes.

⁶² Caso se pretenda uma autorização um pouco mais permissiva, pode-se conceder uma autorização para captação, cujo volume total esteja sujeito ao limite de um percentual da carteira de microcrédito tradicional (digamos 35%), aliada à exigência de cobertura, por fundo garantidor, do volume equivalente à soma da captação líquida dos clientes que estejam poupadores líquidos. Nesse caso, na primeira das medidas, ainda que se permita a existência de poupadores líquidos entre os membros/clientes, o teto de captação contribuiria para restringir ou limitar os casos de poupadores líquidos, que naturalmente já seriam minoritários. A segunda das medidas, por sua vez, forneceria proteção a esse conjunto minoritário dos poupadores líquidos.

⁶³ Por exemplo, se os diversos programas acarretassem um aumento de renda média, estatisticamente significativo, e da ordem de 15% ou 20% – o que seria extremamente positivo para os atendidos – isso não se traduziria em uma mudança das bases de organização da economia dos pobres, nem, tampouco, da sociedade.

pela metade a pobreza absoluta mundial até 2015, uma das chamadas “metas do milênio”.

Do ponto de vista da ótica de desenvolvimento aqui adotada, certa timidez ou ausência de resultados mais expressivos em termos de combate à pobreza já era esperada, não só porque se descarta qualquer movimento de acumulação significativo para a sociedade – o que chega a ser meio óbvio dado que, pela natureza dos negócios financiados, a acumulação só se pode dar num nível muito pequeno e dissipado entre os membros assistidos e, superados os ganhos logísticos iniciais, são poucas as possibilidades de aprofundamento da tecnologia de produção, considerado o contexto econômico em que se inserem essas atividades – mas, principalmente, pela compreensão e pelo reconhecimento da especificidade estrutural do subdesenvolvimento, como uma forma de desenvolvimento capitalista, e, em consequência, pela observação de que iniciativas microfinanceiras não têm a ver com o combate ou arrefecimento dessa condição.

Segundo argumentamos no texto, muito com base em escritos de Furtado, o subdesenvolvimento pode ser caracterizado, em síntese, pela existência de uma dessimetria entre a modernização no consumo e o atraso no desenvolvimento das forças produtivas. Em decorrência disso, a sociedade subdesenvolvida se pautaria por: a) uma subutilização da força de trabalho (capacidade humana) no plano produtivo, com tendência ao subemprego e desemprego, forças que, por sua vez, formatam a forma de organização do circuito inferior e conferem a este, uma função social clara; b) um processo de modernização do consumo que, não sendo acompanhado com o mesmo dinamismo pelo desenvolvimento das forças produtivas, só pode ser posto em prática, na maioria dos casos, com uma desigualdade pronunciada.

Essa caracterização está inserida numa ótica geral sobre desenvolvimento. Na concepção de Furtado, o campo do desenvolvimento é melhor compreendido quando associadas noções sobre acumulação, estratificação social e poder, o que o torna um ponto de convergência das distintas ciências sociais. A explicação para o desenvolvimento reside na interação do econômico com o não-econômico. Na visão aqui trabalhada, importantes elementos como o progresso técnico, a liderança tecnológica que permite maior apropriação pelas empresas nessa condição e a publicidade estão embutidos dentro da forma de raciocinar a economia e a sociedade.

Embora possa haver melhoras decorrentes de iniciativas financeiras voltadas aos pobres, de acordo com a concepção acima, o desenvolvimento do Brasil só pode ocorrer pela superação ou pelo combate ao subdesenvolvimento do Brasil, uma forma em que se organiza a sociedade que inevitavelmente subutiliza capacidade de trabalho, criando uma massa de subaproveitados, capacidade essa que é em grande parte absorvida pelo circuito inferior, passando a operar dentro de sua lógica, e que se pauta por uma utilização do excedente que reflete a relação de forças entre os grupos da coletividade e favorece o processo de diferenciação do consumo.

Essa visão global do sistema social faz com que se note que não adianta torcer para que o circuito inferior progrida e se organize em outras bases, criticando sua organização primitiva ou mesmo apontando sua escassez de crédito institucionalizado. Tal visão só sinaliza para a porta entreaberta da reforma da sociedade e é o que leva Milton Santos a afirmar que:

“a eliminação da situação de dependência do circuito inferior em relação ao circuito superior só será possível com uma mudança estrutural. O ideal, evidentemente, seria que ‘o circuito inferior se tornasse menos inferior, mas isso só poderia ocorrer se o circuito superior se tornasse menos superior’. Do contrário a situação de dependência continuará e até se agravará, embora sob formas diferentes”. (SANTOS, 1979, p. 58)

REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, Ricardo *In: _____*. (Org.). **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. São Paulo: Annablume, 2004.
- ABRAMOVAY, Ricardo. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. Campinas: Hucitec, 1992.
- AGHION, Beatriz Armendáriz de; MORDUCH, Jonathan. *Microfinance beyond group lending*. **Economics of Transition**. [S.L.], v.8, n.2, p. 401-420, 2000.
- ALVES, Sérgio Darcy da Silva; SOARES, Marden Marques Soares. **Microfinanças: democratização do crédito no Brasil: atuação do Banco Central**. 3. ed. Brasília: Banco Central do Brasil, 2006.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo. **Pensamento Econômico Brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo**. Rio de Janeiro: IPEA, 1988.
- CHOWDHURY, A Mushtaque R.; BHUIYA, Abbas. *The wider impacts of BRAC poverty alleviation programme in Bangladesh*. **Journal of International Development**. [S.L.], v.16, n.3, p.369-386, abr. 2004.
- CHEN, Marta Alter; SNODGRASS, Donald. *An assessment of the impact of SEWA Bank in India: Baseline Findings*. Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS). [S.L.], ago. 1999.
- COLEMAN, B. E. *The impact of group lending in northeast Thailand*. **Journal of Development Economics**. [S.L.], v.60, p.105-141, 1999.
- DALEY-HARRIS, Sam. *State of the microcredit summit campaign. Report 2005*. Washington: Microcredit Summit Campaign, 2005.
- FURTADO, Celso. **Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico-estrutural**. 3. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.
- FURTADO, Celso. O processo histórico do desenvolvimento. *In* BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos; REGO, José Márcio (Org.). **A grande esperança em Celso Furtado**. São Paulo: Ed. 34, 2001.
- FRUMAN, Cécile; PAXTON, Julia. *Outreach and sustainability of savings-first vs. credit-first financial institutions: a comparative analysis of eight microfinance institutions in Africa*. [S.L.: s.n.], mai,1998.
- GODQUIN, Marie. *Microfinance repayment performance in Bangladesh: How to improve the allocation of loans by MFIs*. **World Development**. [S.L.], v.32, n.11, p.1909-1926, 2004.
- HATCH, John. *A brief primer on FINCA*. Disponível em <www.haas.berkeley.edu/HaasGlobal/docs/hatch_fincaprimer.doc>. Acesso em 19/06/2006.
- HECKMAN, James J. *Microdata, Heterogeneity and the Evaluation of Public Policy*. Prize Lecture. Economic Sciences. [SL]. 2000.
- HIRSCHMAN, A. O., **A Estratégia do Desenvolvimento Econômico**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

HULME, David; MOSLEY, Paul. *Finance against poverty*. v.1. London-New York: Routledge, 1996.

HULME, David. *Impact assessment methodologies for microfinance: theory, experience and better practice*. **World Development**. [S.L.], v.28, n.1, p.79-98, 2000.

JOHNSON, Susan; ROGALY, Ben. *Microfinance and Poverty Reduction*. Oxford: Oxfam, 1997.

KABOSKI, Joseph P.; TOWNSEND, Robert M. Policies and impact: an analysis of village-level microfinance institutions. **Journal of the European Economic Association**. [SL]. v.3, n.1, p.1-50, mar. 2005.

KABOSKI, Joseph P.; TOWNSEND, Robert M. *An Evaluation of Village-Level Microfinance Institutions*. Working paper. University of Chicago, 2000 *apud* KABOSKI, Joseph P.; TOWNSEND, Robert M. Policies and impact: an analysis of village-level microfinance institutions. **Journal of the European Economic Association**. [SL]. v.3, n.1, p.1-50, mar. 2005.

KHANDKER, Shahidur R. *et al.* Income and employment effects of micro-credit programmes: village-level evidence from Bangladesh. **The Journal of Development Studies**. [SL]. v.35, n.2, p. 96-124, dez. 1998.

LEWIS, W.A. O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão de obra. *In* : Agarwala e Singh, **A economia do subdesenvolvimento**. p.406-456. Rio de Janeiro: Ed.Forense, 1969.

MEZZERRA, Jaime. Microcrédito no Brasil: dados nacionais e reflexões que vêm de vinte anos de experiência. **ABET**. [SL]. v.2, n.2, p.3-13. 2002.

MORDUCH, Jonathan. *The microfinance promise*. **Journal of Economic Literature**. [SL]. v.37, n.4, p.1569-1614. dez. 1999.

MORDUCH, Jonathan; HALEY, Barbara. *Analysis of the effects of microfinance on poverty reduction*. NYU Wagner Working Paper n.1014. jun. 2002.

MOSLEY, Paul; HULME, David. *Microenterprise finance: is there a conflict between growth and poverty alleviation?* **World Development**. [SL]. v.26, n.5, p.783-790. 1998.

NURKSE, Ragnar. Formação e utilização do excedente econômico: problema operatório fundamental. *In*: PEREIRA, Luiz. **Subdesenvolvimento e desenvolvimento**. p. 174-189, 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1973.

KHANDKER, Shahidur R.; PITT, Mark M. *The impact of group-based credit programs on poor households in Bangladesh: does the gender of participants matter?* **The Journal of Political Economy**. [SL]. v.106, n.5, p.958-996. out. 1998.

RIBEIRO, Cristina Tauaf. **Do microcrédito às microfinanças: desempenho financeiro, dependência de subsídios e fontes de financiamento**. São Paulo, 2004. Dissertação apresentada à banca examinadora (Mestrado em Economia Política) - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.

ROSENSTEIN-RODAN, P. N. Problemas de industrialização da Europa oriental e sub-oriental *In* : Agarwala e Singh, **A Economia do Subdesenvolvimento**. p.251-262. Rio de Janeiro: Ed. Forense, 1969.

RUTHEFORD, Stuart. *The poor and their money. An essay about financial services for poor people*. [S.L.]. Institute for Development and Management.1999.

- SANTOS, Milton. **Pobreza urbana**. 2. ed. São Paulo: Editora Hucitec, 1979.
- SCHUMPETER, Joseph Alois. **A teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os economistas)
- SEN, Amartya Kumar. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.
- SEN, Gita. *Engendering poverty alleviation: challenges and opportunities*. **Development and Change**. [S.L.]. v.30, p. 685-692. 1999.
- SNODGRASS, Donald R.; SEBSTAD, Jennefer. *Clients in context: the impacts of microfinance in three countries. Synthesis Report*. Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS). [S.L.]. jan. 2002.
- WOOLDRIGE, Jeffrey M. **Econometric analysis of cross section and panel data**. capítulo17. Cambridge, Massachusetts: MIT Press (2002).
- WYDICK, Bruce. *Microfinance among the Maya: Tracking the progress of borrowers*. **Development and Change**. Oxford: v.33, n.3, p. 489-509. 2002.
- YUNUS, Muhammad. *Poverty alleviation: is economics any help? Lessons from the Grameen bank experience*. **Journal of International Affairs**. New York, v.52, n.1, p. 47-65. Fall 1998.
- YUNUS, Muhammad. **O banqueiro dos pobres**. São Paulo: Editora Ática, 2000.
- YUNUS, Muhammad. *Expanding microcredit outreach to reach the millennium development goal: Some issues for attention*. In: "Attacking poverty with microcredit", International seminar. jan. 2003. Dhaka. PKSf.
- ZAMAN, Hassan. *Assessing the poverty and vulnerability impact of micro-credit in Bangladesh: a case study of BRAC*. The World Bank [ca. 2000].
- ZELLER, Manfred *et al.* **Rural finance for food security for the poor**. Washington, D.C.: International Food Research Institute, 1997.

APÊNDICE -1

Aqui são descritas com brevidade algumas organizações, mais especificamente, as organizações mencionadas no Capítulo 1 cujo impacto foram objeto de estudo de artigos referidos no Capítulo 4.

Grameen

O banco Grameen, desenvolvido pelo Prof. Muhammad Yunus, deu origem ao microcrédito. Segundo o próprio, em meados dos anos 70, ele buscou compreender a vida dos pobres e identificar as causas que os tornavam tão vulneráveis à fome. Yunus teria percebido que a falta de recursos necessários à compra de material de trabalho perpetuava uma situação de dominação perante o agiota local. Assim, ele pretendeu atuar no sentido de estabelecer uma ligação entre aquelas pessoas e o banco tradicional.

Apesar da falta de disposição da instituição em atuar com a clientela que Yunus tinha em mente, foi possível realizar empréstimos em caráter experimental com a garantia pessoal oferecida pelo professor Yunus. A experiência foi sendo gradualmente expandida para outras localidades e, a despeito da manutenção do sucesso em termos de adimplência, os bancos se recusaram a adotar estratégia semelhante como parte de seus negócios habituais, o que levou Yunus a empreender esforços no sentido de criar um banco especialmente para os pobres (Yunus, 1998 e 2000). A criação do banco Grameen levou, então, seis anos e se deu em 1983.

Hoje o Grameen atua 65.847 vilas em Bangladesh, atendendo a 6,04 milhões e tomadores, 96% dos quais são mulheres (www.grameen-info.org/, acesso em 19/06/06). O Grameen serve de referência para muitas experiências internacionais, possuindo inclusive uma organização específica, o *Grameen Trust*, com o objetivo de transmitir internacionalmente sua experiência. Existiam, segundo dados abril de 2005 (Grameen Dialogue, 2005), projetos de replicação de sua metodologia em 35 países.

A seguir relacionamos as características do estilo *Grameen* de fornecer crédito. Tais características foram extraídas de Yunus (2003) que afirma ser essa lista “exaustiva”, isto é, contém tudo o que caracteriza um programa Grameen. Embora uns programas possam ser mais fortes em determinadas características ou mesmo não

apresentar algumas delas, deve ser congruente com esse quadro para que possa se apresentar como um programa do tipo Grameen:

- a. A missão é facilitar às famílias pobres superar a pobreza. A abordagem é focada nos pobres, particularmente nas mulheres pobres. Atender os pobres é sua missão inegociável. Deve-se atingir a sustentabilidade o quanto antes, para expandir o seu alcance sem restrições de financiamento.
- b. O crédito é oferecido para atividade que gere renda por meio do auto-emprego e para fins habitacionais, e não para o consumo.
- c. A característica que mais distingue o crédito estilo Grameen é que não é baseado em nenhum colateral, e em nenhum contrato exigível legalmente. É baseado em “confiança” e não em procedimentos legais
- d. Todos os empréstimos devem ser pagos em prestações (semanalmente ou quinzenalmente).
- e. Para obter empréstimo um tomador precisa ingressar em um grupo de tomadores.
- f. Podem ser recebidos empréstimos seqüenciais. Se o empréstimo anterior é pago, um novo empréstimo se torna disponível.
- g. Um tomador pode possuir mais de um empréstimo simultaneamente.
- h. O crédito é acompanhado de programas compulsórios e voluntários de poupança.
- i. Geralmente os empréstimos são concedidos por organizações que não visam lucro ou por instituições majoritariamente pertencentes aos tomadores. Se concedidos por instituição que visa lucro e não pertence aos tomadores, há esforços para manter a taxa de juros compatível com a sustentabilidade, em vez de trazer um retorno atrativo para o capital.
- j. Como foi iniciado como um desafio à técnica bancária convencional, rejeitou-se a metodologia bancária tradicional e se criou uma metodologia própria.

- k. O crédito Grameen dá alta prioridade à construção de capital social. Há a formação de grupos e centros e se elege anualmente os líderes desses grupos e centros. Também há a eleição de membros do conselho quando a instituição pertence aos tomadores. É promovido um processo de intensa discussão entre os tomadores para se chegar a uma agenda social composta de “decisões” as quais os tomadores são encorajados a respeitar (em Bangladesh são 16 decisões envolvendo pontos como a priorização da educação dos filhos, a não exigência de dotes e não pagamento de dotes para as filhas que forem casar, etc.) Há o monitoramento da educação dos filhos e a concessão de bolsas e empréstimos educacionais.
- l. O serviço é provido na porta do pobre, baseado na idéia de que as pessoas não devem ir ao banco e sim o contrário.
- m. Promove crédito como um direito humano

BRAC

O BRAC nasceu como uma organização humanitária, em 1972. A sigla BRAC significava, quando de sua fundação, *Bangladesh Rehabilitation Assistance Committee*. Atualmente BRAC significa *Bangladesh Rural Advancement Committee*.

O BRAC não implementa apenas programas ligados a microcrédito, possuindo também programas de educação e de saúde. Seu programa de educação primária não formal, por exemplo, é usado por mais 250 outras ONGs em Bangladesh, fora o próprio BRAC (CHOWDHORY, 2004). Mas, no BRAC, o programa de microcrédito é o maior em termos de recursos e abrangência (ZAMAN, 2000). É interessante notar também que dos 12.000 funcionários que tem o BRAC, somente trezentos trabalham em seu escritório principal. (CHOWDHORY, 2004)

Morduch (1998) considera que o BRAC faz empréstimos no estilo Grameen. Entretanto, essa organização tem uma postura mais integralista ao oferecer microcrédito do que o Grameen. O BRAC enaltece bastante que proporciona não só o crédito

(chamada abordagem minimalista), mas sim um pacote que visa criar um ambiente capacitador (CHOWDHURY, 2004).

Seu funcionamento pode ser descrito sumariamente da seguinte forma: após um contato inicial com a vila, são identificados os elegíveis. Quando um número adequado de elegíveis mostra firme interesse, forma-se um VO (*Village Organization*). Esse VO é uma organização dos pobres que pode começar com 20 integrantes, mas deve ter, em geral, 40 ou 50. Então os integrantes desse VO passam inicialmente por um programa que visa aumentar a “consciência” social, um curso formal sobre Direitos Humanos e educação legal e um programa de poupança compulsória. O VO atua como multiplicador na vila, alguns componentes são instruídos em competências diferenciadas (por exemplo, vacinador de aves caseiras) e alguma atenção é dada para os possíveis encadeamentos para trás e para frente que as atividades possam gerar naquelas comunidades.

O BRAC recebeu licença bancária em 1999, passando a ter possibilidade de oferecer opções mais variadas de serviços de poupança.

O programa de microcrédito do BRAC atende aproximadamente 4 milhões de mulheres, representando pelo menos 95% dos membros, está presente em 60.000 das 84.000 vilas de Bangladesh, segundo CHOWDHURY (2004), e algumas práticas do BRAC têm sido adaptadas em outros países como Etiópia, Uganda, Paquistão, Índia e Afeganistão.

Bancos da Vila

O banco da vila é uma organização formada por um grupo de 20 a 30 pessoas, predominantemente composta por mulheres chefes de família. O banco da vila é um modelo promovido pela *Foundation International Community Assistance* (FINCA) que também é uma organização de microfinanças que coordena uma rede de instituições que, de certa forma, interliga os bancos da vila.

A FINCA já criou ao todo mais de 24.000 bancos da vila desde 1984.⁶⁴ Há bancos da vila em países dos quatro continentes. Dentre os países da América Latina em que há programas da FINCA estão Haiti, México, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicarágua, Equador, e Peru.

Outras instituições de microfinanças que não a FINCA também utilizam o modelo de banco da vila como parâmetro de atuação. Adicionalmente várias ONGs internacionais o usam como referência podendo ser citadas: *Catholic Relief Services*; *CARE*; *Save the Children* e *Freedom From Hunger*. (COLEMAN, 1999).

O primeiro empréstimo normalmente situa-se entre US\$50 e US\$100. Os empréstimos subsequentes são atrelados à poupança, de modo que, quando liquidado o empréstimo anterior, o membro possa tomar o equivalente ao empréstimo anterior acrescido da quantidade de poupança realizada. O período dos empréstimos é, normalmente, de 4 meses (sendo pago em 16 prestações semanais). Em cada semana, o membro deve pagar uma prestação que já inclui uma meta de poupança. Durante o ciclo do empréstimo a poupança a ser realizada costuma equivaler, ao todo, a 20% do empréstimo desembolsado.

Os recursos para os empréstimos são fornecidos pela FINCA, o pagamento das prestações semanais é garantido coletivamente por todo o grupo do Banco da vila, de modo que a inadimplência de um deve ser coberta por todos os outros membros. Segundo Hatch (2004), os bancos da vila são organizações de base, democráticas e que funciona por processo de autogestão. Os próprios membros selecionam quem participará do grupo, elegem seus representantes, cuidam da manutenção dos registros “contábeis” necessários, decidem o que fazer com os que chegam atrasados ou faltam às reuniões semanais, desembolsam e depositam todos os fundos e resolvem problemas de inadimplemento.

Os bancos da vila são, em verdade, um componente do programa de microfinanças da FINCA. Ao estabelecer um programa em um país, a FINCA cria uma instituição, sem fins lucrativos, geralmente denominada FINCA-Ecuador, FINCA-Uganda, etc (algumas dessas instituições estão atualmente se transformando em instituições financeiras reguladas, como é o caso das duas mencionadas).

⁶⁴ Esse dado, bem como quase toda essa seção, baseia-se em Hatch (2004). John Hatch foi o fundador da FINCA e o criador da metodologia de bancos da vila. Atualmente, é conselheiro da FINCA International. Ver www.villagebanking.org/board.htm, acessado em 19/06/06.

Para a criação dessa instituição, a FINCA traz um executivo, com prévia experiência em programa de bancos da vila em outro país, que cuidará do processo e administrará a organização por 2 ou 3 anos, quando a FINCA local deve atingir o ponto de sustentabilidade. Cada agente de campo supervisiona 10 a 15 bancos da vila (250 a 300 membros). Eles participam da reunião semanal de cada banco da vila, monitorando suas atividades e conferindo a adequação dos registros e dos depósitos. Mas quem realiza os depósitos são os representantes do banco da vila. A FINCA costuma exigir que os depósitos semanais sejam efetivados, no banco comercial designado, dentro de 24 horas a partir da reunião de coleta.

Um banco da vila leva, via de regra, 4 semanas para ser lançado. A primeira reunião semanal serve para explicar o que é um banco da vila, escolher um nome para o banco, selecionar um comitê de organização e começar a coleta de poupança. Nas reuniões subseqüentes são aceitos mais membros, o grupo elege as regras do banco, são repassados os padrões de registro, etc. Na “inauguração”, como é conhecida a quarta reunião, os membros recebem seu primeiro empréstimo e também uma caderneta onde está discriminado o cálculo referente às 16 parcelas semanais de empréstimo e poupança que precisarão ser honradas (conforme exemplo abaixo) e onde serão registrados os pagamentos dessas prestações.

Caso o empréstimo seja de 100 unidades monetárias e dure ao todo 4 meses, a taxa de juros seja de 3% ao mês e o requerimento total de poupança seja de 20% do desembolso, o cálculo da prestação será da seguinte forma:

Empréstimo devido=	\$100
Juros devidos: 3% x 4 meses x \$100 =	\$ 12
Poupança exigida: 20% x \$100=	<u>\$ 20</u>
Total pago pelo cliente	\$132
Prestações semanais (16 semanas) = \$ 8,25	
Equivalendo a \$6,25 (principal) + \$0,75 (juros) + \$1,25 (poupança)	

Os programas de banco da vila são inicialmente implementados no centro da cidade (de preferência perto do escritório da FINCA local) e vai se expandindo para a periferia. Por último, quando atingido o ponto de sustentabilidade, expande-se para áreas rurais.