

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

MARIO PRESTES MONZONI NETO

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

**SÃO PAULO
2006**

MARIO PRESTES MONZONI NETO

IMPACTO EM RENDA DO MICROCRÉDITO:

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

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

Campo de Conhecimento:
Finanças Públicas

Orientador: Prof. Dr. Ciro Biderman

SÃO PAULO
2006

Monzoni Neto, Mario Prestes.

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

Orientador: Ciro Biderman.

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

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

CDU 336.77(816.11)

MARIO PRESTES MONZONI NETO

IMPACTO EM RENDA DO MICROCRÉDITO:

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

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

Campo de Conhecimento:
Finanças Públicas

Orientador: Prof. Dr. Ciro Biderman

Data da aprovação:

___/___/___

Banca Examinadora:

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

Prof. Dr. Fernando Abrúcio
FGV-EAESP

Prof. Dr. Peter Spink
FGV-EAESP

Prof. Dr. Carlos Eduardo Carvalho
PUC-SP

Prof. Dr. André Urani
UFRJ-RJ

Apresentação e Agradecimentos

A iniciativa de desenvolver este trabalho foi inspirada em convite para visita à Agência Brasilândia do Crédito Popular Solidário¹ (São Paulo Confia), uma OSCIP, que conta com a participação da Prefeitura do Município de São Paulo, por meio da Secretaria Municipal do Trabalho (SMT). O convite partiu de uma demanda de reflexão sobre a viabilidade de incorporação de critérios e indicadores ambientais nas tomadas de decisão de crédito do programa e chegou como fruto do trabalho que exerço no Centro de Estudos em Sustentabilidade (GVces)², da FGV-EAESP, especificamente na área de finanças sustentáveis.

O tema “Finanças Sustentáveis” envolve iniciativas da indústria financeira que incorporam critérios de sustentabilidade nas decisões de negócios, seja no lado da administração do risco, como o desenvolvimento de políticas de riscos socioambientais, seja pelo lado do desenvolvimento de produtos que aproveitem novas oportunidades de negócio, como fundos de “Investimento Socialmente Responsáveis” (SRI), créditos de carbono e microfinanças, entre outros. O tema microfinanças também se apresenta quando da discussão – promovida igualmente pelo GVces – sobre o tema de baixa renda, ou “Base da Pirâmide” (BoP). BoP é um conceito introduzido pelos Professores C. K. PRAHALAD³, da Universidade de Michigan, e Stuart HART⁴, hoje na Universidade Cornell, EUA, ao se referirem aos mais de 4 bilhões de habitantes da Terra que ganham menos de US\$ 4 por dia. Para os autores, os desafios da inclusão social e de preservação e uso sustentável do meio ambiente devem ser vistos como oportunidades de negócios. Para que isso aconteça, o setor privado deve buscar novos produtos, serviços e, principalmente, modelos de negócios que

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

² O Centro de Estudos em Sustentabilidade (GVces) é uma iniciativa da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV-EAESP) dedicada a disseminar o conceito de sustentabilidade. Sua missão é contribuir para a implementação do desenvolvimento sustentável em suas várias dimensões – equidade, justiça social, equilíbrio ecológico e eficiência econômica – por meio do estudo e da disseminação de seus conceitos e práticas.

³ PRAHALAD, C. K. *A Fortuna na Base da Pirâmide: Erradicando a pobreza através do lucro*. Wharton School Publishing. 2004.

⁴ HART, S. *Capitalism at the Crossroads: The unlimited business opportunities in solving the world's most difficult problems*. Wharton School Publishing. 2005.

promovam o acesso com qualidade de vida dessa população ao mercado, ao mesmo tempo em que leva em consideração o impacto dessa inclusão social no meio ambiente.

Na visita que fiz à agência do São Paulo Confia, na Brasilândia, Zona Norte de São Paulo, chamou muito minha atenção a evolução positiva das receitas de vendas, margens brutas e do “lucro líquido”⁵ dos indivíduos (empreendedores) participantes do programa. Essa constatação teve como base a leitura dos “Levantamentos Socioeconômicos” (LSE), formulários que retratam e acompanham o perfil socioeconômico do microempreendedor nos momentos de abertura e renovação de crédito. Em outras palavras, fiquei intrigado – e por que não dizer positivamente surpreso – com a capacidade do programa em gerar renda por meio da “simples” concessão de crédito, pelo menos para aqueles empreendedores a cujos LSE tive acesso.

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

Entendo que este trabalho pode contribuir para o debate sobre a importância do microcrédito como instrumento de geração de renda, inclusão social e desenvolvimento local, seja do ponto de vista de políticas públicas, seja como referência para as instituições de microfinanças da iniciativa privada e da sociedade civil. Ele não seria possível sem a confiança e apoio de algumas pessoas e instituições, às quais aqui agradeço imensamente:

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

⁵ Lucro líquido aqui concebido como Receitas de Vendas (-) Compras (-) Gastos do Empreendimento, informações contidas nos Levantamento Socioeconômico (LSE).

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

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

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

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

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

Ao Samuel Oliva, que me ajudou com a estatística.

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

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

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

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

À Gabrielle, que apareceu do céu para me levar até reta final.

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

RESUMO

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

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

A análise dos dados demonstrou que o impacto do microcrédito na geração de renda é significativo: em dois anos, a renda do microempreendedor quase que dobra. Além disso, a taxa interna de retorno sobre o crédito médio concedido é de tal ordem que torna irrelevante a discussão sobre o nível de taxas de juros (custo do capital) praticados pelo mercado.

Os resultados revelam que os microempreendedores em bairros de baixa renda em São Paulo são tão carentes de capital que qualquer injeção, principalmente na forma de capital de giro, provoca alavancagens financeiras espetaculares. Em outras palavras, o fator trabalho está disponível, mas falta o fator capital para que haja produção. Como resultado desta injeção de capital, o recipiente do crédito e sua família são alçados para um novo patamar de renda. Um patamar que pode, inclusive, transformá-lo em mais um cliente do sistema bancário tradicional.

Os resultados deste trabalho são uma oportunidade para que os gestores públicos possam refletir positivamente sobre a possibilidade de utilização do microcrédito como política de geração de renda, em escala, dentre as alternativas de política social no Brasil. E para que o setor financeiro compreenda que o micro crédito produtivo orientado pode resultar na incorporação de novos clientes com bom histórico de crédito ao sistema bancário.

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

ABSTRACT

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

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

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

Results reveal that small scale entrepreneurs in low-income neighborhoods in São Paulo are in such dire need of capital that any injection of liquidity, especially to cover working capital needs, is a tremendous stimulus for future returns and income generation. In other words, labor is available, but there is a lack of capital to generate production. As a result of capital injection, the recipients of micro-loans are able to boost their income to a level accepted by the banking system.

This analysis and the results of this contribution represent an opportunity for public administrators to consider the use of micro-credit initiatives as a policy tool for income generation, among other alternatives in Brazilian social policy. Also, for the financial institutions to realize that these initiatives could bring new clients with a good credit history to the banking system.

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

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura C.1 – Modelo de Cadeia de Impacto.....	108
Figura C.2 – Operações do Programa São Paulo Confia.....	114
Figura C.3 – Distribuição de Clientes por Unidade.....	118
Figura C.4 – Distribuição de Clientes por Restrição Cadastral.....	120
Figura C.5 – Distribuição de Clientes segundo Restrição Cadastral por Gênero.....	121
Figura C.6 – Distribuição dos Clientes por Gênero.....	122
Figura C.7 – Histograma de Clientes segundo Idade.....	123
Figura C.8 – Histograma de Clientes segundo Idade por Gênero.....	123
Figura C.9 – Distribuição de Clientes por Estado Civil.....	124
Figura C.10 – Histograma de Clientes segundo Número de Dependentes.....	125
Figura C.11 – Distribuição de Clientes por Tipo de Residência.....	126
Figura C.12 – Histograma de Clientes por Tempo de Moradia.....	127
Figura C.13 – Histograma de Clientes segundo Moradores na Residência.....	128
Figura C.14 – Histograma de Clientes por Escolaridade.....	129
Figura C.15 – Cliente por Posse de Conta Bancária.....	130
Figura C.16 – Distribuição de Empreendimentos segundo Divisão CNAE.....	132
Figura C.18 – Distribuição de Empreendimentos por Setor de Atividade.....	135
Figura C.19 – Distribuição de Clientes por Gênero segundo Setor de Atividade Econômica.....	136
Figura C.20 – Distribuição de Clientes por Escolaridade segundo Setor de Atividade Econômica.....	137
Figura C.21 – Empreendimentos segundo Atividade Econômica.....	139
Figura C.22 – Histograma de Empreendimentos segundo Tempo de Funcionamento.....	140
Figura C.23- Distribuição dos Empreendimentos segundo o tipo de Ponto no qual se encontra.....	141
Figura C.24 – Distribuição de Empreendimentos por Tipo de Local.....	142
Figura C.25 – Distribuição de Empreendimentos por ano de Ingresso no Programa.....	143
Figura C.25 - Média de Vendas por Faixa de Tempo no Programa.....	146
Figura C.26 – (Vendas) Médias de novos entrantes por atividade econômica.....	147
Figura C.27 – Médias de margem Bruta por Faixa de Tempo no Programa (valores de 30/04/06).....	148
Figura C.28 – (Margem Bruta) Médias de novos entrantes por atividade econômica.....	149
Figura C.29 - Médias de Lucro Líquido por Faixa de Tempo no Programa (valores de 30/04/06).....	151
Figura C.30 - (Lucro Líquido) Médias de novos entrantes por atividade econômica.....	151
Figura C.31 – Médias de Renda Disponível por Faixa de Tempo de Programa.....	153
Figura C.32 – Renda Disponível de Novos Entrantes por Atividade Econômica.....	154
Figura C.33 - Médias de Crédito por Faixa de Tempo no Programa (valores de 30/04/06).....	155
Figura C.34 – Crédito Médio de Novos Entrantes por Atividade Econômica.....	156

LISTA DE TABELAS

Tabela A1: Taxa de Penetração de Microfinanças - Brasil (2001) e Outros Países (1999).....	44
Tabela A2 – Oferta de Microcrédito no Brasil - Dez-2005.....	71
Tabela A3 – Taxa de Penetração no Mercado de Microfinanças no Brasil - 2005.....	75
Tabela A4: Penetração do <i>CrediAMIGO</i> nos Estados do NE e Mercado Potencial – 2005.....	76
Tabela C.1 - Distribuição de Clientes Ativos por Unidade.....	115
Tabela C.2 – Clientes por Unidade.....	117
Tabela C.3 - Restrição Cadastral de Clientes.....	120
Tabela C.4 – Distribuição dos Clientes por Gênero.....	121
Tabela C.5 – Percentil de Perfil de Idade.....	122
Tabela C.6 - Clientes por Estado Civil.....	124
Tabela C.7 – Número de Dependentes por Cliente.....	125
Tabela C.8 - Tipo de Residência.....	126
Tabela C.9 – Percentil de Tempo de Residência.....	127
Tabela C.10 – Número de Moradores.....	128
Tabela C.11 – Escolaridade.....	129
Tabela C.12 – Conta Bancária.....	130
Tabela C.13 – Frequência de Empreendimentos por Divisão CNAE.....	132
Tabela C.14 – Frequência de Empreendimentos por Grupo CNAE.....	133
Tabela C.15 – Frequência de Empreendimentos por Classe CNAE.....	134
Tabela C.16 – Frequência de Empreendimentos por Setor de Atividade.....	135
Tabela C.17 – Frequência dos Empreendimentos por Atividade Econômica.....	138
Tabela C.18 – Percentual de Tempo de Funcionamento do Empreendimento.....	140
Tabela C.19 – Frequência de Empreendimentos por Tipo de Ponto.....	141
Tabela C.20 – Frequência de Empreendimentos por Tipo de Local.....	142
Tabela C.21 – Frequência de Empreendimentos por ano de Ingresso no Programa.....	143
Tabela C.22 - N amostral por Tempo de Programa.....	144
Tabela C. 23 - Painel de Dados Longitudinal - Médias por Tempo de Programa (em meses).....	145
Tabela C.24 - Painel de Dados Longitudinal - Médias por Tempo de Programa (em meses).....	145
Tabela C.35 - Fluxo de Caixa Descontado do Empreendimento Médio Participante do Programa.....	162
Tabela C.36 – Fluxo de Caixa Descontado do Empreendimento do Grupo de Comparação.....	163
Tabela C.37 – Fluxo de Caixa Descontado Líquido.....	164

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

A

ABA	Alexandria Business Association
ABCRED	Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular, Solidário e Entidades Similares
ACP	Acción Comunitaria del Peru
ACODEP	Asociacion de Consultores para el Desarrollo de la Pequena, Mediana y Microempresa
ACSI	Amhara Credit and Savings Institution
ADB	Asian Development Bank
ADEBRAS	Agência de Desenvolvimento Sustentável do Sudoeste Mineiro
AG BANK	Banco de Agricultura da Mongólia
AIM	Ano Internacional do Microcrédito
AIMS	Assessing the Impact of Microenterprises Services
AL AMANA	Association al Amana for the Promotion of Micro-Enterprise Morocco
ASA	Association for Social Advancement
ASODENIC	Asociacion de Oportunidad y Desarrollo Economico de Nicaragua

B

BANESE	Banco de Fomento Econômico
BCB	Banco Central do Brasil
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BIDS	Bangladesh Institute of Development Studies
BNB	Banco do Nordeste do Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BoP	Base da Pirâmide
BRAC	Bangladesh Rural Advancement Committee
BRANTA	Banco del Trabajo
BRI	Bank Rakyat Indonesia

C

CAPES	Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior
CARD	Centro para o Desenvolvimento Agrícola e Rural
CCE	Credit With Education
CEAPE	Centro de Apoio aos Pequenos Empreendedores
CEF	Caixa Econômica Federal
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor

CIA	Core Impact Assessments
CIF	Centro de Inovação Financeira
CMAC	Caja Municipal de Ahorro y Credito
CODEFAT	Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador
COFAC	Cooperativa Nacional de Ahorro y Credito
COSIF	Plano de Contabilidade das Instituições do Sistema Financeiras
CPS	Crédito Popular Solidário
CRESCER	Crédito Com Educação Rural

D

DAI	Development Alternatives Inc.
DBACD	Dakahlya Businessmen's Association for Community Development
DESA	Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais das Nações Unidas

E

EBTIDA	Earnings Before Taxes Interest Depreciation and Amortization
ENCINF	Economia Informal Urbana
EUA	Estados Unidos da América

F

FADU	Farmers Development Union
FAEP	Fundo de Apoio ao Empreendimento Popular
FAMA	Fundacion para el Apoyo a la Microempresa
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
FBPMC	Fondation Banque Populaire Pour Le Micro Crédit
FDL	Fondo de Desarrollo Local
FENAPE	Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
FIE	Fomento a Iniciativas Econômicas
FIELD-Support	Financial Integration, Economic Leveraging, Broad-Based Dissemination and Support Program
FINCA	Foundation for International Community Assistance
FOCCAS	Foundation for Credit and Community Assistance
FONDEP	Foundation for Local Development and Partnership

G

GTZ	Sociedade Alemã de Cooperação Técnica
GVces	Centro de Estudos em Sustentabilidade da FGV

I

IAF	Inter-American Foundation
IBAM	Instituto Brasileiro de Administração Municipal
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICC	Instituição Comunitária de Crédito
IDACO	Instituto de Desenvolvimento Ação Comunitária
IFC	International Finance Corporation
IGVGD	Income Generation for Vulnerable Groups Development
IIC	Corporação Interamericana de Investimentos
IMF	Instituição de Microfinanças
INTERFISA FINANCEIRA:	Grupo Internacional de Finanzas Sociedad Anonima Emisora de Capital Abierto
IPC	Inaternationale Projekt Consult

L

LSE	Levantamentos Sócio-Econômicos
------------	--------------------------------

M

MBB	Microbanking Bulletin
ME	Micro Empreendimento
MFN	Microfinance Network
MIT	M Institute of Technology
MSME	Africa Micro, Small and Medium Enterprises

O

ODEF	Organizacion de Desarrollo Empresarial Femenino
ONG	Organizações Não Governamentais
ONU	Organizações das Nações Unidas
OSCIP	Organização da Sociedade Civil de Interesse Público

P

PAM	Postos de Atendimentos de Microcrédito
PCPP	Programa de Crédito Produtivo Popular
PDI	Programa de Desenvolvimento Institucional
PEA	População Economicamente Ativa
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
POI	Departamento de Administração da Produção e de Operações – FGV-EAESP

PRIDE	Promotion of Rural Initiatives and Development Enterprises
PRODEM	Fundacion para Promocion y el Desarrollo de la Microempresa
PROMICRO	Programa de Microcrédito
PROSHIKA	Training, Education and Action

R

REDMICROH	Rede de Instituciones de Microfinanzas de Honduras
RITS	Rede de Informações do Terceiro Setor

S

SCM	Sociedade de Crédito ao Microempreendedor
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEEP	Small Enterprise Education and Promotion
SMT	Secretaria Municipal do Trabalho
SRI	Investimentos Socialmente Responsáveis

T

TMSS	Thengamara Mohila Sabuj Sangha
-------------	--------------------------------

U

UNCDF	Fundo de Desenvolvimento das Nações Unidas para Bens de Capital
UNICEF	Fundo das Nações Unidas para a Infância
UNO	União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações
USAID	United States Agency for International Development

V

VITA	Volunteers in Technical Assistance
-------------	------------------------------------

W

WWB	World Women's Bank
------------	--------------------

X

XAAH	Banco de Agricultura da Mongólia
-------------	----------------------------------

SUMÁRIO

PARTE A	19
1 - Introdução.....	19
1.1 – Definição da Questão Básica e dos Objetivos da Pesquisa	20
1.2 – Potenciais Implicações Práticas do Trabalho	21
1.3 - Definições e Conceitos.....	23
1.3.1 - Definição de Microfinanças	24
1.3.2 – Definição de Microcrédito.....	24
1.3.3 – Microcrédito produtivo e crédito popular.....	24
1.3.4 - Microcrédito produtivo orientado	25
2 – Contexto Internacional	27
2.1 – Breve História de Microfinanças.....	28
2.2 – Iniciativas Multilaterais, Bilaterais e Não Governamentais	29
2.2.1 – Iniciativas Multilaterais	30
2.2.2 – Iniciativas Bilaterais	32
2.2.3 – Iniciativas Não Governamentais.....	33
2.3 – Iniciativas em Microfinanças por região	37
2.3.1 - Microcrédito na Ásia.....	37
2.3.2 – América Latina	40
2.3.3 – África	45
2.3.4 – Leste Europeu	48
2.4 – Considerações sobre o Contexto Internacional	49
3 - Microfinanças no Brasil	51
3.1 - Histórico institucional de Microfinanças no Brasil.....	51
3.2 – Arcabouço Legal em Microfinanças no Brasil.....	59
3.2.1 - Acesso ao Crédito como um Direito Fundamental	60
3.2.2 - Participação de Organizações sem Fins Lucrativos em Microfinanças	60
3.2.3 - Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM).....	62
4 - Oferta de Microfinanças no Brasil	66
4.1 - Banco do Nordeste do Brasil.....	66
4.2 - ONG, OSCIP e Fundos Públicos.....	68
4.3 - Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e Bancos Privados	70
5 - Demanda potencial e taxa de penetração de MICROFINANÇAS no Brasil.....	72
5.1 - Microempreendimentos (MEs) no Brasil.....	72
5.2 - Demanda Potencial por Microfinanças no Brasil.....	74
5.3 - Taxa de Penetração de Microfinanças no Brasil	74
PARTE B – REVISÃO DE LITERATURA	77
1 - Introdução.....	77
2 - Monitoramento X Impacto	79
3 – Avaliações de Impacto de programas de microfinanças	81
3.1 – Outras avaliações de impacto	84
3.1.1 - CARD, Filipinas.....	85

3.1.2 - Association for Social Advancement (ASA), Bangladesh.....	85
3.1.3 - BRAC, Bangladesh	86
3.1.4 - SHARE, Índia	87
3.1.5 - Activists for Social Alternatives (ASA), Índia.....	88
3.1.6 - Moris Rasik, Timor-Leste	88
3.1.7 - Local Initiatives Project, Bósnia-Herzegóvina.....	89
4 - Os Estudos AIMS.....	90
4.1 – Avaliações de Impacto AIMS.....	90
4.2 - Outros estudos do AIMS	95
4.2.1 - Caso ASHI - Filipinas	95
4.2.2 - Casos FINCA, FOCCAS e PRIDE em Uganda	96
4.2.3 - Caso ICMC da Bósnia-Herzegóvina.....	97
5 - Impactos mais amplos das microfinanças	98
5.1 - “Empowerment” das Mulheres	98
5.2 - Microfinanças e as Metas do Milênio	99

PARTE C..... 101

1 – Arcabouço Teórico de Avaliação de Impactos em Programas de Microcrédito	101
1.1 – Grupos de Tratamento e de Controle ou Comparação	102
1.2 – Limitações de Painéis com Novos Entrantes.....	104
1.3 - Arcabouço Conceitual	106
1.3.1 - Modelo da Cadeia de Impacto.....	106
1.3.2 - Especificação da(s) Unidade(s) ou Nível(is) em que os Impactos serão Avaliados	106
1.3.3 - Especificação do Tipo de Impacto	107
2 – Metodologia Aplicada no Trabalho.....	109
2.1 - Definição dos Grupos de Tratamento e Comparação.....	109
2.1.1 – Limitação do Painel	109
2.2 - Definição das Variáveis de Controle.....	111
3 - Objeto de Estudo: Programa São Paulo Confia	112
4 – Coleta de Dados.....	116
5 - Descrição e Análise das Variáveis	119
5.1 – Dados cadastrais do cliente	119
5.1.1 - Restrição cadastral	119
5.1.2 - Distribuição por Gênero	121
5.1.3 - Idade (em anos)	122
5.1.4 - Estado Civil	124
5.1.5 - Número de dependentes	125
5.1.6 - Tipo de residência	126
5.1.7 - Tempo de residência (em meses)	127
5.1.8 - Número de moradores	128
5.1.9 – Escolaridade.....	129
5.1.10 - Conta bancária.....	130
5.2 – Dados cadastrais do empreendimento	131
5.2.1 - Divisão CNAE de atividades.....	132
5.2.2 - Grupo CNAE.....	133
5.2.3 - Classificação por Classe (CNAE-IBGE)	134
5.2.4 - Setor de atividades	135

5.2.5 - Categoria da atividade econômica.....	138
5.2.6 - Tempo de funcionamento da firma	140
5.2.7 - Tipo de Ponto	141
5.2.8 - Tipo do Local	142
5.2.9 - Ano de Entrada no Programa	143
5.3 – Levantamentos sócio-econômicos.....	144
5.3.1 – Vendas Mensais.....	146
5.3.2 – Compras e Margem Bruta	148
5.3.3 Gastos do Empreendimento.....	150
5.3.4 Lucro Líquido	150
5.3.5 Renda Familiar	152
5.3.6 Gastos familiares	152
5.3.7 Renda Disponível	152
5.3.8 Crédito	155
6 - Análise estatística dos dados	157
7 - Análise financeira dos dados.....	160
7.1 Novo entrante e linha de base de comparação.....	160
7.2 - Fluxo de Caixa sintético de um participante médio do Programa	161
PARTE D - CONCLUSÕES	166
Referências Bibliográficas	169
APÊNDICES	181
ANEXO A –FICHA CADASTRAL SÃO PAULO CONFIA	193
ANEXO B – LEVANTAMENTO SÓCIO-ECONÔMICO (LSE) SÃO PAULO CONFIA	194

PARTE A

1 - INTRODUÇÃO

Em dezembro de 2005, a Grameen Foundation USA publicou trabalho escrito por Nathanael GOLDBERG, com revisão bibliográfica de pesquisas sobre avaliação de impacto de programas de microfinanças no mundo inteiro. No prefácio dessa publicação, o presidente da Fundação, Alex Counts, expõe um conjunto de razões que o motivaram a financiar a pesquisa e sua publicação, e que coincidem com as motivações deste trabalho.

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

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

Esse questionamento ficou evidente nos debates promovidos ao longo do Ano Internacional do Microcrédito, em 2005: faz-se necessário que sejam trazidos à literatura compilação de experiências de microfinanças com evidências empíricas de melhorias de geração de renda e redução de pobreza ou outros indicadores de aumento de qualidade de vida, “em vez de evidências emocionais ou ideológicas”.

Com esse diagnóstico em mente, a Grameen Foundation investiu recursos para compilar toda a bibliografia que trata de avaliação de impactos de programas de microfinanças no mundo inteiro. Essa publicação foi de grande valia para o trabalho que apresento a seguir.

Na “PARTE A” do trabalho, apresento a questão básica e os objetivos da pesquisa, incluindo as implicações práticas que pode ter. Ainda nessa parte, clarifico os

conceitos de microfinanças, microcrédito e microcrédito produtivo orientado, para que possamos – autor e leitores – cruzar este trabalho nivelados conceitualmente, evitando dúvidas e interpretações equivocadas sobre o tema, ainda bastante presentes na sociedade brasileira. Ainda na PARTE A, apresento as microfinanças no contexto internacional, resgatando as iniciativas e instituições mais importantes nesse mercado, tanto aquelas operadoras de serviços microfinanceiros quanto aquelas provedoras de fundos ou prestadoras de serviços de facilitação e informação. Por último, resgato o histórico de microfinanças no Brasil e procuro quantificar sua oferta, demanda potencial e a taxa de penetração desse mercado no país.

A “PARTE B” traz a revisão bibliográfica de pesquisas e trabalhos sobre avaliação de impactos em microfinanças, assim como descreve as metodologias mais utilizadas, seus méritos e limitações.

Na “PARTE C” introduzo arcabouço teórico sobre avaliação de impactos em programas de microfinanças e a metodologia utilizada neste trabalho. Na ordem, apresento o Programa São Paulo Confia, objeto deste estudo, e descrevo o processo de coleta de dados e as variáveis utilizadas na pesquisa. Por fim, faço análise financeira e estatística do banco de dados coletado.

Por último, na “PARTE D” apresento as conclusões do trabalho, antes de listar as referências bibliográficas utilizadas.

1.1 – Definição da Questão Básica e dos Objetivos da Pesquisa

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

A escolha do São Paulo Confia justifica-se pelo fato de este ser o primeiro programa de microcrédito da cidade de São Paulo, com operações – clientes e volume de recursos – significativas e, principalmente, com dados à disposição para análise. Somente serão analisadas amostras de participantes sob a modalidade de grupos solidários⁶. Portanto, as conclusões deste estudo aplicam-se apenas às operações de crédito solidário. A preferência

⁶ Grupo solidário é uma modalidade de crédito concedido a um grupo voluntário de 4 a 7 empreendedores, com atividades independentes, solidariamente responsáveis pelo crédito total. A garantia é dada pelo capital social que cada empreendedor tem na comunidade.

por grupos solidários deve-se ao fato de que, atualmente, essa metodologia é dominante entre aquelas aplicadas por instituições de microcrédito no Brasil.

O conceito de renda aqui empregado é o de lucro líquido⁷, valor adicionado gerado pelo empreendimento, antes de juros e amortizações, equivalente ao conceito de EBTIDA⁸, comumente utilizado em avaliações financeiras de negócios.

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

1.2 – Potenciais Implicações Práticas do Trabalho

Sob o ponto de vista prático, acredito que este trabalho pode contribuir para enriquecer o estoque de metodologias de avaliação de impacto de programas de microcrédito, na medida em que apresenta uma solução – sem desconsiderar as suas limitações – para o tratamento dado aos grupos de controle ou de comparação. A teoria sobre o assunto e a revisão de literatura demonstram a necessidade de construção de grupos de controle por experimento aleatório para o aferimento do impacto efetivo dos programas. A prática tem demonstrado dificuldades nesta tarefa, sem contar seus elevados custos financeiros.

Em particular, o trabalho de coleta de dados também sugere aprendizados importantes para futuras pesquisas de avaliação de impacto – e, portanto, como subsídios para políticas públicas – quando se depara com difíceis condições de acesso e coleta de informação no campo. Poucas das informações necessárias ao trabalho estão digitalizadas e as informações disponíveis só foram obtidas graças à militância, disponibilidade e dedicação daqueles que operam o São Paulo Confia, desde os presidentes até os gerentes, coordenadores de unidade, agentes de crédito e assistentes e estagiários administrativos, independente da gestão político-partidária de plantão. Sem a ajuda dessas pessoas não seria possível este trabalho. Nesse sentido, espero que os resultados apresentados possam servir de estímulo a investimento em infra-estrutura, tecnologia e recursos humanos, visando uma gestão mais

⁷ Lucro Líquido = “Receita de Vendas” (-) “Compras” (-) “Gastos no Empreendimento”, rubricas do LSE.

⁸ A sigla “EBTIDA” é um acrônimo das palavras inglesas *Earnings Before Tax, Interest, Depreciation, and Amortization*, que significa ganhos antes de impostos, juros, depreciações e amortizações.

eficiente de informações que possam subsidiar com mais precisão o monitoramento, a formulação e a avaliação de políticas públicas.

Em contexto mais amplo, esta pesquisa insere-se em debate importante no âmbito de alternativas de políticas públicas, pois analisa a efetividade do microcrédito produtivo orientado entre as opções de programas de geração de renda. Pode contribuir também para a discussão de impactos de programa de geração de renda vis-à-vis políticas de caráter assistencialista.

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

Em estudo publicado por Mario FUKS, o autor afirma que há uma crença equivocada entre estudiosos de questões sociais, que entendem ser a simples caracterização de um tema como alternativa para a solução de “problemas sociais” – a sua “condição objetiva” – garantia suficiente para sua natural inclusão como protagonista na agenda política e objeto de política pública. FUKS apresenta uma nova abordagem em pesquisas sobre definição de agenda e problemas sociais que “desloca o foco da avaliação da ‘condição objetiva’ para a dinâmica sociopolítica que envolve a mobilização de atenção e a compreensão pública destes assuntos.” O objeto de estudo passa a ser os processos sociais responsáveis pelo aparecimento de um novo tema, e o centro da análise se desloca para a “dinâmica argumentativa”, definida como “espaço de elaboração e veiculação de versões alternativas a respeito de assuntos públicos.” (FUKS, 2000)

No debate sobre microfinanças e microcrédito no Brasil, a falta de capacidade persuasiva das argumentações sobre reais impactos de programas de microcrédito pode ter sido um dos fatores determinantes para a baixa repercussão do tema na agenda nacional. Nesse contexto, as conclusões que este estudo revela podem ter conseqüências práticas para o desenvolvimento desse mercado no Brasil, uma vez que expõe metodologia nunca testada no

país e argumentos com base empírica que fortalecem aqueles que lutam incansavelmente pelo crescimento desse instrumento no Brasil, com o objetivo último de geração de renda e redução de pobreza, “condições objetivas” críticas da realidade de nossa sociedade.

A análise econômico-financeira e estatística dos dados demonstra um impacto em renda não desprezível e uma taxa interna de retorno média sobre o crédito concedido de tal ordem que torna irrelevante o nível de taxas de juro (custo do capital) praticado pelo programa e pelo mercado, acendendo uma discussão sadia entre aqueles que debatem o tema no Brasil. Esses resultados revelam que os microempreendedores em bairros de baixa renda em São Paulo encontram-se em estado tão latente de carência de capital que qualquer injeção desse recurso produtivo, principalmente na forma de capital de giro, provoca alavancagens financeiras espetaculares e geração de renda líquida que colocam esses indivíduos e suas famílias em outro patamar de renda, quiçá fora da linha de pobreza.

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

1.3 - Definições e Conceitos

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

1.3.1 - Definição de Microfinanças

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

O presente trabalho adota o conceito de microfinanças usado pelo SEBRAE, ou seja, “a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional com a utilização de produtos, processos e gestão diferenciados”. (SEBRAE, 2005).

1.3.2 – Definição de Microcrédito

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

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

1.3.3 – Microcrédito produtivo e crédito popular

Aqui no Brasil, confunde-se com frequência o conceito de microcrédito com o de crédito popular. Essa confusão deve-se ao fato de que bancos públicos federais de grande

porte, principalmente o Banco Popular, do Banco do Brasil, têm como produtos créditos de pequena monta voltados, teoricamente, à população de baixa renda. Além disso, o próprio governo federal classifica esses produtos em suas campanhas de comunicação como microcrédito. Primeiramente, esses produtos não garantem – pois não têm metodologias adequadas para isso – que os recursos sejam usados para fins produtivos. De fato, esses recursos, em geral, são usados para consumo e/ou pagamento de dívidas. Além disso, o sistema de garantias presente nesses programas também não garante que tais recursos sejam efetivamente canalizados para a população de baixa renda. Outra questão é que, diferentemente do que ocorre no mercado de microcrédito produtivo, os recursos (valores) disponíveis – ativos e potenciais – passam da casa do bilhão de reais. Portanto, para o que interessa aqui, neste trabalho, esses programas não são comparáveis em objetivos finais e metodologias disponíveis nem no que se refere ao público-alvo e, muito menos, em volume de recursos.

1.3.4 - Microcrédito produtivo orientado

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

O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), iniciativa do governo federal e instituído pela Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005, define microcrédito produtivo orientado conforme abaixo.

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

- o atendimento ao empreendedor deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento;

- o contato com o empreendedor deve ser mantido durante o período do contrato de crédito, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica; e
- o valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com este.”⁹

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

⁹ Fonte: www.mte.gov.br/pnmpo/conteudo/duvidas/oquee.asp

2 – CONTEXTO INTERNACIONAL

Aproximadamente 4 bilhões de pessoas no mundo vivem com menos de US\$ 4 por dia. Destes, cerca de 1,2 bilhão vive em lares com renda per capita inferior a US\$ 1 por dia.¹⁰ Governos, políticos, organizações não governamentais (ONG), movimentos sociais, organizações multilaterais e bilaterais de fomento ao desenvolvimento têm se dedicado a ações de geração de renda e combate à pobreza, muitas vezes sem sucesso. Nesse quadro desalentador, algumas instituições financeiras, ONG prosperam na implementação de programas de geração de renda e alívio à pobreza, prestando serviço financeiro a famílias de baixa renda. Muitos programas de microfinanças têm sido implementados com sucesso em países como Índia, Bangladesh, Mongólia, Bolívia, Nicarágua e México, por exemplo. Essas instituições prestam serviço a clientes antes alijados dos sistemas financeiros formais. A grande maioria dos casos de sucesso é de empréstimos para financiamento de atividades produtivas, em geral em zonas rurais, para populações em extrema pobreza e, principalmente, para mulheres. Nestes três últimos aspectos, as experiências internacionais diferem-se em muito da brasileira, que tem um caráter primordialmente urbano e atende a público de pobreza moderada, sem viés de gênero.

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

Segundo MORDUCH (1999), em 1999, havia cerca de 8 milhões a 10 milhões de lares atendidos por programas de microfinanças. Dentre as razões para o sucesso salientadas por MORDUCH (1999), destaca-se a introdução do crédito solidário, solução inovadora que

¹⁰ Fonte: U. N. Development Reports. Baseado em paridade de poder de compra.

enfrenta o problema de assimetria de informação e de falta de garantias na operação de crédito. Ele comenta que autores de diferentes tendências, da esquerda à direita, são unânimes em reconhecer os impactos positivos desses programas, com destaque aos seguintes aspectos: fortalecimento das mulheres; melhoria da renda dos menos privilegiados; real alívio da pobreza mediante a criação de emprego e renda; participação e liderança das ONG na intermediação dos recursos; uso de mecanismos regidos pelas forças do mercado. Um dos problemas apontados pelo autor é a falta de estudos comparativos suficientes, com metodologias confiáveis e grupos de controle precisos, para atestar o real impacto desses programas e projetos. Ele alega que as análises existentes ainda não são satisfatórias, pois não há trabalho empírico suficiente para avaliar os verdadeiros impactos, pois a coleta dessas informações pode ser muito cara e trabalhosa. Afirma ainda que os próprios programas não prevêm sua auto-avaliação ou controle externo independente. Entre as instituições pioneiras em ações no campo das microfinanças citadas pelo autor destacam-se: o Grameen Bank, de Bangladesh, o BancoSol, da Bolívia, o Banco Rakyat, da Indonésia, e a Foundation for International Community Assistance (FINCA). (MORDUCH 1999).

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

2.1 – Breve História de Microfinanças

A primeira iniciativa de microfinanças de que se tem notícia ocorreu no sul da Alemanha, em 1846. Um rigoroso inverno naquele ano obrigou os fazendeiros locais a ficarem nas mãos de agiotas. Sem crédito, os fazendeiros não tinham o que produzir nem o que vender. Sensibilizado pelos impactos sociais e econômicos, um pastor, de nome

Raiffeisen, passou a ceder aos fazendeiros farinha de trigo para fabricação e comercialização de pão, de maneira a gerar capital de giro para seus negócios. Esse empreendimento, denominado “Associação do Pão”, acabou crescendo e transformando-se em uma cooperativa de crédito para a população carente.¹¹

Em 1900, um jornalista da Assembléia Legislativa do Québec e mais 12 amigos angariaram fundos para emprestar aos mais pobres. Essa pequena iniciativa, de nome *Caisse Populaires*, atualmente conta com 5 milhões de pessoas associadas, em 1.329 agências.¹²

Nos Estados Unidos, em 1953, o presidente de uma metalúrgica em Chicago criou uma cooperativa de crédito dentro da fábrica, em que cada operário participante depositava mensalmente US\$ 1,00 para atendimento de associados necessitados. Conhecido como "fundo de ajuda", esse modelo cresceu, sendo replicado, consolidado e transformados em uma Liga de Crédito. Hoje a Federação das Ligas de Crédito opera nacional e internacionalmente.¹³

Depois disso – ou mesmo antes disso – várias outras manifestações desses tipos devem ter se revelado por este mundo afora. Nenhuma outra, contudo, teve o alcance, divulgação e modelo de negócio mais difundido e copiado do que o Grameen Bank, criado pelo Professor Muhammad Yunus, em 1976, em Bangladesh.

2.2 – Iniciativas Multilaterais, Bilaterais e Não Governamentais

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

¹¹ <http://www.paginadomicrocredito.com/?q=node/12>.

¹² Idem.

¹³ Ibidem.

Nesse contexto, o Ano Internacional do Microcrédito revelou a importância das microfinanças como elemento fundamental para a execução dos propósitos expressos pela ONU, no início deste século, na Declaração do Milênio e nas Metas de Desenvolvimento do Milênio. As microfinanças foram consideradas mais do que um mero instrumento gerador de rendimentos: consolidaram-se como uma ferramenta fundamental para apoiar o desenvolvimento dos mais pobres no mundo do trabalho, em especial as mulheres. Confirmaram-se ainda como um mecanismo fundamental para o cumprimento de uma das Metas do Milênio, que prevê a redução pela metade da pobreza extrema e da fome no mundo até o ano de 2015. (ONU, 2005).

2.2.1 – Iniciativas Multilaterais

A maior iniciativa multilateral em microfinanças é o Consultative Group to Assist the Poor, (CGAP). O CGAP é um consórcio de 33 agências de cooperação multilaterais e bilaterais, com o objetivo de capacitar IMF para fornecer serviços de qualidade, sustentavelmente: um verdadeiro centro de recursos e informações para toda a indústria, atuando como incubadora de novas idéias, produtos, modelos de negócios e tecnologias que geram soluções concretas e permanentes em microfinanças. O CGAP presta serviços para agências de desenvolvimento, instituições financeiras, incluindo IMF, gestores públicos e reguladores, auditores e firmas de avaliação. Esses serviços incluem consultoria, treinamento, pesquisa e disseminação de informação. O CGAP tem *staff* permanente de 35 pessoas em Washington e Paris e opera com orçamento anual de US\$ 10 milhões.¹⁴

O International Finance Corporation (IFC), braço privado do Grupo Banco Mundial, é um dos organismos multilaterais que tem promovido mais ativamente iniciativas de microfinanças em países em desenvolvimento. O IFC apóia pequenas e microempresas por meio do investimento direto e assistência técnica para as IMF, já tendo investido mais de US\$ 245 milhões em programas de microfinanças em todo o mundo. Em dezembro de 2003, as carteiras de clientes das IMF apoiadas pelo IFC excediam US\$ 1,2 bilhão em produtos como empréstimos, poupança, seguro, crédito imobiliário para aquisição e melhorias habitacionais, entre outros serviços. Além dos investimentos, o IFC também fornece assistência técnica para as IMF, tal como capacitação em gestão para *staff* e gerência. O IFC apóia ainda os esforços

¹⁴ Fonte: www.cgap.org.

de governos para criarem capacidades de supervisão do setor financeiro e no desenvolvimento de um quadro legal e regulatório adequado para orientar ações de microfinanças.

Além disso, o IFC desenvolve um programa chamado Africa Micro, Small, and Medium Enterprises (MSME) Finance Program, investindo na transferência de conhecimento para bancos que atendem micros, pequenas e médias empresas na região subsaariana. O objetivo do projeto é melhorar o nível dos serviços prestados, ampliando o acesso a empréstimos, hipotecas, por exemplo.

Na América Latina e no Caribe, em 2001, o IFC aprovou um investimento de US\$ 1,65 milhão para a Financiera Compartamos, a principal instituição de microfinanças do México. Parte do recurso foi destinada a empréstimos para pequenos empresários e outra parte para a estruturação da Compartamos em instituição financeira viável. Mais de 65 mil pessoas haviam recebido financiamento de Compartamos em 2001, a maioria mulheres, principalmente nos estados de Chiapas e Oaxaca.¹⁵ (IFC, 2001).

Mais recentemente, em junho de 2005, o IFC anunciou investimento de US\$ 7,3 milhões em uma nova empresa internacional de microfinanças, o PlaNet Bank, em parceria com a Planet Finance, uma organização não governamental (ONG) dedicada às microfinanças (*ver abaixo 1.2.3 – Iniciativas Não Governamentais*). No seu lançamento, o PlaNet Bank anunciou, para os cinco primeiros anos, investimento em 15 IMF no mundo inteiro, com expectativas de atender e beneficiar 300 mil microempreendedores. O PlaNet Bank espera investir 60% desse recurso em países da África, como Costa do Marfim, Congo, Gabão, Guiné, Quênia, Madagacar, Mauritânia, Senegal e Togo, e 40% na Argentina, no Brasil, na China, Índia e no México. Ao lançar essa iniciativa mundial de combate e erradicação da extrema pobreza, o IFC e a Planet Finance declararam apoio à implementação das Metas do Milênio, lançadas por Kofi Annan, secretário-geral da ONU. (IFC, 2005).

Outro exemplo de instituição multilateral atuante no tema é o do Banco Asiático de Desenvolvimento (Asian Development Bank – ADB), que definiu uma “Estratégia para o Desenvolvimento de Microfinanças” (Microfinance Development Strategy), com o intuito de garantir à população mais carente da região o acesso a serviços financeiros, para seus micros e pequenos negócios. Para esse fim, o ADB vem defendendo e apoiando a criação de políticas em microfinanças, auxiliando no desenvolvimento de infra-estrutura financeira, construindo instituições de varejo e dando suporte a inovações e intermediações sociais (ADB, 2006).

¹⁵ Ver atuação do IFC no Brasil em PARTE A – 3 - Microfinanças no Brasil.

Em seu documento *Finance for the Poor: Microfinance Development Strategy*, 2000, o ADB afirma que os países em desenvolvimento da Ásia têm usado estratégias de microfinanças para reduzir a pobreza na região e reconhece os resultados alcançados pelo Grameen Bank e pelo Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC), uma ONG especializada em microfinanças. Tendo em vista essa realidade, o ADB estipulou como seu objetivo máximo o combate à pobreza na região. Uma das formas que o banco elegeu para cumprir essa finalidade foi através do apoio às IMFs. (ADB, 2000).

Até 2004, o portfólio do ADB em microfinanças era de US\$ 511 milhões. Quase 70% desses recursos vão para quatro países: 35% para o Paquistão (US\$ 174 milhões); 14% para Sri Lanka (US\$ 70 milhões); 11% para Bangladesh (US\$ 56,6 milhões); e 9% para o Vietnã (US\$ 47 milhões). Os outros 30% (cerca de US\$ 150 milhões) vão para a Indonésia, República do Quirguistão, Nepal, Papua Nova Guiné, Filipinas, Uzbequistão, entre outros países, incluindo o Timor-Leste.¹⁶

Na América Latina e no Caribe, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) tem histórico de envolvimento em microfinanças por meio de seu braço privado, a Corporação Interamericana de Investimentos (IIC), e do Fundo Multilateral de Investimentos, que se concentra em micros, pequenos e médios empreendimentos. Em 2004, o IIC aprovou US\$ 7,5 milhões para quatro instituições de microfinanças na América Latina: Caja Los Andes, da Bolívia (US\$ 2 milhões), Banco ProCredit S.A., do Equador (US\$ 2,25 milhões), Banco ProCredit S.A., de El Salvador (US\$ 2 milhões) e Financiera ProCredit S.A., da Nicarágua (US\$ 1,25 milhão).¹⁷

2.2.2 – Iniciativas Bilaterais

Um dos grandes apoiadores e incentivadores de iniciativas de microfinanças tem sido o governo americano, através de sua agência de cooperação, a USAID. Entre outros programas, a USAID promove, por meio de sua Divisão de Desenvolvimento de Microempresas (Microenterprise Development Division), o Financial Integration, Economic Leveraging, Broad-Based Dissemination and Support Program (Programa de Integração Financeira, Alavancagem Econômica, Ampla Disseminação e Apoio) (FIELD-Support). Esse programa visa fortalecer o status econômico e a segurança alimentar de famílias e

¹⁶ Fonte: www.adb.org/microfinance

¹⁷ Fonte: www.iic.int.

comunidades, promover crescimento econômico que beneficie populações mais carentes, por meio do apoio a micros e pequenos empresários. Esse apoio se dá através de desenvolvimento de sistemas e métodos e de assistência técnica que beneficiem e atendam as necessidades desses empresários, assim como na participação ativa pela construção de um ambiente e marco regulatórios nacionais, regionais ou locais que ampliem a produtividade, os ganhos e a competitividade das pequenas e microempresas. Nos últimos 20 anos, a USAID já comprometeu US\$ 1,5 bilhão em assistência a mais de 3,7 milhões de microempreendedores.¹⁸

Outra iniciativa da Divisão de Desenvolvimento de Microempresas da USAID que merece destaque é o *Assessing the Impact of Microenterprises Services (AIMS)*, um projeto de pesquisa e publicação sobre avaliação de impactos em microfinanças. Em parceria com a *Small Enterprise Education and Promotion (SEEP) Network*¹⁹, o Projeto AIMS desenvolveu um conjunto de ferramentas práticas e de baixo custo para monitorar e avaliar impactos de programas de microfinanças. Essas ferramentas foram testadas em Honduras, Mali, Peru e Filipinas. Os resultados dessas experiências foram documentados em um manual chamado *Learning from Clients: Assessment Tools for Microfinance Practitioners* (Aprendendo com Clientes: Ferramentas de Avaliação para praticantes em Microfinanças), uma referência fundamental para quem trabalha com avaliação de impactos em microfinanças. Esse manual apresenta, passo a passo, as instruções das ferramentas, desde o planejamento da pesquisa até a análise e avaliação dos dados.²⁰

Outro país que tem incentivado iniciativas de microfinanças por meio de cooperação bilateral é a Áustria. A Agência Austríaca de Desenvolvimento e Cooperação tem utilizado as microfinanças como um dos instrumentos de políticas para o desenvolvimento de micros e pequenas empresas. Entre os principais programas apoiados pela cooperação bilateral austríaca constam o FINCA – Uganda e o PRIDE Africa.

2.2.3 – Iniciativas Não Governamentais

Uma das primeiras entidades do mundo dedicadas à promoção do microcrédito foi a *Acción International*. Hoje presente em 18 países e com uma carteira de 1,7 milhão de

¹⁸ Fonte: www.usaidmicro.org.

¹⁹ A *Small Enterprise Education and Promotion (SEEP) Network* é uma associação de mais de 50 ONG americanas e canadenses que trabalha em rede com outras centenas de organizações locais por todo o planeta no contexto de microfinanças. A SEEP concentra suas atividades em pesquisa, documentação e treinamento.

²⁰ Vide experiências da AIMS coberta em PARTE B - Revisão de Literatura.

clientes, a Acción foi um dos maiores apoiadores do Ano Internacional do Microcrédito. A Acción International foi fundada em 1961, em Caracas, na Venezuela, onde atuava em projetos em favelas da capital venezuelana. Nos anos seguintes, expandiu-se para outros países sul-americanos, como Brasil, Peru e Colômbia. No início dos anos 70, a organização mudou seu foco e passou a emprestar dinheiro para pequenos empreendedores. (PNUD, Brasil, 2005).

No fim de 2003, cerca de 1,1 milhão, dos 1,7 milhão de clientes da Acción International, concentravam-se na América Latina e no Caribe. A região também era responsável pela maior parte dos desembolsos, cerca de US\$ 1,16 bilhão de um total de US\$ 1,24 bilhão. Em média foram concedidos US\$ 554 para cada cliente latino-americano, quantia pouco superior ao empréstimo médio da ONG na África, que era de US\$ 502, mas bem inferior à quantia média desembolsada nos EUA, de US\$ 4.536.²¹

A instituição Freedom from Hunger é um outro exemplo de ONG internacionalmente ativa em programas de microfinanças. A ONG dá suporte técnico para provedores de microfinanças para países em desenvolvimento, principalmente para aqueles que trabalham com mulheres em zonas rurais extremamente pobres. A ONG desenvolveu uma metodologia conhecida como Credit with Education²² (Crédito com Educação, CCE), que combina serviços de microfinanças com educação em saúde, nutrição e capacitação em negócios. Por meio de projeto intitulado Breaking Through Barriers to Growth: Expanding the Scope and Scale of Credit with Education in Two Regions (Quebrando as barreiras para o crescimento: ampliando o escopo e escala de crédito com educação em duas regiões), essa metodologia é aplicada nas Filipinas e na África Ocidental, atendendo 200 mil clientes.

Na África Ocidental, o projeto atua em cinco países em colaboração com seis redes de cooperativas de microcrédito e um parceiro regional, o Centre d'Innovation Financière (Centro de Inovação Financeira – CIF). As seis redes recebem capacitação da Freedom from Hunger e da CIF para aumentar a oferta de programas com metodologia CCE. Nas Filipinas, a Freedom from Hunger trabalha com o Centro para o Desenvolvimento Agrícola e Rural (CARD), integrado por instituições que se complementam e se reforçam: uma ONG, um banco de microfinanças, uma empresa de microsseguros, um instituto de desenvolvimento e um serviço de desenvolvimento de novos negócios. (MIAMIDIAN, 2005).

²¹ www.accioninternational.org (visitado em 25/04/2005).

²² Os programas de crédito com educação tornaram-se uma forma de promover a transferência de recursos financeiros – pequenos empréstimos – para mulheres e, ao mesmo tempo, instrumentos para seu fortalecimento e autonomia, como educação em questões de saúde, nutrição e planejamento familiar.

Entre outras instituições internacionais que trabalham com microfinanças, destaca-se a FINCA, uma ONG fundada em 1984, baseada em Washington e com atuação em 21 países na América Latina, Eurásia, Ásia Central e África. A FINCA é conhecida por ter desenvolvido uma metodologia chamada *village banking*, que consiste na formação de grupos de 10 a 50 membros, de preferência mulheres com filhos, que se encontram semanalmente para receber três tipos de serviços: pequenos montantes de crédito produtivo, para começar ou expandir seus negócios; incentivos para poupança; e um sistema comunitário de suporte mútuo e de fortalecimento pessoal. Os membros das vilas garantem o aval de todos, em sistema solidário, elegem seus líderes, definem regras – estatutos – de convivência, mantêm os livros, gerenciam os recursos, responsabilizando-se pelo monitoramento dos empréstimos, o que inclui a aplicação de penas na falta de cumprimento: uma verdadeira “democracia econômica em ação”, conforme eles mesmos se definem. O carro-chefe de produtos da FINCA é capital de giro para comunidades rurais de extrema pobreza, mas também oferece empréstimos educacionais, crédito para melhorias em habitação, seguros, poupança, além de serviços de treinamento em empreendedorismo.

Na África, a FINCA atua em Uganda, Tanzânia, Malawi, Zâmbia e na República Democrática do Congo. O primeiro grupo de *village banking* foi aberto em Uganda, em 1992. Em abril de 2006, a FINCA tinha 133 mil clientes africanos, dos quais 94% deles mulheres, que já tomaram emprestados US\$ 17,2 milhões. Na América Latina, região onde a FINCA iniciou suas operações há 22 anos, a ONG concentra suas operações no México, na Guatemala, em El Salvador, na Nicarágua, no Equador, Haiti e em Honduras. Atualmente, a FINCA atende 9.435 grupos, representando 157 mil clientes, quase todos mulheres. Na Eurásia e Ásia Central, a FINCA atua em Kosovo, na Geórgia, no Azerbaijão, na Armênia, no Quirguistão, na Rússia, no Afeganistão, Tadjiquistão e Uzbequistão, atendendo 126.881 clientes em 16.545 grupos.

Outro grande ator nesse mercado, com atuação voltada para o continente africano, é a Promotion of Rural Initiatives and Development Enterprises (PRIDE), uma ONG com base em Washington e escritório em Nairóbi, no Quênia, provedora de serviços financeiros e de informação para cinco países da África Oriental: Uganda, Quênia, Tanzânia, Malawi e Zâmbia. Desde 1988 na região, a PRIDE atende mais de 130 mil clientes.²³

²³ Fonte: www.prideafrica.org.

Uma ONG que merece destaque, por dedicar-se fortemente ao desenvolvimento do segmento de microfinanças, é a Planet Finance. A Planet Finance apóia intermediários financeiros não governamentais, auxiliando-os na sua organização, ampliando suas capacidades técnicas e recursos financeiros. Além disso, atua fortemente junto ao setor financeiro, aos governos e às organizações internacionais para promover a sustentabilidade das microfinanças no mundo. A ONG tem sua base em Paris, na França, e opera em mais de 60 países, através de uma rede de escritórios afiliados (PLANET FINANCE, 2006).

Outra organização com atuação relevante nesse mercado é a Microfinance Information eXchange (The MIX), uma ONG baseada em Washington, DC, Estados Unidos, e fundada em junho de 2002, cujo objetivo é promover intercâmbio de informações no mercado de microfinanças. O The MIX tem dois produtos muito conhecidos internacionalmente nesse mercado: o MIX Market™ e o MicroBankingBulletin (MBB).

O MIX Market™ é uma plataforma web-based de informações sobre microfinanças para o público em geral, mas com muita utilidade para aqueles que atuam com microfinanças. Nesse site é possível encontrar informações sobre fundos públicos e privados que investem em microfinanças, redes de microfinanças, empresas de *rating* e assessoria, assim como de governos e agências reguladoras. O objetivo do MIX Market é promover um fluxo de informações que possibilite o contato entre IMF e os investidores e doadores que atuam nesse mercado. O MIX MARKET, atualmente, oferece informações sobre 699 IMF, 75 investidores e 132 parceiros. O MIX é financiado pelo CGAP, pela Citigroup Foundation, a Deutsche Bank Americas Foundation e a Rockdale Foundation e pelo Open Society Institute, entre outros.

O MBB é uma fonte de referência para o mercado de microfinanças muito utilizada por investidores, doadores e prestadores de serviços em microfinanças. O MBB coleta informações financeiras e de portfólio oferecidas gratuitamente pelas IMF do mundo inteiro, organiza essas informações e dissemina os resultados, contribuindo para o fortalecimento desse mercado.

Por último, vale ressaltar a iniciativa do Microfinance Network (MFN), uma associação global de instituições comprometidas em melhorar a qualidade de vida da população mais carente, por meio do crédito, poupança e outros serviços financeiros. Os membros da rede “acreditam na existência de instituições lucrativas e sustentáveis que

operam com princípios comerciais e servem uma grande quantidade de clientes excluídos do sistema financeiro em vigor”.²⁴

2.3 – Iniciativas em Microfinanças por região

2.3.1 - Microcrédito na Ásia

“Eles estavam por toda parte. Era difícil distinguir os vivos dos mortos. Homens, mulheres, crianças, todos se pareciam. Sua idade era também algo insondável. Os velhos tinham aspecto de criança, as crianças, de velho” (YUNUS, 2004, página 13).

Foi em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo, que ocorreu a mais importante experiência de microcrédito já relatada. Em 1974, o país foi atingido pela “Terrível Fome”, que agravou a miséria e gerou imenso êxodo rural para a capital do país. Muhammad Yunus, então professor de economia da universidade local, passou a estudar a economia da região com vistas a encontrar uma solução para o grave problema que abalava Bangladesh. Uma das percepções de Yunus era que barreiras ao acesso a fontes de recursos financeiros geravam exclusão dos mais necessitados da economia formal, o que agravava a miséria absoluta em que vivia o país. Aquele tempo foi um período fértil para agiotas independentes, que emprestavam dinheiro fácil com juros abusivos para compra de matéria-prima e ferramentas. (YUNUS, 2004, pág. 38).

Para Yunus, uma dessas barreiras ao acesso era a incapacidade de apresentação de garantias reais por parte da população mais carente, o que inibia as instituições financeiras a oferecer crédito para essa camada da população. Muhammad Yunus iniciou então um programa de concessão de empréstimos, começando com o valor médio de US\$ 27 para pequenos grupos de um universo de 42 pessoas. Para ultrapassar a barreira da garantia, o modelo de negócio do professor Yunus desprezou as regras convencionais de instituições financeiras, normalmente carregadas de burocracia e exigências de garantias reais, e contou com o “aval solidário”: as pessoas eram divididas em grupos de 3 a 5 pessoas, que se responsabilizavam solidariamente pelo pagamento do empréstimo. Dificuldades ocasionais

²⁴ Fonte: www.mfnetwork.org

individuais eram resolvidas dentro dos grupos que se mantinham solventes. Outro elemento importante introduzido no modelo foi a figura do agente de crédito, profissional especialmente capacitado para análise e acompanhamento pessoal dos empréstimos. Aqueles poucos dólares iniciais foram se multiplicando e se transformaram no Grameen Bank, banco que, em abril de 2006, contava 2.121 filiais e atendia 6,23 milhões de clientes, sendo 97% de mulheres, em 67.670 vilarejos em Bangladesh.

Inspirado por Muhammad Yunus, o país tornou-se um centro de melhores práticas em novos serviços, produtos e modelos de negócios para a população de baixa renda. Várias instituições de microfinanças surgiram e se consolidaram no mercado, que hoje apresentam números impressionantes. A ONG Association for Social Advancement (ASA) é uma dessas instituições. Fundada em 1979 por um grupo de ativistas políticos que lutavam contra a opressão do Paquistão, a ASA era uma entidade de ação social que mobilizava, conscientizava e organizava a população mais carente para resistir à injustiça e lutar pelos seus direitos. Em 1985, a ASA, já sob outro ambiente político, muda sua atuação para operação de programas de desenvolvimento social, com investimentos nas áreas de saúde, educação, irrigação para os sem-terra e camponeses marginalizados, principalmente mulheres. O programa de microcrédito começou, de fato, em 1991, e hoje é o principal foco da organização, que opera em toda a região do sul da Ásia e do Pacífico. Hoje a ASA conta com 4,2 milhões de clientes e movimenta cerca de US\$ 255 milhões. O valor médio de seus empréstimos é de US\$ 61 por pessoa e 87% de sua carteira ativa de clientes é representada por mulheres.²⁵

Em 1972, outra importante instituição de microfinanças foi fundada: o Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC). O BRAC começou como uma instituição doadora para projetos de reabilitação e alívio com o objetivo de ajudar Bangladesh a superar os traumas da devastação promovida pela luta de libertação. Hoje, o BRAC é a maior instituição de microfinanças do planeta, independente, auto-sustentável, que emprega 97 mil pessoas que trabalham com os objetivos de redução de pobreza e fortalecimento das camadas mais pobres da população de todos os 64 distritos de Bangladesh, além de operar no Afeganistão e no Sri Lanka. Reconhecendo a mulher como a principal garantia de saúde e educação para as crianças e a conseqüente sustentabilidade de gerações futuras, o BRAC tem em sua carteira de 4,2 milhões de clientes, 97% de mulheres. Outro foco de atuação do BRAC é o público marginalizado da sociedade por deficiência física. O BRAC trabalha associado a bancos,

²⁵ Fontes: <http://www.asabd.org> e Microfinance – The Mix Market (www.mixmarket.org).

universidades e institutos de tecnologia, movimentando aproximadamente US\$ 268 milhões. O valor médio do empréstimo no BRAC é de US\$ 61.²⁶

Outro exemplo em Bangladesh é a ONG PROSHIKA. Essa instituição é uma das pioneiras na abordagem de desenvolvimento sustentável e fortalecimento da população de baixa renda. Fundada em 1976, a organização conta hoje com uma carteira ativa de 1,57 milhão de clientes, dos quais 65% são mulheres, que movimentam US\$ 54 milhões. O valor médio dos empréstimos também é pequeno, US\$ 31.²⁷

Ainda em Bangladesh, em 1980, é fundada a ONG Thengamara Mohila Sabuj Sangha (TMSS). Seu objetivo principal é incentivar o fortalecimento da mulher, fazendo que ela passe a ser dona de seu negócio. A organização conta com 372 mil clientes ativos e todos são mulheres. O valor médio do empréstimo é de US\$ 66 e essa base de clientes movimenta US\$ 25 milhões.²⁸

Na Índia, a maior instituição de microfinanças é a SHARE Microfin Ltd., fundada em 1992 com a missão de redução de pobreza por meio de serviços financeiros para os mais pobres, principalmente aqueles residente em áreas rurais. A organização conta com uma clientela de 814 mil pessoas, e todas são mulheres. A média de empréstimos é de US\$ 101 e essa base de clientes movimenta US\$ 82 milhões.²⁹

Fundado há mais de 100 anos (1895), na ilha de Java, o Bank Rakyat Indonesia (BRI) é a maior instituição de microfinanças da Indonésia. O BRI é uma instituição pioneira na prestação de serviços às populações de baixa renda, embora opere exclusivamente por meio de empréstimos individuais. Algumas mudanças em sua estrutura o levaram a operar como dois bancos: um de desenvolvimento para concessão de empréstimos a grandes empresas, em sua grande maioria estatais; e outro como banco popular direcionado ao mercado de baixa renda, o BRI Mikro. O BRI tem mais de 3,1 milhões de clientes, com um empréstimo médio no valor de US\$ 555. Sua carteira ativa ultrapassa, hoje, US\$ 1,7 bilhão.

A Association of Cambodian Local Economic Development Agencies é um dos maiores bancos do Camboja. O banco foi fundado em 1993 e no segmento de microempréstimos tem hoje 140 mil clientes, dos quais 63% são mulheres. O portfólio ativo da organização é de US\$ 100 milhões. Ainda no Camboja, a AMRET Co. Ltd., fundada em 1991, é uma instituição financeira que atua, principalmente, em áreas rurais, assegurando

²⁶ Microfinance – The Mix Market (www.mixmarket.org).

²⁷ Idem.

²⁸ Ibidem.

²⁹ Fontes: www.sharemicrofin.com e Microfinance – The Mix Market (www.mixmarket.org).

serviços financeiros para a população em extrema pobreza. Os 122 mil clientes são, em sua maioria (83%), mulheres. O valor médio do empréstimo é de US\$ 91 e sua base de clientes movimenta um total de US\$ 11,6 milhões.³⁰

Nas Filipinas, em 1986, foi fundada a Taytay Sa Kauswagan, Inc., uma ONG de orientação católica que oferece serviços financeiros, principalmente microcrédito, para pequenos empreendedores e que se define como uma instituição de desenvolvimento cristã. Hoje conta com mais de 199 mil clientes, dos quais 82% são mulheres. Tem um *staff* de 1.200 pessoas, espalhadas em 60 filiais, que atendem 381 municípios nas Filipinas, administrando uma carteira de US\$ 11,5 milhões. O valor médio do empréstimo é de US\$ 70.³¹

Na Mongólia, segundo dados de estudo do CGAP, *Scaling Up Poverty Reduction – Case Studies in Microfinance*, de 2004, o Banco de Agricultura da Mongólia (AG Bank ou XAAH) é o principal provedor de serviços financeiros do país, contando com uma rede de agências, instaladas em 379 localidades, com 93% delas em zonas rurais. Em 1999, o XAAH enfrentou sérias dificuldades, tendo chegado próximo de ser liquidado. No entanto, uma intervenção do Banco Mundial, em um programa de ajuste estrutural do setor financeiro no país, fez com que o banco passasse a ser gerenciado pela DAI – Development Alternatives Inc., de Bethesda, Maryland, nos EUA. Os novos gestores do banco criaram um programa de crédito para pequenos e médios mutuários. Antes disso, a maior parte dos tomadores de empréstimo na Mongólia dependiam de agiotas ou membros da família para acesso a crédito. Os novos produtos, com juros mais acessíveis, revolucionaram esse mercado. Ainda na Mongólia, duas instituições se destacam: o Khan Bank, com 177 mil clientes e US\$ 107 milhões de portfólio; e o XacBank, com 50 mil clientes e US\$ 30 milhões em carteira.

2.3.2 – América Latina

Se Bangladesh e o Grameen Bank são os grandes ícones mundiais em microfinanças, não se pode falar do tema na América Latina sem lembrar da Bolívia e do BancoSol. Criado, na sua origem, com um caráter rigorosamente social, o BancoSol foi se transformando, paulatinamente, em um organização estritamente empresarial. A experiência da Bolívia com o BancoSol é a que mais se assemelha àquela desenvolvida e idealizada pelo professor Yunus, em Bangladesh.

³⁰ Fonte: Microfinance – The Mix Market (www.mixmarket.org).

³¹ Fontes: <http://www.tski.org> e Microfinance – The Mix Market (www.mixmarket.org).

Em 1986, uma parceria entre a *Acción Internacional* e alguns empresários locais criou a *Fundación para Promoción y el Desarrollo de la Microempresa (PRODEM)*, uma ONG que fornecia pequenos empréstimos para comerciantes em zonas urbanas na Bolívia. Em 1988, essa ONG havia crescido tanto que o empreendimento foi transformado em uma controladora de um banco privado comercial, especializado no atendimento a microempresas do setores formal e informal, rurais e urbanos, o *BancoSol*. Em 1997, o banco foi a primeira instituição de microfinanças no mundo a distribuir dividendos a seus acionistas. Hoje, o *BancoSol* é exemplo de sucesso e um dos principais bancos bolivianos, tendo emprestado mais de US\$ 1 bilhão desde que se tornou banco, em 1992.³²

Atualmente, o *BancoSol* possui 61 mil clientes, dos quais 48% são mulheres. A carteira ativa do banco é de US\$ 130 milhões, com empréstimo médio de US\$ 2.108. O valor do “empréstimo médio” vem crescendo anualmente (em 2000 era de US\$ 1.276), devido a mudança de estratégia do *BancoSol*, que marginalmente deixa o crédito solidário e investe no crédito individual. O *BancoSol* tem sedes em La Paz, Santa Cruz, Cochabamba, El Alto, Oruro e Sucre, além de 35 filiais em outros centros urbanos na Bolívia. De acordo com o próprio *BancoSol*, em dois anos seus clientes dobraram sua renda.³³

Na Bolívia, outras instituições merecem destaque: o *Crédito con Educación Rural (CRESCER)*, uma ONG criada em 1990 que só oferece serviços de crédito acoplados a educação para mulheres e tem carteira ativa de US\$ 16 milhões e 74 mil clientes; o *Banco de los Andes Procred*, que, ao fim de 2005, contava com outros 74 mil clientes que juntos movimentavam US\$ 146 milhões; o *ProMujer – Bolivia*, uma ONG criada em 1990 com recursos da USAID e do governo boliviano, especializada em capacitação em negócios e empréstimos de pequena monta para mulheres, que tinha, ao fim de 2005, 64,5 mil clientes e US\$ 11 milhões de carteira ativa; e o *Fondo Financiero Privado para el Fomento a Iniciativas Económicas (FIE)*, ONG fundada em 1985 que oferece microcrédito produtivo para famílias e microempreendedores sem acesso aos instrumentos financeiros tradicionais, que contava, ao fim de 2005, com 56,4 mil clientes e US\$ 73,85 milhões em carteira.³⁴

Ainda na América do Sul, os países com mais tradição em programas de microfinanças são Peru, Colômbia e Equador, seguidos pelo Chile, Paraguai e Uruguai.

No Peru, a instituição de microfinanças que mais se destaca é o *Banco del Trabajo (Branta)*, uma organização financeira fundada em 1994 que hoje tem 450 mil clientes, que

³² Fonte: *www.micro-financial-services.com*.

³³ Fontes: *www.bancosol.com.bo* e *Microfinance – The Mix Market (www.mixmarket.org)*.

³⁴ Fonte: *Microfinance – The Mix Market (www.mixmarket.org)*.

tomam emprestados US\$ 315 milhões, por meio de uma rede de 83 agências e “miniagências” das quais 33 na cidade de Lima. Outra instituição de importância é a Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC), uma rede de agências com filiais em todo o Peru. As operações mais importantes da CMAC são em Arequipa, Huancayo, Maynas, Sullana, Tacna e Trujillo, atendendo mais de 350 mil clientes e contando com US\$ 481 milhões de crédito ativo. Ainda no Peru, não podemos deixar de mencionar o MiBanco, uma instituição financeira criada em 1998, por meio da aquisição das operações financeiras da ONG Acción Comunitaria del Perú (APC), que trabalhava assistindo a microempreendedores peruanos há 33 anos. A Acción Comunitaria del Perú, ProFund Internacional, Acción Internacional, Banco de Crédito, Banco Wiese Sudameris e a Andean Development Corporation são os parceiros fundadores do MiBanco. Atualmente, a instituição opera uma carteira ativa de US\$ 207 milhões e tem 154,5 mil clientes, em que 53% são mulheres (em 1997, 89% dos clientes eram mulheres). O empréstimo médio do MiBanco está hoje na faixa de US\$ 1.342.³⁵

Na Colômbia, quatro ONG distinguem-se no mercado de microfinanças, com uma característica em comum: o atendimento preferencial à mulher. Juntas, totalizam um atendimento a 241 mil clientes e emprestam US\$ 204,5 milhões. A maior delas é a Women’s World Bank, de Cali, seguida pela Fundación Mundo Mujer, com escritórios em Popayán e Bucaramanga, e pela Corporación Mundial de la Mujer – Colombia, de Bogotá.³⁶

No Equador, duas instituições destacam-se: o Banco Solidario, instituição bancária de 153,4 mil clientes e US\$ 207 milhões em carteira; e o Credi Fé, com 50 mil clientes e quase US\$ 80 milhões em crédito ativo.³⁷

No Chile, o destaque fica com o Banco Estado, que ao fim de 2005 tinha 168,8 mil clientes e operava com US\$ 397 milhões. No Uruguai, a Cooperativa Nacional de Ahorro y Crédito (COFAC), criada em 1986, tem 101 mil clientes que tomam emprestados US\$ 230 milhões e, no Paraguai, o Grupo Internacional de Finanzas Sociedad Anónima Emisora de Capital Abierto (Interfisa Financiera), IMF fundada em 1978, conta hoje com 42 mil clientes e movimenta US\$ 21 milhões.³⁸

Outro exemplo importante que compõe a história do desenvolvimento do microcrédito na América Latina é o caso no México. Lá, algumas iniciativas promovem a agricultura e o artesanato, itens da pauta de exportação. As instituições de microfinanças mais

³⁵ Idem.

³⁶ Ibidem.

³⁷ Ibidem.

³⁸ Ibidem.

importantes no México são: a Caja Popular Mexicana, que tem mais de 50 anos de história em cooperativismo e movimenta quase US\$ 800 milhões para atender 554 mil clientes; a Compartamos, uma ONG fundada em 1990 que no seus primeiros anos atendia áreas rurais das províncias de Chiapas e Oaxaca, por meio da metodologia de *village banking*, e, hoje, tem uma base de 450 mil clientes que tomam empréstados US\$ 180 milhões; e a Independencia, ONG criada em 1993 que tem carteira de US\$ 12 milhões emprestados para 95 mil clientes, atendendo, por meio de suas 30 filiais em todo o México, microempreendedores que faturam no máximo sete salários mínimos.³⁹

Um outro país centro-americano onde programas de microcrédito se destacam é a Nicarágua. Segundo avaliação dos autores SANDERS e NUSSELDER (2003), nos anos 90, com forte apoio de agências de cooperação, a oferta de microcrédito atingiu cerca de 20% da população do país. O enfoque na Nicarágua deu-se sobre a criação de instituições e programas de microfinanças em quantidade (que também aconteceu de forma pulverizada), sem suficiente atenção à necessidade de uma estrutura de suporte para os mesmos. Hoje, a Nicarágua resente-se da falta de regulação e supervisão apropriadas e de alguma concentração no mercado que gere economias de escala. Os autores destacam ainda a necessidade de aumentar o acesso de crédito ao setor rural, pois o enfoque dos programas sempre foi maior nas regiões urbanas. Esse incremento, contudo, defendem os autores, deve ser feito ampliando-se a capacidade de captura de poupança no país e reduzindo marginalmente a dependência de cooperação internacional. (SANDERS e NUSSELDER, 2003).

As instituições mais representativas na Nicarágua são: a Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña, Mediana y Microempresa (ACODEP), ONG fundada em 1989 que tinha, ao fim de 2005, uma carteira ativa de quase US\$ 16 milhões e mais de 52 mil clientes; a Asociación de Oportunidad y Desarrollo Económico de Nicaragua (ASODENIC), ONG de 1995 que atende, segundo ela mesma, 32 mil “pobres dos pobres” por meio de uma carteira de US\$ 5 milhões; o Fondo de Desarrollo Local (FDL), ONG criada em 1992 pela Universidad Centroamericana que atende hoje 48 mil clientes, contando para isso com US\$ 34 milhões; o Procred NIC, um banco privado de fundação recente (2000) que já tem uma clientela de 52 mil empreendedores e carteira de US\$ 67 milhões; e a Fundación para el Apoyo a la Microempresa (FAMA), ONG criada em 1992 que atende Manágua com 6

³⁹ Ibidem.

filiais e o interior da Nicarágua com mais 16, movimentando anualmente US\$ 21 milhões, emprestados para quase 39 mil clientes.⁴⁰

Ainda na América Central e no Caribe, os países com instituições com carteira maior que 50 mil clientes são: a República Dominicana, por meio da Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer, ONG de 1982 com 56 mil clientes que movimentam US\$ 15,35 milhões; a Guatemala, através da Génesis Empresarial, que tem 55 mil clientes e carteira de US\$ 32 milhões; e El Salvador, com o ProCredit Bank, banco com US\$ 102,5 milhões de carteira ativa e 66,6 mil clientes. Por último, vale destacar a Organización de Desarrollo Empresarial Femenino (ODEF), uma ONG estabelecida em 1982 que conta com apenas 14 mil clientes, mas é associada à Red de Instituciones de Microfinanzas de Honduras (REDMICROH), uma rede de 25 instituições que prestam serviços de microfinanças para mais de 160 mil microempreendedores em Honduras, dos quais 80% são mulheres.⁴¹

Dados compilados pelo BNDES (2002) indicam que o Brasil é o país na América Latina onde o microcrédito tem a menor penetração, e apenas 2% de clientes potenciais são atendidos. No Chile o serviço assiste a 27% do público para o qual se destina e em El Salvador a 69%, conforme mostra a Tabela A1, abaixo:

Tabela A1: Taxa de Penetração de Microfinanças - Brasil (2001) e Outros Países (1999)

País	Tamanho Estimado de Mercado	Cientes Ativos	Taxa de Penetração no Mercado
Bolívia	232.353	379.117	163%
Nicarágua	116.375	84.285	72%
El Salvador	136.311	93.808	69%
Paraguai	82.984	30.203	36%
Peru	618.288	185.431	30%
Chile	307.832	82.825	27%
Brasil	7.875.570	158.654	2%

Fonte: BNDES, 2002.⁴²

⁴⁰ Ibidem.

⁴¹ Ibidem.

⁴² BNDES, 2000: “Os números dos países da AL são dados de 1999, de Christen, 2001. Os números do Brasil são dados de 2001 da pesquisa PDI, de 2002. No caso brasileiro, a penetração baseia-se em dados de 2001 da pesquisa sobre microfinanças do PDI, que adota o “Modelo de quantificação de microempreendimentos” e hipótese de desconto de 50% para a relação demanda/elegibilidade.”

No caso da Bolívia, o mercado é tão saturado e competitivo que aponta para uma taxa tecnicamente impossível, indicando que: (i) o número de clientes pode estar superestimado (alguns microempresários podem ter realizado empréstimos junto a instituições múltiplas); e/ou (ii) que outros microempreendedores, antes considerados “inelegíveis”, possam ter acessado o mercado.

2.3.3 – África

Existem, listadas na organização Market Mix, 217 instituições que operam com microfinanças na África e no Oriente Médio. Nota-se que a distribuição de clientes é pulverizada e o volume em recursos financeiros movimentado, comparado com outras regiões do mundo, é menor.

No Norte da África dois países destacam-se: o Marrocos e o Egito. No Marrocos, quatro instituições têm mais que 40 mil clientes: a Association Al Amana for the Promotion of Micro-Enterprises Morocco (Al Amana); Fondation Zakoura; a Fondation Banque Populaire pour le Micro Crédit (FBPMC); e a Foundation for Local Development and Partnership (FONDEP). Em quase todas as iniciativas, a USAID teve participação fundamental, seja apoiando com recursos, seja por meio de assistência técnica.

A Al Amana é uma ONG fundada em 1997, com apoio da USAID e do governo marroquino e assistência técnica da ONG americana VITA. A missão da Al Amana é promover o desenvolvimento de microempresas por meio de crédito para microempreendedores tradicionalmente excluídos do sistema bancário. Em 2002, a organização atingiu sustentabilidade financeira e completa autonomia em sua gestão. Em dezembro de 2005, a Al Amana tinha 249,5 mil clientes e US\$ 82 milhões em carteira ativa, o que significa um empréstimo médio de US\$ 331 por operação.⁴³

A USAID, em mais uma parceria com o governo marroquino, também apoiou a criação da Fondation Zakoura, uma ONG cujo diferencial é a preferência dada a empreendimentos informais liderados por mulheres, em grupos solidários. Além de empréstimos, a Zakoura presta serviço de treinamento e consultoria para os pequenos negócios. Sua base de clientes não deixa nada a desejar para a Al Amana: 214 mil microempreendedores, que movimentam uma carteira de US\$ 24 milhões.⁴⁴

⁴³ Fonte: Microfinance – The Mix Market (www.mixmarket.org).

⁴⁴ Idem.

Outra ONG com atuação expressiva em microfinanças no Marrocos é a Fondation Banque Populaire pour le Micro Crédit. Criada em 1998, a fundação tem três objetivos principais: formalização da economia, bancarização da população mais pobre e modernização dos empreendimentos existentes. A organização tem uma base de clientes de 83 mil pessoas, dos quais 53% são mulheres. Essa carteira de clientes movimenta US\$ 31 milhões, resultando em um empréstimo médio de US\$ 386 por pessoa.⁴⁵

Estabelecida em 1996, a FONDEP Micro-Crédit, The Foundation for Local Development and Partnership, é uma ONG que, além de empréstimos individuais, também o faz para grupos solidários. A organização é especializada no desenvolvimento econômico das mulheres, e oferece também serviços sociais, como planos de educação e saúde para seus clientes. A FONDEP tem, entre seus doadores, o Grameen Bank e o IFC, que, desde 1996, apóiam a organização. O número de clientes ativos de 43 mil empreendedores, em que dois terços são mulheres, movimentam US\$ 11 milhões.⁴⁶

O Egito é, ao lado do Marrocos, um importante laboratório de experiências em microfinanças. Duas instituições se destacam: a Alexandria Business Association (ABA) e a Dakahlya Businessmen's Association for Community Development (DBACD).

Fundada em 1983, a Alexandria Business Association (ABA) é uma ONG centrada em pequenas e microempresas criadas, originalmente, para atender clientes homens que pertenciam à câmara de comércio. Hoje a ABA conta com 49 mil clientes ativos e US\$ 13 milhões movimentados.⁴⁷

A ONG Dakahlya Businessmen's Association for Community Development tem por objetivo o desenvolvimento de comunidades e concede microcrédito produtivo para seus clientes. Fundada em 1995, com o apoio da USAID, a ONG contava, ao fim de 2005, com 56 mil clientes e US\$ 8,5 milhões de carteira ativa, uma média de US\$ 157 por operação.⁴⁸

Na África subsaariana, os países com maior tradição em microfinanças são: a Etiópia, Uganda, Quênia, Moçambique, África do Sul, Nigéria, Benin e Guiné.

A maior IMF em número de clientes na África é a Amhara Credit and Savings Institution (ACSI). Criada em 1995, essa ONG dedica-se a um dos países mais pobres do mundo: a Etiópia. Para atender sua base de 434 mil clientes, dos quais 39% são mulheres, a instituição movimenta mais de US\$ 50 milhões e conta com cerca de 1.900 funcionários. Em

⁴⁵ Ibidem.

⁴⁶ Ibidem.

⁴⁷ Ibidem.

⁴⁸ Ibidem.

2004, a ACSI atingia de 8% a 10% da população economicamente ativa que procurava microcrédito na região.⁴⁹

Ainda na Etiópia, o Dedebit Credit and Savings Institution é um banco, criado em 1997, especializado em empréstimos para empreendimentos rurais. A instituição tem clientela de 336 mil pessoas e um portfólio ativo de US\$ 46 milhões.⁵⁰

Ainda na África Oriental, o Centenary Rural Development Bank Ltd., de Uganda, é um banco privado com 20 anos de tradição na oferta de crédito para a população da área rural do país. Movimenta mais de US\$ 50 milhões para atender 58 mil clientes.⁵¹

No vizinho Quênia, dois bancos destacam-se: o Equity Bank e o K-Rep. O Equity Bank é uma instituição privada, que atua no país há 22 anos e conta com 110 mil clientes, dos quais 52% são mulheres, movimentando cerca de US\$ 81 milhões de carteira ativa. O K-Rep começou como uma ONG e hoje atua na forma de uma instituição financeira. Criado em 1984, como um projeto da USAID de combate à pobreza, oferecia assistência e apoio financeiro a microempreendedores. O projeto evoluiu e, no fim dos anos 1990, o K-Rep transformou-se em uma instituição de microfinanças. Em busca de sustentabilidade de longo prazo e menor dependência de doadores, o K-Rep passou a captar recursos nos mercados financeiros. A partir de então, pulou de uma base de 15 mil clientes para 55 mil tomadores de empréstimos, movimentando US\$ 27 milhões em fins de 2004. A maioria de seus clientes é de pobres ou muito pobres. O K-Rep começou a operar com bandeira de banco comercial em 1999 e, até 2004, era o único que atendia as comunidades de baixa renda devidamente licenciado e regulamentado pelo Banco Central do Quênia. (CGAP, 2004)

No que diz respeito aos impactos sobre a vida dos clientes, o estudo do CGAP indica que o K-Rep foi capaz de manter seu foco nas comunidades de baixa renda, especialmente mulheres, que normalmente não teriam acesso a fontes financeiras tradicionais. As mulheres representam mais da metade dos clientes do banco e atuam predominantemente em comércios ou pequenas manufaturas. Os clientes do K-Rep têm testemunhado que o acesso a recursos que o banco lhes proporciona impactou positivamente a qualidade de vida na região. (CGAP, 2004)

No Sudeste da África, 15 anos de guerra civil tornaram Moçambique um dos países mais pobres do mundo. Embora a estabilidade política conquistada no pós-guerra tivesse criado condições para o início de reformas e de medidas de caráter econômico e legal,

⁴⁹ Ibidem.

⁵⁰ Ibidem.

⁵¹ Ibidem.

a grande maioria da população do país ainda vive em pobreza absoluta, ao abrigo de uma economia informal de grande expressão. O microcrédito foi uma das estratégias utilizadas para fazer chegar capital às camadas mais pobres da população. Entre uma dezena de pequenas instituições de microfinanças, o Novo Banco consolidou a sua posição de líder do microcrédito em Moçambique, com mais de 15 mil clientes e cerca de US\$ 8 milhões de carteira ativa.⁵²

Em direção ao sul, encontramos o Teba Bank, um banco sul-africano que tem uma base de 158 mil clientes e movimenta mais de US\$ 175 milhões. Sua origem se deu como provedor microfinanceiro dos mineiros que trabalhavam nas minas de extração de pedras preciosas. Hoje, o banco, controlado de forma majoritária pela União Nacional dos Trabalhadores de Minas e pela Câmara de Minas, presta serviços financeiros para a população de baixa renda.⁵³

Rumando ao Oeste da África, chegamos à Nigéria, ao Benin e à Guiné. Em 1989, foi fundado, na Nigéria, o Farmers Development Union (FADU). Além de empréstimos, a instituição também faz serviços de treinamento e consultoria para os microempreendedores. A FADU tem 134 mil clientes e US\$ 1,5 milhão em carteira. Diferentemente dos exemplos citados, a Fédération des Caisses D'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel é uma cooperativa de crédito. Fundada em 1977, no Benin, a IMF conta com 73 mil clientes que movimentam US\$ 31 milhões. A média dos empréstimos é de US\$ 426.

Por último, o Crédit Rural de Guinée, criado em 1989, é uma instituição financeira que movimenta cerca de US\$ 6 milhões e mantém uma carteira de clientes ativa de 127 mil pessoas. As mulheres representam 44% do portfólio e mais de 80% dos empréstimos são destinados à população da área rural da Guiné.

2.3.4 – Leste Europeu

Uma única instituição atende, no Leste Europeu, mais clientes e movimenta mais recursos do que todas as instituições brasileiras de microcrédito: o Grupo ProCredit, uma holding que engloba 19 instituições financeiras em 19 países, com forte presença na região, além de operações na América Latina e África. Os bancos ProCredit concentram seus financiamentos para micros e pequenas empresas, e mais da metade de sua carteira consiste

⁵² Ibidem.

⁵³ Ibidem.

em empréstimos menores que US\$ 1.200. A operação do ProCredit no Leste Europeu atende 287 mil clientes que movimentam mais de US\$ 1,250 bilhão. Os países onde atua são Bósnia-Herzegovina, Kosovo, Macedônia, Moldávia, Ucrânia, Albânia, Bulgária, Geórgia e Romênia, e a operação mais importante é na Sérvia e Montenegro, com mais de 48 mil clientes e US\$ 217 milhões de carteira ativa.

2.4 – Considerações sobre o Contexto Internacional

A leitura do contexto internacional de microfinanças revela alguns padrões regionais bastante marcantes.

Na Ásia, os programas atendem populações em situação de extrema carência e pobreza e atuam predominantemente em zonas rurais, com garantias baseadas em grupos solidários e foco nas mulheres. No Sul e Sudeste da Ásia, principalmente em Bangladesh, na Índia e na Indonésia, estão localizadas as maiores operações, que totalizam mais de 12 milhões de clientes. O valor médio dos empréstimos é muito baixo se comparado, em termos nominais, com outras regiões, mas nem tanto se a comparação levar em conta a paridade do poder de compra. Por último, observa-se a existência de uma grande variedade de produtos e serviços à disposição das IMF, principalmente relacionados à poupança, o que indica mercados menos regulamentados.

Do outro lado do mundo, as operações de microfinanças na América Latina têm uma característica mais urbana, com diversidade de gênero maior, embora em alguns países os programas focados na mulher ainda sejam predominantes. O valor do empréstimo médio é mais alto devido, em parte, a uma maior participação de créditos individuais nas carteiras das instituições. Embora a Bolívia tenha uma tradição importante neste mercado, o volume das operações de microfinanças na Nicarágua é surpreendente grande.

A África apresenta um grande número de instituições pequenas, com exceção da Etiópia, onde apenas duas instituições atendem quase 800 mil clientes. O volume total de recursos é baixo, o que indica um valor médio de empréstimo pequeno. Pelo lado do *funding*, as soluções privadas e de mercado dão espaço para uma presença maciça de redes de ONG internacionais e da agência americana USAID em quase todos os países e instituições.

Por último, o Leste Europeu apresenta uma singularidade: a presença marcante de uma instituição bancária forte e valor do empréstimo médio elevado.

De uma maneira geral, os números e valores envolvidos em microfinanças revelam um crescimento robusto nos últimos anos, em especial na Ásia, o que mostra um compromisso efetivo das ONG e agências de desenvolvimento com as microfinanças e um mercado em desenvolvimento e recheado de oportunidades para o setor privado. Este diagnóstico não é o mesmo no contexto brasileiro, tema da próxima seção.

3 - MICROFINANÇAS NO BRASIL

Embora o setor de microfinanças no Brasil revele estatísticas de desempenho muito baixo, seja sob o ponto de vista absoluto em créditos e clientes ativos, seja do ponto de vista relativo comparando-se com a indústria financeira nacional ou mesmo com outros países, pode-se afirmar que esse segmento de mercado no Brasil tem uma história internacionalmente pioneira.

Neste capítulo, apresento o histórico institucional das microfinanças no Brasil, desde sua iniciativa mais antiga até a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), em 2005. Na seqüência, descrevo o arcabouço legal que orienta esse mercado, assim como os tipos de instituições presentes. Para finalizar, estimo a taxa de penetração desse mercado no país, a razão entre oferta e demanda potencial por microfinanças. Para isso, foi necessário estimar a oferta de microfinanças e a demanda potencial por microfinanças, que é derivada da estimativa do número de microempreendimentos no Brasil.

3.1 - Histórico institucional de Microfinanças no Brasil⁵⁴

A primeira iniciativa de microfinanças no Brasil foi realizada em 1973, pela União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como Programa UNO, na Grande Recife, Pernambuco, expandida depois para o interior e para municípios da Bahia. O Programa Uno contou com o apoio de entidades empresariais, bancos locais e com a assistência técnica da ACCIÓN Internacional (na época AITEC), uma ONG (ONG) com sede em Boston, especializada em microcrédito. Além de conceder crédito, o Programa capacitava seus clientes, microempresários informais, em gestão e produzia pesquisa sobre o perfil de sua clientela. O UNO contribuiu muito para a formação de dezenas de agentes de crédito especializados no mercado informal e tornou-se referência para vários programas de microcrédito na América Latina. Esses resultados levaram o Banco Mundial e o Governo Federal a incluir o UNO no Projeto Polonordeste, uma iniciativa de US\$ 120 milhões, cujo objetivo era o desenvolvimento de áreas rurais, por meio de investimentos em irrigação, serviços de extensão agrícola, infra-estrutura e crédito. Essa oportunidade levou o UNO, no

⁵⁴ Fonte: BARONE (2002), GOLDMARK (2000), NICTER (2002), SEBRAE e portais eletrônicos dos programas.

começo da década de 80, a ampliar suas operações para cidades do interior de Pernambuco, principalmente Caruaru, no Agreste Setentrional do Estado.

Após 18 anos de atuação e apesar de todo o sucesso técnico, metodológico e de impacto social o Programa Uno foi encerrado em 1991. Entre as razões, destaca-se a sua incapacidade de gerar sustentabilidade financeira a longo prazo, por meio de medidas que capitalizassem o Programa. (TOMELIN, 2003)

A segunda organização a entrar no segmento de microfinanças no Brasil foi a Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher – Banco da Mulher. Criado em 1982, no Rio de Janeiro, o Banco da Mulher é uma sociedade sem fins lucrativos preocupada com a inserção da mulher na sociedade e com a qualidade de vida na família. Em 1989, com o apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), lançou a Seção do Banco da Mulher na Bahia. O Banco da Mulher oferece crédito financeiro, cursos e palestras de capacitação gerencial e técnica, assim como apoio para comercialização. Filiado ao Women's World Bank (WWB), hoje, além de no Rio de Janeiro e na Bahia, opera em 5 estados (Paraná, Rio Grande do Sul, Amapá, Amazonas e Minas Gerais).

Apesar do nome, o Banco da Mulher também empresta para homens, mas eles têm resistência em procurá-lo. Segundo Gabriela Icaza, presidente da instituição, em entrevista publicada no site do banco (www.bancodamulher.org.br), os homens têm certas resistências para entrar em um lugar chamado “Banco da Mulher”. Quando isso acontece, continua ela, os homens vêm acompanhados de suas esposas.

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

Em 1989 a rede CEAPE abriu escritório no Rio Grande do Norte e no Maranhão. Em 1990, fruto do sucesso das iniciativas anteriores, foi criada a Federação Nacional (FENAPE), hoje CEAPE Nacional. A rede se expandiu durante a década de 90: CEAPE-SE, CEAPE-PE (1991) e CEAPE DF (1992), CEAPE-SP (1993), CEAPE-PB e CEAPE-GO (1994), CEAPE-BA e CEAPE-PA (1995), e CEAPE-PI e CEAPE-ES (1997). Hoje, depois do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), o Sistema CEAPE é o ator mais relevante quando se

trata de microfinanças no Brasil, com mais de 23 mil clientes e movimentando pelo menos R\$ 17 milhões.

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

A Instituição Comunitária de Crédito PORTOSOL, associação civil de direito privado sem fins lucrativos, nasce em 1995, a partir de uma iniciativa conjunta do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, da Prefeitura Municipal de Porto Alegre e de entidades da sociedade civil, “para fornecer crédito com pouca burocracia, rapidez e taxas acessíveis aos pequenos empresários”, informais ou não, como forma de fomentar o desenvolvimento de Porto Alegre e de outros municípios do estado. Hoje a PORTOSOL atua em toda a Região Metropolitana de Porto Alegre e no Vale do Rio dos Sinos. Mais de R\$ 60 milhões já foram emprestados aos pequenos empreendedores da região, que sem a PORTOSOL dificilmente encontrariam uma alternativa de financiamento adequado para viabilizar suas atividades. A PORTOSOL conta com recursos do Estado, da prefeitura e de instituições nacionais e internacionais como o SEBRAE-RS, o BNDES, a Sociedade Alemã de Cooperação Técnica (GTZ) e Inter-American Foundation (IAF).

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

Fundado em 1998, o CrediAMIGO é o programa de microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil, banco público federal, conta hoje com mais de 200 mil clientes (a maior carteira de clientes do Brasil) e tem objetivos voltados para o financiamento produtivo urbano. O CrediAMIGO oferece pequenos empréstimos para proprietários de micronegócios que necessitam de dinheiro e orientação para executar o seu microempreendimento. O

Programa também disponibiliza serviços de assessoria empresarial. Por meio de parceria com a ONG Acción (www.Acción.org), e em seguida com diferentes OSCIP, o programa tem conseguido manter uma estrutura administrativa de baixo custo com acompanhamento personalizado.

Em 2003, o BNB estabeleceu parceria com o Instituto Nordeste Cidadania⁵⁵, com o objetivo de operacionalizar o CrediAMIGO em toda a área de atuação do BNB e a capacitação de seus clientes. O Instituto dispõe de mais de mil colaboradores, entre assessores administrativos, de crédito, de recursos humanos, coordenadores e técnicos. “São responsabilidades do Instituto a execução do CrediAMIGO, conforme plano de trabalho aprovado pelo BNB, zelando pela qualidade e eficiência das ações e serviços prestados, bem como a responsabilidade integral pela gestão administrativa de pessoal, inclusive a contratação e pagamento de pessoal. Na operacionalização do crédito o Instituto adota a metodologia de microcrédito produtivo orientado, que exige o relacionamento direto com os microempreendedores no local onde é executada a atividade econômica, o atendimento dos empreendedores por pessoas treinadas com o fim de efetuar o levantamento socioeconômico para definição das necessidades de crédito, e a prestação de orientação educativa sobre o planejamento do negócio. Ficam como responsabilidades do BNB acompanhar, supervisionar e fiscalizar o cumprimento do termo de parceria, e proporcionar o apoio necessário ao Instituto Nordeste Cidadania para que seja alcançado o objeto do termo de parceria em toda a sua extensão. O Banco mantém como sua responsabilidade o deferimento das propostas de crédito que lhe forem encaminhadas e a liberação das parcelas concedidas diretamente aos beneficiários. Com esse modelo o Banco do Nordeste atua em primeiro piso.”⁵⁶

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) entrou nesse mercado apenas em 1996, ao criar o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP). Esse programa, fruto de uma série de iniciativas com ênfase em desenvolvimento social iniciadas em 1995, tinha o objetivo de disponibilizar linhas de crédito baratas e de longo prazo para instituições de microcrédito brasileiras. Pouco depois, o BNDES firmou convênio de cooperação com o BID e criou o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), no qual o BNDES participa como órgão executor e beneficiário. Para coordenar e prover assistência na instalação do Programa foi escolhida a Development Alternatives, Inc, empresa

⁵⁵ “O Instituto é uma OSCIP fundada em 1993 durante a Campanha Nacional de Combate à Fome, à Miséria e pela Vida, por iniciativa de funcionários do Banco do Nordeste, que, de forma voluntária, contribuem financeiramente e participam das suas atividades.” Fonte: Banco do Nordeste do Brasil (www.bnb.gov.br).

⁵⁶ Fonte: Banco do Nordeste (www.bnb.gov.br).

americana especializada em microfinanças. O PDI tem o propósito de fortalecer institucionalmente a indústria das microfinanças no Brasil para que possa ofertar, de forma sustentável, serviços financeiros aos microempreendedores, formais ou informais. Entre as atividades promovidas pelo PDI constam: sistemas de informações gerenciais para microfinanças; metodologias de auditoria e *rating*; pesquisa e divulgação. Uma série de publicações sobre microfinanças no Brasil foi desenvolvida no âmbito desse Programa. Entre os artigos, manuais para gerentes e estudos destacam-se BRUSKY e FORTUNA (2002) e NICTER, GOLDMARK e FIORI (2002); NEME FERREIRA(2002); HAUS MARTINS, WINOGRAD e CARVALHO SALLES (2002); BRUETT, SUMMERLIN E D'ONOFRIO (2002); BRUETT, SUMMERLIN E D'ONOFRIO (2002b); BURTET KWITKO (2002); GOLDMARK, VECHINA E POCKROSS (2000); MEYER (2000); ROSALES (2000); ALVARADO GUERRERO (2000).

No entanto, a partir de 2002, sob a administração de Carlos Lessa, o microcrédito passou a não ser prioridade no BNDES e nenhum recurso foi repassado às instituições do setor. Em entrevista ao jornal *O Estado de S. Paulo*, Maurício Borges Lessa, diretor da Área Social do BNDES (e um dos únicos remanescentes da gestão Carlos Lessa a permanecer na equipe de Guido Mantega), resumiu o período 2002-2004 desta maneira:

"O programa, na administração (Carlos) Lessa, estava baseado em 'achismos' ideológicos, não na realidade operacional. Acreditava-se que uma taxa superior a 2% era agiotagem. Mas, naqueles padrões, somente uma operação foi concretizada ao longo de dois anos, para o banco de fomento de Sergipe. O programa de microcrédito, que chegou a ter R\$ 40 milhões em carteira, caiu praticamente a zero".⁵⁷

Para ser exato, no Governo Fernando Henrique Cardoso foram liberados R\$ 42 milhões para 32 instituições. Depois da saída de Lessa, mudanças de políticas no banco foram incorporadas para atender ao recém-criado PNMPO. Em 2006 já foram repassados R\$ 23 milhões para sete operações, com expectativa de se chegar a pelo menos R\$ 70 milhões ainda este ano, 70% do que o Governo Federal espera transferir de recursos às instituições de microcrédito produtivo orientado do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), por meio dos bancos públicos.

⁵⁷ Irany Tereza: "Microcrédito fica mais caro com mudanças do BNDES", *O Estado de S. Paulo - Caderno de Economia*, Terça-feira, 10 de maio de 2005.

O principal gargalo para o cumprimento dessa meta é o limite de operação mínimo de R\$ 1 milhão de reais. Das cerca de 200 instituições em operação no Brasil, apenas poucas têm patrimônio líquido superior a R\$ 335 mil, o que seria necessário por lei para ter acesso a um financiamento de R\$ 1 milhão. Esse dilema foi muito bem refletido em matéria no mesmo *O Estado de S. Paulo* em 6 de fevereiro de 2006⁵⁸: "*As OSCIP precisam comer um pouco de feijão antes de chegar aqui*", disse o diretor do BNDES Maurício Borges, o que foi questionado por José Caetano Lavorato, presidente da Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Entidades Similares (ABCRED): "*Como é que elas vão crescer sem financiamento?*"

O Conselho da Comunidade Solidária também teve uma participação relevante no processo de consolidação institucional das atividades de microfinanças no Brasil. Fruto de articulações, debates e seminários promovidos pelo Conselho, importantes medidas legislativas foram tomadas na área de microfinanças (Ver Seção 3.2 – Arcabouço Legal em Microfinanças no Brasil, abaixo).

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

Em 2001, surgiram o São Paulo Confia, ICC Bagé, ICC Santa Maria; Banco do Povo de Ituiutaba e o Banco do Povo de Uberlândia (MG). Naquele mesmo ano, o SEBRAE lançou o Programa de Apoio ao Segmento de Microcrédito, que apóia atualmente 94 instituições em todo o Brasil.

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

⁵⁸ Mariana Barbosa: "*Lula tira microcrédito do papel com R\$ 100 milhões em 2006*". *O Estado de S. Paulo – Economia e Negócios*. Segunda-feira, 6 fevereiro de 2006.

Instituição Crédito Popular Sudoeste Mineiro – ADEBRAS. Em 2003, a Sociedade Amapaense de Crédito Popular Solidário e o BANESE.

Ainda em 2002, criou-se a Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Entidades Similares (ABCRED), que tem como objetivos, definidos em seu Estatuto no seu site:

- “promover o desenvolvimento econômico-social sustentável e combater a pobreza e a exclusão;
- estimular a criação, crescimento e consolidação da prática e gestão de microcrédito visando o desenvolvimento local e regional sustentável;
- estimular os dirigentes de instituições gestoras e operadoras de microcrédito, crédito popular e solidário e entidades similares, por meio de debates, seminários e cursos, a aprimorarem seus objetivos e encaminharem a solução das questões que dificultam o atendimento aos microempreendedores, no enfrentamento da exclusão social, na geração de emprego, trabalho e renda;
- buscar fontes alternativas de recursos financeiros para fomentar as entidades praticantes de microcrédito em todo território nacional; entre outros.”⁵⁹

Instituído pela Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005, o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) foi criado com os seguintes objetivos gerais:

- “incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares;
- disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado;
- oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional destas para a prestação de serviços aos empreendedores populares.”⁶⁰

Para o PNMPO, microempreendedores populares são “pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, com renda bruta anual de até R\$ 60 mil”.⁶¹ O PNMPO também define o microcrédito produtivo orientado como “o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras desse público, mediante utilização

⁵⁹ Fonte: www.abc Cred.org.br

⁶⁰ Fonte: www.mte.gov.br/pnmpo

⁶¹ Idem.

de metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica”.⁶² O Programa é Coordenado por um Comitê Interministerial, com representantes dos Ministérios do Trabalho e Emprego (Coordenador), da Fazenda e do Desenvolvimento Social e Combate à Fome.

Somente recentemente bancos privados de varejo estão entrando nesse mercado, com destaque para quatro experiências. A iniciativa mais consolidada, embora com apenas quatro anos, é o Real MicroCrédito, do Banco REAL ABN AMRO. Nascida em 2002, essa iniciativa tem como objetivo oferecer microcrédito a microempresários formais e informais. Depois de Começar pela favela de Heliópolis, na Grande São Paulo, o programa se expandiu para Campinas e a Baixada Fluminense.

O Unibanco também opera no segmento de microcrédito desde 1998, através do banco afiliado Fininvest, cujas operações estão concentradas no Rio de Janeiro e no segmento de consumo. Recentemente, uma *joint venture* com o International Finance Corporation (IFC), braço privado do Grupo Banco Mundial, deu origem à empresa Microinvest. Com participação de US\$ 3,7 milhões do Unibanco e US\$ 1,25 milhão do IFC, a Microinvest ampliou sua rede de distribuição, operando também em todo o Estado de São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo e em algumas localidades do Rio Grande do Sul. Em dezembro de 2005, a empresa contava com 217 pontos ativos – contra 80 no fim de 2004 – e 56 agentes de crédito, o dobro do ano anterior. O modelo de distribuição é diferenciado, pois conta com correspondentes bancários nas lojas da rede Fininvest, Magazine Luiza, Ponto Frio e Makro.

O Banco Santander também opera nesse mercado, por meio de parceria com a São Paulo Confia. Por último, o BankBoston, agora Itaú, repassa parte dos 2% dos depósitos à vista para OSCIP de microcrédito produtivo orientado, atuando como instituição de segundo piso.

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

Em um primeiro momento, nas décadas de 1970 e 1980, as instituições de microfinanças (IMF) que se desenvolveram no Brasil estavam ligadas – ou pelo menos delas receberam assistência técnica – a redes internacionais: o Projeto Uno e o Sistema CEAPE, ligados à ACCIÓN; e o Banco da Mulher, ao Women’s World Bank. Por meio dessas

⁶² Idem.

parcerias, as IMF conseguiram absorver metodologias e certa experiência técnica dessas redes.

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

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

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

Por último, com a Lei nº 10.194/01, que autoriza a criação das SCM, o setor privado passa a entrar nesse mercado. Decorridos cinco anos da implementação das SCM, foram criadas 55 sociedades, fortemente concentradas na Região Sudeste, e com grande penetração nas cidades de médio e grande porte do interior dos Estados, revelando vocação de busca de nichos de mercado específicos. Apenas recentemente, instituições financeiras de grande porte entraram nesse mercado, entre elas o Banco do Nordeste, Unibanco, Banco Real, Santander e BankBoston.

3.2 – Arcabouço Legal em Microfinanças no Brasil

A atividade de microfinanças, e, dentro de seu espectro, o microcrédito, tem sido apontada internacionalmente como uma ferramenta com grande potencial de geração de trabalho e renda. Nesse sentido, as expectativas que gera e o seu entorno de Direito ganham a dimensão que vão desde normas e leis que buscam sua adequação à realidade operacional dessa indústria até os direitos péticos e fundamentais da Constituição Brasileira.

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

Abaixo, encontramos referência de exposição de motivos que demonstra claramente a imediata vinculação entre a atividade microfinanceira e os princípios maiores de nossa República, assim como um conjunto de leis e medida provisória criados para promover a atividade de microcrédito.

3.2.1 - Acesso ao Crédito como um Direito Fundamental

Em artigo publicado pela Rede de Informações do Terceiro Setor (RITS), o autor Paulo MARTINS argumenta ser o acesso ao microcrédito um direito essencial dos cidadãos brasileiros. Para fundamentar seu argumento, cita que a Constituição Federal do país estabelece, como um dos pressupostos do Estado de Direito no país, o combate a toda sorte de exclusão social e a garantia de insumos materiais e direitos (subjctivos) a todo indivíduo. Ele argumenta que:

“O acesso ao crédito, da mesma forma que o acesso ao meios de telecomunicação, se não configuram-se imediatamente como um dos direitos ptreos, são parcelas essenciais da existência daqueles. É uma das fronteiras que, se não forem transpostas, impedirão ao indivíduo e à sociedade como um todo o gozo de seus direitos fundamentais, a garantia da constituição e manutenção de um "patrimônio cidadão mínimo". (MARTINS, 2002).

3.2.2 - Participação de Organizações sem Fins Lucrativos em Microfinanças

A participação de ONG sem fins lucrativos (ONG) em iniciativas de microfinanças é uma prática corriqueira há décadas, conforme demonstram os históricos

descritos acima. No entanto, o ordenamento jurídico de muitos países não permite que ONGs promovam atividades com características financeiras. Para tanto, existe um grande movimento na atualidade para a adequação do direito, de uma maneira geral, e adaptação de normas, de maneira específica, à realidade das microfinanças.

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

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

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

- Lei nº 9.790/99 (“Nova Lei do Terceiro Setor), que inclui o microcrédito como uma das finalidades das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP, permitindo acesso a recursos públicos, por meio de Termo de Parceria.
- Medida Provisória nº 2.172-32, que exclui as OSCIP de vinculação à Lei da Usura, o que permite a prática de taxas de juro de acordo com as suas necessidades e condições de mercado.

A Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, é a principal norma que rege a atuação das ONGs em ações de microcrédito e dispõe sobre os requisitos que devem ser cumpridos pelas pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos a fim de serem qualificadas

como OSCIP⁶³. O novo Código Civil Brasileiro, que entrou em vigor no dia 1º de Janeiro de 2003, introduziu um novo capítulo para regular a Associação Civil, aperfeiçoando a conceituação de sua natureza jurídica. Os artigos 53 e seguintes deram nova definição e regulamentação legal para ela. As associações devem ter por objeto a consecução de um fim não econômico (ou não lucrativo), que deve ser indicado no estatuto. A expressão "fim não econômico" não deve ser entendida como a proibição da sociedade de gerar receitas, mas sim que estas sejam reinvestidas na própria associação, de forma a manter e a aperfeiçoar as suas atividades e pagar seus empregados. Institui também as regras que regem seu funcionamento e controle, incluindo os alcances do denominado Termo de Parceria, que deve reger as relações entre as referidas sociedades e o Setor Público.⁶⁴ O Decreto nº 3.100, de 30 de junho de 1999, regulamenta a referida lei e define os requisitos para a autorização, funcionamento e supervisão das OSCIP.

Além dos requisitos que devem estar contidos em seu Estatuto e do registro no órgão competente, para ser reconhecida como uma OSCIP, a instituição deve seguir um determinado procedimento (artigo 5º da Lei 9.790/99), a saber: deve preencher uma aplicação perante o Ministério da Justiça, assinada pelo representante legal eleito em assembléia (artigo 2º, IV da Lei 3.100/99), contendo o registro do Estatuto, a eleição dos diretores, o balanço dos ativos e a demonstração do resultado do desempenho financeiro, retornos das isenções fiscais (artigo 2º, VI da Lei nº 3.100/99. e artigo 150, VI, "c" da Constituição Federal) e o CNPJ.

Por Medida Provisória ficaram modificadas as normas relativas à usura, excluindo do seu alcance as Sociedades Civas de Interesse Público e as Sociedades de Crédito para o Microempresário. A norma que estabeleceu essa regra foi a Medida Provisória nº 1.914, de 28 de julho de 1999, atual MP nº 2.172-32, de 23 de agosto de 2001.

3.2.3 - Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM)

Outra iniciativa de ordem legal criada no país com o objetivo de fomentar a entrada de novos atores no mercado foi a MP nº 1.894, convertida na Lei nº 10.194/01, de 14 de fevereiro de 2001, que autoriza a criação de uma nova entidade jurídica, as SCM, reconhecidas e supervisionadas pelo BCB. As SCM devem ajustar sua atuação ao regime

⁶³ A qualificação de uma associação civil sem fins lucrativos ou fundação privada como OSCIP deve respeitar o disposto na Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, regulamentada pelo Decreto nº 3.100, de 30 de junho de 1999. Os arts. 1º a 4º da Lei nº 9.790/99 estabelecem em seus parágrafos os requisitos a serem observados pelos objetivos sociais e normas estatutárias da respectiva entidade que pretenda se qualificar como OSCIP.

⁶⁴ Ver: <http://www.mj.gov.br/snj/oscip/default.htm>

definido no seu estatuto social e é proibida a participação societária direta ou indireta do setor público.

O BCB tem diferentes normas que tratam das SCM. A Resolução BACEN nº 2.627, de 2 de agosto de 1999, estabelece as regras sobre a natureza, constituição, capital mínimo e sua integralização, seu marco operacional, limites individuais de crédito, proibições, postos de atendimento e supervisão das SCM. A Circular BACEN nº 2.915, de 5 de agosto de 1999, estabelece os procedimentos relativos à autorização e ao funcionamento das SCM. A Circular BACEN nº 2.898, de fevereiro de 2000, define os padrões contábeis para as SCM com base naqueles vigentes para as companhias financeiras.

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

A Resolução nº 2.874, que “dispõe sobre a constituição e o funcionamento de SCM”, trouxe consigo uma série de aperfeiçoamentos para a Resolução nº 2.627, então revogada. A Resolução nº 2.874 revoga a exigência de mínimo de 50% de ações ordinárias para a formação de uma SCM, antes estabelecida pela Resolução nº 2.627. Revoga também a vedação de uma SCM poder se transformar em outra instituição integrante do sistema financeiro nacional. Revoga ainda a restrição de que uma SCM deve somente atuar na região previamente especificada em seu estatuto. A nova resolução autoriza uma OSCIP de microcrédito a controlar uma SCM e permite que a SCM instale Postos de Atendimento de Microcrédito (PAM), fixos ou móveis, em qualquer localidade. (BCB, 2006). Experiências de sucesso em outros países, com destaque para o caso boliviano, o Banco Comercial Sol, inspiraram a previsão regulamentar que permite a uma OSCIP controlar uma SCM. Espera-se, dessa forma, criar as condições para que a OSCIP controladora possa continuar atuando nas camadas mais carentes, enquanto sua SCM controlada busca nichos de microcrédito com maior rentabilidade, "democratizando" o lucro da empresa comercial.

Outro aperfeiçoamento veio com a edição da Resolução nº 3.156, que estende a possibilidade de contratação de correspondente a outras instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo BCB, entre elas as SCM. Por último, a regulamentação da Lei que criou o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO) permitiu que as SCM prestassem outros serviços financeiros, além do crédito. (BCB, 2006)

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

De forma resumida, podemos dividir as instituições que trabalham com microfinanças no Brasil nas seguintes modalidades de atuação:

- sem fins lucrativos:
 - pessoas jurídicas de direito privado, como ONGs, sujeitas a restrições quanto aos juros praticados (teto de 12% a.a).
 - fundos públicos estaduais ou municipais, como Banco do Povo, administrados por autarquias, departamentos ou outras formas previstas em lei, também sujeitas à restrição de juros máximos de 12% a.a.
 - as OSCIP registradas no Ministério da Justiça, não sujeitas à restrição de taxas de juro de 12% a.a.
- com objetivo de lucro:
 - as SCM que estejam autorizadas pelo BCB, controladas por qualquer pessoa física ou jurídica, inclusive instituição privada e OSCIP;
 - de forma direta, por intermédio de qualquer instituição financeira, que trabalhe com oferta de crédito ao público, seja sob a forma de departamento, seja sob a de carteira especializada. (BCB, 2006.)

O setor de microfinanças ainda pode ser dividido em dois grandes blocos de instituições, cujas atuações são complementares. O primeiro bloco é composto das instituições chamadas de “primeira linha”, ou “primeiro piso”, que atuam diretamente com o cliente final, fornecendo o microcrédito.

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

- a constituição ou ampliação do seu fundo rotativo de crédito (funding) e, portanto, oportunidades de alavancagem;

- o desenvolvimento institucional, que se constitui em modalidade de repasse, às vezes sob forma de doação, voltado para custeio de parte das despesas da fase inicial de operação, como modernização tecnológica e implantação de ferramentas que contribuam para sua consolidação;
- a capacitação dos agentes de crédito, gerentes, Conselhos de Administração e lideranças locais.

4 - OFERTA DE MICROFINANÇAS NO BRASIL

Estimar a oferta de microfinanças no Brasil sempre foi tarefa difícil, seja pela pulverização das instituições, seja pela dinâmica que envolveu o setor recentemente. Estudo feito pelo PDI/BNDES, em 2002, revelava, em fins de 2001, um mercado de 159 mil clientes que detinham em suas mãos cerca de R\$ 139 milhões. O mesmo estudo estimava em 121 o número de IMF em operação no Brasil. (BNDES, 2002).

As singularidades específicas de cada região no Brasil, como renda per capita média, população economicamente ativa e valor médio dos empréstimos, dificultam qualquer comparação em bases absolutas. Além disso, quando considerados os números que envolvem o Banco do Nordeste do Brasil, que representa hoje cerca de 60% do mercado de microcrédito no país, qualquer análise fica enviesada.

Outra característica desse mercado é sua concentração: em 2003, apenas nove IMF no Brasil atendiam a mais de 2 mil clientes ativos. Das restantes 112 IMF de pequeno porte, apenas 8 atendem a pelo menos mil clientes, enquanto 88 IMF brasileiras atendiam menos de 500 clientes cada uma. Isso também demonstra que a maioria esmagadora do mercado é composta de pequenas instituições que atendem até 500 clientes. Esse dado impõe um sinal de alerta sobre a sustentabilidade financeira dessas instituições, uma vez que seus custos de transação e operacionais serão divididos por poucos clientes.

Entrevistas com operadores de mercado e pesquisa em fontes secundárias indicam que esse mercado dobrou em clientela até fim de 2005, fenômeno que também ocorreu entre 1999 e 2001. Somente o Banco do Nordeste pulou de 85 mil clientes e R\$ 50 milhões de carteira ativa, em 2001, para 200 mil clientes e R\$ 137 milhões, em 2006. Abaixo, descrevo a oferta desse mercado, de maneira detalhada.

O BCB estima que, em dezembro de 2005, havia 177 instituições de microfinanças no Brasil, sendo uma delas o Banco do Nordeste. As outras 176 estão divididas entre 55 SCM e 121 ONGs, OSCIP e Fundos Públicos.

4.1 - Banco do Nordeste do Brasil

Não é possível abordar as microfinanças no Brasil sem falar do BNB. Mesmo não tendo sido um pioneiro no mercado, o Programa CrediAmigo, do BNB, representa hoje mais

de 60% do mercado nacional de microcrédito produtivo orientado em clientes atendidos e 46,5% em carteira ativa.

O CrediAmigo está presente em 1.198 municípios da Região Nordeste e do Norte de Minas Gerais e Espírito Santo. Em 968 municípios, mantém mais de 20 clientes ativos. O atendimento é realizado em 171 agências e 27 postos, contando com 892 colaboradores que operacionalizam o programa localmente. Em dezembro de 2005, o CrediAmigo possuía 195.378 clientes ativos, 20% a mais do que em dezembro de 2004, quando o programa contava com pouco mais de 162 mil clientes e detinha R\$ 136,2 milhões de carteira ativa (operações normais ou em atraso até 90 dias). Destes mais de 195 mil clientes, 57% tinham rendimentos mensais de até R\$ 1.000; 18%, de até R\$ 1.500; 22%, de até R\$ 5.000; e apenas 3% possuíam rendimentos maiores do que R\$ 5.000.⁶⁵ Somente 3% dos atendidos pelo CrediAmigo eram analfabetos, 50% possuía entre 1 a 8 anos de estudo e 44%, entre 9 e 11 anos.⁶⁶ Em maio de 2006, o Programa contava com 62% de clientes mulheres e 38% de homens.

No ano de 2005 foram realizadas 595.742 operações de crédito, que totalizaram R\$ 548,2 milhões. De 1998 a 2005, mais de 2,749 milhões de contratos foram fechados, que somavam mais de R\$ 2,323 bilhões movimentados. Essas operações se destinam quase que exclusivamente ao comércio (92%), seguidos timidamente pelo setor de serviços (5%) e pela indústria (2%).⁶⁷

O CrediAMIGO dispõe de quatro grupos de produtos para o microempreendedor, que vão de capital de giro a crédito para aquisição de máquinas e equipamentos e instalações, assim como para pequenas reformas no empreendimento. Recentemente, o Programa lançou o CrediAmigo Comunidade, quinto produto que trata de “financiamento de capital de giro e pequenos equipamentos para a população de mais baixa renda nas áreas rurais, semi-urbanas e urbanas. Os Bancos Comunitários, que são constituídos de 15 a 30 pessoas que morem na mesma comunidade, formam a base do CrediAmigo Comunidade. Os empréstimos vão de R\$ 100,00 a R\$ 300,00, e podem aumentar conforme os resultados e são gerenciados pelos próprios clientes”.

⁶⁵ Fonte: Banco do Nordeste / Ambiente de Microfinanças.

⁶⁶ Idem.

⁶⁷ Fonte: www.bnb.gov.br.

4.2 - ONG, OSCIP e Fundos Públicos

Na atualização feita pelo BCB sobre o mercado de microcrédito no Brasil, havia 121 ONG, OSCIP e Fundos Públicos em atuação no Brasil, responsáveis pelo atendimento de 86.448 clientes ativos que movimentavam R\$ 52,8 milhões.

Entre essas organizações, a mais relevante é o Sistema Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE). Das instituições que compõe o CEAPE, a mais proeminente é a do Maranhão, fundada em 1989 e tornada OSCIP em 1999. O CEAPE-MA conta com 120 funcionários divididos em 45 agências espalhadas por todo o Estado. Ao longo de seus quase 17 anos, a entidade já atendeu mais de 100 mil clientes e emprestou R\$ 135 milhões. Ao fim de 2005 contava com 14.018 clientes ativos e uma carteira de R\$ 7,6 milhões.⁶⁸

Ainda no Sistema CEAPE, a segunda organização mais relevante é a de Pernambuco (CEAPE-PE), hoje uma OSCIP que opera com microcrédito desde 1991. Nestes 15 anos, concedeu mais de R\$ 113 milhões em empréstimos para 103 mil microempreendedores. Em fins de 2004, a OSCIP tinha 4.610 clientes e uma carteira ativa de R\$ 5,4 milhões.⁶⁹

Além dessas duas instituições, o Sistema CEAPE reúne organizações em outros Estados, sendo as mais relevantes o CEAPE-RN, CEAPE-SE e CEAPE-RS. O do Rio Grande do Norte, uma OSCIP, tinha 3.265 clientes e R\$ 2,2 milhões em créditos ativos em dezembro de 2005. O de Sergipe, também uma OSCIP, possuía 2.679 clientes e R\$ 2 milhões em créditos ativos. O CEAPE-RS tinha, ao final de 2005, 2.111 clientes ativos movimentando uma carteira de R\$ 2,3 milhões.

Ainda entre as ONG e as OSCIP, as instituições que mais se destacam são o São Paulo Confia, o Banco da Mulher e o VivaCred.

O São Paulo Confia, OSCIP com sede no Brás criada em 2001, em São Paulo (SP), passa por um momento de forte recuperação de sua base de clientes, depois de um enxugamento ao final da gestão Marta Suplicy. Até maio de 2006, o Programa contava com 6 unidades implantadas e 16 agentes de crédito. Mais de 46.843 operações de crédito foram realizadas envolvendo cerca de R\$ 40 milhões. Em 2005, foram R\$ 13,6 milhões, 20% acima dos valores do ano anterior e quase cinco vezes acima dos créditos de 2002. Ao todo, foram

⁶⁸ Fonte: CEAPE-MA

⁶⁹ Fonte: CEAPE-PE

feitos 13,5 mil empréstimos no ano passado, com valores que oscilavam entre R\$ 50 e R\$ 5 mil. Em dezembro, o São Paulo Confia tinha 3.458 clientes ativos e R\$ 2,63 milhões em créditos ativos. Em janeiro de 2006, a entidade recebeu R\$ 1,75 milhão do BNDES, um das primeiras liberações de recursos do banco para o microcrédito no governo Lula. Esta é a parcela inicial de um empréstimo total de R\$ 4 milhões. Com o dinheiro, o São Paulo Confia pretende dobrar o volume de recursos emprestados este ano.⁷⁰

Desde sua fundação, o Banco da Mulher já emprestou R\$ 60 milhões para 45 mil clientes, principalmente mulheres (88%), para desenvolverem seus próprios negócios. Atualmente o Banco gerencia 1.400 contratos que totalizam R\$ 1,8 milhão, o que significa, em média, empréstimos de R\$ 1.286, que podem chegar a R\$ 10.000. A faixa etária das pessoas está entre 21 e 56 anos, e dois terços concentram-se entre 31 aos 50 anos. A atividade econômica predominante entre “as empreendedoras” é o comércio (50%), seguido pela produção (29%) e serviços (21%). Outras características importantes das clientes do Banco da Mulher são médias elevadas de tempo de atividade e de escolaridade, se comparadas a outros programas: a maioria (68%) tem mais de 2 anos no negócio e 89% tem até o segundo grau. Três quartos dos empreendimentos financiados pelo Banco são informais.⁷¹

O VivaCred, ONG com base no Rio de Janeiro, tinha, em fins de 2004, 3.133 clientes ativos que movimentava uma carteira de R\$ 3,73 milhões. Ao longo dos seus dez anos de existência, o VivaCred já emprestou mais de R\$ 31 milhões aos seus clientes. A contar com o crescimento de sua base nos últimos anos, o VivaCred deve ter fechado 2005 com 4.800 clientes movimentando uma carteira ativa de pelo menos R\$ 4,7 milhões.⁷²

Como podemos ver, mesmo entre as ONG e OSCIP, esse mercado é bastante concentrado. As oito organizações listadas acima detém cerca de 9,77% do crédito ativo do mercado, ou R\$ 28,3 milhões, e 36.314 clientes, o equivalente a 11,21% do mercado. As outras 113 organizações, segundo dados do BCB, deteriam 11,12% do crédito ativo e 15,45% da clientela, ou seja, uma média de 443 clientes e R\$ 288 mil de carteira ativa.⁷³

⁷⁰ Fonte: www.saopauloconfia.org.br

⁷¹ Fonte: www.bancodamulher.org.br

⁷² Fonte: www.vivacred.org.br

⁷³ Fonte: dados secundários, web sites e entrevistas com operadores do mercado.

4.3 - Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e Bancos Privados

De acordo com o BCB existiam, em dezembro de 2005, 55 SCM movimentando R\$ 73,7 milhões para atender 29.590 clientes. Esses números foram calculados por amostragem, considerando uma média de 538 clientes por SCM a um valor médio emprestado de R\$ 2.490.

A maior das SCM é o Unibanco Microinvest, que fechou 2005 com um expressivo crescimento: 254% em relação a 2004, tendo sua carteira de crédito atingido R\$ 12 milhões. Foram R\$ 13,2 milhões em volume financiado, que beneficiaram 5,1 mil micro e pequenos empresários formais e informais, os quais requisitaram recursos para ampliação do negócio, compra de matéria-prima ou reformas. Com esse resultado, a Microinvest passou a ocupar o terceiro lugar no ranking das 171 instituições oficiais de microfinanças do País, assumindo a liderança entre as SCM. Desde o início de sua operação, em 1998, a Microinvest desenvolveu mais de 12,4 mil operações, totalizando R\$ 21,5 milhões em financiamentos.

Se descontarmos a MicroInvest do universo de 55 SCM estimado pelo BCB, teremos 54 SCM, com média de 538 microempreendedores, emprestando em média R\$ 2.490. Esse segmento de mercado sem a MicroInvest teria 29.052 clientes, com uma carteira ativa de R\$ 72,34 milhões. Se adicionarmos de volta a MicroInvest, os números mais realistas no mercado de SCM apresentariam uma fotografia de um universo de 34.152 clientes movimentando uma carteira ativa de R\$ 84,34 milhões.

Ainda no setor privado, outro ator relevante é o REAL Microcrédito. Em 2003, o REAL Microcrédito tinha uma carteira ativa de 579 clientes, dos quais 39% eram mulheres. Pouco mais de 750 mil reais foram desembolsados e a média dos empréstimos foi de R\$ 767,00. Em 2004, O REAL Microcrédito obteve um significativo crescimento. Sua carteira ativa passou para 3.260 clientes e a média de empréstimos chegou a R\$ 1.045. O valor total desembolsado na época foi de mais de R\$ 4 milhões. No ano passado, o REAL Microcrédito continuou em ritmo acelerado de crescimento, contando com 8.238 clientes ativos e um valor médio de empréstimos de R\$ 1.397,00. O valor total desembolsado em 2005 foi de mais de R\$ 17 milhões, com carteira ativa de R\$ 11,19 milhões.

Abaixo, encontramos a Tabela A2, que apresenta sinteticamente a oferta de microcrédito produtivo orientado no Brasil, detalhando os números dos principais atores.

Tabela A2 – Oferta de Microcrédito no Brasil - Dez-2005

Nome da Instituição	Tipo da Instituição	No. clientes ativos	% Total	Carteira ativa (R\$ milhoes)	% Total
BANCO DO NORDESTE	Banco Público	195.378	60,26%	136,20	46,50%
CEAPE-MA	OSCIP	14.018	4,32%	7,60	2,59%
CEAPE - PE	OSCIP	4.610	1,42%	5,40	1,84%
CEAPE-RN	OSCIP	3.265	1,01%	2,20	0,75%
CEAPE-SE	OSCIP	2.679	0,83%	2,00	0,68%
SÃO PAULO CONFIA - SP	OSCIP	3.458	1,07%	2,63	0,90%
CEAPE-RS	ONG	2.111	0,65%	2,30	0,79%
Banco da Mulher	OSCIP	1.400	0,43%	1,80	0,61%
Vivacred - RJ	ONG	4.800	1,48%	4,70	1,60%
OUTRAS ONGs E OSCIPS (113)	ONGs E OSCIPS	50.107	15,45%	32,57	11,12%
SUB-TOTAL ONGs e OSCIPS		281.826	86,93%	197,40	67,39%
MICROINVEST - UNIBANCO	SCM	5.100	1,57%	12,00	4,10%
OUTRAS SCMs (54)	SCM	29.052	8,96%	72,34	24,70%
SUB-TOTAL SCMs		34.152	10,53%	84,34	28,79%
REAL MICROCRÉDITO	Banco Privado	8.236	2,54%	11,19	3,82%
SUB-TOTAL BANCOS PRIVADOS		8.236	2,54%	11,19	3,82%
TOTAL		324.214	100,00%	292,93	100,00%

Fonte: Dados Secundários e Entrevistas com Operadores de Mercado

5 - DEMANDA POTENCIAL E TAXA DE PENETRAÇÃO DE MICROFINANÇAS NO BRASIL

Esta parte do trabalho estima a taxa de penetração de microfinanças no Brasil. Para isso, é necessário primeiramente estimar o número de microempreendimentos no país e que proporção deste pode ser considerada demanda potencial por microfinanças. Por último, divide-se a oferta - estimada na parte anterior - pela demanda potencial para se chegar à taxa de penetração.

5.1 - Microempreendimentos (MEs) no Brasil

Estimar o número de ME no Brasil não é tarefa fácil, em razão da imprecisão e disponibilidade dos dados. Além disso, o conceito de ME pode variar por fonte pesquisada. Aqui, apresento quatro referências de pesquisa que balizam o espectro das estimativas.

Em 2002, o BNDES apresentou sua estimativa de demanda potencial por microfinanças no Brasil, em trabalho realizado no âmbito do PDI. A quantificação de ME envolveu o desenvolvimento de um modelo⁷⁴ baseado em diversas fontes de informações⁷⁵ do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Esse modelo conceitua ME⁷⁶ como empreendimentos formais com menos que 5 empregados⁷⁷, empresas informais urbanas e fazendas rurais de menos de 10 hectares. Ao conceituar somente empreendimentos formais com menos que 5 empregados, a metodologia empregada pelo BNDES pode estar subestimando o número de ME no Brasil. Portanto, para todos os efeitos, as estimativas do PDI podem revelar-se conservadoras.

O modelo do IBGE estima que em 2002 havia 16,4 milhões de ME no Brasil, tanto no setor formal (empresas registradas com menos de 5 empregados) quanto no informal (urbanos e fazendas rurais). Esse número cresce à taxa de 3,7% ao ano, o que pode significar que o mercado potencial para microfinanças também deve estar crescendo. Os ME formais representam 24% deste total, enquanto os MEs informais urbanos são 58% e as fazendas

⁷⁴ “Modelo de Quantificação de Microempreendimentos do PDI”.

⁷⁵ Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (1996-1999); Cadastro Central de Empresas; Censo Agrícola (1995); Estudo de Empreendimentos Informais Urbanos (1997); e Contas Regionais (1999).

⁷⁶ O SEBRAE usa o conceito de microempresa, revelando uma primeira diferença conceitual.

⁷⁷ Para se enquadrar na definição de microempresa perante o SEBRAE, uma empresa deve ter 19 ou menos empregados no setor industrial e 9 ou menos empregados nos setores de serviços e comércio.

rurais (menos de 10 hectares), 18%. A maioria dos MEs está no Sudeste, embora a relação número de ME/PEA seja maior no Nordeste, que também concentra a maior informalidade (88%), contra uma média nacional de 77%. Se considerarmos a taxa de crescimento desse segmento da economia e assumirmos como constante a proporcionalidade entre empreendimentos formais e informais para o período 2002-2005, podemos estimar o número de microempreendimentos no fim de 2005 em 18,3 milhões, dos quais 4,4 milhões de formais e 13,9 milhões de empreendimentos informais.

ROSALES (2002) indicava a existência no Brasil de 19 milhões de ME em 1999 (contra 14,6 milhões pelo modelo PDI para 1999), revelando que diferenças na metodologia podem significar variações significativas. Aplicando-se a mesma taxa de crescimento de 3,7% ao ano para o segmento de microempreendimentos chegaríamos a uma estimativa de 23,6 milhões de empreendimentos, em fins de 2005.

O Banco Central do Brasil (BCB) acaba de publicar atualização sobre o segmento de microfinanças com estimativas sobre número de microempreendimentos no Brasil. Essa publicação cita a pesquisa *Economia Informal Urbana 2003 (Ecinf 2003)*, realizada pelo IBGE em parceria com o SEBRAE, que constatou a existência de 10,52 milhões de pequenas empresas não agrícolas no Brasil. Destas, 98% eram informais, e destas, 94% não tinham se utilizado de crédito nos três meses anteriores à pesquisa, revelando que a maioria das empresas informais não é endividada. Com base em dados atualizados e usando metodologia “semelhante à adotada em *A Demanda por Microcrédito (2002)*, o BCB estimou o número de pequenas unidade produtivas, possíveis demandantes de microcrédito, em 16 milhões. Vale lembrar que a pesquisa não considera empreendimentos em fazendas rurais com menos de 10 hectares. (BCB, 2006).

Por último, segundo dados do IPEA, em 2005, existiam, aproximadamente, 18 milhões de ME no Brasil no setor formal (empresas registradas com menos de 5 empregados) e informal (urbanos e fazendas rurais).

Assim, para efeito de determinar o espectro de estimativas do número de microempreendimentos, este trabalho considera que há pelo menos 18 milhões de microempreendimentos no Brasil, podendo chegar, em estimativas menos conservadoras, à casa dos 23 milhões.

5.2 - Demanda Potencial por Microfinanças no Brasil

A demanda potencial por Microfinanças é uma proporção do número de microempreendimentos existentes. Esse redutor é justificado por algumas metodologias, mas não é livre de controvérsias.

O trabalho do PDI/BNDES aplicou a metodologia de Robert Peck Christen⁷⁸, que define demanda potencial como o número de ME elegíveis e que demanda produtos microfinanceiros. Christen adota um desconto de 50% em cima do número de ME. Embora questionável, essa metodologia é aceita e serve como fonte de comparação entre países. Para uma estimativa mais precisa fatores socioeconômicos, diferenças regionais e preferências ligadas ao produto ofertado deveriam ser consideradas. Aplicando-se este desconto de 50% sobre o espectro estimado na seção 5.1 estima-se que a demanda potencial por microfinanças no Brasil em 2005 situa-se entre 9 milhões e 11,5 milhões de ME. (BNDES, 2002)

A pesquisa do BCB aplica método levemente diferente, pois estima, com base na Ecinf 2003, quantos ME não têm acesso ao sistema financeiro tradicional e calcula quantos destes efetivamente demandarão microcrédito. Essa metodologia parte do pressuposto de que “75% dos mais pobres (ganhando até R\$ 200) não se apresentarão ou serão rejeitados, proporção que diminui linearmente até 30% para os que ganham R\$ 1.000”. Aplicando essa metodologia, o BCB estima a demanda potencial urbana por microfinanças em 7 milhões de MEs. (BCB, 2006)

5.3 - Taxa de Penetração de Microfinanças no Brasil

A taxa de penetração mostra a oferta da indústria de microfinanças comparada com o mercado potencial e é calculada dividindo-se o número de clientes ativos pelo número total de ME que potencialmente demandariam tais produtos e estariam aptos a consumi-los.

Em 1999, baseado nos números apresentados pelo PDI/BNDES, a taxa de penetração de microfinanças no Brasil seria de 2%. O Nordeste, pela presença do BNB, teria, em 2002, a maior taxa, com 4,6%. No outro extremo, a Região Norte apresentava uma penetração de apenas 0,1%. No mesmo ano de 2002, a taxa de penetração na Região Sudeste era de 0,6%.

⁷⁸ Christen, R. – “*Commercialization and Mission Drift: The Transformation of Microfinance in Latin América*”, 2001. Estudo sobre a indústria de microfinanças na América Latina para o *Consultative Group to Assist the Poorest*, do Banco Mundial.

Para efeito de exercício, se adotássemos os números de demanda potencial levantadas pelo BID, teríamos taxas muito menores, revelando um grande mercado de microfinanças a ser explorado no Brasil. Comparada com as taxas de penetração de microfinanças na América Latina na época, conforme Tabela A1 em “Contexto Internacional”, a taxa brasileira (ou mesmo a taxa nordestina) também é muito baixa⁷⁹:

Com base na oferta estimada para 2005, materializada em clientes ativos e no espectro de demanda potencial por microfinanças, construo abaixo tabela de estimativas de taxas de penetração de microfinanças no Brasil.

Tabela A3 – Taxa de Penetração no Mercado de Microfinanças no Brasil - 2005.

FONTE	Estimativas de Oferta de Microfinanças (em número de clientes ativos x 1000)	Estimativas de Demanda Potencial de Microfinanças (em número de Microempreendimentos x 1.000)			
		PDI/BNDES (cenário conservador)	IBGE	PDI/BNDES (cenário otimista)	BID
		9.000	9.150	11.500	11.800
BCB, 2005	311,416	3,46%	3,40%	2,71%	2,64%
MONZONI, 2006	324,414	3,60%	3,55%	2,82%	2,75%

Fonte: Dados secundários e entrevistas com operadores do mercado.

No melhor dos cenários, contando com uma oferta de 324 mil clientes ativos e 9 milhões de microempreendedores potencialmente demandantes de serviços, a taxa de penetração de microfinanças no Brasil seria de 3,6%. Por outro lado, em cenário de 311 mil clientes com estimativa de demanda potencial de 11,8 milhões de microempreendimentos, esta taxa cairia para 2,75%. De qualquer maneira, tanto absoluta quanto relativamente, os números revelam um mercado totalmente inexplorado no Brasil.

Por último, o Banco do Nordeste publicou estudo em que apresenta sua taxa de penetração nos mercados onde atua. Em dezembro de 2005, o *CrediAmigo* possuía 195.378 clientes ativos⁸⁰ em um mercado com demanda potencial de 2,2 milhões de microempreendimentos⁸¹, o que significa uma penetração de aproximadamente 9%. Segundo

⁷⁹ Christen, 2001.

⁸⁰ Para o BNB, “clientes ativos são aqueles com operações sem atraso ou com atraso até 90 dias. Cálculo com base nas informações de controle gerencial.”

⁸¹ Fonte: BNB, 2006. “Para o cálculo da estimativa de mercado foram considerados os dados do IBGE/PNAD 2000 relativos aos trabalhadores urbanos por conta própria ou empregadores, com até 11 anos de escolaridade,

esse mesmo estudo, “o programa tem como meta atender 15% do mercado potencial até dezembro de 2007”. A tabela abaixo revela a estimativa de mercado potencial por Estado e suas respectivas taxas de penetração.

Tabela A4: Penetração do *CrediAMIGO* nos Estados do NE e Mercado Potencial – 2005

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

Fonte: IBGE/Censo 2000 – Microdados; Banco do Nordeste / Ambiente de Microfinanças.

com mais de 18 anos de idade e atuando nas atividades de indústria, comércio, serviços e/ou transportes. Consideram-se para composição do mercado potencial apenas os municípios onde o CrediAmigo atua.”

PARTE B – REVISÃO DE LITERATURA

1 - INTRODUÇÃO

O universo de publicações sobre microcrédito é de tamanho descomunal. No entanto, grande parte da pesquisa investiga a sustentabilidade econômica e financeira das instituições de microfinanças. Um conjunto mais restrito procura avaliar o impacto de programas de microfinanças sobre outras variáveis que transcendem a própria instituição e que são, afinal, na maioria dos casos, objetivo último destes mesmos programas. Essas avaliações de impacto cobrem desde variação em renda, redução de pobreza, fortalecimento da mulher, consumo de alimentos, segurança econômica, oportunidades de capacitação técnica profissional, escolaridade, acesso aos serviços de saúde e nutrição até mudanças nas relações sociais e políticas de uma comunidade.

Com base nesse claro diagnóstico, duas publicações recentes apresentam revisão de pesquisas sobre avaliação de impacto de programas de microfinanças no mundo inteiro. O primeiro trabalho, elaborado por LITTLEFIELD *et al* (2003) é uma publicação do CGAP - o boletim *FocusNote* 24, de janeiro de 2003 - que contextualiza microfinanças dentro dos instrumentos alternativos para o cumprimento das “Metas de Desenvolvimento do Milênio”, uma iniciativa das Nações Unidas. O segundo trabalho, de dezembro de 2005, financiado pela *Grameen Foundation USA* e escrito por Nathanael GOLDBERG, cobre as pesquisas mais significativas sobre avaliação de impactos em microfinanças até metade de 2005 e foi concebido na calda dos debates promovidos no âmbito do Ano Internacional do Microcrédito, outra iniciativa da ONU. O denominador comum de todas essas referências é a pergunta: será que microfinanças realmente funciona como instrumento de geração de renda e de redução de pobreza?

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

- Pesquisas com elevado rigor acadêmico, especializada e cara;
- Interpretações e monitoramento de rotinas e estudos qualitativos, com perfil mais voltado à pesquisa de mercado do que acadêmica; e

- Pesquisas rigorosas o bastante para merecerem credibilidade e baratas o suficiente para se viabilizarem economicamente.

2 - Monitoramento X Impacto

Primeiramente, é necessário distinguir conceitualmente o que é uma avaliação de impacto. Em muitos casos, a avaliação de impacto é confundida com o monitoramento, por mais complexo que seja, dos resultados de um programa.

O *Grameen* Bank, por exemplo, premia suas agências com até cinco estrelas: três relacionadas ao seu desempenho financeiro e duas a medidas de impacto social, sendo estas últimas: (i) se crianças em idade escolar em famílias de empreendedores participantes do programa estão na escola e (ii) se estas famílias cruzaram a linha de pobreza. Para facilitar este monitoramento, o *Grameen* desenvolveu dez indicadores que, quando observados de maneira coletiva e positivamente, há indicações fortes de que a família deixou o limite da pobreza.⁸² Desde 1999, o *Grameen* vem acompanhando o progresso de seus clientes em relação a esses dez indicadores e pode relatar que 55% dos participantes estabelecidos - entendidos como participantes com pelo menos cinco anos de programa - cruzaram a linha de pobreza no fim de 2004. (GOLDBERG, 2005)

Pode haver controvérsias sobre determinação de linha de pobreza ou se os dez indicadores são representativos ou suficientes, mas, sob o ponto de vista de gestão, o fato é que no programa do *Grameen* há um efetivo monitoramento de dados que toda instituição de microfinanças deveria ter.

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

Diferentemente de monitoramento, avaliações de impacto devem medir se há variação estatisticamente significativa entre valores de variáveis que sofreram impacto de programa e que são adicionais àquelas que ocorreriam na ausência de tal programa.

⁸² Para detalhe desses indicadores ver GOLDBERG, 2000, pg. 11.

Grande parte dos estudos de impacto, que descrevo nesta parte do trabalho, isolam o efeito da economia comparando o desempenho dos clientes com o desempenho de não-clientes. Nesse sentido, o grupo de clientes deve apresentar incremento de renda maior do que o de não-clientes para que possamos garantir efetiva contribuição do programa.⁸³

A seguir apresentamos os casos mais emblemáticos de avaliação de impacto feitas no mundo inteiro. Nesse contexto, quando pertinente, procuro apresentar os dilemas, os méritos e as limitações de cada metodologia. Como não poderia deixar de ser, começo por Bangladesh.

⁸³ Ver méritos, dilemas e limitações desta metodologia disponíveis em “PARTE C - 1 – Teoria de Avaliação de Impactos em Programas de Microcrédito.”

3 – AVALIAÇÕES DE IMPACTO DE PROGRAMAS DE MICROFINANÇAS

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

Nesse trabalho pioneiro, HOSSAIN observou uma renda familiar média 28% maior entre os participantes do Grameen, em comparação com a renda média de famílias não participantes nas vilas onde o Grameen atua e 43% maior do que a renda média de não participantes de outras vilas. O mesmo fenômeno acontece para gastos per capita em alimentação e vestuário: os participantes do Grameen gastam 8% a mais em alimentação e 13% a mais em vestuário do que os não participantes que vivem nas vilas onde o Grameen opera, e 35% mais em comida e 32% mais em vestuário do que a média familiar em outras vilas onde o Grameen não opera. Uma das conclusões aparentes é a de que as atividades do *Grameen* afetam o grau de pobreza nas vilas em que atuam como um todo, e não somente entre as famílias participantes do programa. Segundo LITTLEFIELD *et al.*, (2003), um dos indicadores desse fenômeno é aumento de salários nas vilas onde o Grameen atua. Por último, há evidência estatística de que os membros do Grameen, em situações de crise, buscam se socorrer com suas próprias poupanças em vez de se endividar.

O autor alerta para o provável superdimensionamento desses resultados, na medida em que os participantes do Grameen eram mais jovens e de maior escolaridade que os não participantes. Essa observação pode levar-nos a deduzir que os participantes do programa estão, em média, em nível de pobreza menos dramático. Esse fato já nos faz listar uma primeira restrição metodológica nesse tipo de estudo - que se repete com frequência em outros estudos - e que pode limitar suas conclusões: as diferenças - aqui no caso as diferenças socioeconômicas - entre grupo de tratamento e grupo de controle.

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

Em 1996, Helen TODD, em seu livro “*Women at the Center*”, apresentou os resultados de uma pesquisa participativa que fez em dois anos de convivência em vilarejos onde o *Grameen* tinha operações. Mesmo com uma pequena amostra de 40 participantes e 24 famílias como grupo de controle, TODD pôde chegar às conclusões de que: (i) 57% dos que participam do programa deixaram a condição de pobreza contra apenas 18% no grupo de controle; (ii) apenas 15% de famílias participantes poderiam ser classificadas como de extrema pobreza, contra 54,5% entre os não participantes; (iii) todas as meninas de famílias participantes tinham algum grau de escolaridade, contra 60% entre as meninas do grupo de controle; e (iv) 81% dos meninos das famílias *Grameen* estavam na escola, contra 54% nos domicílios que não participavam do *Grameen*.

As conclusões de que o programa gerava maior grau de escolaridade para seus participantes e que esse grau era ainda maior para as meninas foi apresentada pelo economista do Banco Mundial Shahidur KHANDKER, em 1998, na publicação *Fighting Poverty with Microcredit*. O tema ainda teve prosseguimento com um artigo relacionado do mesmo KHANDKER, em co-autoria com Mark PITT, economista da *Brown University*, intitulado *The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?*, no mesmo ano de 1998.

A pesquisa, talvez a mais citada avaliação de um programa de microcrédito, teve relevância já que foi a primeira séria tentativa de gerar um verdadeiro e preciso estudo do impacto do microcrédito contemplando viés de seleção e escolha não aleatória, ou quase-experimental. O trabalho, conduzido entre 1991-1992 e informalmente referido como a “mãe de todas as pesquisas”, baseou-se em dados coletados pelo Banco Mundial e pelo Bangladesh Institute of Development Studies (BIDS) de quase 1.800 domicílios de 87 vilarejos, em zonas rurais, atendidos por três programas de crédito com grupos solidários em Bangladesh: o *Grameen Bank*, o BRAC e o Programa RD-12, da agência governamental Bangladesh Rural Development Board.

O objetivo da pesquisa “era avaliar o impacto dos programas no comportamento domiciliar em seis variáveis dependentes: as ofertas de trabalho masculina e feminina, as escolaridades de meninos e meninas, e em gastos de consumo e ativos nos domicílios”. O “desenho da pesquisa cobria um grupo de domicílios que tinha a escolha de entrar em um dos programas e que poderia ter seu comportamento alterado como resposta ao programa, e um grupo de “controle” (*aspas por conta do autor*) ao qual não foi dada a escolha de entrar no programa, mas cujo comportamento também foi medido.” A amostra também continha um

grupo de domicílios (o grupo de “controle”) em vilarejos sem acesso a nenhum dos programas. Os autores concluem que “o crédito tem um significativo efeito sobre o bem-estar dos domicílios mais pobres em Bangladesh, e esse efeito é maior quando a mulher é a participante do programa”. Crédito oferecido a mulheres “afetam significativamente os seis comportamentos analisados, enquanto para homens só afeta uma das seis variáveis”. “Como exemplo, a “variação de gastos de consumo domiciliares aumentou em 18 takas para cada 100 takas emprestados para as mulheres, e somente em 11 takas, quando quem tomava o empréstimo era o homem”. (KHANDKER e PITT, 1998)

Os resultados dessa pesquisa encorajaram a comunidade de acadêmicos que estudam microfinanças ao demonstrar uma gama de impactos positivos sobre os clientes e suas famílias. Felizmente, mais do que encerrar o debate sobre a efetividade de programas de microfinanças, o artigo de KHANDKER e PITT apenas acendeu a discussão. Jonathan MORDUCH, economista da New York University, respondeu à pesquisa de KHANDKER e PITT por meio do artigo: *Does Microfinance Really help the Poors? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh* (1998), citando sérias preocupações com o modelo e dados por eles utilizados. O principal questionamento de MORDUCH, que teve acesso à mesma base de dados, refere-se a um viés de locação inicial (escolhas dos domicílios participantes) que revelou uma diferença de perfil entre o grupo de tratamento e o de “controle”. Segundo ele, em tese, as três IMF teriam limitado a participação na pesquisa somente para aqueles com menos de metade de um acre de terra, quando, de fato, entre 20 a 30% dos clientes estavam acima dessa linha de corte, o que não acontecia para o grupo de “controle”, cuja linha de corte tinha sido rigidamente aplicada. (MORDUCH, 1998). O resultado, contudo, confirmou o resultado de PITT e KHANDKER no sentido de que os serviços de microfinanças levam a uma menor volatilidade do consumo de alimentos conforme as estações (consumo que é menos variável ao longo do tempo).

Na réplica à MORDUCH – na verdade, um excelente duelo de *papers* - PITT argumentou que a crítica sobre o equívoco dos domicílios escolhidos estava fora de contexto, pois o alvo das IMF eram as terras *cultiváveis*; portanto, era esperado que muitos participantes tivessem mais do que metade de um acre *total* de terra. (PITT, 1999)

Essa réplica não fez sossegar KHANDKER, que redesenhou a pesquisa de 1998/1999, e voltou a campo em 2001/2002. Em *Micro-finance and Poverty – Evidence Using Panel data from Bangladesh* (2005), KHANDKER introduziu um painel longitudinal, com dados de dois períodos de tempo e categoricamente afirmou que “há suficientes razões

que demonstram a importância das microfinanças”. O artigo de 2005 de KHANDKER é considerado como a mais confiável avaliação do impacto de um programa de microfinanças até o momento.

KHANDKER (2005) calculou que a cada 100 takas adicionais de crédito para mulheres os gastos familiares anuais aumentaram em mais de 20 takas: 11,3 takas em gastos com alimentação e 9,2 takas em gastos com itens não relacionados à alimentação. O resultado encontrado foi maior do que aquele medido no primeiro artigo. Nesta versão, KHANDKER mediu o efeito cumulativo do empréstimo e concluiu que o retorno dos créditos ao longo do tempo diminui, o que é de esperar, pois não há surpresa no fato de que um típico cliente vivencie um maior impacto dos primeiros empréstimos e que o retorno diminua ao longo do tempo. De cada 20,5 takas de aumento em consumo derivado do crédito de 100 takas, 4,2 takas advieram do atual empréstimo (1998/1999) e 16,3 takas vieram de empréstimos passados (1991/1992). (KHANDKER, 2005)

Com o benefício do painel, KHANDKER comparou níveis de pobreza em 1991/1992 e 1998/1999 e achou que a pobreza moderada em todas as vilas declinou em 17 pontos percentuais: 18 pontos em vilas com o programa e 13 pontos em vilas não atingidas pelo programa. Entre os participantes do programa, e que tinham sido membros desde 1991/1992, o nível de pobreza declinou mais de 20 pontos percentuais – aproximadamente 3 pontos por ano. KHANDKER estimou que mais da metade dessa redução é diretamente atribuída às operações de microfinanças, e que o impacto é maior para a extrema pobreza do que para a pobreza moderada (2,2 pontos percentuais por ano e 1,6 ponto percentual por ano, respectivamente). (KHANDKER, 2005)

Mais ainda, KHANDKER demonstrou que as microfinanças também diminuem pobreza entre aqueles que não participam do programa (pobreza moderada em 1,0 ponto percentual e pobreza extrema em 1,3 ponto percentual por ano), os quais são beneficiados pela melhoria na atividade econômica como um todo. Baseado nesses dados, ele concluiu que as operações de microfinanças contribuem com 40% da redução total da pobreza moderada na área rural de Bangladesh. (KHANDKER, 2005).

3.1 – Outras avaliações de impacto

Muitas instituições de microfinanças (IMF) fazem avaliações periódicas de seus impactos, em geral, com o apoio de seus doadores. Essas avaliações tendem a ter menor rigor

do que a que vimos até aqui, principalmente pelo fato de que a continuidade do fluxo de recursos destes mesmos doadores pode estar condicionada aos resultados dessas avaliações. No entanto, alguns exemplos destes trabalhos estão descritos abaixo.

3.1.1 - CARD, Filipinas

Em 1997, Mahabub HOSSAIN e Catalina P. DIAZ avaliaram o impacto do programa de microfinanças do Center for Agriculture and Rural Development (CARD), nas Filipinas. O estudo, que gerou a publicação *Reaching the Poor with Effective Microcredit: Evaluation of a Grameen Bank Replication in the Philippines*, aponta uma geração de receitas 3,5 vezes maior dos empreendimentos de clientes antigos em relação aos dos novos clientes. Mostra também que os clientes antigos diversificaram suas fontes de receitas. Para os autores, a análise dos dados coletados de uma amostra de 133 tomadores de empréstimos sugere que para as microempresas financiadas com crédito do programa, a produtividade do trabalho foi maior do que o salário pago e a taxa de retorno maior do que os juros cobrados pelo empréstimo. O crédito também contribuiu para um incremento de 25% da renda familiar.(HOSSAIN e DIAZ, 1997)

3.1.2 - Association for Social Advancement (ASA), Bangladesh

Além dos vários trabalhos já citados em que instituições de microfinanças de Bangladesh são objeto de pesquisa, vale lembrar o estudo *Impact Assessment of ASA*, realizado, em 1997, por pesquisadores externos, sob comando de Michael BRÜNTRUP, a pedido de um consórcio de doadores da Association for Social Advancement (ASA). O estudo analisa um grupo de 483 famílias, incluindo clientes antigos e recentes da ASA, além de um grupo de controle composto de famílias não relacionadas à instituição. O estudo demonstra que as receitas obtidas pelos membros da ASA crescem duas vezes mais rapidamente e que ocorre acúmulo de 56% a mais de bens do que o observado no grupo de controle. Além disso, clientes antigos empregam trabalhadores externos 35 dias por ano, em média, o que significa 40% a mais que os clientes mais novos, e cerca de duas vezes mais que a média do grupo de controle. Mostra-se também a correlação entre a participação de famílias na ASA e o controle crescente de seus bens por parte das mulheres. (GOLDBERG, 2005)

3.1.3 - BRAC, Bangladesh

O Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) possui uma equipe interna de pesquisa e avaliação de impactos das suas atividades. Dois dos seus estudos merecem destaque: HOSSAIN, 1998, que dá seguimento à avaliação de impacto realizada por Mustafá *et al*, em 1996.

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

Alguns dos impactos positivos apresentados no segundo relatório de impacto pela participação na BRAC foram: a quantidade de bens acumulados pelos membros do BRAC chegou a 380% mais do que a das famílias do grupo de controle, e os ganhos líquidos foram 50% maiores. Os bens acumulados desconsideram aquisição de terras. Os membros da BRAC acumularam o dobro de poupança do que o grupo de controle. A porcentagem de famílias relacionadas à BRAC com acesso a latrinas sanitárias cresceu de 9% em 1993 para 26% em 1996, enquanto que no grupo de controle esse número caiu de 10% para 9%. No segundo relatório, 68,6 % das famílias do grupo de controle estavam abaixo da linha de pobreza, contra 52,1% das famílias relacionadas à BRAC. Além disso, somente 27% das famílias relacionadas à BRAC mantinham-se na faixa de extrema pobreza contra 37,2% do grupo de controle. (GOLDBERG, 2005)

Apesar dos bons resultados medidos, a análise dos dados de impactos quando realizada no nível de subgrupos mostrou que os clientes mais pobres da BRAC se beneficiavam menos do programa. Essa constatação levou a BRAC a estabelecer parceria com o programa *Income Generation for Vulnerable Groups Development* (IGVGD), com o objetivo de atingir o público mais pobre dentre os pobres (*hardcore poor*). Nessa parceria buscava-se dar a famílias dependentes de doações de alimentos o acesso aos programas de microcrédito.

Os participantes são selecionados com base em três critérios: priorizam-se famílias lideradas por viúvas ou mulheres que possuem menos da metade de um acre de terra e renda mensal menor que US\$ 4,50. Inicialmente, das famílias participantes do IGVGD,

apenas 44% eram comandadas por mulheres, o que mostra certa maleabilidade na aplicação dos três critérios.

Os participantes do IGVGD continuam a receber doações de grãos até completar os seis meses iniciais de treinamento em cultivo de vegetais e criação de animais. Após a conclusão do treinamento, os participantes recebem um primeiro empréstimo de cerca de US\$ 40, que deve ser pago à mesma taxa de juro dos clientes convencionais da BRAC. Um ano depois, podem solicitar empréstimos de US\$ 64, quando se espera que já tenham se consolidado como clientes regulares de IMF, dentre elas a própria BRAC. Cerca de dois terços dos participantes do IGVGD fazem essa transição. Entre os resultados mais expressivos está um crescimento de renda mensal de 75 takas em 1994 para 415 takas em 1999. (GOLDBERG, 2005)

Recentemente, tanto o Grameen Bank⁸⁴ quanto a *Association for Social Advancement (ASA)*⁸⁵, de Bangladesh, lançaram programas com o objetivo de atender os clientes em estado de extrema pobreza, sem, contudo, contar com distribuição de grãos. Esses programas contam com re-pagamentos flexíveis e, em alguns casos, juros extremamente reduzidos. Os programas são muito novos para avaliação de resultados.

3.1.4 - SHARE, Índia

O estudo *Paths out of Poverty: The Impact of SHARE Microfin Limited in Andhra Pradesh, India*, realizado em 2001, pela pesquisadora Helen TODD, usa metodologia AIMS para comparar 125 clientes antigos a 104 novos clientes que ainda não se beneficiaram diretamente do programa. Os 125 clientes antigos têm ao menos três anos de participação no programa, e apenas 2 clientes são membros há mais de quatro anos. Os clientes antigos são bastante semelhantes aos membros do grupo de controle na maioria das variáveis exceto em relação à faixa etária, que aponta uma média de seis anos superior do primeiro grupo em relação ao segundo.

Trabalha-se com um índice de pobreza composto de quatro elementos: fontes de receita, bens de produção, qualidade da habitação e nível de dependência da família (o número de membros da família dividido pelo número de membros economicamente ativos). As diferenças entre clientes antigos e novos são sensíveis: 59% dos novos clientes são

⁸⁴ *Grammen Struggling Members Program*, conhecido como *Beggars Program*.

⁸⁵ Programa *Hope for the Poor*.

considerados muito pobres, ao passo que, entre os clientes antigos, apenas 6% se enquadram nessa qualificação. Cerca de 77% dos clientes antigos experimentam uma redução de pobreza de ao menos uma categoria e apenas 1,6% dos clientes pioram seu nível de pobreza. (TODD, 2001)

3.1.5 - Activists for Social Alternatives (ASA), Índia

O estudo ASA-GV Microfinance Impact Report 2003, realizado pela pesquisadora Helzi NEPONEN, baseia-se em dados relacionados à qualidade de habitação, alimentação e nutrição dos clientes do ASA, na Índia. Segundo a autora, percebe-se melhoria nesses indicadores em participantes antigos do programa: 64% moram em casas de alvenaria com telhado, contra 50% dos membros do grupo de controle, composto de clientes novos ainda não beneficiados pelo programa. Clientes antigos também reportam melhores indicadores relacionados aos seus filhos: 80% dos seus filhos e filhas freqüentam a escola, contra 74% dos filhos e 65% das filhas dos novos membros. (NEPONEN, 2003)

3.1.6 - Moris Rasik, Timor-Leste

O Moris Rasik, um programa de microfinanças no Timor-Leste, mantém dados sobre o status de pobreza de cada um de seus clientes no momento de entrada no programa. Considera-se que 54% dos clientes muito pobres, que se tornam clientes, movem-se, de forma positiva, ao menos uma vez na escala de categorias de pobreza após a entrada no programa.

O estudo Moris Rasik: An Interim Impact Assessment, 2005, feito por David GIBBONS, tomando um grupo de controle formado por clientes novos com idade e tamanho de família semelhantes ao grupo de clientes antigos, conclui que “a provisão de serviços financeiros, microcrédito e poupança, pelo Moris Rasik, para mulheres pobres em zonas rurais dos subdistritos da zona central e oeste de Timor-Leste, tem sido associada com significativa redução de pobreza entre clientes antigos, i.e., aqueles que já tomaram quatro ou mais créditos nos últimos três ou quatro anos. Um pouco mais da metade viu seu status de pobreza reduzido de muito pobre para moderadamente pobre ou de muito pobre para não pobre”. (GIBBONS, 2005)

3.1.7 - Local Initiatives Project, Bósnia-Herzegóvina

O estudo *Impacts of Microcredit on Clients in Bosnia and Herzegovina* (2005), de Elizabeth DUNN, examina o impacto de dez iniciativas de microcrédito do Local Initiatives Project, responsável pela implementação de um programa de US\$ 21,8 milhões, financiado pelo Banco Mundial, na Bósnia-Herzegóvina, em 1996.

Empreendedores clientes e não clientes foram entrevistados em duas rodadas, - a primeira rodada em 2002 e a segunda em 2004. Mais de 2.500 empreendedores foram entrevistados em ambas as entrevistas - 1.385 eram clientes, 289, novos clientes, e 630 eram não clientes previamente selecionados de forma a garantir a similaridade com o grupo de clientes. Dentre os não clientes, 257 tornaram-se clientes entre a primeira e a segunda rodada de entrevistas, reforçando assim o estudo dos impactos produzidos pelas iniciativas de microcrédito. (DUNN, 2005)

DUNN, responsável pelo estudo, ressalta que esses números tornam-se ainda mais expressivos se comparados à linha de pobreza da região. Adicionalmente, o estudo mostra que os programas de microcrédito tiveram impactos positivos na oferta de empregos e nos salários pagos na região.

4 - OS ESTUDOS AIMS

Em 1995, a Agência Americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID) lançou o projeto *Assessing the Impacts of Microenterprise Services* (AIMS), que desenvolveu cinco ferramentas (duas quantitativas e três qualitativas) para medição de impacto e melhoria de desempenho institucional em microfinanças. As ferramentas recomendavam a comparação entre os clientes atuais e os clientes entrantes (do inglês, *incoming clients*), sendo o impacto estimado pela diferença entre estes dois grupos. Por trás desta metodologia estaria a premissa de que, “aqueles que escolheram por se juntar ao programa, tanto clientes antigos quanto novos entrantes, são similares em características demográficas, motivação, experiências de negócios”, espírito empreendedor, ou seja, “oferecem um grupo de comparação facilmente identificado”. (NELSON, 2000)⁸⁶

4.1 – Avaliações de Impacto AIMS

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

O estudo do ODEF comparou clientes atuais de vilarejos com presença do ODEF e programas de empréstimos individuais com os novos entrantes e clientes desistentes. O ODEF tem vários programas de empréstimo, em geral acoplados com capacitação. Operam também usando a metodologia de *village banking* descrita anteriormente. “O grupo de comparação de não clientes incluía indivíduos de *village banks* em formação, ou seja, um indivíduo que atingiu os critérios de aprovação mas ainda não recebeu o primeiro empréstimo.” (EDGCOMB e GARBER, 1998)

⁸⁶ A descrição destas ferramentas estão disponíveis em “PARTE C - 1 – Teoria de Avaliação de Impactos em Programas de Microcrédito.”

A avaliação de impacto, realizada por um grupo de especialistas do AIMS, demonstrou que, no nível do empreendimento, "as empresas clientes eram significativamente maiores e mais lucrativas que as não clientes. Quanto mais tempo no programa, melhores eram esses resultados. Mais clientes do que não clientes investiram em ativos fixos, e mais clientes reportaram ter adquirido uma locação fixa para produção ou depósito de seus produtos do que os não clientes." (EDGCOMB e GARBER, 1998)

No que se refere às variáveis ligadas ao domicílio e à família, "mais clientes reportaram que suas poupanças tinham crescido durante o ano anterior, e aqueles clientes há mais de um ano no programa declararam que suas rendas tinham crescido, assim como o consumo de alimentos". (EDGCOMB e GARBER, 1998)

O estudo feito no Mali comparou três grupos de clientes: aqueles que estavam há um ano no programa, os que estavam há dois anos e clientes novos. E o estudo qualitativo se deu somente com o grupo mais veterano. Todos os clientes eram mulheres. Aquelas que estavam no programa há dois anos demonstraram melhor desempenho, e as diferenças são significativas. A mediana⁸⁷ de vendas para o grupo há dois anos no programa era de US\$ 56, contra US\$ 46 do grupo de um ano e US\$ 31 do grupo de entrantes, uma variação de 48% no primeiro ano e de 21% do primeiro para o segundo ano. No que se refere ao lucro, calculado pela equipe de pesquisadores, a mediana para o grupo há dois anos no programa era de US\$ 16, contra US\$ 11 do grupo de um ano e US\$ 11 do grupo de entrantes, uma variação nula no primeiro ano e de 45% do primeiro para o segundo ano. (MKNELLY e LIPPOLD, 1998)

Um achado qualitativo interessante do ponto de vista de impacto na comunidade foi o relato freqüente de que o programa possibilitou um aumento de presença e participação em cerimônias e um aumento no papel de liderança dentro da comunidade. Outros resultados importantes devem ser observados: os clientes atuais relataram não terem tido dificuldades agudas no que diz respeito à segurança alimentar, e os períodos em que não tinham o que comer eram menores. Clientes atuais eram menos propensos a ter de suspender seus negócios por falta de capital de giro, além de relatarem ter contratado mais trabalhadores. (MKNELLY e LIPPOLD, 1998). Este estudo, contudo, sofre críticas por ter um tamanho de amostra muito pequeno (apenas 30 clientes em cada grupo).

Pressionado por doadores, preocupados com o uso de recursos em programas de microfinanças sem a devida demonstração de resultados, o programa AIMS, da USAID,

⁸⁷ O Estudo usou medianas no lugar de médias devido ao pequeno número amostral da pesquisa.

decide investir em um projeto de avaliação de impacto longitudinal, o Core Impact Assessments (CIA), muito mais amplo e profundo.

O CIA é um “arcabouço conceitual que relaciona o microempreendimento com a vida das pessoas e considera as pessoas tanto como indivíduos quanto como membros de um domicílio⁸⁸ e de uma comunidade”. (CHEN E DUNN, 1996, *in* SNODGRASS e SEBSTAD, 2002). Esse arcabouço vê os microempreendimentos e outras atividades econômicas juntas em um “portfólio econômico domiciliar”. “Esse portfólio tem três componentes: (i) um conjunto de recursos humanos, físicos e financeiros; (ii) um conjunto de atividades produtivas, de consumo e de investimento; e (iii) um fluxo circular entre os recursos domiciliares e as atividades domiciliares. O modelo reconhece que o crédito é fungível dentro do portfólio de atividades domiciliares. Mais do que isso, reconhece que os membros do domicílio tomam decisões de alocação de recursos de acordo com alternativas e *trade-offs* dentro do portfólio de atividades como um todo. O modelo também oferece as bases para a compreensão de impactos relacionados com objetivos e estratégias mais amplos como seguridade econômica, redução de risco e melhoria de bem-estar da família, ao mesmo tempo que reconhece que pode haver negociação, barganha e mesmo conflitos entre indivíduos dentro da família. Por último, vê o domicílio como uma unidade permeável, que é parte de uma unidade social, rede e processos, e que existe uma enorme variedade de composições, estruturas, funções domiciliares, tanto entre como intra-sociedades ao longo do tempo.” (SNODGRASS e SEBSTAD, 2002)

Essa metodologia foi aplicada em três estudos de campo paralelos, em três instituições de microfinanças diversas, localizadas em três continentes diferentes: SEWA (Índia), Zambuko Trust (Zimbábue) e MiBanco (Peru). Curiosamente, as IMF escolhidas atendiam prioritariamente, no momento de coleta das informações, uma base de clientes urbana, o que não é comum, principalmente na Ásia, onde a atuação das IMF é predominantemente rural⁸⁹. Nesse sentido, estes três casos não são representativos para avaliação de impacto de um programa de microfinanças “típico”. O compartilhamento de hipóteses únicas no nível do domicílio, microempreendimento e individual ofereceu uma oportunidade de comparação entre países.

⁸⁸ No arcabouço conceitual do AIMS, domicílio é definido como “uma simples pessoa ou grupo de pessoas que usualmente vivem juntos, independentemente do fato se estão relacionadas por sangue, casamento ou adoção”. (SNODGRASS e SEBSTAD, 2002)

⁸⁹ Segundo dados do *Relatório da Cúpula de Microcrédito de 2004 (Microcredit Summit Campaign's 2004 State of the Campaign Report)* mais de 90% dos clientes na Ásia são de área rural.

O AIMS conduziu pesquisas com clientes e não clientes em cada lugar por dois anos. Amostras de clientes eram selecionadas aleatoriamente de uma lista mantida pelas IMF e os não clientes eram selecionados “por métodos com intenção de poder compará-los ao máximo com os clientes dos programas”. (SNODGRASS e SEBSTAD, 2002)

Entre as variáveis analisadas, a pesquisa considerou a intensidade da participação no programa – por meio do tempo de estada no programa, pelo número de empréstimos renovados ou pela quantidade de serviços utilizados; características individuais, do empreendimento e do domicílio, como gênero, estado civil, tipo de empresa, locação da empresa, número de dependentes, nível de pobreza do domicílio; além de fatores sociais, econômicos e físicos que poderiam afetar os clientes, como inflação, pandemias, restrições regulatórias e crises políticas e estruturais. (SNODGRASS e SEBSTAD, 2002).

SEWA Bank, Índia

O caso SEWA, estudado por Martha CHEN e Donald SNODGRASS, é particularmente interessante sobre impactos sobre clientes porque analisa casos de clientes que tomaram empréstimos para seus próprios negócios com aqueles que mantinham poupança com o SEWA sem tomar empréstimos⁹⁰, e ainda compara esses dois grupos com um grupo de não clientes. Nesse caso, os não clientes foram selecionados de grupos de mulheres engajadas no setor informal nos mesmos bairros dos clientes, em Ahmedabad, (conhecida como a “Manchester da Índia”), distrito comercial e industrial no Estado de Gujarat, na Índia Ocidental, onde o SEWA tem presença. Os grupos dividiam-se em amostras de 300 mulheres cada, todas de baixa renda, que tinham mais de 18 anos e viviam nas proximidades da cidade. (CHEN e SNODGRASS, 1999).

Zambuko Trust, Zimbábue

Carolyn BARNES estudou o caso Zambuko Trust, de Zimbábue, com enfoque nos impactos sobre clientes correntes *versus* novos clientes, assim como clientes desistentes dos programas *versus* grupos de controle de não clientes. Como grupo de comparação, o estudo incluiu uma amostra aleatória de microempreendedores não clientes que cumpriam com os requerimentos de elegibilidade do programa, estavam alinhados em gênero e setor de atividade da amostra dos clientes e que tinham sido proprietários de um negócio por ao menos seis meses. A pesquisa foi conduzida em 1997 e repetida em 1999, com os mesmos

⁹⁰ Sewa oferece empréstimos, contas de poupança e seguros para população de baixa renda.

respondentes. Cobriu 393 clientes e 298 não clientes, em 1997, e reentrevistou 87% dessas pessoas em 1999: 344 clientes e 255 não clientes. Mais de três quartos desses empreendedores são mulheres. (BARNES, 2001)

MiBanco, Peru

Os analistas Elizabeth DUNN e J.Gordon ARBUCKLE Jr analisaram o impacto do programa MiBanco, no Peru. A amostra foi desenhada para uma pesquisa quase-experimental, incluindo tanto clientes do MiBanco quanto com um grupo de não clientes com características semelhantes. A amostra de linha de base de 1997 incluiu 701 respondentes e a de 1999 contou com 529, dos quais 305 eram clientes no grupo de tratamento, 175 não clientes no grupo de controle, 38 novos entrantes e 11 clientes que participaram em uma pesquisa de estudo de caso. (DUNN e ARBUCKLE, 1999)

Todos os empreendedores da amostra vivem em domicílios na Região Metropolitana de Lima e têm pelo menos uma microempresa. Em sua maioria os participantes eram mulheres (61%) e casadas (80%). A média de idade era de 42 anos e cada domicílio tinha uma média de cinco residentes, dos quais três eram economicamente ativos. Na maioria dos domicílios (81%) havia menores de idade, dos quais 98% estavam na escola. Em média, os domicílios possuíam três fontes de renda, totalizando uma renda média de US\$ 7,815 de 1997, e 65% vinham da microempresa. Um terço dos domicílios na amostra era considerado pobre pelos padrões nacionais. Os 518 clientes eram proprietários de 759 micro-empresas, entre as quais 63% eram comerciais e metade locada na própria residência do cliente. Entre os clientes, uma média de 2,2 pessoas trabalhavam na empresa, número que incluía o cliente. O MiBanco oferecia somente créditos de curta maturação, renováveis, tanto para indivíduos quanto para grupos solidários. Em 1997, o empréstimo médio era de US\$ 586 e tinha 3,4 meses de maturidade. (DUNN e ARBUCKLE, 1999)

Em 2002, o AIMS apresenta o relatório *Clients in Context: The Impacts of Microfinance in Three Countries – Synthesis Report*, escrito por Donald SNODGRASS e Jennefer SEBSTAD. Esse relatório apresenta um sumário dos impactos avaliados nos três estudos acima, divididos por: (i) domicílios; (ii) microempreendimento; e (iii) indivíduos.

No que se refere aos impactos nos domicílios, os principais achados das pesquisas são impactos positivos na renda domiciliar (total e per capita) na Índia e no Peru; maiores benfeitorias e compras de bens duráveis na Índia e melhorias somente em compras de bens duráveis em Zimbábue. No que se refere às matrículas escolares, houve impacto positivo na

Índia e Zimbábue com relação aos meninos e nenhum impacto em relação às meninas. Houve uma diminuição de gastos privados na educação das crianças entre os novos entrantes no Peru. Por outro lado, tanto no Peru quanto no Zimbábue, os gastos com alimentação aumentaram. Esse aumento só foi encontrado, de maneira sutil, entre os clientes veteranos na Índia. (SNODGRASS e SEBSTAD, 2002)

No que se refere aos impactos sobre os microempreendimentos, as conclusões do artigo apontam para nenhum impacto significativo em receitas líquidas, mas impacto positivo em emprego na Índia e no Peru. (SNODGRASS e SEBSTAD, 2002)

Por último, analisa os impactos dos três programas sobre os indivíduos. Um dos indicadores mais esperados é o incremento na capacidade das pessoas de participarem em decisões – e a habilidade nessas participações - que afetam suas vidas, incluindo até a auto-estima. Em geral, os impactos sobre os indivíduos são mais bem percebidos nos estudos de caso do que nas pesquisas. Entre os achados, o *empowerment* das mulheres foi sentido, “não somente pelo processo independente de tomada de decisão sobre os empréstimos e as receitas líquidas geradas pelo empreendimento, como também pela participação mais ativa em decisões de ordem econômica que afetam a vida do domicílio, em conjunto com seus maridos ou outros membros residentes”. (SNODGRASS e SEBSTAD, 2002)

4.2 - Outros estudos do AIMS

Além de Honduras e do Mali, e dos três estudos do Core Impact Assessments no Peru, no Zimbábue e na Índia, o Projeto AIMS teve a oportunidade de aplicar sua metodologia em vários outros países e programas.

4.2.1 - Caso ASHI - Filipinas

Um desses estudos foi nas Filipinas, em 1999, com a Ahon Sa Hirap Inc. (ASHI), uma instituição de microfinanças com dez anos de experiência até então e forte presença na região de Laguna de Bay. O estudo foi documentado e publicado em 2000, por Helen TODD, em um artigo de título *Poverty Reduced Through Microfinance: The Impact of ASHI in the Philippines*. O objetivo da pesquisa era “avaliar o impacto do programa sobre pobreza, bem-estar e *empowerment* dos clientes, explorar por que os clientes abandonavam o programa e saber se eles estavam satisfeitos com os serviços prestados pela ASHI”. (TODD, 2000)

A pesquisa de impacto foi aplicada em 152 clientes que já estavam na sua quarta renovação de crédito (uma média de 4,5 anos com a ASHI) e que tinham como grupo de comparação 90 não clientes que moravam em comunidades similares, mas sem acesso aos serviços da ASHI. Para esses não clientes foram feitas perguntas sobre suas situações socioeconômicas quatro anos antes.

Os resultados da pesquisa demonstraram que o impacto sobre pobreza foi marcante: ao entrar, 76% dos clientes da ASHI eram extremamente pobres e, depois de quatro renovações de crédito, somente 13% estavam nesta categoria. No grupo de tratamento 50% ainda se mantinham muito pobres. O estudo também revela que “94% dos 90 ex-clientes que foram entrevistados disseram que os empréstimos ajudaram suas famílias e 58% gostariam de voltar ao programa. Metade dos ex-clientes disseram que a causa do abandono foi consequência de problemas dentro de seus grupos solidários”. (TODD, 2000) A questão mais importante do caso ASHI é que seus clientes demonstravam indicadores para poder se manter fora da pobreza: eram proprietários de ativos produtivos e tinham menos probabilidade de ter de emprestar de agiotas em tempos de crise (8% versus 23% para não clientes).

4.2.2 - Casos FINCA, FOCCAS e PRIDE em Uganda

Outro importante estudo feito pelo AIMS baseou-se em três programas financiados pela USAID em Uganda: FINCA (Foundation for International Community Assistance), FOCCAS (Foundation for Credit and Community Assistance) e PRIDE (Promotion of Rural Initiatives and Development Enterprises). Essa pesquisa cobriu clientes e não clientes como grupo de comparação em Mbale, um distrito rural, Kampala e a cidade de Masaka. As entrevistas ocorreram em 1997 e foram repetidas em 1999. Nesse estudo, feito por Carolyn BARNES, Gary GAILE e Richard KIMBOMBO, foi possível averiguar que “um número significativo de clientes (43%) dos três programas analisados relataram um aumento de lucros de seus negócios principais, se comparados a não clientes (31%). Os clientes eram mais propensos a serem proprietários de casa própria (10% vs. 1%) e gastavam mais com escola para suas crianças. Os clientes apresentaram maior crescimento de acesso a bens duráveis e metade dos clientes aumentou sua poupança no dois anos anteriores, contra um terço do grupo controle”. (BARNES, GAILE E KIBOMBO, 2001)

4.2.3 - Caso ICMC da Bósnia-Herzegóvina

Esse caso demonstrou resultados mistos e um bom exemplo do potencial de problemas que podem surgir com grupos de controle usando clientes entrantes como grupo de comparação. Embora semelhantes em vários aspectos, a idade média dos clientes correntes (37,6 anos) era superior à idade média (33,8 anos) dos clientes na lista de espera para entrar no programa (grupo usado como comparação), o que, estatisticamente, pode definir dois perfis de indivíduos diferentes. Mais clientes do que não clientes relataram um aumento de renda no ano anterior (40% de clientes vs. 23,7% de não clientes). No entanto, mais clientes do que não clientes viram suas rendas cair, o que indica uma alta volatilidade das rendas dos clientes. Por último, clientes relataram mais gastos em seus lares, e em vários indicadores de qualidade de vida (renda, poupança e gastos) tiveram melhor resultado do que não clientes. Por outro lado, “nenhuma diferença foi observada na comparação entre clientes e não clientes em vendas e lucros de seus negócios”. (TSILIKOUNAS, 2000)

5 - IMPACTOS MAIS AMPLOS DAS MICROFINANÇAS

Alguns impactos positivos de programas de microfinanças são de difícil mensuração em razão da existência de múltiplos outros fatores que também podem influenciar as mudanças analisadas. Como exemplo, pode parecer precipitado associar a elevação dos níveis de educação e nutrição dos filhos de famílias que participam de programas de microfinanças unicamente ao ‘*empowerment*’⁹¹ das mulheres (mães) tomadoras de financiamentos. Todavia, é possível correlacionar esses fatos, como se mostra a seguir:

5.1 - “Empowerment” das Mulheres

HASHEMI *et al* (1996) estudaram o impacto das microfinanças sob o ponto de vista do *empowerment* das mulheres com base em oito indicadores, a saber: mobilidade, segurança econômica, habilidade de realizar pequenas compras, habilidade de realizar compras maiores, envolvimento na tomada de decisão sobre temas mais relevantes do lar, liberdade da dominação, consciência política e jurídica, e envolvimento em campanhas políticas e protestos. Segundo o critério aplicado pelos autores, uma mulher seria considerada “empowered” se cumprisse ao menos cinco dos oito indicadores.

Entre 1.225 mulheres pesquisadas em 1992, os autores concluíram que as participantes dos programas do Grameen Bank têm chances 7,5 maiores de serem “empowered”, se comparadas ao grupo de controle. No que diz respeito aos programas do BRAC, essa chance seria 4,5 vezes maior.

MKNELLY e DUNFORD (1999) mostraram que, na Bolívia, mulheres envolvidas em programas de microfinanças tinham maior participação em grupos ou associações comunitárias e maior participação em ações de aconselhamento sobre saúde, nutrição e negócios.

STEELE, AMIN e NAVED (1998), em estudo acerca dos impactos em *empowerment* e fertilidade sobre as mulheres, indicaram, em Bangladesh, uma maior utilização de contraceptivos dentre as envolvidas em programas de microfinanças do que nos demais grupos de analisados. No entanto, a análise das estatísticas sobre número de

⁹¹ Utiliza-se nesse texto o termo original do ‘inglês’ por tratar-se de um conceito mais amplo que o simples fortalecimento, uma tradução literal. O termo *empowerment* designa mais do que o simples fortalecimento, pois inclui uma ampliação da capacidade de influência de um segmento, o aumento da importância de sua autoridade, indica que um determinado grupo adquiriu mais poder, mais autoridade, e até mesmo legitimidade, perante a sociedade.

nascimentos não revelou uma relação entre adesão aos programas e os índices de natalidade, no que os autores concluíram que há uma diferença entre o uso de contraceptivos e o desejo de concepção de fato. A primeira etapa desse estudo foi realizada em 1993, com 6 mil mulheres entrevistadas, e depois refeito em 1995, com 4 mil mulheres,

Com relação ao uso de contraceptivos, as participantes mais antigas do programa BRAC (mais de quatro anos), apresentavam índices mais altos de uso de métodos contraceptivos (HUSSAIN, 1998). Os créditos fornecidos aos homens, por meio do Grameen Bank, indicaram também o aumento do uso de métodos contraceptivos. Todavia, GOLDBERG (2005) sugere cautela no uso desses dados, por necessidade de atualização e ampliação desses estudos.

Com o *empowerment* das participantes de programas de microfinanças, a mulher passa a ter um novo papel em casa, seus filhos e marido passam a lhe dar maior autonomia e, segundo PITT *et al* (2001), as condições de vida da família melhoraram quando as mulheres participantes de programas como BRAC e RD-12 passaram a controlar as finanças do lar.

No que diz respeito aos aspectos nutricionais, PITT *et al* (2001) detectou, em Bangladesh, um significativo impacto positivo sobre o nível de nutrição das crianças, em casos de tomada de empréstimos por mulheres. O caso torna-se relevante porque, analisados os empréstimos tomados por homens, não se encontrou impacto positivo estatisticamente relevante.

Ainda segundo PITT *et al* (2001), o estudo não só mostra o impacto na renda disponível dos tomadores de crédito, mas também a relevância em se analisar o *empowerment* da mulher na gestão desses recursos. Constatou-se que as crianças, em um lar onde a mãe passa a tomar crédito, passam a se sentir melhor, muito em razão da priorização em dispêndios com escola e saúde para os filhos.

“Outros trabalhos já vêm demonstrando que o efeito de programas de crédito focados em mulheres abrange, educação das crianças, gastos, controle de fertilidade e gestão do patrimônio”. (PITT *et. al*, 2001).

5.2 - Microfinanças e as Metas do Milênio

Publicações e pesquisas mais recentes reconhecem nos programas de microfinanças um dos principais caminhos para o cumprimento das Metas de

Desenvolvimento do Milênio (Millennium Development Goals⁹²), lançadas pela Organização das Nações Unidas.

Segundo LITTLEFIELD *et al*, diversos estudos, de natureza quantitativa e qualitativa, podem ser citados para demonstrar que as Metas do Milênio podem ser atingidas, em parte, pela promoção de programas de microfinanças, em particular no que tange a erradicação da pobreza, educação infantil, melhoria da saúde das mulheres e das crianças, e o fortalecimento das mulheres.

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

- Programa CRECER, da Bolívia: renda de dois terços dos mutuários cresceu depois que passaram a integrar o programa;
- Programa Freedom from Hunger, de Gana: pessoas que participaram do programa apresentaram crescimento de renda duas vezes maior que as demais;
- Estudo do Banco Rakyat, na Indonésia, demonstrou que clientes de microfinanças aumentaram sua renda em 112%, e que 90% dos lares reportaram ter saído da pobreza.
- Estudo sobre o programa SHARE, da Índia: três quartos dos clientes que participaram do programa experimentaram mudanças significativas em seu bem-estar econômico.
- Relato sobre o Zambuko Trust, no Zimbábue: clientes extremamente pobres que participaram do programa tiveram incremento do consumo de alimentos com alto teor protéico.
- Estudo detalhado sobre o programa BRAC, em Bangladesh: clientes que permaneceram no programa por período superior a quatro anos aumentaram as despesas de seus lares em 28% e seus ativos em 112%.

⁹² São oito as Metas do Milênio: (1) erradicação da pobreza e fome extremas; (2) alcançar educação primária universal; (3) promoção da equidade de gênero e o fortalecimento do papel das mulheres; (4) redução da mortalidade infantil; (5) melhoria da qualidade de saúde das mães; (6) combate ao HIV/Aids, malária e outras doenças; (7) garantir a sustentabilidade ambiental; e (8) construir uma parceria global pelo desenvolvimento.

PARTE C

Esta parte do trabalho descreve e analisa os dados coletados na pesquisa de campo em três unidades do São Paulo Confia. Primeiramente, apresento arcabouço teórico sobre avaliação de impactos em programas de microcrédito e a metodologia utilizada nesta pesquisa. Na sequência, apresento o Programa São Paulo Confia, objeto deste estudo, descrevo o processo de coleta de dados, bem como as variáveis utilizadas na pesquisa. Por fim, faço análise financeira e estatística do banco de dados coletado.

1 – ARCABOUÇO TEÓRICO DE AVALIAÇÃO DE IMPACTOS EM PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO

A despeito dos inúmeros trabalhos realizados sobre microcrédito no Brasil, ainda não há suficientes estudos que avaliem o impacto de programas de microcrédito em renda, teoricamente, um dos indicadores de sucesso potencial de qualquer programa. A grande maioria dos estudos e artigos analisa o desempenho e sustentabilidade financeira destes programas, assumindo que o desenvolvimento de uma indústria de microfinanças per si será condição suficiente para geração de renda para famílias de baixa renda.

Esta realidade retrata bem os objetivos de duas escolas de pensamento em microfinanças: a “Escola de Beneficiários Pretendidos” (*Intended Beneficiary School*) e a “Escola Intermediária” (*Intermediary School*). (HULME, 1999)

A Escola de Beneficiários Pretendidos procura avaliar resultados por meio de indicadores de longa instância na cadeia de impacto, como segurança econômica, aumento de oportunidades econômicas e sociais ou até mesmo variações nas relações e estruturas políticas e sociais de uma comunidade ou sociedade. Do ponto de vista ideológico, esta escola prioriza melhorias nos indicadores de qualidade de vida. A Escola Intermediária, por outro lado, foca puramente no começo da cadeia e, em particular, nas variações ocorridas na IMF e em suas operações. Para esta última Escola, duas variáveis-chaves são consideradas: alcance institucional e sustentabilidade da IMF. A intervenção é avaliada como benéfica, na medida em que indicadores demonstram que há um crescimento do segmento de microfinanças de maneira sustentável. (HULME, 1999). Esta abordagem é baseada na premissa de que os impactos institucionais estendem as escolhas daqueles que demandam crédito e serviços de microfinanças e, portanto, contribui para o bom desempenho das microempresas e da

segurança econômica da família. Ideologicamente, esta escola estaria alinhada com uma visão que prioriza a eficiência dos mercados.

1.1 – Grupos de Tratamento e de Controle ou Comparação

Por trás dos programas e instituições de microfinanças está a premissa de que qualquer intervenção irá produzir mudanças no comportamento e práticas dos atores envolvidos de maneira a atingir os objetivos desejados de redução de pobreza e promoção do micro e pequeno empreendedorismo. Avaliações de impacto devem medir justamente se isto acontece e em que magnitude. O impacto é medido pela variação, estatisticamente significativa, entre valores de variáveis que sofreram impacto de programa, por exemplo, e que são adicionais àquelas que ocorreriam na ausência de tal programa.

Em outras palavras a avaliação de impacto deve procurar responder à seguinte pergunta contrafactual: qual seria a situação dos microempreendedores participantes do programa se eles não tivessem participado dele? A comparação desses empreendedores nessas duas condições nos daria uma avaliação do resultado médio do programa: impacto médio do programa em renda, alimentação, etc. No entanto, como é impossível um microempreendedor participar (grupo de tratamento) e ao mesmo tempo não participar do programa, é necessário encontrar um grupo de microempreendedores que não participa do programa (grupo de controle ou comparação). A validade desse exercício depende da capacidade do segundo grupo representar bem o primeiro. (HULME, 1999)

O ideal seria incorporar um grupo de controle (ou de comparação) que seja idêntico aos dos participantes do programa, exceto pelo fato de que aqueles não estão no programa. Entre os critérios mais frequentes para escolha deste grupo de controle estão aqueles não-clientes que seriam elegíveis para o programa e que não estão no programa, ou aqueles não-clientes que seriam elegíveis se o programa estivesse presente em seu vilarejo, comunidade ou bairro, no caso de um centro urbano.

As dificuldades para encontrar um grupo de controle que tenha as características idênticas ao grupo de tratamento – problema conhecido como viés de seleção - é um dos maiores desafios na maioria das pesquisas em ciências sociais, de uma maneira geral, e em avaliação de impactos em microfinanças de uma maneira particular. Ferramentas estatísticas até conseguem reduzir bastante a possibilidade de viés e verificar se os grupos são, de fato,

parecidos, mas pode haver variáveis não observadas de difícil mensuração que podem comprometer os achados da pesquisa, sobre ou subestimando resultados.

Uma das maneiras de resolver esse problema - embora sempre com limitações - é comparar clientes atuais (“veteranos”) com clientes entrantes, pois se anulam variáveis não-observáveis, como, por exemplo, “espírito empreendedor”, uma vez que esta característica está presente nos dois grupos. A própria USAID recomenda esse tipo de abordagem metodológica, por meio da chamada SEEP/AIMS Practitioner-Oriented Methodology⁹³, tendo inclusive desenvolvido um conjunto de cinco ferramentas práticas para sua aplicação, conforme descrição abaixo.

Estas cinco ferramentas são:

- 1) Pesquisa de impacto: principal ferramenta quantitativa do conjunto, essa pesquisa compreende 37 questões e testa todas as hipóteses da SEEP⁹⁴, tanto no grupo de tratamento quanto no grupo de comparação. A inovação apresentada pelo AIMS para seleção do grupo de comparação foi a decisão de usar uma amostra aleatória de clientes entrantes, ou seja, aqueles que optaram por entrar no programa, mas que não receberam nenhum crédito ou serviço até então.
- 2) Pesquisa com clientes desistentes: “curta entrevista” (simples, mas valorosa) feita com clientes que acabaram de sair do programa, com o objetivo de identificar quem e por que esses clientes deixaram o programa e qual o sentimento que nutrem quanto aos impactos do programa, descrevendo prós e contras do processo.
- 3) Uso do empréstimo, dos lucros e da poupança gerada ao longo do tempo: entrevista qualitativa centrada em como o cliente usou seu empréstimo, os lucros e a poupança com o “propósito múltiplo de conhecer como as decisões de alocação de recursos mudam ao longo do tempo, assim como documentar mudanças no tomador de empréstimo, na sua microempresa, no domicílio, na família, e na comunidade associadas à participação no programa”.
- 4) Satisfação do cliente: ferramenta qualitativa de discussão de grupo focal que explora as opiniões dos clientes sobre características específicas do programa, assim como recomendações de melhoria.

⁹³ Na PARTE B – Revisão de Literatura, vimos alguns casos de avaliação de impacto que se utilizam da metodologia AIMS.

⁹⁴ As 17 hipóteses com as quais o programa trabalha estão em Nelson, 2000, pg. 29.

- 5) Fortalecimento do cliente: “ferramenta qualitativa que observa clientes do sexo feminino e se utiliza de uma entrevista profunda sobre se e como as mulheres foram fortalecidas pela participação no programa”. Elas são perguntadas sobre “elas mesmas, seus negócios, domicílios e famílias, e sobre a comunidade em diferentes momentos no tempo”. (NELSON, 2000)

Essas ferramentas podem ser usadas individualmente ou em combinação entre si, e devem ser adaptadas às circunstâncias sob análise.

1.2 – Limitações de Painéis com Novos Entrantes

Segundo KARLAN (2001), avaliações de impacto que usam painéis que comparam participantes veteranos com novos entrantes estão cada vez mais “populares” por serem mais baratas – pois não é necessária pesquisa com não participantes -, de fácil implementação e frequentemente encorajadas por doadores. No entanto, continua KARLAN, algumas limitações devem ser observadas. Essas limitações estão relacionadas a três grupos de problemas : (i) às desistências ou abandonos no meio do programa; (ii) viés de seleção; e (iii) dinâmica institucional da política de crédito.

- (i) as desistências ou abandonos podem gerar dois problemas: (a) viés de amostra incompleta, e (b) viés de atrito.
 - a. o viés de amostra incompleta acontece, pois aqueles que deixam o programa podem ser diferentes dos que ficam, tanto motivados pelo sucesso e conseqüente desinteresse por mais crédito, quanto pelo fracasso, decorrentes, entre outras, pela má gestão dos recursos emprestados.
 - b. o viés de atrito acontece quando as desistências se dão acompanhadas de uma característica em comum, como por exemplo, desistência dos mais pobres, ou dos mais ricos, em conjunto.
- (ii) o viés de seleção pode ser ocasionado por dois problemas: (a) problema de *timing* da decisão; e (b) problema de seleção dos “colegas” para formação dos grupos solidários.

- a. o problema de *timing* de decisão se refere a um viés de seleção que capta os motivos que decorrem da escolha no momento de entrada no programa. A questão é: por que um novo entrante não se tornou cliente antes? Podemos não saber, mas os motivos podem ser significantes.
 - b. o problema de seleção de colegas decorre do fato de que os primeiros grupos formados – e agora veteranos – podem ser os grupos dos “mais fortes” ou mais ricos, uma vez que seus indivíduos foram os primeiros a serem escolhidos. Os grupos de novos entrantes, mais uma vez hipoteticamente, seriam aqueles dos mais fracos, dos mais pobres, mais receosos etc.
- (iii) O viés de dinâmica institucional pode se dar também por dois motivos: (a) estratégia de locação espacial inicial do programa; e (b) mudanças nos requerimentos de crédito (ou nas políticas de crédito).
- a. o problema de locação espacial pode acontecer se uma IMF muda de estratégia de identificação de comunidades ou bairros para operar. Uma IMF pode, por precaução, escolher iniciar suas operações em uma comunidade mais afluyente, para depois operar em áreas mais pobres, dentro da mesma comunidade ou bairro. O grupo de veteranos poderá revelar, dessa maneira, um viés de seleção e apresentar virtualmente um desempenho melhor.
 - b. mudanças na economia podem restringir ou liberar políticas de crédito, o que pode ocasionar viés na medida em que os veteranos podem ter sido recrutados em época de recessão, enquanto os novos entrantes foram selecionados em momento de expansão da economia, ou vice-versa. (KARLAN, 2001)

A única maneira de se evitar totalmente o viés de seleção é por meio de experimento aleatório, em que grupos de tratamento e de controle são escolhidos aleatoriamente. Esse tipo de pesquisa tem se tornado freqüente, sendo o Poverty Action Lab, laboratório do MIT que trata de questões ligadas ao tema da pobreza, uma das grandes

referências⁹⁵. Esse laboratório trabalha com pesquisa nos temas de desenvolvimento e pobreza, baseada em experimento aleatório (*randomized trials*), com o objetivo de “melhorar a efetividade de programas de redução de pobreza”, oferecendo aos gestores de políticas públicas resultados científicos sem viés de seleção. As pesquisas realizadas com experimento aleatório concentram-se nos campos da educação e saúde, com especial atenção às variáveis gênero e raça. Não há registro de trabalho experimental aleatório do Poverty Action Lab no tema de microfinanças. E, segundo GOLDBERG (2005), em sua revisão bibliográfica, até o fim de 2005, nenhum artigo foi publicado com essa metodologia. Isso significa, portanto, que todas as pesquisas sobre avaliação de impacto até hoje publicadas devem ser classificadas como quase-experimental, ou seja, os participantes são comparados com grupo de observações similares e não aleatoriamente identificados.

Segundo HULME (1999), em geral, as avaliações de impacto de programas e instituições na área de microfinanças apresentam explicitamente um arcabouço conceitual. Estes arcabouços podem ser divididos em três partes, conforme abaixo.

1.3 - Arcabouço Conceitual

1.3.1 - Modelo da Cadeia de Impacto

A avaliação de impacto de um programa deve começar desenhando um Modelo de Cadeia de Impacto. Nesse Modelo devem estar presentes todas as relações – elos – que aparecem na cadeia de impacto do programa: do recurso financeiro e assistência técnica do financiador até a possibilidade de variações nas relações e estruturas políticas e sociais. A complexidade das cadeias de impacto apresenta ao avaliador um conjunto de escolhas sobre qual relação (elo) da cadeia focar. (Veja um modelo de cadeia de impacto na FIGURA C1, abaixo).

1.3.2 - Especificação da(s) Unidade(s) ou Nível(is) em que os Impactos serão Avaliados

Depois do desenho do modelo de cadeia de impacto e da escolha dos elos que serão focados, cabe a escolha sobre a unidade de avaliação (indivíduo, empresa, lar,

⁹⁵ Para maiores detalhes, projetos e publicações, ver: <http://www.povertyactionlab.com>.

comunidade, impactos institucionais, entre outros) que será usada. Como toda a escolha, para cada unidade de análise há vantagens e desvantagens.

Segundo HULME (1999), por exemplo, a escolha sobre o domicílio tem as vantagens de ser relativamente fácil, definido e identificável, e de permitir uma avaliação de impacto na qualidade de vida e uma apreciação das ligações entre diferentes microempresas e consumo. Porém, há também desvantagens: às vezes é difícil estabelecer o exato grau de associação do microempreendedor ao domicílio em que vive, e a premissa de que o que é bom para o domicílio no agregado é bom para todos os seus membros individualmente é geralmente inválida.

Como ilustrado no modelo de cadeia de impacto abaixo, os elos que este trabalho foca são os de relacionamento da IMF com o empreendedor e do empreendedor com o começo da cadeia de impacto no domicílio.

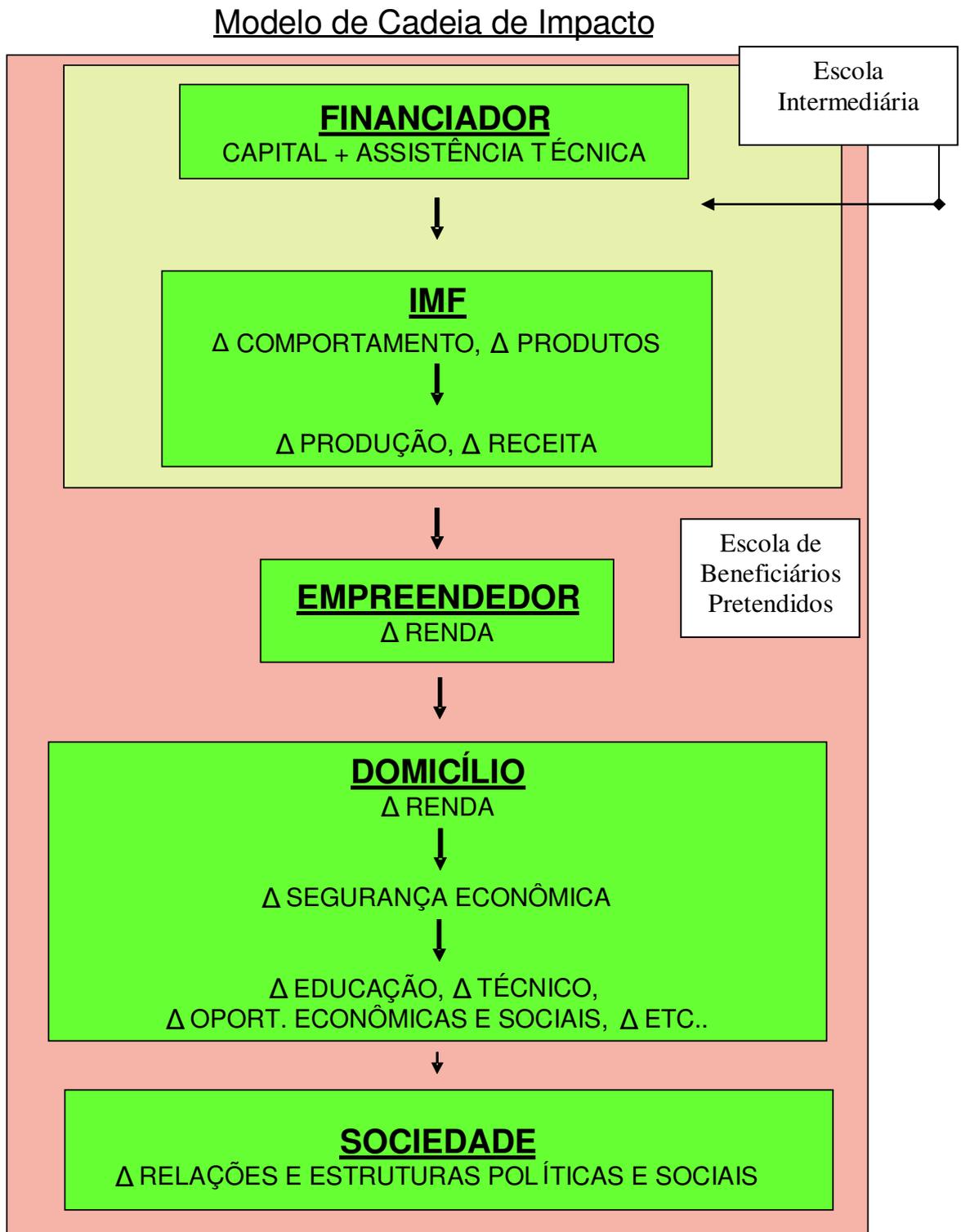
1.3.3 - Especificação do Tipo de Impacto

Por último, é necessária a definição do tipo de impacto que se pretende avaliar. Segundo HULME (1999), indicadores econômicos têm prevalecido nos estudos em microfinanças, com variações na renda sendo o indicador mais usado. Outros indicadores são padrões de gastos, consumo e ativos. Ativos, em particular, são muito úteis, pois seus valores têm uma volatilidade baixa. Os indicadores sociais têm crescido em atenção ultimamente, principalmente, acesso à educação e serviços de saúde, e nível nutricional. Há ainda sofisticções como tentar medir se microfinanças pode promover “empowerment”, em universo de indicadores sócio-políticos de maior complexidade.

Torna-se evidente que, ao se descer na cadeia, maior é a necessidade de recursos, metodologias, tempo, habilidades de entrevistadores, entre outros. Uma análise custo-benefício é bem-vinda. Importante, também, é manter o número de variáveis o mais próximo de algo administrável.

Neste trabalho, os indicadores utilizados para avaliar impacto no empreendimento foram: vendas, compras, margem bruta, gasto do empreendimento e lucro líquido. Para avaliar impacto no domicílio, os indicadores utilizados foram: renda familiar extra, gastos do domicílio, e renda disponível.

Figura C.1 – Modelo de Cadeia de Impacto



2 – METODOLOGIA APLICADA NO TRABALHO

Esse trabalho pretende “questionar” a “Escola de Beneficiários Pretendidos”, em particular a afirmação de que programas de microcrédito produzem variação de renda para o empreendedor.

Em outras palavras, as hipóteses nulas deste trabalho são:

- o impacto de um programa de microcrédito sobre lucro líquido de microempreendedores que participam de grupos solidários do Programa São Paulo Confia não é estatisticamente significante; e
- o impacto de um programa de microcrédito sobre a renda disponível de microempreendedores que participam de grupos solidários do Programa São Paulo Confia não é estatisticamente significante.

Para testar estas hipóteses, foi selecionada uma amostra significativa do Programa São Paulo Confia, na cidade de São Paulo. Este Programa utiliza o formulário “LSE” para cadastrar e monitorar a evolução socioeconômica dos microempreendimentos e trabalha, predominantemente, com grupos solidários. Referido formulário apresenta as informações necessárias para o teste das hipóteses do trabalho. O levantamento, análise de dados e teste de hipótese se deram conforme metodologia definida abaixo:

2.1 - Definição dos Grupos de Tratamento e Comparação

Na pesquisa proposta, define-se como grupo de comparação aquele grupo de microempreendedores que faz seu cadastro de crédito e preenche o “LSE” pela primeira vez, os novos entrantes. Estes microempreendedores nunca participaram de um programa de microcrédito e, em teoria, são idênticos em características à média daqueles que participam do programa há algum tempo, a não ser pelo fato destes últimos participarem do programa. Desta maneira, qualquer variação em renda e gastos deve-se à participação no programa.

2.1.1 – Limitação do Painel

Conforme descrito acima, KARLAN (2002) enumera as limitações que o tipo de metodologia usada neste trabalho traz. Abaixo, dialogo com cada uma destas limitações.

As desistências ou abandonos podem gerar problemas de viés de amostra incompleta e viés de atrito. No caso do São Paulo Confia, a coleta de dados de informações não foi feita por entrevistas com os empreendedores e, sim, por meio dos formulários de cadastro e dos LSE. Assim, as informações das pessoas que desistiram do programa estão arquivadas nas mesmas pastas que as informações dos clientes correntes. Dessa forma, uma vez sorteada uma pasta de um grupo solidário, temos informações sobre todos os empreendedores que fizeram parte da história daquele grupo. Como resultado, o viés de amostra incompleta e de atrito é reduzido.

Por outro lado, a coleta de dados não foi feita em arquivo morto de grupos desistentes⁹⁶. Desta maneira, pode haver um viés de amostra incompleta se os desistentes cujas informações ainda estão com as do seu grupo não representarem quantitativamente (incompleta) ou qualitativamente (atrito) o grupo de desistentes do programa.

O viés de seleção pode ocasionar os problemas de *timing* da decisão e de seleção dos “colegas” para formação dos grupos solidários. Neste trabalho, o grupo de comparação, aquele conjunto de LSE fotografado quando o microempreendedor entra no programa, contém informações de clientes que entraram no começo da operação, bem como mais recentemente. Este fato reduz a probabilidade e a magnitude deste viés, na medida em que agrega informação de clientes antigos ao grupo de comparação.

No entanto, algum viés pode estar presente porque no grupo de tratamento só existem informações de clientes veteranos, os quais, hipoteticamente, podem ter características “mais privilegiadas” para o empreendedorismo do que os novos entrantes.

Da mesma maneira, as conclusões deste trabalho também podem estar superestimadas pelo viés de seleção de colegas, pois os grupos veteranos podem, hipoteticamente, terem sido aqueles com “melhores” características empreendedoras, por terem sido os primeiros a serem formados e, portanto, aqueles que tiveram a melhor chance de escolher os “melhores” empreendedores na comunidade. Vale repetir que, neste estudo, isto pode impactar somente o grupo de tratamento.

Por último, o viés de dinâmica institucional pode gerar os problemas de estratégia de locação espacial inicial e de mudanças nos requerimentos de crédito (ou nas políticas de crédito) do Programa. Esta pesquisa pode gerar conclusões superestimadas na medida em que os bairros das três unidades onde as amostras foram coletadas podem ter características mais

⁹⁶ Quando um grupo solidário inteiro desiste, seu arquivo de informações é removido das unidades.

privilegiadas do que outras locações alternativas, sob o ponto de vista de dinâmica de atividade econômica (locação espacial).

Neste sentido, devemos ter cuidado ao extrapolar as conclusões para todos os outros bairros atendidos pelo Programa, ou até mesmo para, por exemplo, a periferia da cidade de São Paulo.

No que se refere ao problema de mudança de requerimentos, podemos esperar algum viés nos resultados, na medida em que houve uma deliberada expansão do crédito nos últimos anos, o que pode gerar impactos em renda diferentes das que foram medidas aqui. Não há como avaliar ainda, na hipótese desta diferença existir, em que direção ela se manifestará.

De uma maneira geral, os resultados deste trabalho podem, hipoteticamente, estar superestimados por alguns dos vieses descritos acima. Contudo, a magnitude do impacto encontrado, como veremos na análise estatística e financeira, dá espaço para que eu possa manter minhas conclusões.

2.2 - Definição das Variáveis de Controle

Neste trabalho foram utilizadas informações individuais e domiciliares, e do empreendimento como variáveis de controle. Entre as informações individuais e domiciliares, as variáveis que tiveram suas informações colhidas foram: restrição cadastral, gênero, idade, estado civil, número de dependentes, tipo de residência, tempo de residência, número de moradores, escolaridade, conta bancária.

As informações do empreendimento coletadas neste trabalho foram: atividade econômica, tempo de funcionamento da firma, tipo de ponto, tipo de local, e ano de entrada no programa. A descrição completa destas variáveis é feita nesta Parte C.

3 - OBJETO DE ESTUDO: PROGRAMA SÃO PAULO CONFIA

O objeto de estudo deste trabalho é o Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), uma OSCIP, de parceria público-privada, que conta com as seguintes instituições: PMSP – Prefeitura Municipal de São Paulo, por meio da Secretaria Municipal do Trabalho (SMT), Santander Banespa, DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos, CIVES – Associação Brasileira de Empresários pela Cidadania, CUT – Central Única dos Trabalhadores, CGT – Confederação Geral dos Trabalhadores, ITS – Instituto de Tecnologia Social, CAT – Central Autônoma dos Trabalhadores, e SDS – Social Democracia Sindical. O Programa ainda tem convênios firmados com o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal (CEF).

Em 2003, o DIEESE realizou pesquisa quantitativa para identificar o perfil dos clientes de grupos solidários do Programa São Paulo Confia. Apresento abaixo, sinteticamente, os resultados desta pesquisa, os quais me sirvo para descrever o objeto de estudo deste trabalho de doutorado.

Os dados apresentados têm como fonte o relatório técnico de pesquisa intitulado “Informe da Pesquisa com os Clientes da Central de Crédito Popular – São Paulo Confia”, que integra o projeto “Identificação das mudanças ocorridas com os beneficiários dos programas sociais da Prefeitura do Município de São Paulo desenvolvidos pela Secretaria de Desenvolvimento, Trabalho e Solidariedade (SDTS)⁹⁷, no âmbito do Projeto Desenvolvimento Solidário”, e foi realizado através de Carta de Acordo assinada entre a Organização das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação (FAO) e o DIEESE, no âmbito do Projeto Desenvolvimento Solidário Geração de Renda e Ocupação do Município de São Paulo.

Os dados coletados no relatório demonstram a distribuição dos entrevistados por sexo, e revelam ligeira predominância feminina: 47% são homens e 53% mulheres⁹⁸. Segundo a pesquisa, as mulheres estão mais presentes nos empreendimentos de comércio (54%) e nos empreendimentos mistos – comércio e produção (57%). Por outro lado, os homens são significativamente mais presentes nos negócios do ramo de serviços (77%). Isso se deve ao

⁹⁷ A Secretaria Municipal do Trabalho foi criada em 5 de julho de 2001 pela Lei 282/2001. Na época, recebeu o nome de Secretaria do Desenvolvimento, Trabalho e Solidariedade e a missão de implantar programas voltados à promoção do desenvolvimento econômico com inclusão social. Em janeiro de 2005, o nome foi alterado para Secretaria Municipal do Trabalho, conforme o artigo 4º, inciso X, do Decreto nº 45.683, de 1º de janeiro de 2005.

⁹⁸ Em maio de 2006, 48,83% dos clientes eram mulheres e 51,17% homens, invertendo o quadro de 2003.

fato de que os principais segmentos do setor de serviços - construção civil, mecânica e funilaria de carros e transportes – são tradicionalmente realizados por homens. Já no comércio, em que prevalecem atividades relacionadas à alimentação e ao vestuário, a presença da empreendedora feminina é mais marcante.

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

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

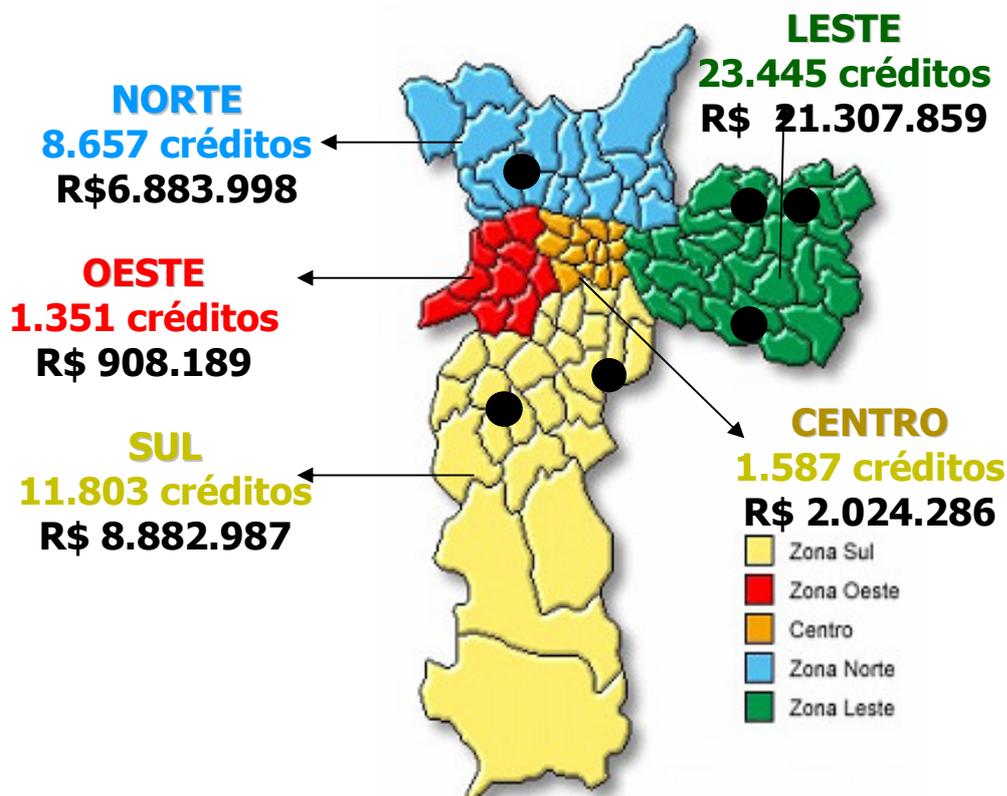
A religião católica é predominante (68%), seguida pelos que se declararam protestantes/evangélicos (28%). Quanto ao nível educacional, mais da metade dos entrevistados (61%) não concluiu o primeiro grau, nível atingido apenas por 18% deles.

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

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

Após essa pesquisa, em 2003, nenhuma outra foi desenvolvida pelo São Paulo Confia. Em maio de 2006, o Programa contava com 6 unidades implantadas e 16 agentes de crédito. Mais de 46.843 operações de crédito foram realizadas envolvendo cerca de R\$ 40 milhões, conforme FIGURA C.2, abaixo.

Figura C.2 – Operações do Programa São Paulo Confia



Fonte: São Paulo Confia, Maio 2006.

No presente estudo, foram retiradas amostras de três das seis unidades existentes do São Paulo Confia: Brasilândia, Heliópolis e Jardim Helena. Essas regiões têm como característica comum o fato de serem bairros de população predominantemente de baixa renda, parte dela vivendo em favelas, e possuem um índice de desenvolvimento humano relativamente baixo.

Considerada a comunidade com a maior favela de São Paulo, Heliópolis tem mais de 200 mil habitantes e faz parte da sub-prefeitura do Ipiranga, que hoje tem 430 mil habitantes. Na região existem 8.500 empreendimentos, dos quais pouco mais de 60% são compostos por até 4 funcionários. O IDH da região é de 0,549.

Localizada na região norte, a região que compreende a Freguesia do Ó, a Brasilândia tem mais de 390 mil habitantes. Destes, cerca de 260 mil pessoas estão em idade economicamente ativa. Aproximadamente 52 mil pessoas vivem em favelas. O IDH da região é 0,432.

Dados do IBGE de 2004 revelam que existiam pouco mais de 2.000 estabelecimentos registrados nas duas regiões. Quase 70% dos empreendimentos localizados nas duas regiões têm até 4 empregados envolvidos.

Jardim Helena é inserida no distrito administrativo que também contempla São Miguel e Vila Jacuí, cuja população é de quase 380 mil pessoas. No Jardim Helena, a população é de aproximadamente 145 mil pessoas, sendo que 45 mil pessoas vivem em favelas. A população em idade economicamente ativa é de 250 mil pessoas e existem 2.000 empreendimentos registrados. Como observado na Brasilândia, 70% dos empreendimentos localizados nessas regiões tem até 4 funcionários. O IDH do Jardim Helena é de 0,409.

Os clientes ativos, carteira ativa de crédito e percentagem de atraso estão descritos na TABELA C1, abaixo:

Tabela C.1 - Distribuição de Clientes Ativos por Unidade

Unidade	Clientes Ativos	Carteira Ativa (R\$)	Atraso (%)
Jardim Helena	590	457.036	0,00%
Heliópolis	622	396.808	0,00%
Brasilândia	597	429.791	0,66%
São Miguel - União de Vila Nova	460	343.944	2,59%
Jardim da Conquista	595	366.923	2,39%
Itaquera	4	119	0,00%
M Boi Mirim	508	280.255	0,00%
Total no mês de maio 2006	3376	2.274.875	0,73%

Fonte: São Paulo Confia Maio 2006.

4 – COLETA DE DADOS

O processo de coleta de dados se realizou no período de março de 2005 a junho de 2006, com 15 visitas de campo nas unidades de Brasilândia, Jardim Helena e Heliópolis. As informações cadastrais e sócio-econômicas dos clientes dos grupos solidários ativos mantêm-se em arquivos, localizados fisicamente nestas unidades, cujas amostras foram colhidas. Portanto, as conclusões deste trabalho são tiradas de análises de amostras de grupos solidários ativos.

Isto não quer dizer que na amostra não tenham informações, tanto cadastrais quanto sócio-econômicas, de indivíduos/clientes que já deixaram o programa. Pelo contrário, na grande maioria dos grupos analisados, pelo menos um indivíduo/cliente deixou o seu grupo solidário, sendo substituído por outro integrante. As informações cadastrais, de seu empreendimento e socioeconômicas destes indivíduos que deixaram os seus grupos fazem parte da amostra.

O cadastro de cada indivíduo/cliente e cada crédito tomado ou renovado é arquivado em sacos plásticos dentro de pastas suspensas em ordem cronológica. A coleta de dados começou com uma escolha aleatória de pastas de grupos solidários e posterior localização da referida pasta no arquivo físico. Poucos dados estavam digitalizados e aqueles que estavam eram anotados manualmente e re-digitalizados novamente. Uma vez sorteado o grupo, todos os clientes daquele grupo eram registrados, começando pelos registros mais antigos aos mais atuais.

Como mencionado anteriormente, a grande maioria dos grupos contou com substituições de membros durante o seu ciclo de vida, mas como as informações cadastrais e sócio-econômicas destes indivíduos/clientes são mantidas na pasta do grupo, estes indivíduos/clientes fazem parte da amostra.

Alguns métodos de coletas de dados foram experimentados, até que o formato final de formulário impresso, elaborado por este autor e seus assistentes, fosse utilizado. Neste processo de busca pelo melhor método de coleta de dados, – e com o objetivo de maximizar o tempo no campo - até fotografias digitais de registros foram tomadas e impressas para posterior re-digitalização. Conteí com quatro assistentes de pesquisa diferentes, e com a ajuda de estagiários e assistentes administrativos das próprias unidades.

As informações necessárias foram colhidas de dois formulários padrão: (i) da Ficha Cadastral, que contém informações do cliente e do empreendimento (ANEXO A); e (ii)

do LSE (ANEXO B), com informações sócio-econômicas do negócio. Durante o período de coleta de dados, mais do que duas versões de cada formulário foram encontradas.

Observei, também, que a organização das informações nas pastas varia de acordo com a Unidade visitada. Em alguns casos, as informações não estavam completas no corpo dos formulários e tivemos que busca-las no banco de dados da central do Programa, com a ajuda dos assistentes administrativos das unidades. Todas as informações foram arquivadas eletronicamente em arquivo MS Excel.

Ao final deste processo, 36 grupos solidários, 175 cadastros de clientes e empreendimentos (média de clientes observados por grupo solidário: 4,86)⁹⁹ e 601 levantamentos sócio-econômicos foram registrados. Se estimarmos o tempo de trabalho entre abrir as pastas, os sacos plásticos, compilação de dados e re-arquivo de papéis em 5 minutos para cada formulário, os 776 (175 + 601) registros somam um tempo de campo de 3.880 minutos, ou quase 65 horas, sem contar o tempo de transporte de ida e volta destas unidades.

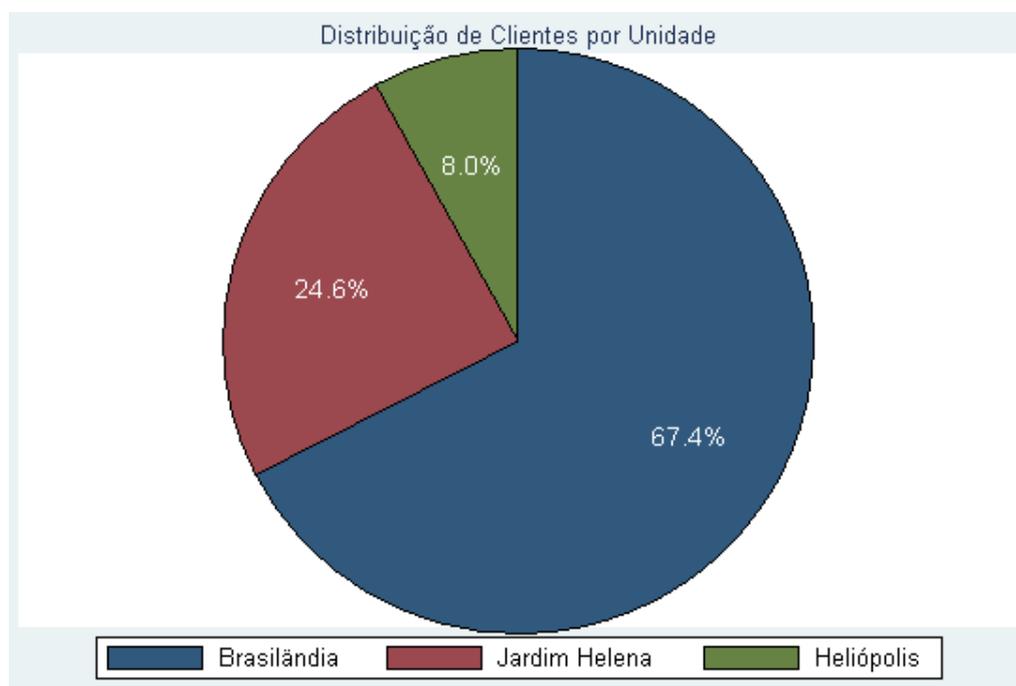
Embora o objetivo fosse a coleta de dados quantitativos e qualitativos, o ganho maior das visitas foi a possibilidade de contato – e porque não dizer de pesquisa participativa - com os coordenadores de unidade, assistentes e agentes de crédito, e principalmente, com os empreendedores. Homens e mulheres,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

As amostras cadastrais de clientes foram extraídas das unidades Brasilândia, Jardim Helena e Heliópolis do São Paulo Confia, conforme frequência descrita na TABELA C.2 e na proporção revelada pela FIGURA C.2, ambas abaixo.

Tabela C.2 – Clientes por Unidade

Frequência	Rótulo
118	Brasilândia
43	Jardim Helena
14	Heliópolis
175	Total

⁹⁹ Este número não deve ser confundido com o número médio de clientes que iniciam um grupo, pois na coleta de dados observou-se muitas trocas e inclusões de novos membros no grupo, sem que o grupo mudasse de nome. Em alguns casos, a configuração presente do grupo é totalmente diferente da que iniciou o programa. Vale lembrar que a unidade de análise nesta pesquisa é o indivíduo e não o grupo.

Figura C.3 – Distribuição de Clientes por Unidade

5 - DESCRIÇÃO E ANÁLISE DAS VARIÁVEIS

Esta parte do trabalho descreve e analisa as variáveis usadas no trabalho. Estas variáveis se dividem em três grupos: (1) dados cadastrais dos clientes; (2) dados cadastrais dos empreendimentos; e (3) levantamentos sócio-econômicos. As variáveis incluídas em (1) e (2) são variáveis independentes e de controle da pesquisa. As variáveis incluídas em (3), com exceção da variável “crédito”, são variáveis dependentes.

5.1 – Dados cadastrais do cliente

Os dados cadastrais dos clientes são identificados pelas informações expressas no formulário de “Cadastro de Clientes” e representam o perfil do cliente no momento em que ele entra no Programa São Paulo Confia. Qualquer alteração deste perfil não foi atualizada posteriormente. As variáveis analisadas foram:

1. Restrição cadastral
2. Gênero
3. Idade
4. Estado Civil
5. Número de dependentes
6. Tipo de residência
7. Tempo de residência
8. Número de moradores
9. Escolaridade
10. Conta bancária

5.1.1 - Restrição cadastral

Por restrição cadastral entende-se qualquer restrição imposta pelo Sistema de Proteção ao Crédito (SPC) e pelo SERASA - empresa de análises e informações para decisões de crédito e apoio a negócios.

A metodologia utilizada pelo São Paulo Confia permite a constituição de grupos solidários com até 2 integrantes com restrição cadastral. Na amostra colhida, quase um terço, 31,5% dos clientes do São Paulo Confia, possuía algum tipo de restrição cadastral (TABELA

C.2 e FIGURA C.3). Isto demonstra que o limite de restrição cadastral imposto pela metodologia está sendo explorado por completo, indicando que os grupos solidários são mecanismos de inclusão de pessoas marginalizadas pelos órgãos de restrição ao crédito. Observa-se, também, que não há um viés de gênero, uma vez que esta proporção se mantém quase que inalterada quando se aplica o filtro de gênero, como mostra a FIGURA C.4.

Tabela C.3 - Restrição Cadastral de Clientes

Frequência	Rótulo
52	Sim
113	Não
10	Vazio
175	Total

Figura C.4 – Distribuição de Clientes por Restrição Cadastral

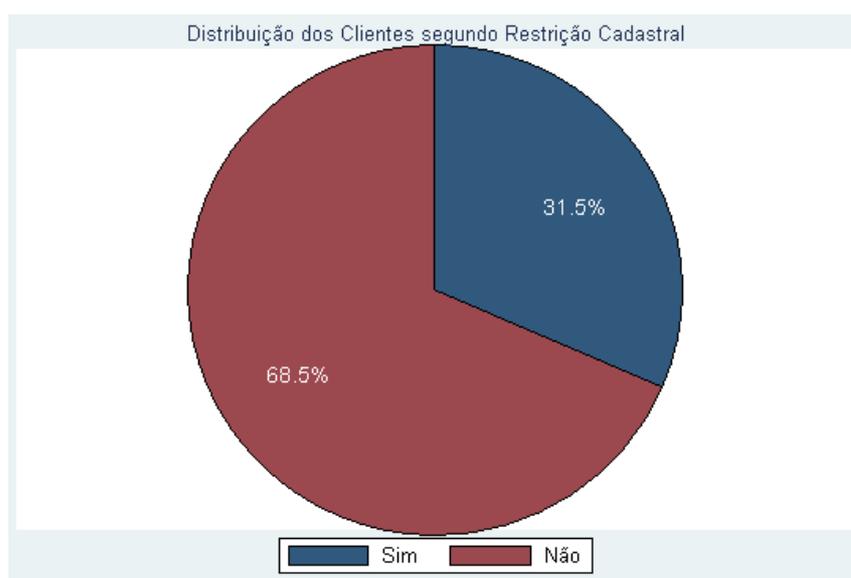
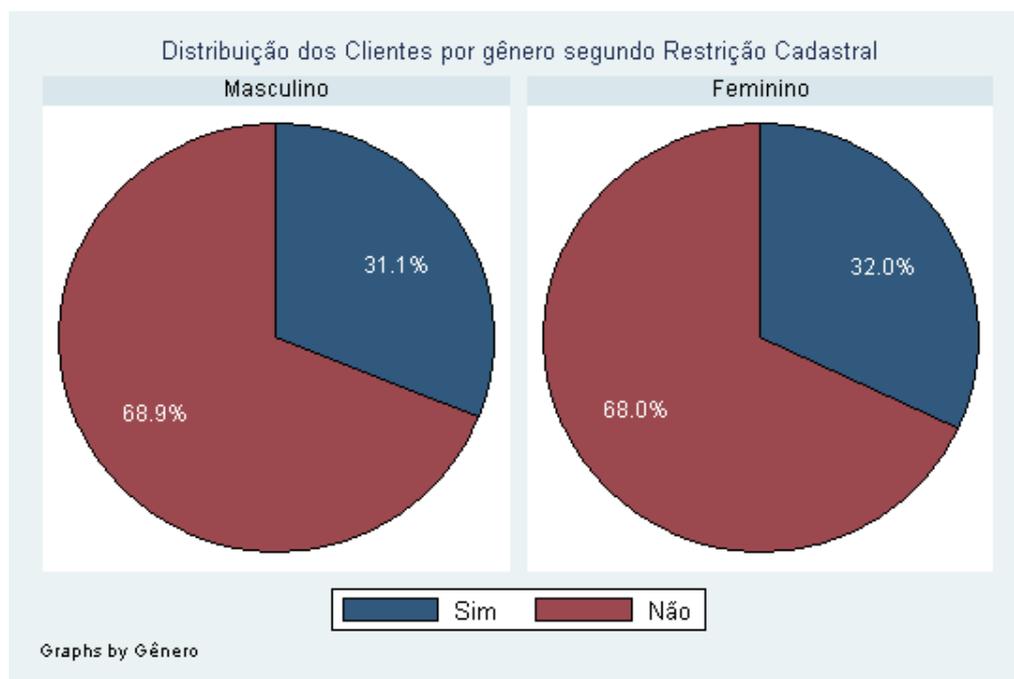


Figura C.5 – Distribuição de Clientes segundo Restrição Cadastral por Gênero

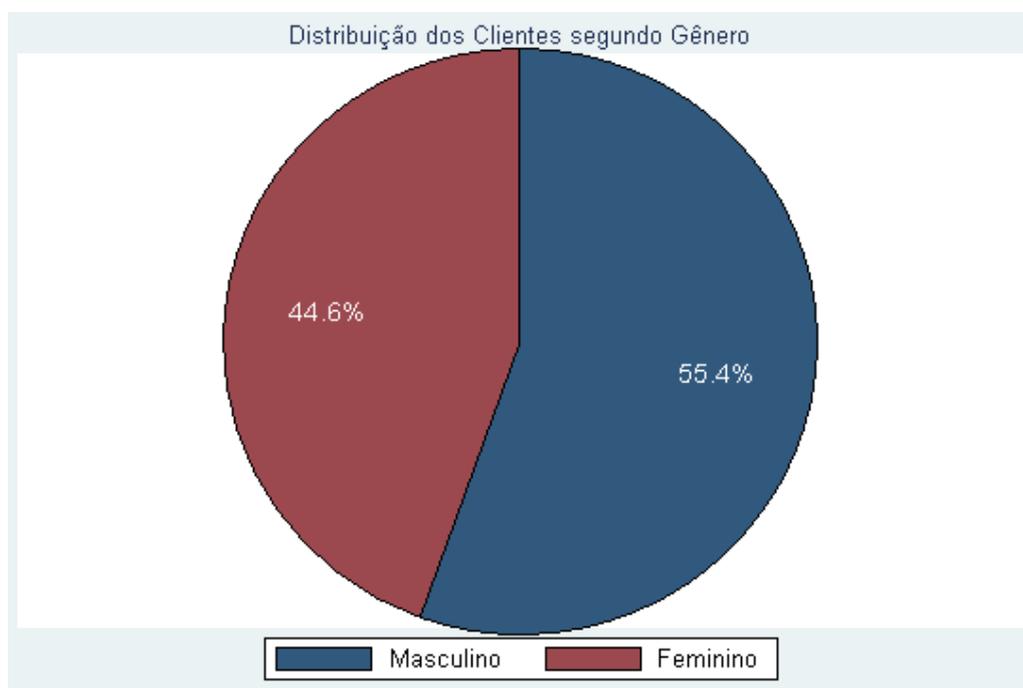
.1.2 - Distribuição por Gênero

As amostras colhidas nas unidades do São Paulo Confia, cujas frequências são descritas na TABELA C.4 e proporções reveladas pela FIGURA C.5, indicam uma pequena maioria de indivíduos do gênero masculino: a cada 20 pessoas, são 11 homens e 9 mulheres.

Segundo o São Paulo Confia, no universo de seus clientes, em abril de 2006, 51,17% são homens e 48,83% são mulheres. Esta informação demonstra que a amostra deste trabalho está alinhada com o universo do Programa no que se refere ao gênero.

Tabela C.4 – Distribuição dos Clientes por Gênero

Frequência	Rótulo
97	Masculino
78	Feminino
175	Total

Figura C.6 – Distribuição dos Clientes por Gênero

5.1.3 - Idade (em anos)

O perfil de idade revelado pela amostra colhida apresenta uma média de idade de 44 anos, com desvio padrão de 11 anos e percentil conforme TABELA C.5 e FIGURA C.7, abaixo. O cliente mais novo na amostra tem 21 anos e o cliente mais velho tem 70 anos. Como observamos, $\frac{3}{4}$ da amostra reside na faixa até 52 anos, sendo que metade tem entre 35 e 52 anos. O filtro de gênero não altera a média de idade: tanto para homens quanto para mulheres, a média de idade é 44 anos, como demonstra a FIGURA C.8. Ou seja, como seria de se esperar, este tipo de programa atinge indivíduos no auge de sua atividade econômica. Portanto, não é substituto de programas voltados para jovens ou idosos.

Tabela C.5 – Percentil de Perfil de Idade

Percentil	10%	25%	50%	75%	90%
Idade até	29	35	45	52	60

Figura C.7 – Histograma de Clientes segundo Idade

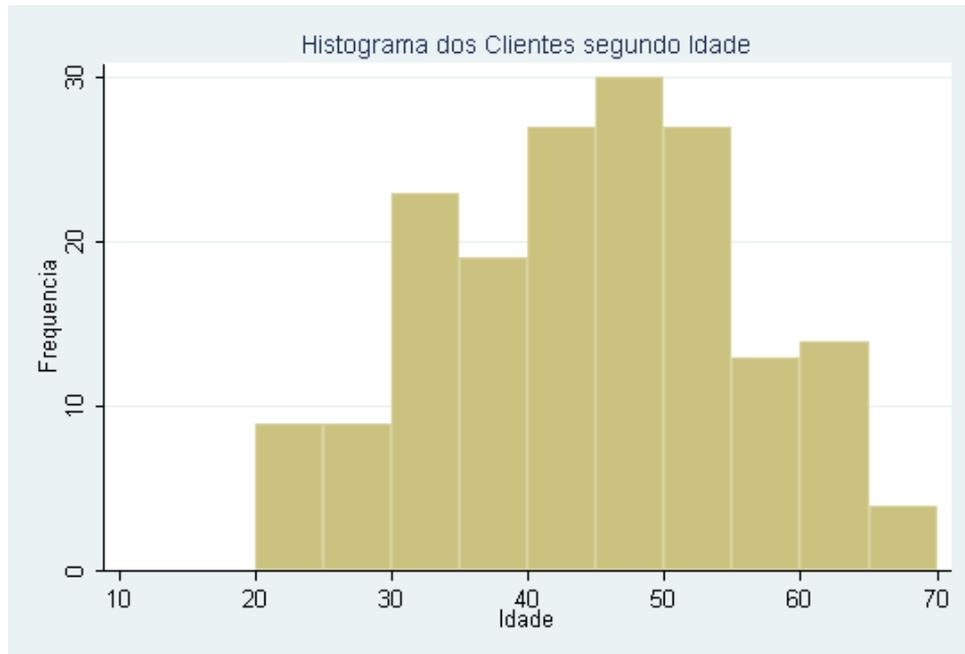
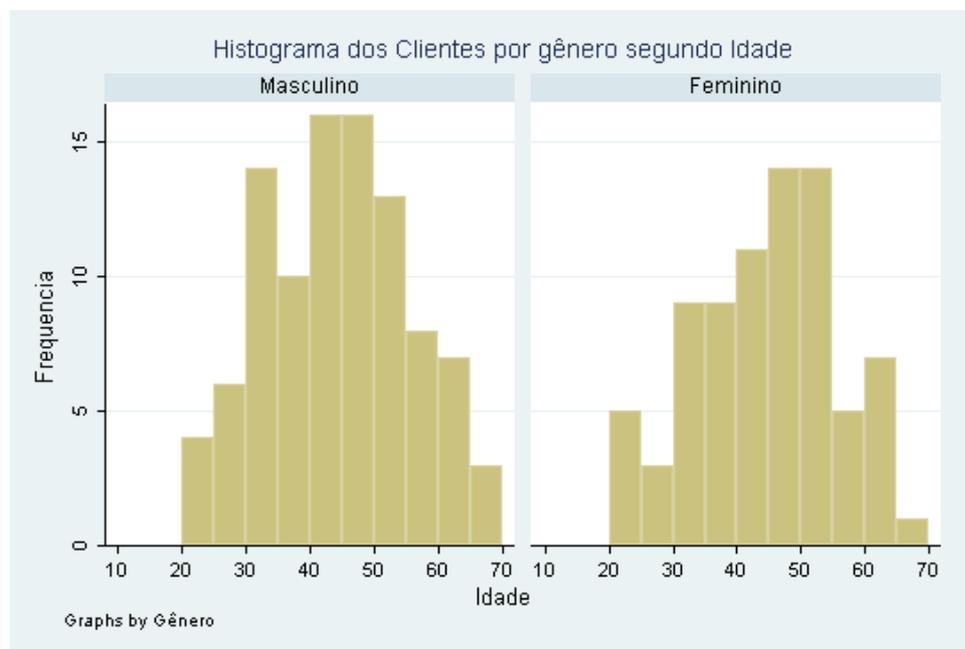


Figura C.8 – Histograma de Clientes segundo Idade por Gênero



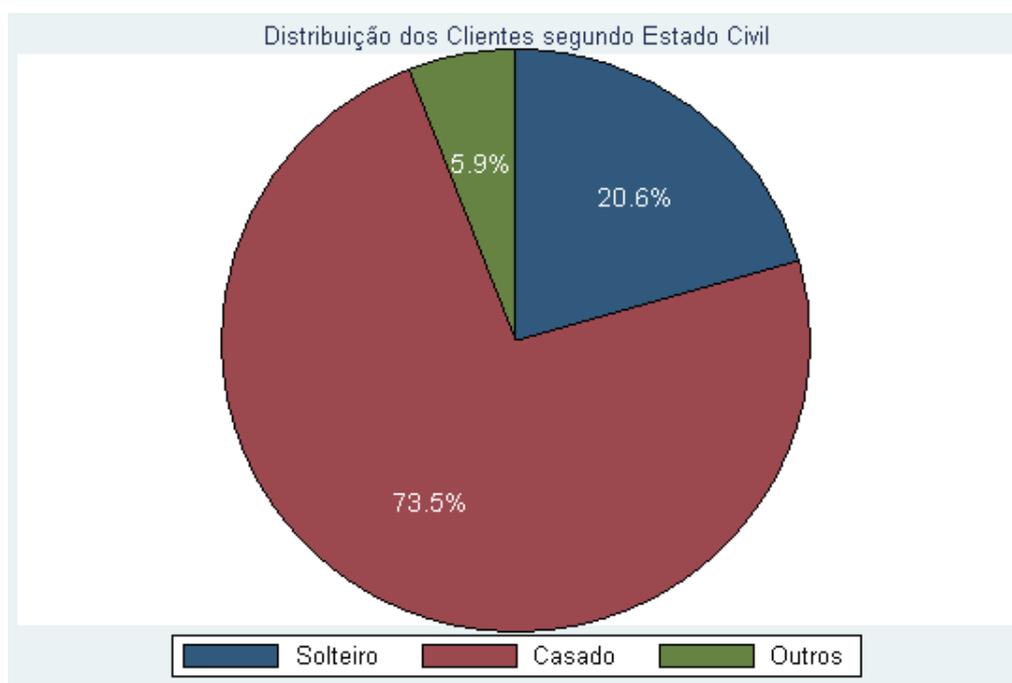
5.1.4 - Estado Civil

A análise da amostra segundo estado civil demonstra um evidente perfil de indivíduos casados no Programa. Para cada quatro participantes do programa, aproximadamente 3 são casados, e para cada cinco, 1 é solteiro, conforme demonstram a TABELA C.6 e a FIGURA C.9. Este resultado também está ligado ao perfil etário da população.

Tabela C.6 - Clientes por Estado Civil

Frequência	Rótulo
35	Solteiro
125	Casado
10	Outros
5	Vazio
175	Total

Figura C.9 – Distribuição de Clientes por Estado Civil



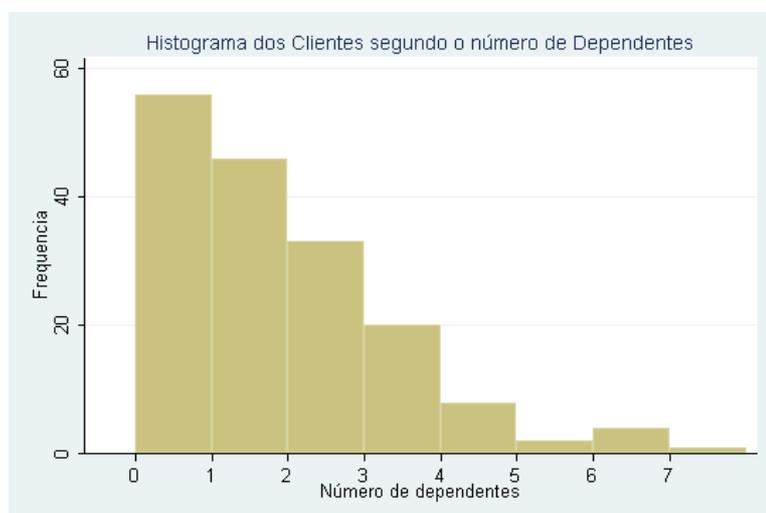
5.1.5 - Número de dependentes

A média da variável “número de dependentes” poderia ser uma boa *proxy* para alcance per capita do impacto do Programa. No entanto, a qualidade da informação é deficiente por dois motivos: (i) informação de pouca confiança, segundo os próprios agentes de crédito; e (ii) não é claro se há diferença entre os que responderam 0 (“zero”) para números de dependentes e aqueles que não responderam (“vazio”). Assim, na TABELA C.7 e FIGURA C.10 abaixo, a frequência “56” para número de dependentes “zero” pode conter “vazios”. A contar pelos números coletados, cada cliente do São Paulo Confia tem, em média, 1,44 dependentes. Por esse motivo, deve-se tomar cuidado ao se analisar tal variável.

Tabela C.7 – Número de Dependentes por Cliente

Frequência	Número de Dependentes
56	0
46	1
33	2
20	3
8	4
2	5
4	6
1	8
5	N/D
175	Total

Figura C.10 – Histograma de Clientes segundo Número de Dependentes



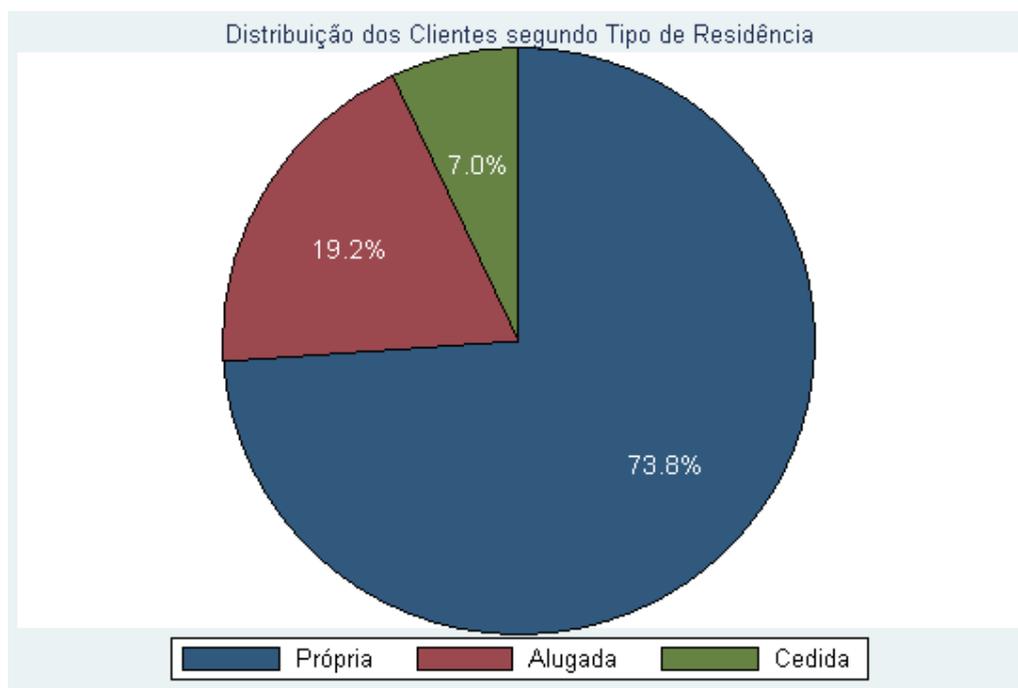
5.1.6 - Tipo de residência

A informação quanto ao tipo de residência (se é própria, alugada ou cedida) também foi coletada e a frequência demonstrada na TABELA C.8. Os dados mostram que aproximadamente 3 em cada 4 clientes do São Paulo Confia tem residência própria, enquanto 1 em cada 5 mora em residência alugada, conforme mostra a FIGURA C.11.

Tabela C.8 - Tipo de Residência

Frequência	Rótulo
127	Própria
33	Alugada
12	Cedida
3	N/D
175	Total

Figura – C.11 – Distribuição de Clientes por Tipo de Residência



5.1.7 - Tempo de residência (em meses)

A análise da variável “tempo de residência” revela que o cliente do São Paulo Confia mora, em média, há 12 anos no bairro (desvio padrão de 10 anos), o que demonstra um conhecimento relevante da região e da comunidade. Este dado também demonstra que os laços de solidariedade e capital social desfrutados por estes clientes reforçam a metodologia pró-grupos solidários.

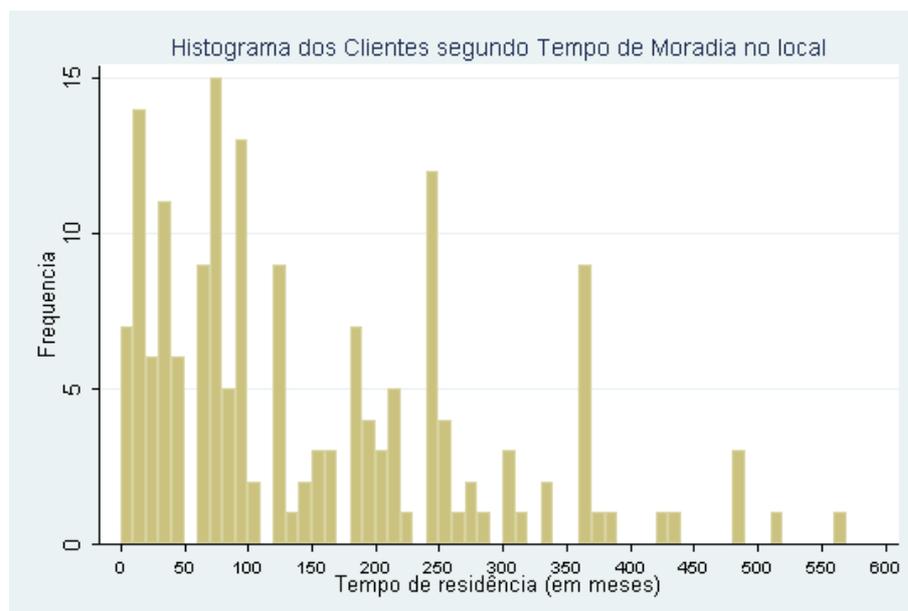
Apenas 10% dos empreendimentos são de clientes que acabaram de se mudar (menos de 1 ano de residência). Isto não significa, porém, que estas pessoas sejam novas na comunidade, pois podem ter se mudado de outro local no mesmo bairro.

Mais de 50% dos clientes vive na comunidade há mais de 8 anos e 25% vive há mais de 20 anos. Há registro de cliente com mais de 46 anos vivendo no bairro.

Tabela C.9 – Percentil de Tempo de Residência

Percentil	10%	25%	50%	75%	90%
Tempo (meses)	12	48	96	240	360

Figura C.12 – Histograma de Clientes por Tempo de Moradia



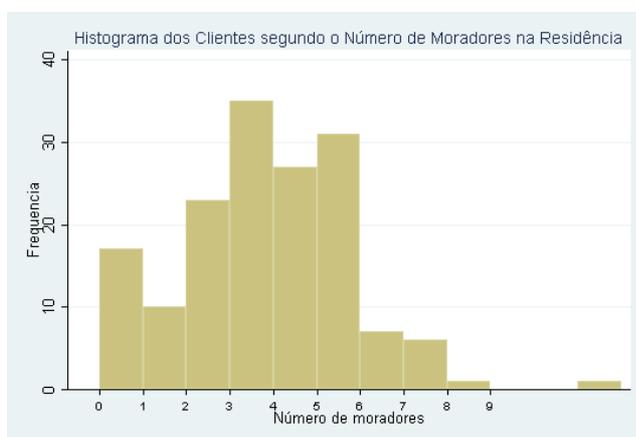
5.1.8 - Número de moradores

Assim como a variável número de dependentes, o número de moradores pode nos dar um indicador do alcance do programa per capita. A TABELA C.10 abaixo mostra quantos moradores, além do próprio cliente São Paulo Confia, moram na mesma casa. A análise dos dados da amostra demonstra que o domicílio dos clientes do São Paulo Confia tem, em média, 4,34 moradores, contando com o próprio cliente. Devemos lembrar que estes moradores não necessariamente fazem parte da mesma família e dividem a mesma renda familiar. No entanto, esta variável parece mais confiável do que o número de dependentes, como se pode observar pela sua distribuição. (FIGURA C.13)

Tabela C.10 – Número de Moradores

Frequência	Número de Moradores
17	0
10	1
23	2
35	3
27	4
31	5
7	6
6	7
1	8
1	12
17	N/D
175	Total

Figura C.13 – Histograma de Clientes segundo Moradores na Residência



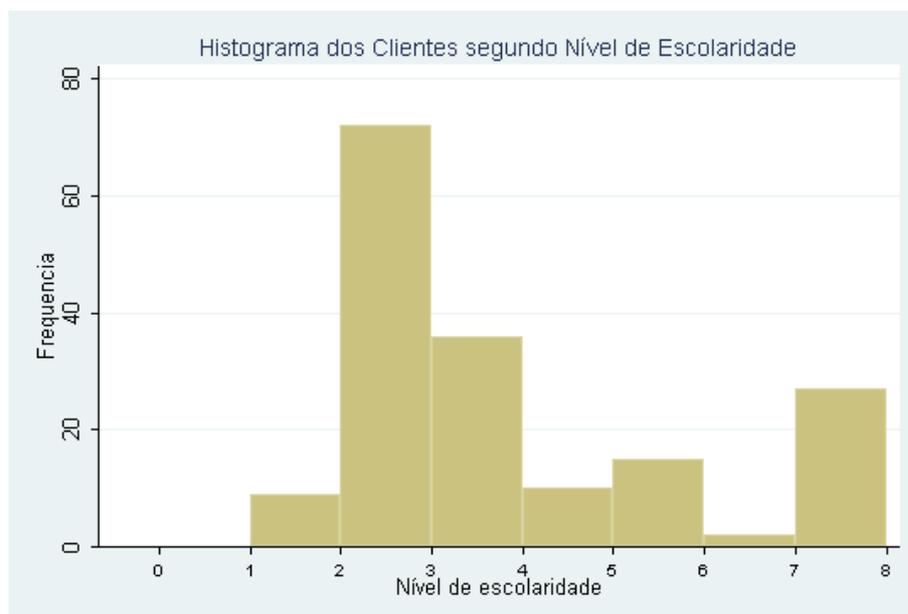
5.1.9 – Escolaridade

A análise da variável “escolaridade” revela que mais de 81,25% da amostra tem até o primeiro grau completo e menos do que 12% tem o segundo grau completo, ou seja, mais de 88% da amostra não completou o segundo grau. Combinando esse resultado com a distribuição etária, notamos que programa representa uma oportunidade justamente para a população de baixa escolaridade, sem muitas condições de reverter este quadro.

Tabela C.11 – Escolaridade

Frequência	Rótulo
9	1 -Não alfabetizado
72	2 - 1º grau incompleto
36	3 - 1º grau completo
10	4 - 2º grau incompleto
15	5 - 2º grau completo
2	6 - 3º grau incompleto
31	7,8 - N/D
175	Total

Figura C.14 – Histograma de Clientes por Escolaridade



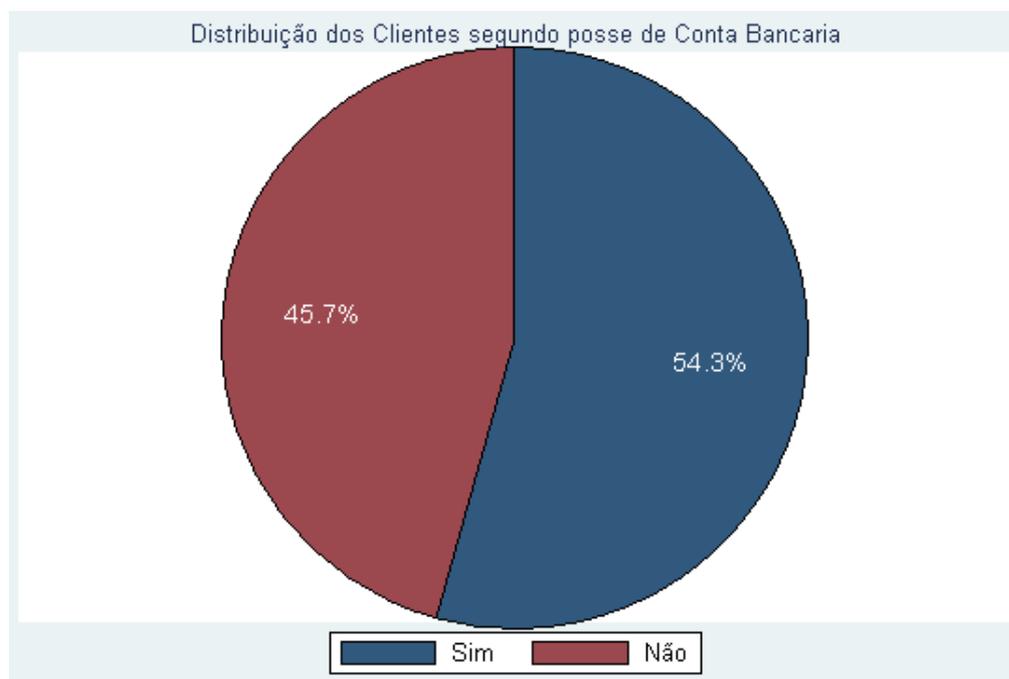
5.1.10 - Conta bancária

A variável conta bancária é uma importante variável de controle, pois nos diz se a não-inclusão no sistema financeiro é um fator determinante para o sucesso do empreendimento e conseqüente geração de renda. Por outro lado, também diz que não basta ter conta para ter acesso ao crédito. Na amostra colhida, aproximadamente 11 em cada 20 clientes têm conta bancária, conforme demonstram a TABELA C.12 e a FIGURA C.15, abaixo.

Tabela C.12 – Conta Bancária

Frequência	Rótulo
76	Sim
64	Não
35	N/D
175	Total

Figura C.15 – Cliente por Posse de Conta Bancária



5.2 – Dados cadastrais do empreendimento

Os dados cadastrais dos empreendimentos são identificados pelas informações expressas no formulário de “Cadastro de Clientes” e representam o perfil do empreendimento no momento em que o mesmo entra no Programa São Paulo Confia. Nenhuma alteração deste perfil foi atualizada posteriormente.

A atividade econômica do microempreendedor foi classificada de duas maneiras: (i) segundo a Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), e (ii) segundo classificação proposta por este autor, que leva em consideração as características mais marcantes de cada um dos empreendimentos e que a Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE-IBGE) não consegue captar.

Isto se deve ao fato de que esta informação é colhida pelo agente de crédito e grafada espontaneamente, uma vez que não há uma tabela com as atividades econômicas pré-definidas à disposição do entrevistador. Além disto, na amostra colhida há menção a atividades de difícil classificação segundo modelos nacionais e internacionais, como “sucateiros”, “carreteiros”, “tele-mensagens”, “sacoleiros”, entre outras. Neste sentido, parece ser mais coerente seguir a lógica do agente de crédito do que a Classificação Nacional. Esta última classificação para ser mais apropriada para empreendimentos formais.

O perfil do empreendimento foi analisado segundo as variáveis abaixo:

1. Divisão CNAE de atividade econômica
2. Grupo CNAE de atividade econômica
3. Classificação CNAE de atividade econômica
4. Setor de atividade econômica
5. Categoria de atividade econômica
6. Tempo de funcionamento da firma
7. Tipo de ponto
8. Tipo de local
9. Ano de entrada no programa

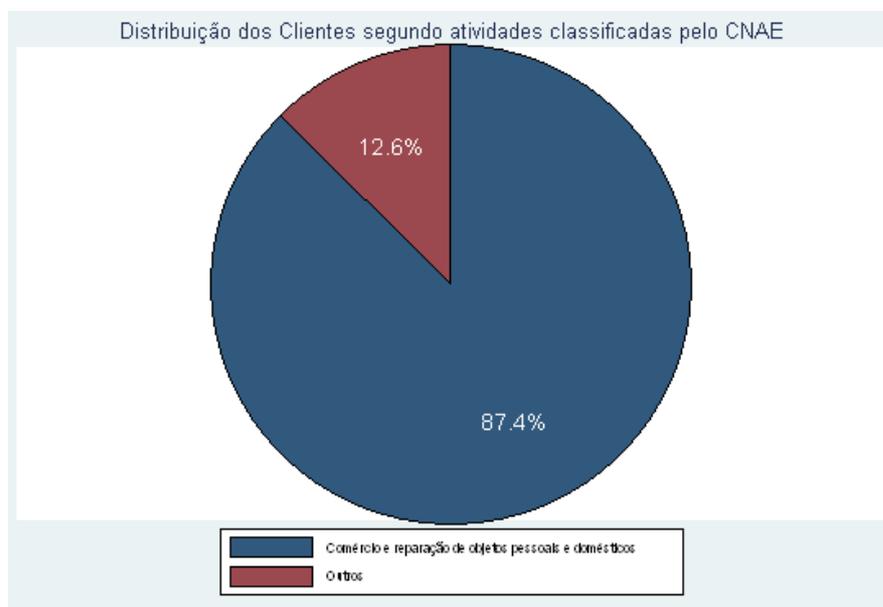
5.2.1 - Divisão CNAE de atividades

A amostra colhida foi categorizada pela “Divisão” proposta pela CNAE-IBGE. Esta categorização revela que 87,4% dos empreendimentos encontram-se classificados na “Divisão 52: Comércio e Reparação de Objetos Pessoais e Domésticos”, conforme TABELA C.13 de frequência e FIGURA C.15 abaixo.

Tabela C.13 – Frequência de Empreendimentos por Divisão CNAE

Frequência	Divisão CNAE-IBGE
3	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos
7	Comércio e reparação de veículos
153	Comércio e reparação de objetos pessoais e domésticos
2	Alojamento e alimentação
3	Atividade de informática e serviços relacionados
7	Serviços pessoais
175	Total

Figura C.16 – Distribuição de Empreendimentos segundo Divisão CNAE



5.2.2 - Grupo CNAE

As “divisões” CNAE são divididas em “grupos de atividade econômica”. Analisamos a amostra conforme este critério e os dados estão tabelados abaixo.

Tabela C.14 – Frequência de Empreendimentos por Grupo CNAE

Freq.	Grupo de Atividade Econômica (CNAE-IBGE)
3	Atividades de banco de dados e distribuição on-line de conteúdo eletrônico
2	Comércio a varejo e por atacado de peças e acessórios para veículos automotores
31	Comércio varejista de outros produtos
43	Comércio varejista de produtos alimentícios, bebidas e fumo
24	Comércio varejista de tecidos, artigos de armarinho, vestuário, calçados
3	Manutenção e reparação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos
5	Manutenção e reparação de veículos automotores
46	Outras atividades do comércio varejista;
9	Reparação de objetos pessoais e domésticos
2	Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação
7	Serviços pessoais
175	Total

Como vemos, mais de 80% da amostra se divide em quatro grupos: “outras atividades do comércio varejista” (26,3%); “comércio varejista de produtos alimentícios, bebidas e fumo” (24,6%); “comércio varejista de outros produtos” (17,7%); e “comércio varejista de tecidos, artigos de armarinho, vestuário, calçados” (13,7%), sendo que dois destes grupos são classificados por termo indefinido como “outras atividades” e “outros produtos”.

5.2.3 - Classificação por Classe (CNAE-IBGE)

O CNAE divide os grupos de atividade econômica por classes, cuja classificação nos demonstra mais detalhes das atividades dos clientes amostrados e revela que esta classificação é inadequada para os objetivos da tese, conforme a TABELA C.15, abaixo:

Tabela C.15 – Freqüência de Empreendimentos por Classe CNAE

Freq.	Classe de Atividade Econômica (CNAE-IBGE)
3	Atividades de banco de dados de distribuição on-line de conteúdo eletrônico;
6	Cabeleireiros e outros tratamentos;
2	Comércio a varejo e por atacado de peças e acessórios para veículos automotores
46	Comércio em vias públicas - exceto e quiosques fixos
22	Comércio varejista de artigos de vestuário e complementos
12	Comércio varejista de balas, bombons e semelhantes
21	Comércio varejista de bebidas
2	Comércio varejista de carnes – açougues
1	Comércio varejista de gás liquefeito de petróleo (GLP)
3	Comércio varejista de livros, jornais, revistas e papelarias
2	Comércio varejista de materiais de construção, ferragens e ferramentas manuais
3	Comércio varejista de máquinas e aparelhos de uso doméstico e pessoal, discos
5	Comércio varejista de móveis, artigos de iluminação e outros artigos para residência
6	Comércio varejista de outros produtos alimentícios não especificados anteriormente
13	Comércio varejista de outros produtos não especificados anteriormente
2	Comércio varejista de produtos para padaria, de laticínios, frios e conservas
4	Comércio varejista de produtos farmacêuticos, artigos médicos e ortopédicos
2	Comércio varejista de tecidos e artigos de armarinho
1	Fornecimento de comida preparada
1	Lanchonetes e similares
1	Lavanderias e tinturarias
3	Manutenção e reparação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos não especificados
5	Manutenção e reparação de veículos automotores
1	Reparação de calçados
8	Reparação e manutenção de máquinas e de aparelhos eletrodomésticos
175	Total

A classificação dos empreendimentos do São Paulo Confia, conforme as classes propostas pelo CNAE-IBGE, revela um perfil de comércio varejista, concentrado em cinco atividades, a saber: “em vias públicas” (26,28%); “de artigos de vestuário e complementos” (12,57%); “de bebidas” (12%); “de outros produtos não especificados anteriormente” (7,42%); e “de balas, bombons e semelhantes” (6,85%), que, sozinhas, representam 66% das atividades. O outro terço dos empreendimentos estão pulverizados em outras 20 classes de atividade econômica.

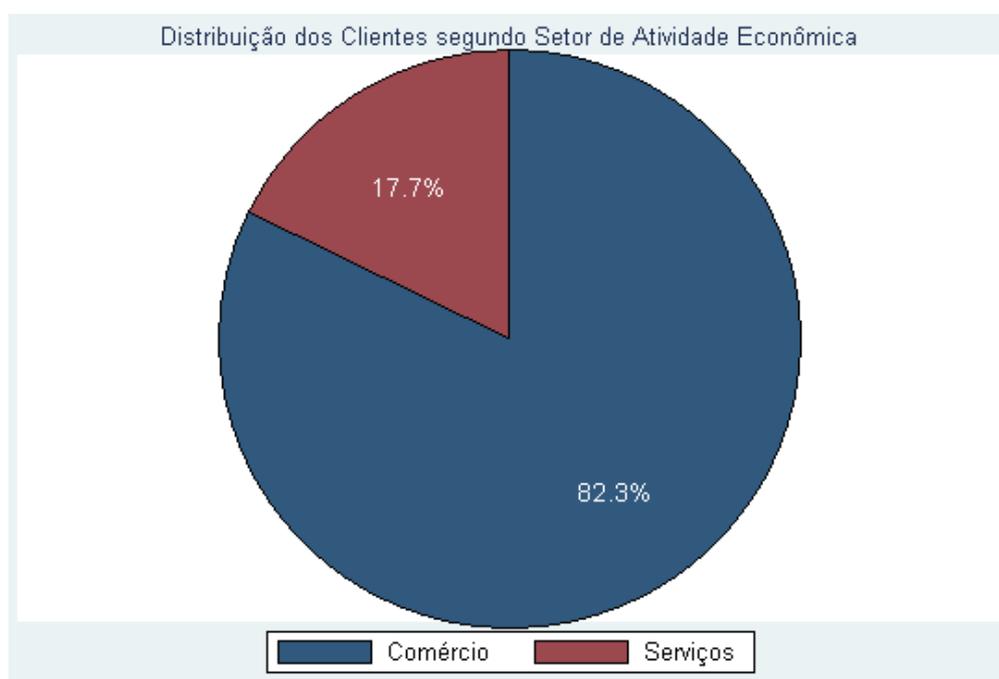
5.2.4 - Setor de atividades

Dado que a classificação oficial não parece ser a mais apropriada para a análise dos setores predominantes, para melhor compreensão, propõe-se uma divisão dos empreendimentos por grandes setores da atividade econômica: comércio e serviços, sendo o primeiro a característica de atividade predominante com mais de 82% do total, conforme demonstram a Tabela C.16 e a FIGURA C.18. Segundo o São Paulo Confia, o universo de seus clientes divide-se em 85,50% em atividades comerciais, 13,65% em serviços, e menos do 1% em produção.

Tabela C.16 – Frequência de Empreendimentos por Setor de Atividade

Frequência	Setor de Atividade
144	COMÉRCIO
31	SERVIÇOS
175	Total

Figura C.18 – Distribuição de Empreendimentos por Setor de Atividade



Esta predominância pelo comércio diminui ao inserirmos o filtro de gênero, pois na amostra colhida, conforme observamos na FIGURA C.19 abaixo, há uma tendência masculina para o setor de serviços. Para cada 100 homens, 78 operam no comércio e 22 no setor de serviços. Já as mulheres, para cada 100 delas, 87 trabalham no comércio e 13 com serviços. Esta tendência não pode ser universalizada.

No que se refere à distribuição dos clientes por setor de atividade segundo escolaridade, observa-se que conforme aumenta o nível educacional, pelo menos até o segundo grau incompleto, menor será a probabilidade de este indivíduo operar no setor de serviços. Esta tendência não se manifesta entre aqueles com segundo grau completo e terceiro grau incompleto. Porém, como a frequência de observações de indivíduos com estas características de escolaridade é pequena, a amostra pode não ser representativa e conclusões podem ser precipitadas.

Figura C.19 – Distribuição de Clientes por Gênero segundo Setor de Atividade Econômica

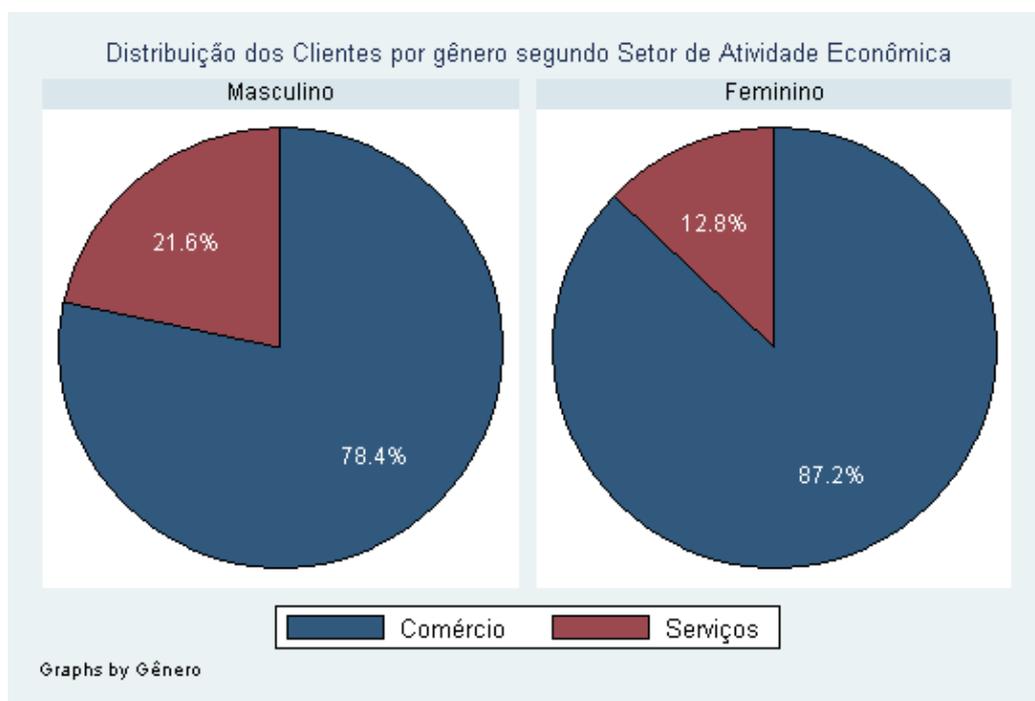
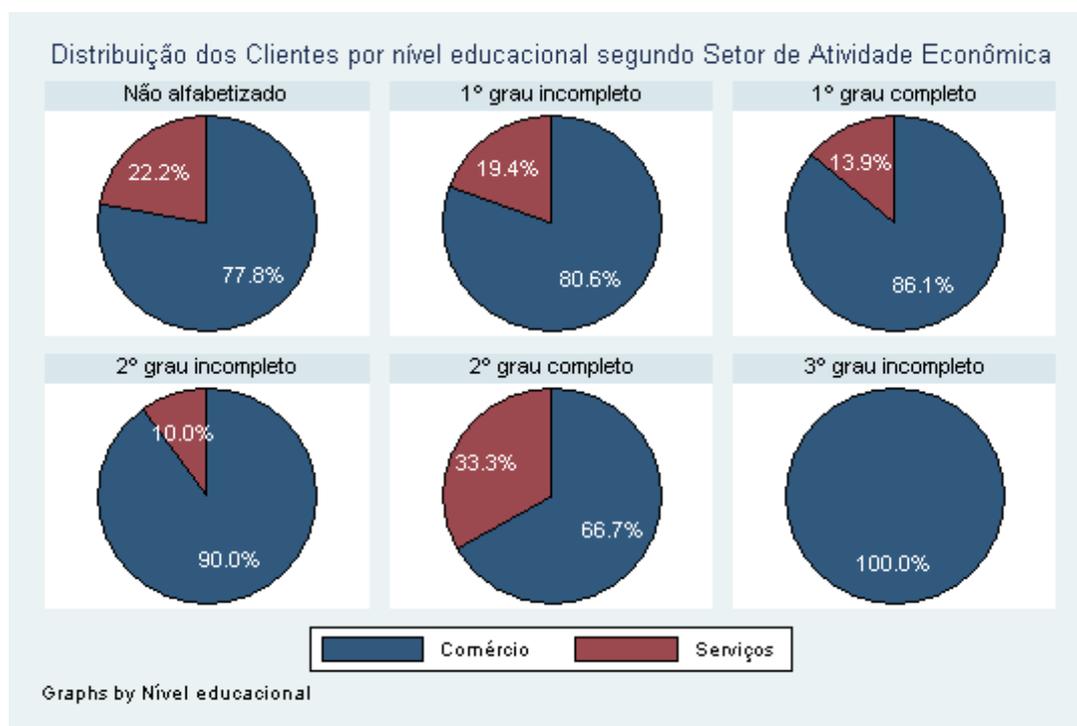


Figura C.20 – Distribuição de Clientes por Escolaridade segundo Setor de Atividade Econômica

5.2.5 - Categoria da atividade econômica

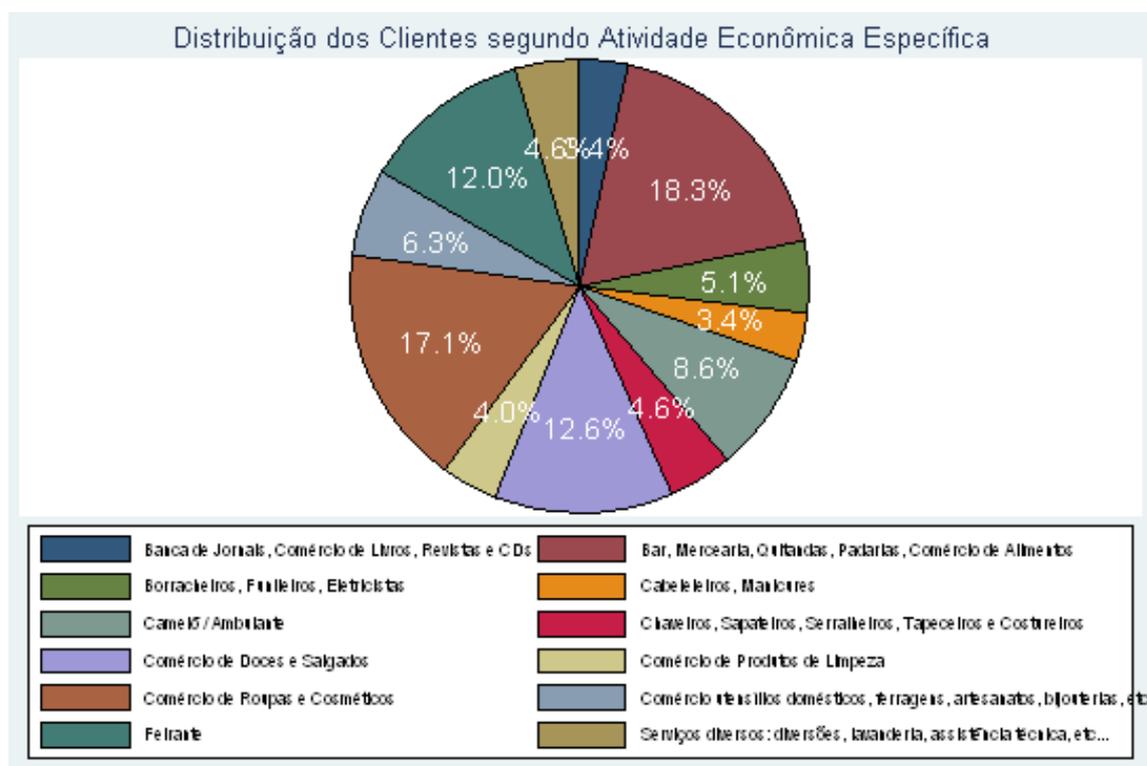
Abaixo encontramos uma divisão por atividade econômica proposta pelo autor, baseado na predominância observada na auto-declaração. Seis grupos de atividades se destacam, todos no setor de comércio varejista: “Bar, mercearia, quitandas, padarias, comércio de alimentos” (18,3%); “comércio de roupas e cosméticos”, (17,1%); “comércio de doces e salgados” (12,6%); “feirantes” (12%); “camelôs e ambulantes” (8,6%); e “comércio de utensílios domésticos, ferragens, artesanatos, bijuterias, etc” (6,3%). Ao todo, estas atividades somam quase 75% das atividades observadas, revelando uma característica varejista marcante no Programa. Como se pode notar na FIGURA C.21, esta classificação é bem melhor distribuída.

Entre os serviços, destacam-se os de “cabeleireira e manicure” e “serviços de assistência técnica”, conforme TABELA C.17, abaixo:

Tabela C.17 – Frequência dos Empreendimentos por Atividade Econômica

Frequência	Atividade Econômica
6	Banca de Jornais, Comércio de Livros, Revistas e CDs
32	Bar, Mercearia, Quitandas, Padarias, Comércio de Alimentos
9	Borracheiros, Bicicleiros, Funileiros, Eletricistas e Sucateiros
6	Cabelereira e Manicure
15	Camelô / Ambulante
8	Chaveiros, Sapateiros, Serralheiro, Tapeceiros e Costureiros
4	Comércio de Outros Produtos
22	Comércio de Doces e Salgados
7	Comércio de Produtos de Limpeza
26	Comércio de Roupas e Cosméticos
11	Comércio de utensílios domésticos, ferragens, artesanatos, bijuterias, etc.
21	Feirantes
8	Serviços diversos: diversões, lavanderia, assistência técnica, etc
175	Total

Figura C.21 – Empreendimentos segundo Atividade Econômica



5.2.6 - Tempo de funcionamento da firma

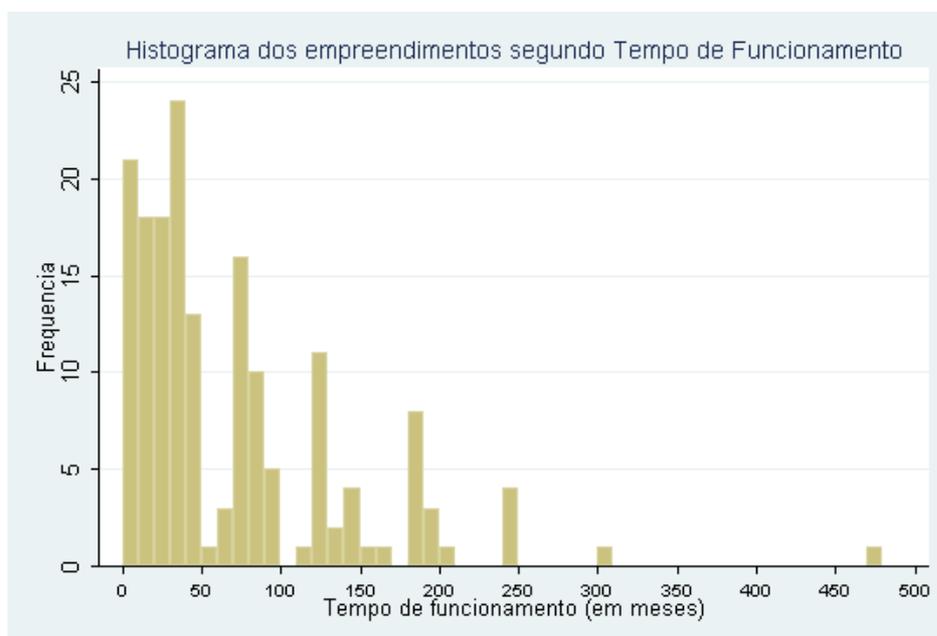
A amostra colhida revela uma característica de perfil dos empreendimentos. A média de tempo de funcionamento de um empreendimento na data de ingresso no São Paulo Confia é de 69 meses e mesmo desvio padrão. Como observamos na Tabela C.18 abaixo, 50% dos empreendimentos tem mais do que 4 anos de funcionamento, sendo que 25% tem mais do que 8 anos. Vale lembrar que para ingressar no Programa, o empreendimento precisa estar aberto há pelo menos 6 meses, o que explica o baixo número de novos negócios.

A Figura C.22 também ilustra a presença de empreendimento com mais de 40 anos. Dado que a maioria das empresas duram menos de quatro anos, essa distribuição já dá uma pista de que há um viés de seleção das empresas financiadas por microcrédito.

Tabela C.18 – Percentual de Tempo de Funcionamento do Empreendimento

Percentil	10%	25%	50%	75%	90%
Tempo (meses)	7	24	48	96	180

Figura C.22 – Histograma de Empreendimentos segundo Tempo de Funcionamento



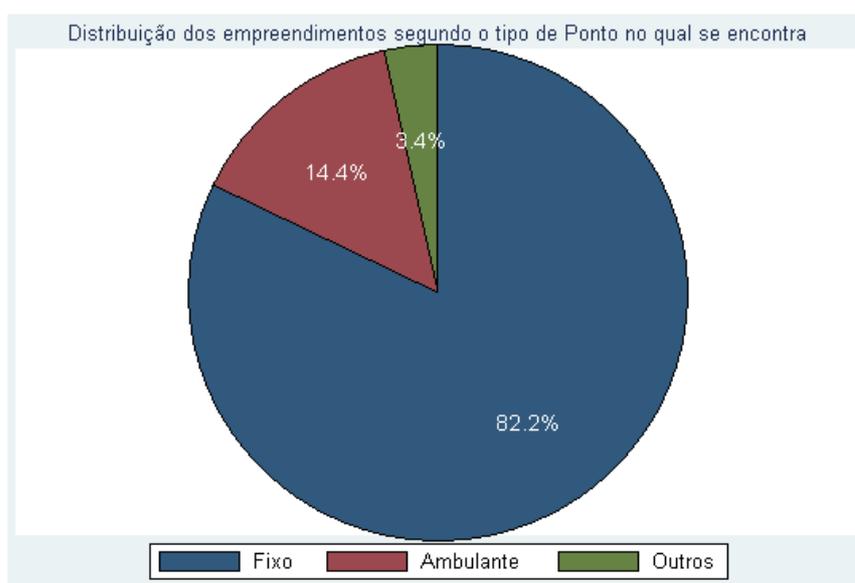
5.2.7 - Tipo de Ponto

A grande maioria (84%) dos empreendimentos do São Paulo Confia, de acordo com a amostra coletada, opera em locais fixos. Pode haver alguma inconsistência nas respostas oferecidas, porém, uma vez que 21 empreendedores declararam-se feirantes, como atividade econômica, e apenas uma frequência deste tipo de ponto foi anotada. De qualquer maneira, isto não diminui a qualidade da informação de que, predominantemente, os empreendimentos operam em local fixo, o que pode já indicar um empreendimento relativamente melhor preparado.

Tabela C.19 – Frequência de Empreendimentos por Tipo de Ponto

Frequência	Tipo do Ponto do Empreendimento
143	Fixo
25	Ambulante
1	Feirante
1	Outros
5	N/D
175	Total

Figura C.23- Distribuição dos Empreendimentos segundo o tipo de Ponto no qual se encontra



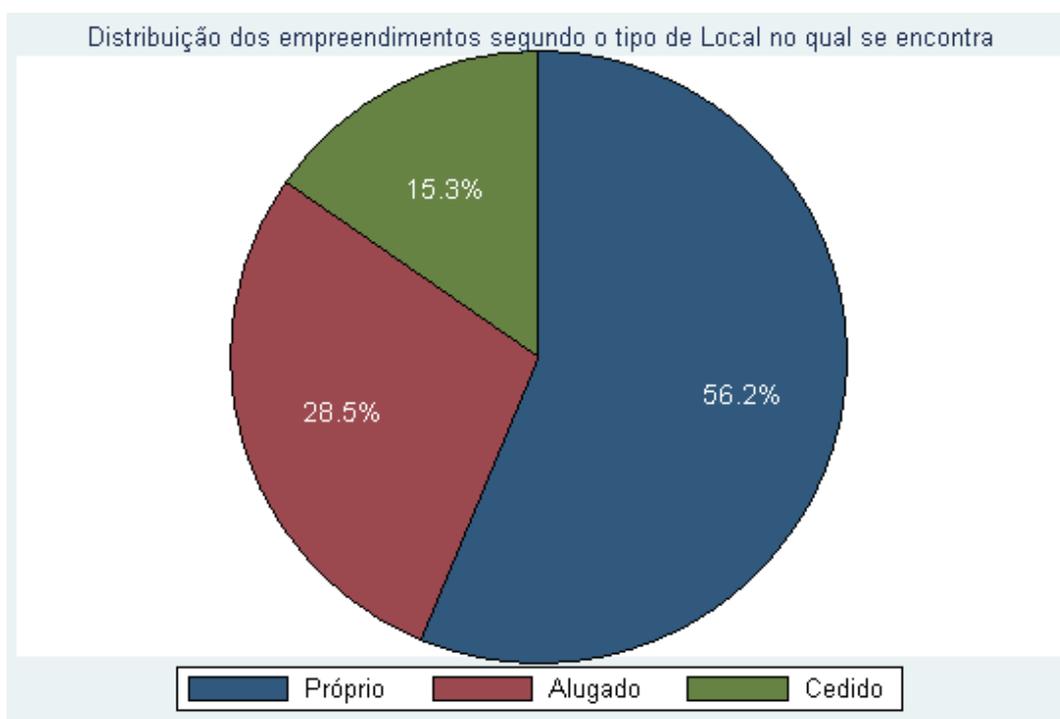
5.2.8 - Tipo do Local

O perfil do empreendimento também foi classificado conforme sua condição de locação. A análise da amostra demonstra que mais de 56% dos empreendimentos são operados em local de propriedade dos clientes. Entre os quase 44% restantes, os locais alugados somam 28,5% e os cedidos 15,3%, conforme gráfico abaixo. Provavelmente, muitos empreendimentos operam na residência do indivíduo. Como a maioria mora em imóvel próprio, decorre-se o resultado.

Tabela C.20 – Frequência de Empreendimentos por Tipo de Local

Frequência	Tipo do Local do Empreendimento
77	Próprio
39	Alugado
21	Cedido
38	N/D
175	Total

Figura C.24 – Distribuição de Empreendimentos por Tipo de Local



5.2.9 - Ano de Entrada no Programa

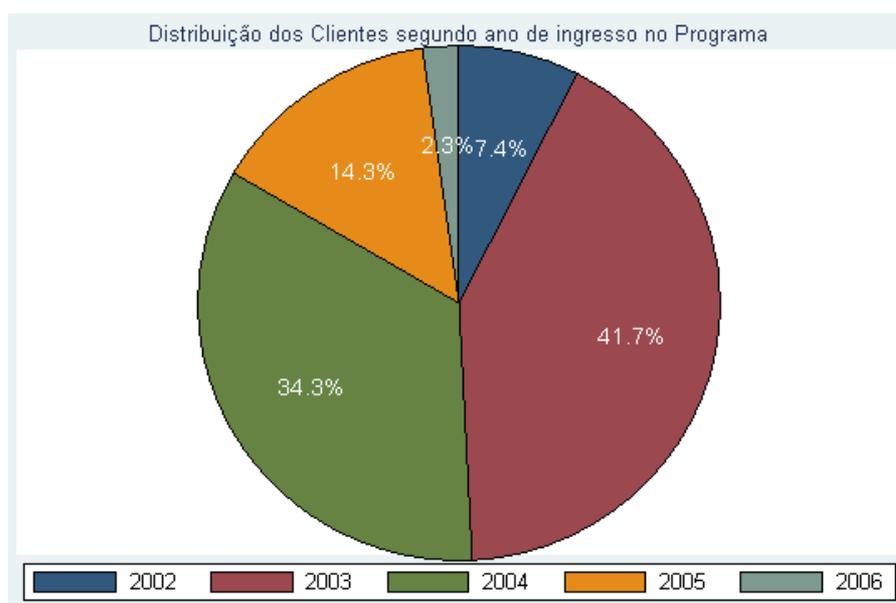
De maneira a controlar se a atividade econômica está ou não influenciando nos resultados da pesquisa, foram criadas variáveis *dummies* para cada um dos anos possíveis de entrada de clientes no programa. Estes anos estão no período entre 2002 a 2006 e são observados pela data de cadastro do cliente.

As frequências observadas são apresentadas na Tabela C.21, e suas proporções são ilustradas abaixo. Mais de $\frac{3}{4}$ dos clientes amostrados entraram no programa nos anos de 2003 e 2004. Observa-se uma queda em 2005, que pode ser fruto de um período de indefinição por mudança de partido no poder municipal.

Tabela C.21 – Frequência de Empreendimentos por ano de Ingresso no Programa

Frequência	Ano de Entrada no Programa
13	2002
73	2003
60	2004
25	2005
4	2006
175	Total

Figura C.25 – Distribuição de Empreendimentos por ano de Ingresso no Programa



5.3 – Levantamentos sócio-econômicos

As informações sócio-econômicas são identificadas no formulário LSE e preenchidas pelos agentes de crédito em entrevistas com os empreendedores. Os LSE representam uma fotografia sócio-econômica do empreendimento e da família do cliente, retratada por meio de indicadores colhidos em vários momentos de relacionamento com o Programa São Paulo Confia. Este levantamento é obrigatoriamente realizado no momento de solicitação de abertura de crédito e em algumas renovações que se seguem. Como pretendo fazer uma análise dinâmica (tanto quanto possível), cada uma dessas fotografias representa uma observação para fins de análise estática.

De uma maneira geral, o LSE é atualizado na primeira, segunda e terceira renovação de contratos, o que significa segundo, quarto e sexto meses de relacionamento com o programa, uma vez que os primeiros créditos têm maturidade de 8 semanas.

Atualmente, existe uma orientação para que o LSE seja feito obrigatoriamente nos meses 2, 4, 6 e, a partir daí, a cada 12 meses, ou seja, aos 18, 30, etc. meses de programa. Na prática, a amostra de dados revelou que, depois do sexto mês, os LSE são revistos quase que aleatoriamente.

Para facilitar a tabulação de painel, a TABELA C.22 abaixo agrupa as amostras em faixas de 2 meses de tempo de programa para os primeiros 12 meses e de 6 meses para tempo de programa maior do que 1 ano.

Pelo baixo número de amostras de LSEs com “tempo e programa” maior de 24 meses, os 9 registros correspondentes foram desprezados nas análises estatísticas e financeiras que se seguem.

Tabela C.22 - N amostral por Tempo de Programa

	N	%	% Acum
0 meses	156	25,96	25,96
2 meses	135	22,46	48,42
4 meses	123	20,47	68,89
6 meses	29	4,83	73,71
8 meses	14	2,33	76,04
10 meses	34	5,66	81,70
12 meses	36	5,99	87,69
12 a 18 meses	45	7,49	95,17
18 a 24 meses	20	3,33	98,50
mais de 24 meses	9	1,50	100,00
Total	601	100,00	

Para melhor visualização das variáveis sócio-econômicas e seu comportamento ao longo do tempo, também apresento as suas médias por “tempo de programa” em painel de dados longitudinal, conforme TABELA C.23 abaixo. A variação destes valores sobre as médias em “Tempo de Programa = 0” são apresentadas na TABELA C.24, também abaixo. O mesmo painel com os desvio-padrão pode ser encontrado no APÊNDICE A e o painel, filtrado pela variável gênero, pode ser encontrado no APÊNDICE B. Por último,

Tabela C. 23 - Painel de Dados Longitudinal - Médias por Tempo de Programa (em meses)

Tempo Programa (meses)	0	2	4	6	8	10	12	12 a 18	18 a 24
Vendas	2.919	3.438	3.687	4.095	4.370	4.461	4.434	4.307	4.833
Compras	1.617	1.870	1.947	2.280	2.278	2.369	2.407	2.262	2.411
Margem Bruta	1.303	1.568	1.740	1.815	2.091	2.092	2.028	2.045	2.422
Margem Bruta (%)	45%	46%	47%	44%	48%	47%	46%	47%	50%
Gastos Empreendimento	170	179	172	144	191	112	270	182	151
Lucro Líquido	1.132	1.388	1.568	1.672	1.900	1.980	1.757	1.863	2.271
Margem Líquida (%)	39%	40%	43%	41%	43%	44%	40%	43%	47%
Renda familiar	403	454	411	291	515	262	483	371	316
Gastos Familiar	584	596	576	514	586	478	610	605	518
Gasto Familiar/Vendas %	20%	17%	16%	13%	13%	11%	14%	14%	11%
Renda Disponível	951	1.246	1.403	1.448	1.829	1.764	1.630	1.629	2.069
Renda Disponível/Vendas %	33%	36%	38%	35%	42%	40%	37%	38%	43%
Crédito	329	448	566	689	674	1.044	1.135	1.104	1.562

Valores em R\$ de 30/04/2006, inflacionados pelo IPC (Geral) da Fipe

Tabela C.24 - Painel de Dados Longitudinal - Médias por Tempo de Programa (em meses)

Tempo de Programa "0" = 100

Tempo Programa (meses)	0	2	4	6	8	10	12	12 a 18	18 a 24
Vendas	100	118	126	140	150	153	152	148	166
Compras	100	116	120	141	141	146	149	140	149
Margem Bruta	100	120	134	139	161	161	156	157	186
Margem Bruta (%)	100	102	106	99	107	105	102	106	112
Gastos Empreendimento	100	105	101	85	112	66	159	107	89
Lucro Líquido	100	123	138	148	168	175	155	165	201
Margem Líquida (%)	100	104	110	105	112	114	102	112	121
Renda familiar	100	113	102	72	128	65	120	92	78
Gastos Familiar	100	102	99	88	100	82	104	104	89
Gasto Familiar/Vendas (%)	100	87	78	63	67	54	69	70	54
Renda Disponível	100	131	148	152	192	186	171	171	218
Renda Disponível/Vendas (%)	100	111	117	109	129	121	113	116	131
Crédito	100	136	172	209	205	317	345	335	474

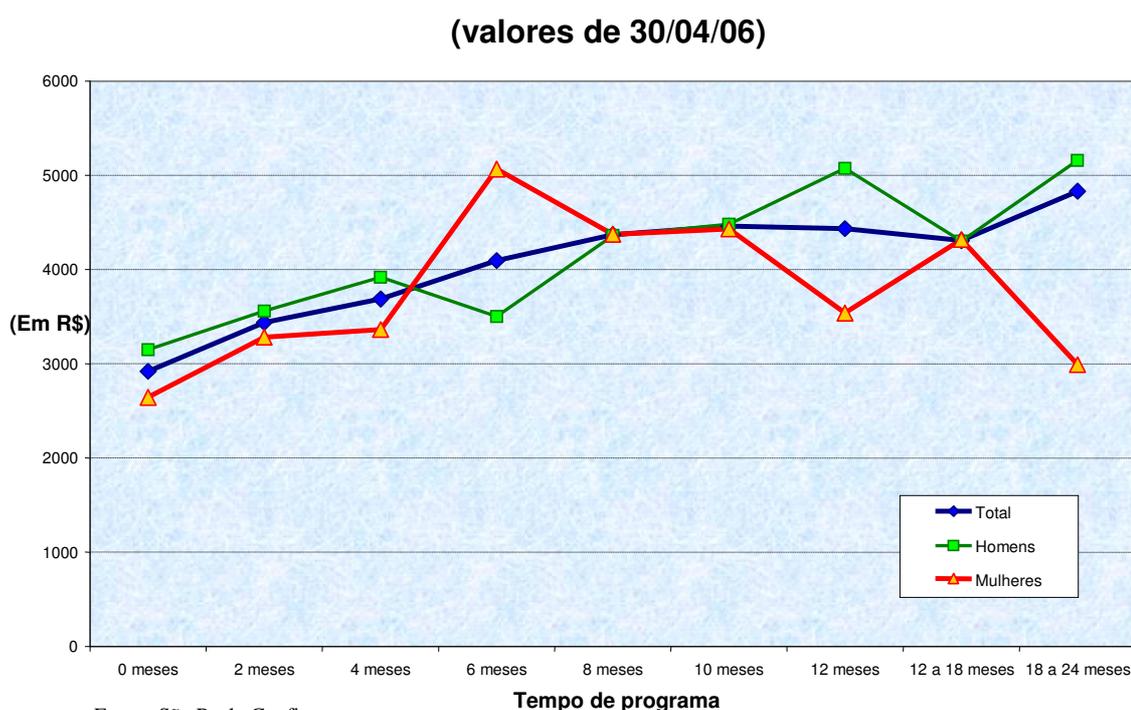
5.3.1 – Vendas Mensais

As informações sobre vendas mensais dos clientes do São Paulo Confia são coletadas periodicamente pelos agentes de crédito, por meio dos levantamentos LSE. Estas informações são colhidas com bastante solidez, uma vez que elas são base para o cálculo da capacidade de pagamento do cliente, informação fundamental para o processo de tomada de decisão de crédito, feita pelo comitê de crédito do Programa. Portanto, preços e quantidades de todos os itens vendidos são questionados cuidadosamente.

A TABELA C.23 acima revela a média de vendas dos clientes do São Paulo Confia, agrupados por tempo de programa. Os valores são expressos em Reais (R\$) de 30 de abril de 2006, inflacionados pelo IPC-Geral da FIPE.

Pode-se dizer que um novo entrante do Programa, na média, vende R\$ 2.919 por mês. Ao final de um ano, o cliente médio está vendendo R\$ 4.434 por mês, ou seja, 52% a mais, em preços constantes. Em dois anos, segunda a amostra colhida, o cliente médio vende R\$ 4.833 por mês, 66% a mais. Este crescimento se dá de maneira consistente, com maior aceleração no primeiro ano, conforme mostra a FIGURA C.25, abaixo:

Figura C.25 - Média de Vendas por Faixa de Tempo no Programa



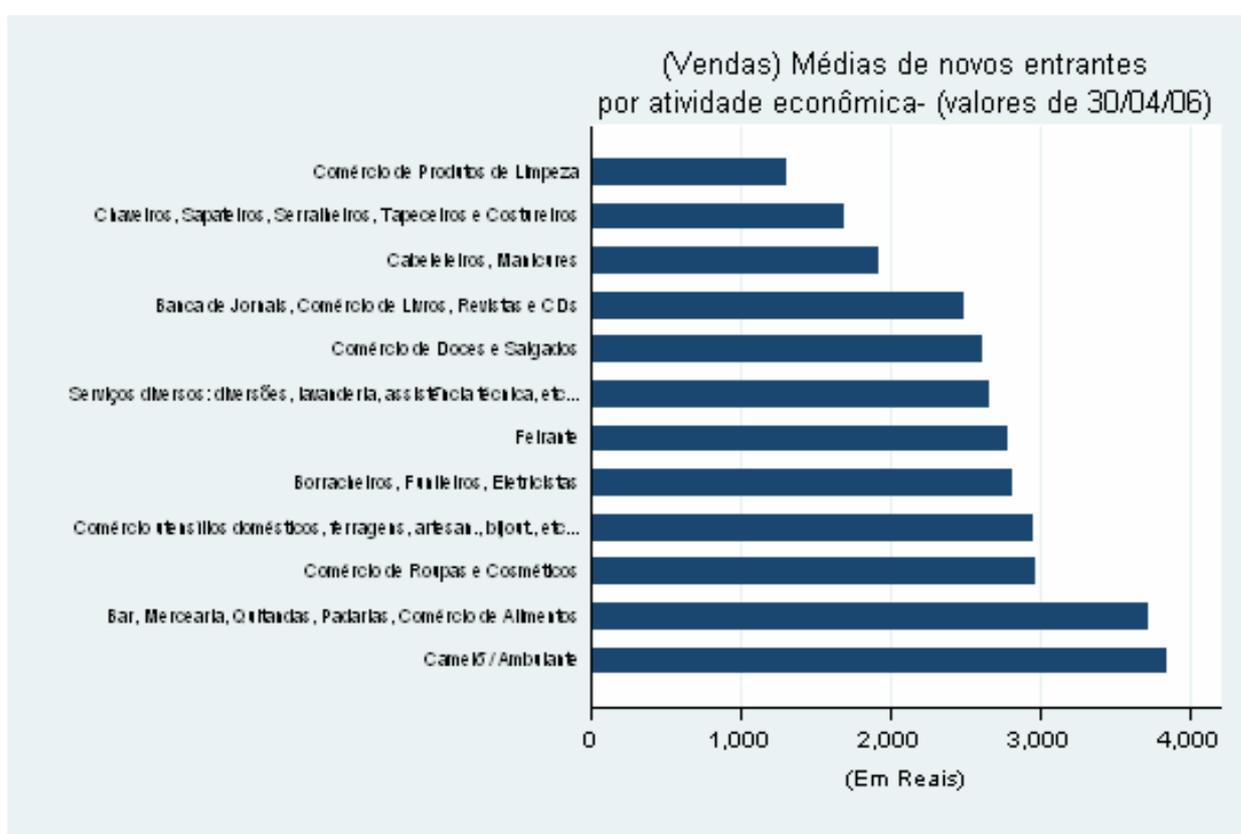
Fonte : São Paulo Confia , 2006.

Nota: Trabalho de campo.

Vale lembrar que o desvio padrão desta amostra é alto¹⁰⁰, devido, principalmente, a grandes diferenças de faturamento por categoria de atividade econômica, conforme mostra a FIGURA C.26, abaixo.

Observa-se que a atividade com maior venda média ao entrar é a de camelôs e ambulantes. A análise que se segue procura controlar tal heterogeneidade.

Figura C.26 – (Vendas) Médias de novos entrantes por atividade econômica



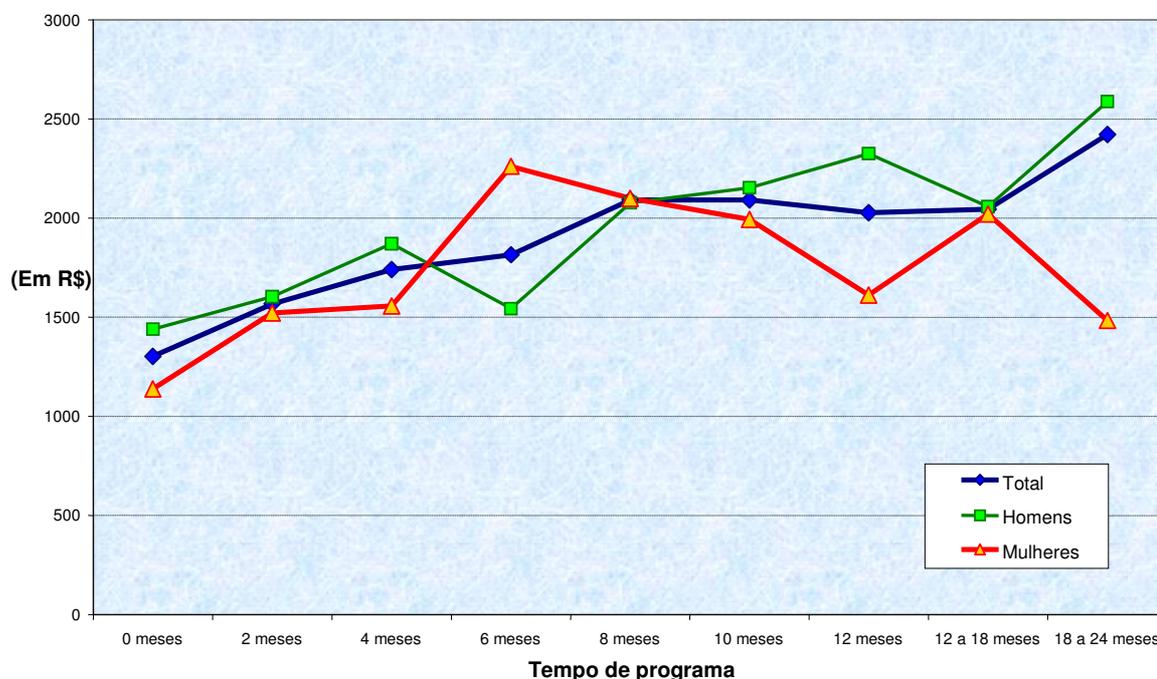
¹⁰⁰ Ver Tabela de desvios-padrão anexa.

5.3.2 – Compras e Margem Bruta

As variáveis “Compras” e “Margem Bruta” estão bastante correlacionadas com “Vendas”, principalmente no primeiro ano. Aparentemente, de acordo com a amostra coletada, no segundo ano a margem bruta média dos empreendimentos subiu mais do que as vendas, conforme revela a FIGURA C.27, abaixo.

Devemos olhar este dado com cuidado, pois o N amostral a partir do mês 12 é menor. Embora a coleta de informações para definição do valor de compras do empreendimento seja feita com a mesma cautela e cuidado pelo agente de crédito, o fato da taxa de margem bruta se manter quase que constante ao longo do tempo (variação de 12% em dois anos), leva-nos a considerar a hipótese deste segmento de mercado trabalhar com mark-ups sobre custos bem definidos. Mais do que isto, parece que a “política de preços” deste segmento de mercado obedece a “regra de dedão” (“*thumb rule*”) de multiplicar custos por 2, ou seja, aplicar um mark-up de 100% sobre custos.

Figura C.27 – Médias de margem Bruta por Faixa de Tempo no Programa (valores de 30/04/06)



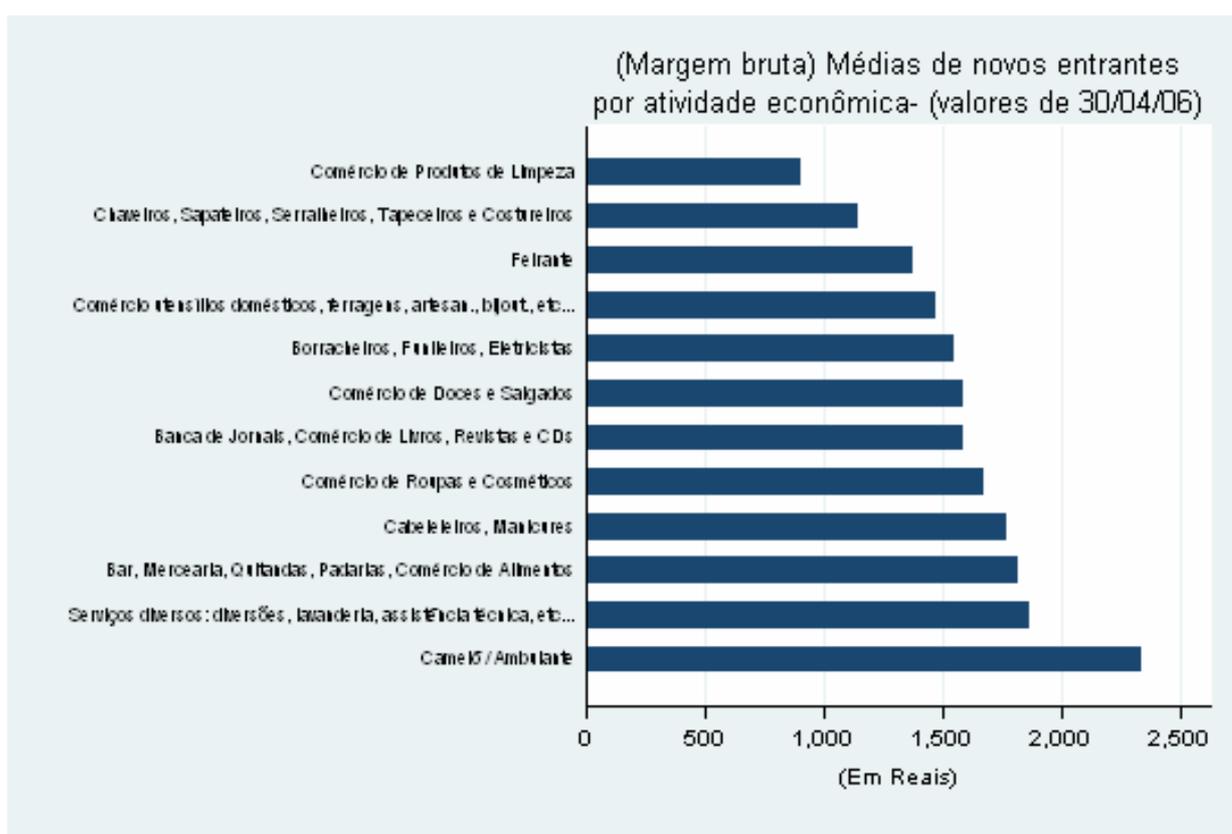
Fonte: São Paulo Confia, 2006.
Nota: Trabalho de campo.

Daqui, podemos extrair uma conclusão importante: se assumirmos que tanto preços quanto custos unitários dos produtos vendidos não subiram acima da inflação e a

margem bruta se manteve praticamente constante, a única variável que mudou foi a quantidade vendida, reforçando a tese de que o crédito produz giro e oferece ao fator trabalho a possibilidade de geração de produto. Se essas premissas estão corretas, podemos afirmar que, no período de um ano, 1,52 mais mercadorias são vendidas por mês e que, ao final de dois anos, 1,66 mais mercadorias são vendidas por mês, se comparadas com a quantidade vendida no momento zero.

Da mesma maneira que em vendas, as margens apresentam desvio alto, influenciado pela atividades econômica, conforme mostra a FIGURAS C.28, abaixo. Observa-se que as atividades de camelô e ambulante têm as maiores médias absolutas de margem bruta ao entrar no programa.

Figura C.28 – (Margem Bruta) Médias de novos entrantes por atividade econômica



5.3.3 Gastos do Empreendimento

A observação preliminar sobre a variável “gastos do empreendimento” já se demonstrava vulnerável na própria coleta de dados. A tabulação e posterior análise por meio de regressões demonstrou que o comportamento desta variável não obedece a padrão, nem pode ser explicada por nenhuma variável. Portanto, esta variável não será considerada neste trabalho.

5.3.4 Lucro Líquido

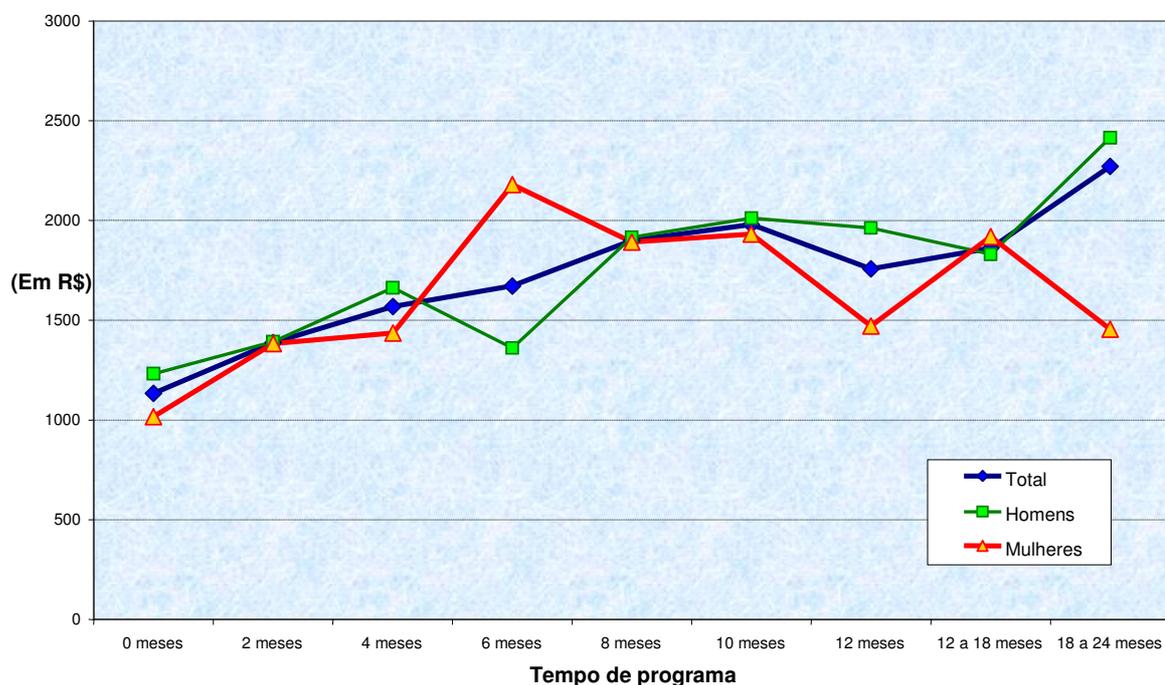
A variável “lucro líquido” é dada pela diferença entre a margem bruta e os gastos do empreendimento. O lucro líquido, neste caso, corresponde ao conceito de EBTIDA utilizado em avaliações financeiras de negócios. O lucro líquido é o valor adicionado pelo empreendimento, antes de juros e amortizações. A avaliação dos impactos de juros e amortizações será feita em “análise financeira”.

Conforme mostra TABELA C.23 acima, um empreendedor médio do São Paulo Confia está levando para casa, antes de pagar juros e amortizar seu empréstimo, R\$ 1.132 por mês. Em 8 meses de programa, espera-se que este microempreendedor esteja levando para casa R\$ 1.900, ou 68% a mais do que levava ao entrar no programa e antes do primeiro crédito. Este patamar de renda se consolida durante mais um ano, quando este empreendedor mais uma vez apresenta uma tendência de alta, até chegar a R\$ 2.271, ou exatamente duas vezes a mais do que quando entrou no programa.

Observa-se que a margem líquida, dada pelo lucro líquido sobre vendas, segue o comportamento da margem bruta, revelando um pequeno aumento conforme o empreendedor vai chegando aos dois anos de relacionamento com o programa.

A FIGURA C.29, abaixo, ilustra o comportamento do lucro líquido do empreendimento ao longo de seu relacionamento com o Programa e o lucro líquido por setor de atividade econômica é mostrado na FIGURA C.30. Como já tínhamos observado nas variáveis vendas e margem bruta, a atividade de camelô/ambulante é a que apresenta maior lucro líquido ao entrar no Programa.

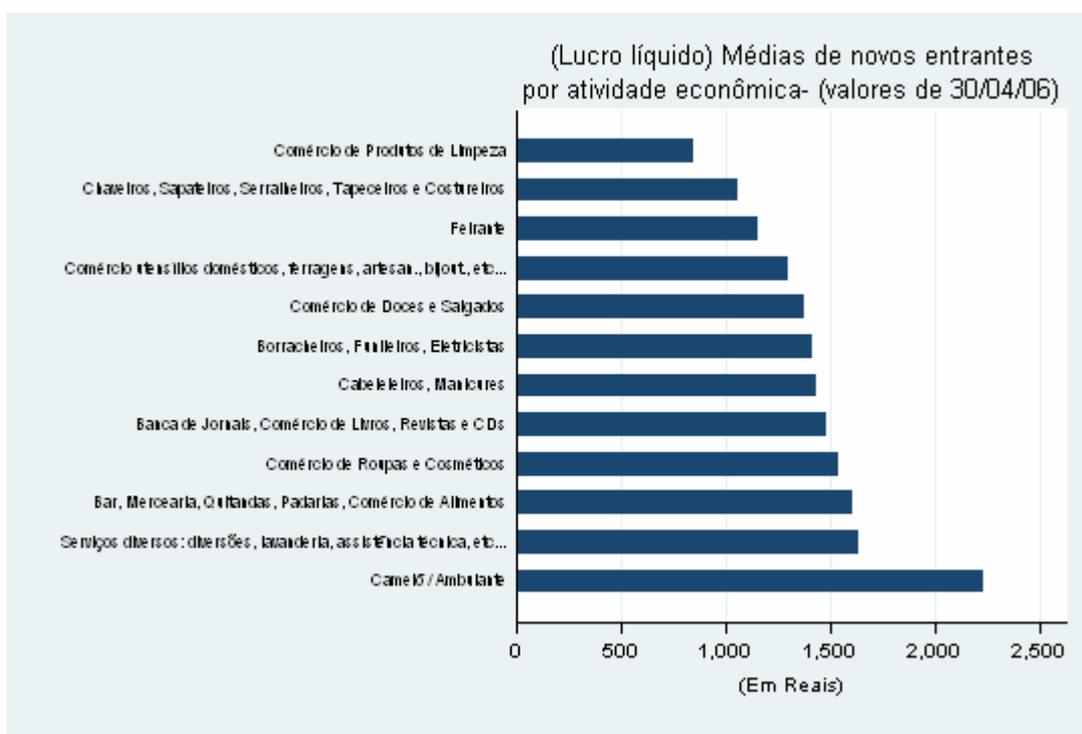
Figura C.29 - Médias de Lucro Líquido por Faixa de Tempo no Programa (valores de 30/04/06)



Fonte: São Paulo Confia, 2006.

Nota: Trabalho de campo.

Figura C.30 - (Lucro Líquido) Médias de novos entrantes por atividade econômica



5.3.5 Renda Familiar

A informação sobre renda familiar nos diz qual é a renda adicional do domicílio que não é gerada pelo microempreendedor. A renda domiciliar média de um cliente ao entrar no São Paulo Confia é de R\$ 403, bastante próxima da renda média medida na pesquisa realizada pelo DIEESE, em 2003. O comportamento desta variável ao longo do tempo se mostrou bastante volátil, impossibilitando a tentativa de tecer qualquer observação a seu respeito.

5.3.6 Gastos familiares

A variável gastos familiares nos informa o perfil de gastos do domicílio em itens de consumo doméstico, tais como alimentação, saúde, educação, vestuário, aluguel, água, luz, gás, telefone, prestações e transporte, conforme listados no formulário LSE anexo. Em um primeiro momento, o autor esperava que o aumento observado em lucro líquido fosse ser refletido em aumento de gastos familiares, o que não aconteceu (efeito *bottom-up*). Na prática, não é possível saber ao certo aonde é gasto esta renda adicional, questão que pode servir para um novo estudo, desta vez qualitativa, do Programa.

Importante notar que as rubricas de alternativas de gastos não são espontâneas, elas estão dadas no próprio corpo do formulário de LSE, o que pode ter gerado esta omissão na declaração de gastos. Ao entrar no Programa, o empreendedor médio tem um gasto familiar de R\$ 584. Observa-se que os gastos estão em uma faixa um pouco acima da renda familiar extra, consumindo uma pequena parte do lucro líquido do empreendimento, antes de transformá-lo em renda disponível.

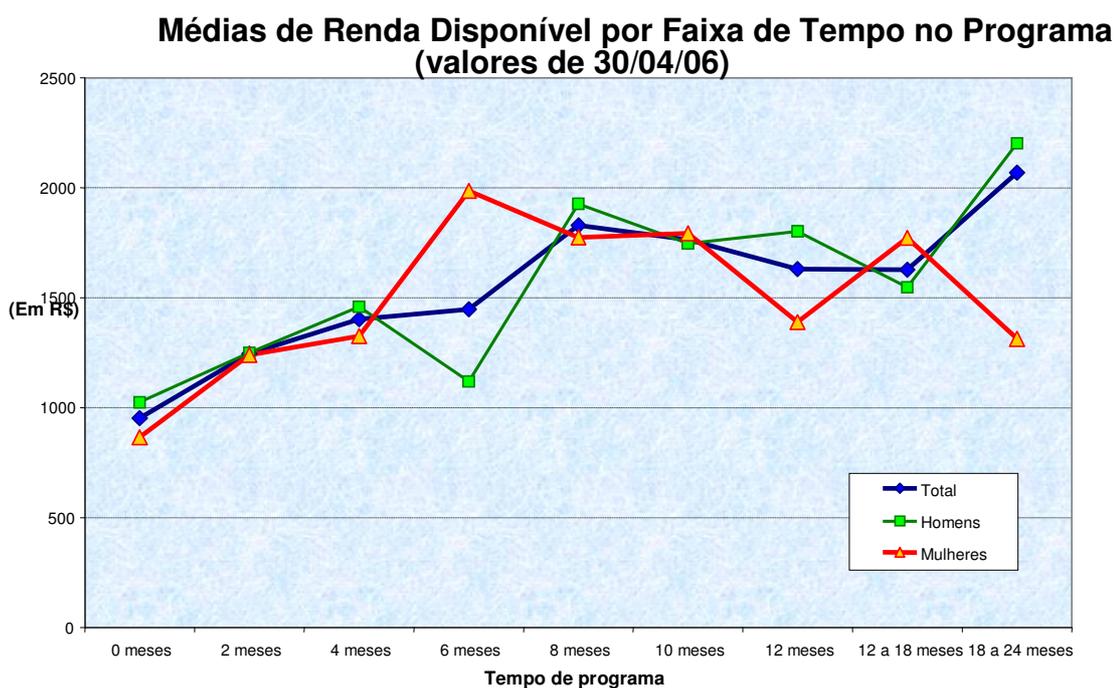
O comportamento desta variável ao longo do tempo é de bastante constância e pouca volatilidade, diferente do que aconteceu com a variável renda familiar.

5.3.7 Renda Disponível

A variável renda disponível é dada pelo lucro líquido gerado no empreendimento, somado à renda familiar e descontado os gastos familiares. Esta variável está muito correlacionada ao lucro líquido, uma vez que o déficit orçamentário gerado no lar, dado pela diferença entre renda familiar extra e gastos familiares, é pequeno perto da renda gerada pelo

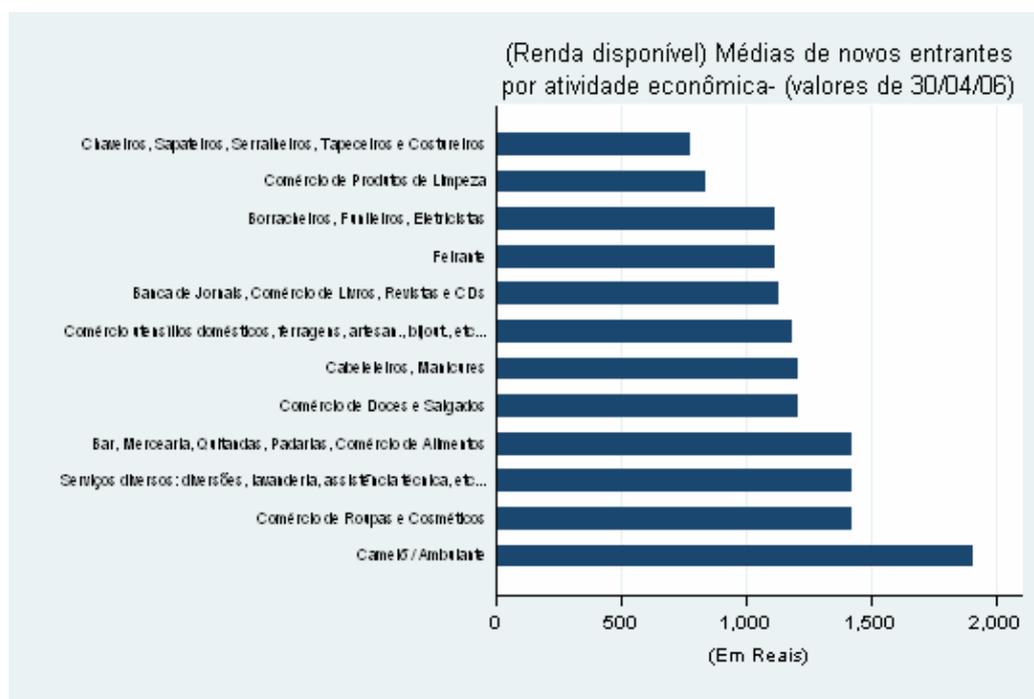
empreendimento. O déficit não coberto pela renda familiar adicional é financiado por parte do lucro líquido gerado no empreendimento. Desta forma, os valores absolutos de renda disponível são menores do que os observados para a variável lucro líquido do empreendimento. Mais uma vez, observa-se que a atividade de camelô/ambulante é a que mais gera renda disponível, ao entrar no Programa, conforme mostra a FIGURA, C.32.

Figura C.31 – Médias de Renda Disponível por Faixa de Tempo de Programa



Fonte: São Paulo Confia2006.
Nota: Trabalho de campo.

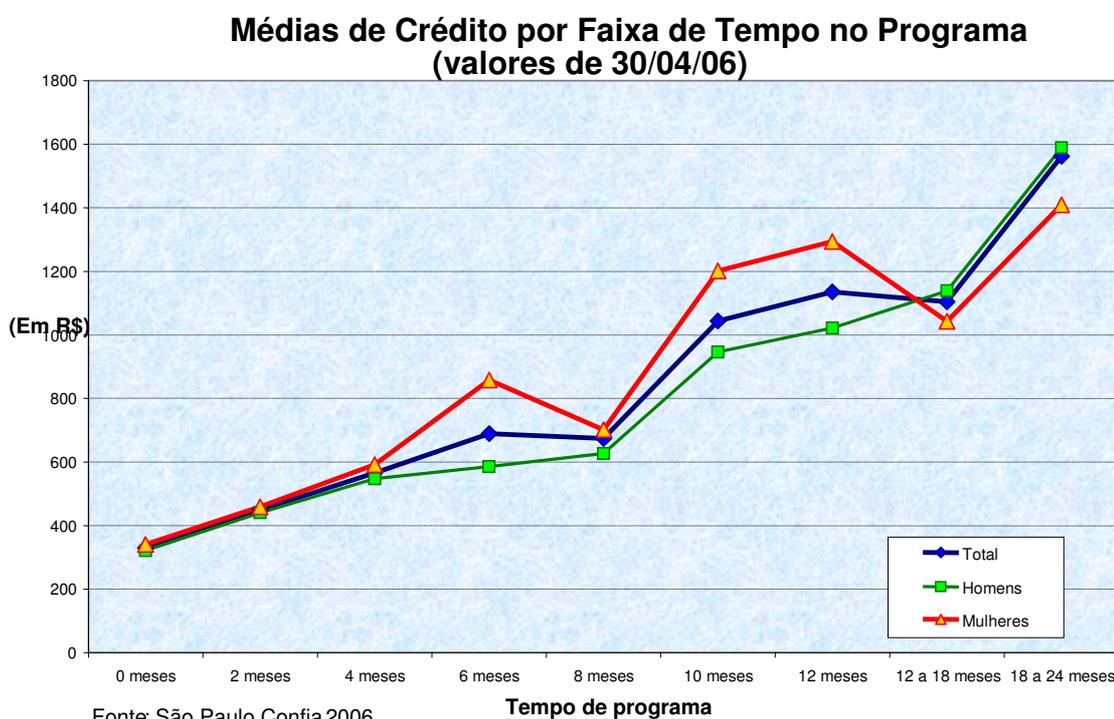
Figura C.32 – Renda Disponível de Novos Entrantes por Atividade Econômica



5.3.8 Crédito

A variável crédito foi a que teve o maior crescimento entre as todas as variáveis: 245% de variação no primeiro ano e 374% ao longo de dois anos, conforme FIGURA C.33 abaixo:

Figura C.33 - Médias de Crédito por Faixa de Tempo no Programa (valores de 30/04/06)

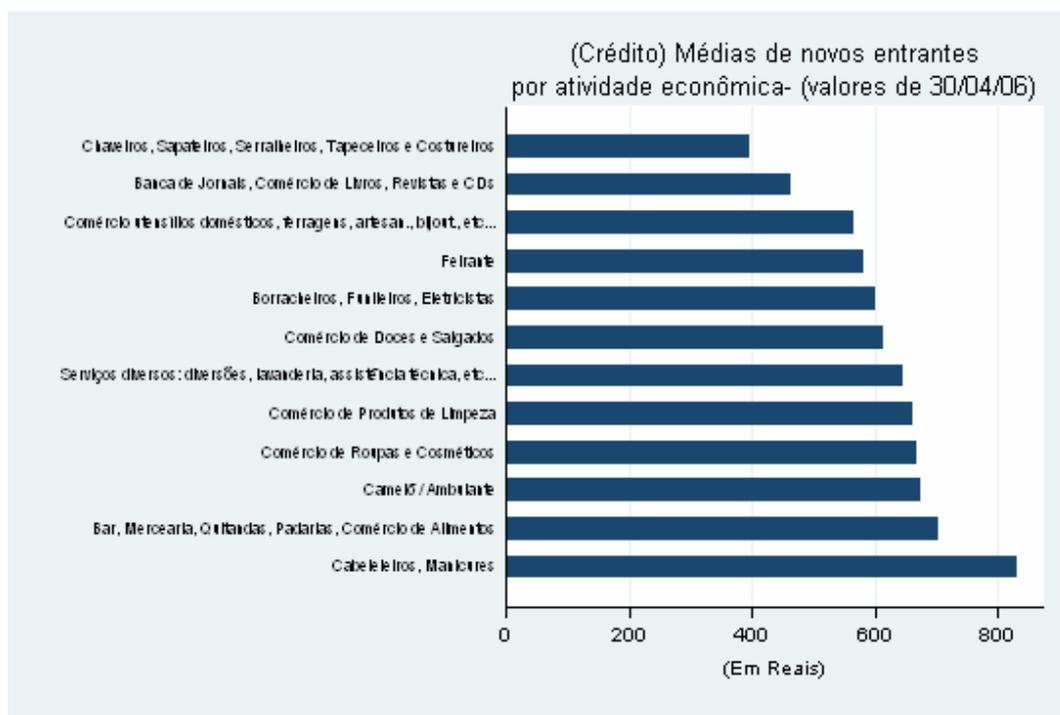


O valor do crédito é endogenamente concebido pela aplicação de regras claras que levam em consideração as capacidades de pagamento do empreendedor e de seu grupo solidário, assim como a qualidade da solvência deste grupo como um todo. Por outro lado, o crédito também varia em função dos recursos disponíveis na instituição, que pode variar, por sua vez, em função de fatores que vão desde o macro-econômico até o político.

O que se nota é que há uma injeção média de crédito acima do crescimento de vendas dos empreendedores. Este fato pode ser explicado pelo crescimento das vendas, pela adimplência do cliente e de seu grupo e por política de expansão do crédito pela instituição, em busca de escala para sua sustentabilidade financeira.

O valor do crédito também é uma variável de grande desvio. Mais uma vez, a atividade econômica é um dos fatores, conforme mostra a FIGURA C.38, abaixo:

Figura C.34 – Crédito Médio de Novos Entrantes por Atividade Econômica



6 - ANÁLISE ESTATÍSTICA DOS DADOS

Após descrever as variáveis envolvidas na pesquisa, apresento abaixo a análise estatística do banco de dados, procurando (i) testar as hipóteses de que crédito gera impacto positivo em lucro líquido e renda disponível, e (ii) verificar os relacionamentos de variáveis de controle sobre as variáveis dependentes. Para isto, utilizei uma regressão multi-variável com especificações alternativas. As variáveis que não apresentavam significância foram, na maioria dos casos, suprimidas da rodada seguinte.

Os resultados das quatro rodadas de regressões estão disponíveis nos APÊNDICES E, F, G e H. À primeira vista, quase a totalidade das variáveis independentes não revelou explicação sobre a variável “gastos do empreendimento”. Na descrição desta variável na seção anterior, já tinha visualizado que o comportamento da variável não iria nos levar à conclusão nenhuma sobre ela. Neste contexto, as regressões e a análise abaixo já eliminam esta variável da discussão.

Na primeira rodada, foram testadas as significâncias das variáveis independentes (“tempo de programa”, “crédito”, “restrição cadastral”, “código da unidade”, “gênero”, “idade”, “tipo de residência”, “escolaridade”, “tempo de residência”, “conta bancária”, “setor de atividade”, “tempo de funcionamento da firma”, e “ano de entrada no programa”) sobre as variáveis dependentes (“vendas”, “margem bruta”, “lucro líquido” e “renda disponível”).

Nesta rodada, a variável “restrição cadastral” não apresentou nenhuma significância sobre nenhuma das quatro variáveis dependentes. Esta informação revela a primeira observação importante: (i) o fato de possuir restrições cadastrais em SERASA e SPC não tem nenhum impacto sobre a capacidade do empreendedor gerar boas vendas, margens, lucros e renda disponível para a família. Esta variável foi retirada na segunda rodada de regressão.

Nesta segunda rodada, as variáveis “idade” e “tempo de residência”, que estão de certa forma relacionadas¹⁰¹, não demonstraram significância relevante e foram excluídas da rodada seguinte. Da mesma forma que anteriormente, estas informações nos fornecem subsídios para poder afirmar que: (ii) considerando-se a amostra coletada, tanto a experiência dada pela idade, quanto o tempo de residência nos bairros ou comunidades, não representam fatores determinantes de geração de vendas ou renda.

¹⁰¹ Ver quadro de correlação entre variáveis no APÊNDICE I.

Na rodada de número três, a variável *dummi* “ano de entrada no programa” não se demonstrou significativa. Apenas o ano de 2004 revelou um relacionamento negativamente robusto em relação a vendas, margem e lucro líquido. Mais uma vez, o último ano de mandato do prefeito e de seus secretários pode ter exercido influência no comportamento desta variável. Além disto, este resultado demonstra que: (iii) os impactos macroeconômicos sobre a amostra não se revelaram significantes. Ao menos neste período. Como trata-se de um período muito curto sem grandes alterações macroeconômicas, este resultado não é muito robusto.

A quarta e última rodada apresenta efetivamente as variáveis com impacto significativo sobre as variáveis dependentes. A análise desta regressão nos revela algumas conclusões adicionais importantes:

(iv) a variável crédito efetiva e robustamente impacta vendas, margem bruta, lucro líquido do empreendimento e renda disponível no domicílio. Para cada 1% a mais de crédito, é gerado 0,344% de vendas, 0,361% de margem bruta, 0,391% de lucro líquido, e 0,426% de renda disponível adicionais;

(v) as regiões em que as unidades estão instaladas também têm influência significativa sobre todas as variáveis dependentes. O fato de um empreendimento ser cliente das Unidades Jardim Helena e Heliópolis produz impacto maior sobre todas as variáveis dependentes, se comparados com um cliente atendido por Brasilândia. Este fato revela que os empreendedores nestas primeira duas regiões podem ter características não observáveis e não presentes na Brasilândia, ou que tenha diferença na própria administração;

(vi) diferentemente das expectativas daqueles que trabalham no cotidiano das operações, o gênero feminino tem impacto negativo significativo sobre todas as variáveis dependentes. O fato de ser homem indica a probabilidade de um impacto maior. A cautela me avisa que uma avaliação mais cuidadosa deveria ser feita para entender este fenômeno;

(vii) escolaridade desempenha papel importante sobre todas as variáveis. Mais do que isto, observamos que quanto mais cresce o nível de escolaridade mais cresce a magnitude do impacto sobre as variáveis dependentes;

(viii) a análise da variável “setor da atividade econômica” demonstra que o setor de comércio tem impacto negativo significativo sobre vendas, margem e lucro líquido, confrontando novamente as expectativas reinantes no mercado. Esse é mais um caso em que uma avaliação posterior caberia bem;

(ix) por último, o tempo de funcionamento do empreendimento se mostrou positivamente relacionado com vendas e margem, mas não com lucro e renda disponível. Mais uma variável que mereceria um estudo mais aprofundado.

7 - ANÁLISE FINANCEIRA DOS DADOS

Nessa parte do trabalho, apresento uma análise financeira dos dados coletados. Esta análise deduz os juros pagos nos microempréstimos do lucro líquido do empreendimento, bem como introduz o pagamento destes empréstimos. Em outras palavras, complementa o fluxo com pagamentos de juros e agrega o conceito de estoque às avaliações de fluxos que fiz até agora. Desta maneira, desenhei um fluxo de caixa sintético do empreendimento médio da amostra de 175 empreendedores do Programa São Paulo Confia.

7.1 Novo entrante e linha de base de comparação

A TABELA C.23 nos fornece as seguintes informações sobre um empreendimento médio, elegível para o Programa, ainda não dele participante, e que atua em uma das três regiões analisadas, Brasilândia, Jardim Helena e Heliópolis.

Este empreendimento, na média, tem vendas mensais de R\$ 2.919 e gasta R\$ 1.617 para comprar os produtos que vende, o que gera uma margem bruta de R\$ 1.302, ou 45% sobre vendas. Para manter seu estabelecimento, este empreendedor médio gasta R\$ 170, que deduzidos de sua margem, gera R\$ 1.132 de lucro líquido, ou uma margem líquida de 30% sobre vendas. Até aí, a única coisa que o distingue de um novo entrante no São Paulo Confia é que o novo entrante, embora ainda não tenho tido tempo de desfrutar do programa, acaba de ter aprovado um crédito de R\$ 329, em média.

Se este novo entrante, por hipótese, não tivesse o crédito aprovado, ou nem tivesse solicitado o crédito, continuaria fora do Programa, mantendo suas operações cotidianas e gerando lucros líquidos mensais, a valores de 30/04/2006, de R\$ 1.132, como um empreendimento médio não participante do Programa. O novo entrante, por outro lado, vai poder desfrutar do crédito recebido, que deve alterar seu fluxo de caixa líquido daqui para frente.

Diferente daquele empreendimento médio que não participa do Programa, este novo entrante passa a ter um relacionamento com o São Paulo Confia e a compor a amostra daqueles que participam do Programa, amostra esta dividida por tempo de relacionamento, em meses, na TABELA C.23. Este novo entrante também passa a pagar juros sobre empréstimos e a pagar o principal quando devido. A diferença entre os fluxos de caixa do grupo

participante do Programa e o do microempreendimento médio, fora do Programa, representa a geração líquida de renda que a oportunidade de fazer parte do Programa gerou.

7.2 - Fluxo de Caixa sintético de um participante médio do Programa

Com base na TABELA C.23, assuma:

1. que o lucro líquido médio por tempo de programa seja o caixa gerado pelo empreendimento médio participante do programa nos meses 2, 4, 6, 8, 10 e 12;
2. que o lucro líquido do mês 1 seja dado pela média aritmética entre os lucros líquidos gerados ao entrar (mês = 0) e no mês 2;
3. que o lucro líquido do mês 3 seja dado pela média aritmética entre os lucros líquidos gerados no mês 2 e no mês 4, e assim por diante até o mês 11;
4. que o lucro líquido gerado nos meses 13, 14, 15, 16, 17 e 18 sejam iguais à média do lucro do participante médio e que consta na TABELA C.23 para o período de 12 a 18 meses de programa;
5. que o lucro líquido gerado nos meses 19, 20, 21, 22, 23 e 24 sejam iguais à média do lucro do participante médio e que consta na C.23 para o período de 18 a 24 meses de programa;
6. que a taxa efetiva sobre empréstimos do programa seja de 6%, o que inclui juros mais taxas de abertura e renovação de crédito;
7. que os empréstimos tenham maturidade de dois meses;
8. que o participante médio receba o empréstimo médio de R\$ 329 no momento zero e que pague o empréstimo contraído no momento final do mês 22 ao final do mês 24;
9. que não haja inadimplência nem atraso; e
10. que o participante médio renove seus créditos.

O fluxo de caixa descontado do empreendimento médio participante do Programa seria como descrito na TABELA C.35, abaixo. Como observamos, o Valor Presente Líquido (VPL) do fluxo de caixa descontado à taxa de 6% ao mês, que equivale ao custo de capital do empreendimento, é de R\$ 17.554. Contudo, para podermos estimar quanto é a contribuição

efetiva do Programa, precisamos deduzir o VPL do fluxo de caixa descontado do empreendimento médio que não participou do Programa.

Tabela C.35 - Fluxo de Caixa Descontado do Empreendimento Médio Participante do Programa

TAXA DE DESCONTO = 6,00% = CUSTO DE CAPITAL

Tempo de Programa (meses)	Fluxo de Caixa do Empreendimento Participante (R\$)						Fluxo de Caixa Descontado
	Lucro Líquido	Juros	Lucro Líq . (-) Juros	Crédito Inicial	Amortização Final	Caixa Líquido	VALOR PRESENTE Participante
-	-	-	-	329		329	329
1	1.260	(20)	1.240			1.240	1.170
2	1.388	(20)	1.368			1.368	1.218
3	1.478	(27)	1.451			1.451	1.218
4	1.568	(27)	1.541			1.541	1.221
5	1.620	(34)	1.586			1.586	1.185
6	1.672	(34)	1.638			1.638	1.154
7	1.786	(41)	1.744			1.744	1.160
8	1.900	(41)	1.859			1.859	1.166
9	1.940	(40)	1.900			1.900	1.124
10	1.980	(40)	1.940			1.940	1.083
11	1.869	(63)	1.806			1.806	951
12	1.757	(63)	1.695			1.695	842
13	1.863	(68)	1.795			1.795	842
14	1.863	(68)	1.795			1.795	794
15	1.863	(66)	1.797			1.797	750
16	1.863	(66)	1.797			1.797	707
17	1.863	(66)	1.797			1.797	667
18	1.863	(66)	1.797			1.797	629
19	2.271	(66)	2.205			2.205	729
20	2.271	(66)	2.205			2.205	687
21	2.271	(94)	2.177			2.177	640
22	2.271	(94)	2.177			2.177	604
23	2.271	(94)	2.177			2.177	570
24	2.271	(94)	2.177		(1.562)	615	152
						VPL	17.554

Fonte: Pesquisa de campo – São Paulo Confia, 2006.

Para construir a TABELA C.36, que expressa o fluxo de caixa do grupo de comparação, assuma:

1. que o lucro líquido do empreendimento médio do grupo de comparação no momento “0” é de R\$ 1.132;
2. que este valor cresça à taxa de variação do Produto Interno Bruto (PIB); e

3. que a variação do PIB, a título de conservadorismo para o modelo, é de 1% a.m.¹⁰²

Com estas premissas, a TABELA C.36, ficaria assim:

Tabela C.36 – Fluxo de Caixa Descontado do Empreendimento do Grupo de Comparação

Fluxo de Caixa Descontado do Empreendimento do Grupo de Comparação

TAXA DE DESCONTO = 6,00% = CUSTO DE CAPITAL

Tempo de Programa (meses)	Fluxo de Caixa do Empreendimento Grupo Comparação (R\$)					Fluxo de Caixa Descontado (R\$)
	Lucro Líquido	Juros	Crédito (Inv. Inicial)	Amortização	Caixa Líquido	VP Grupo de Comparação
-	-	-	-	-	-	-
1	1.143	-	-	-	1.143	1.079
2	1.155	-	-	-	1.155	1.028
3	1.166	-	-	-	1.166	979
4	1.178	-	-	-	1.178	933
5	1.190	-	-	-	1.190	889
6	1.202	-	-	-	1.202	847
7	1.214	-	-	-	1.214	807
8	1.226	-	-	-	1.226	769
9	1.238	-	-	-	1.238	733
10	1.250	-	-	-	1.250	698
11	1.263	-	-	-	1.263	665
12	1.276	-	-	-	1.276	634
13	1.288	-	-	-	1.288	604
14	1.301	-	-	-	1.301	576
15	1.314	-	-	-	1.314	548
16	1.327	-	-	-	1.327	523
17	1.341	-	-	-	1.341	498
18	1.354	-	-	-	1.354	474
19	1.368	-	-	-	1.368	452
20	1.381	-	-	-	1.381	431
21	1.395	-	-	-	1.395	410
22	1.409	-	-	-	1.409	391
23	1.423	-	-	-	1.423	373
24	1.437	-	-	-	1.437	355
					VPL	13.284

Fonte: Pesquisa de campo – São Paulo Confia, 2006.

Como observamos, o VPL do fluxo de caixa descontado à taxa de 6% ao mês, que equivale ao custo de capital dos empreendimentos participantes, é de R\$ 13.284. A TABELA C.37, abaixo, resume os quadros e revela o VPL da renda gerada pela participação no Programa.

¹⁰² Neste caso, quanto mais elevada esta variação, mais conservadora ela é para o modelo.

Tabela C.37 – Fluxo de Caixa Descontado Líquido

Fluxo de Caixa Descontado Líquido			
TAXA DE DESCONTO = 6,00% = CUSTO DE CAPITAL			
Fluxo de Caixa Descontado (R\$)			
Tempo de Programa (meses)	VP Participante	VP Grupo de Comparação	Valor Presente Líquido
-	329	-	329
1	1.170	1.079	91
2	1.218	1.028	190
3	1.218	979	239
4	1.221	933	288
5	1.185	889	296
6	1.154	847	307
7	1.160	807	353
8	1.166	769	397
9	1.124	733	392
10	1.083	698	385
11	951	665	286
12	842	634	208
13	842	604	238
14	794	576	218
15	750	548	201
16	707	523	185
17	667	498	169
18	629	474	155
19	729	452	277
20	687	431	257
21	640	410	230
22	604	391	213
23	570	373	197
24	152	355	(203)
VPL	17.554	13.284	4.270

Fonte: Pesquisa de campo – São Paulo Confia, 2006.

Como demonstra a TABELA C.37, o VPL da renda gerada pelo Programa em dois anos é de R\$ 4.270. O APÊNDICE J traz a consolidação destas três planilhas. O APÊNDICE K calcula a taxa de retorno que faria o VPL gerado pela participação no Programa ser igual a zero. Conforme calcula esta planilha, a taxa que anula o VPL da participação no Programa é de 67,5% a.m., uma taxa muito alta para qualquer padrão de análise. Teoricamente, esta seria a taxa interna de retorno do fluxo de caixa gerado.

No entanto, como este crédito se renova a cada dois meses, e os valores de novos créditos concedidos também aumentam, não arriscaria, neste caso específico, afirmar que a taxa que zera o VPL é a taxa interna de retorno, comumente empregada em análises financeiras tradicionais. Este nível de taxa reforça a possibilidade de haver vieses na amostra colhida. Por outro lado, a taxa é grande suficiente para questionar a relevância da discussão sobre que níveis de taxa de juros devem ser praticados pelo mercado.

Além disto, este resultado vai ao encontro dos sentimentos não empíricos daqueles que trabalham no cotidiano do microcrédito e vêem renda sendo gerada e negócios se expandindo a taxas de crescimento muito altas, em um pequeno espaço de tempo, fruto da introdução de um pequeno crédito no sistema. Em outras palavras, estas pessoas vêem que a taxa de retorno (agora sem medo de arriscar) dos créditos concedidos são incomparáveis com o custo de capital (ou juros efetivos cobrados) pago pelos empreendimentos.

PARTE D - CONCLUSÕES

O presente estudo revela que o Programa São Paulo Confia, que oferece microcrédito produtivo orientado no Município de São Paulo, gera lucro líquido para os microempreendedores e renda disponível para suas famílias. Em outras palavras, microcrédito gera renda.

A análise estatística do banco de dados revela que a variável crédito efetiva e robustamente impacta vendas, margem bruta, lucro líquido do empreendimento e renda disponível no domicílio. Para cada 1% a mais de crédito, é gerado 0,344% de vendas, 0,361% de margem bruta, 0,391% de lucro líquido, e 0,426% de renda disponível adicionais.

Além disto, a mesma análise demonstra que o fato de o empreendedor possuir restrições cadastrais em SERASA e SPC não tem nenhum impacto sobre sua capacidade de gerar boas vendas, margens, lucros e renda disponível para a família. As variáveis “idade” e “tempo de residência” também não revelaram significância relevante. Essas informações nos fornecem subsídios para poder afirmar que, dada a amostra coletada, tanto a experiência dada pela idade, quanto tempo de residência nos bairros ou comunidades, não representam fatores determinantes de geração de vendas ou renda. É verdade que estas variáveis não têm a distribuição da população: a idade está concentrada na fase mais produtiva e o tempo de residência é alto.

O “ano de entrada no programa”, variável *dummie* que nos ajuda a medir o problema de “seleção de locação”, também não se demonstrou significativo, o que revela que presumidos impactos macroeconômicos sobre a amostra não se mostraram relevantes.

Outra conclusão importante foi a de que as regiões em que as unidades estão instaladas têm influência significativa sobre todas as variáveis dependentes. O fato de um empreendimento ser cliente das Unidades Jardim Helena e Heliópolis produz impacto maior sobre todas as variáveis dependentes, se comparados com o fato dele ser atendido por Brasilândia. Este fato revela que os empreendedores nestas duas primeiras regiões podem ter características não observáveis e não presentes na Brasilândia, ou problemas em Brasilândia.

Diferentemente de todas as expectativas daqueles que trabalham no cotidiano das operações, e dos resultados de avaliação de impacto realizadas no mundo inteiro, nesta pesquisa o gênero feminino teve impacto negativo significativo sobre todas as variáveis dependentes. A cautela me avisa que uma avaliação mais cuidadosa deveria ser feita para entender este fenômeno.

A análise ainda nos avisa que a variável “escolaridade” desempenha papel importante sobre todas as variáveis e que quanto mais cresce o nível de escolaridade mais cresce a probabilidade de impacto sobre as variáveis dependentes.

A análise da variável “setor da atividade econômica” demonstra que o setor de comércio tem impacto negativo significativo sobre vendas, margem e lucro líquido, confrontando novamente as expectativas reinantes no mercado. Esse é mais um caso em que uma avaliação posterior caberia bem.

Por último, a análise estatística revela que o tempo de funcionamento do empreendimento se mostrou positivamente relacionado com vendas e margem, mas não com lucro e renda disponível, exigindo um estudo mais aprofundado.

Segundo a análise financeira, o Programa gera R\$ 4.270 de lucro líquido, trazidos a valor presente pelo custo de capital de 6% a.m, para o empreendedor que teve a oportunidade de participar do Programa. Este valor já considera o desconto de geração de renda média que um grupo de comparação obtería sem estar no Programa.

Mais do que isto, o estudo demonstra que o retorno sobre o microcrédito oferecido é de tal tamanho, que torna irrelevante a discussão sobre custo de capital ou taxa de juros praticados pelo mercado.

O fator de produção “trabalho” dos microempreendedores em bairros de baixa renda em São Paulo está de tal ordem disponível para se encontrar com o fator de produção “capital” - e tão “ansioso” para se transformar em produto - que o acesso ao crédito por si só é o elemento relevante nesta história.

A análise das receitas de vendas dos microempreendimentos mostra que a média da quantidade de produtos vendidos dobra após dois anos de programa, revelando que o fator capital tem a função de promover giro de estoque nos empreendimentos. Portanto, qualquer injeção desse recurso produtivo, principalmente na forma de capital de giro, provoca alavancagens financeiras espetaculares e geração de renda líquida que colocam esses indivíduos e suas famílias em outro patamar de renda, quiçá fora da linha de pobreza.

Infelizmente, no Brasil, políticas públicas que incentivem o segmento de microfinanças praticamente não existem. A comparação, tanto absoluta quanto relativa, com outros países é triste, para não dizer hilária: há mais recursos envolvidos em microfinanças na Etiópia, Nicarágua, Bósnia e Bangladesh isoladamente do que no Brasil. Além disto, diferentemente de muitos destes países, a regulamentação brasileira não permite que entidades

constituídas sob a forma de OSCIP possam oferecer outros serviços financeiros além de crédito.

Ao apresentar estudo empírico original de avaliação de impacto de programa de microcrédito, este trabalho espera contribuir para o debate sobre as alternativas de políticas públicas de geração de renda, inclusão social e desenvolvimento local. Nessa perspectiva, espero que os resultados apresentados neste trabalho possam sensibilizar tomadores de decisão de escala, como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT), entre outros atores públicos, de forma que possam repensar, de maneira positiva, a introdução do microcrédito como alternativa de política social no Brasil.

Pode também servir de reflexão sobre o papel dos bancos comerciais neste mercado. Como provedores de recursos de segundo piso para OSCIP e SCM, que por suas características são as instituições mais apropriadas e habilitadas a operar com microcrédito produtivo orientado, os bancos comerciais podem estar gerando seus próximos clientes. Como vimos neste trabalho, os serviços de microcrédito de uma OSCIP encontra um micro ou pequeno empresário, sem o mínimo acesso a crédito, muitas vezes por causa de sérias restrições cadastrais, e devolve-o para o sistema dois anos depois, com produção de valor adicionado no dobro do que encontrou, ou seja, com todas as condições de bancarização necessárias ou exigidas pela indústria financeira tradicional.

Ao invés de olhar este mercado como uma reserva a ser explorada no futuro, esta indústria deveria ajudar a desobstruir as barreiras para que ele cresça e se torne um fornecedor de “novos clientes” de qualidade para o próprio sistema financeiro.

Referências Bibliográficas

- ABCRED, Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Similares. *Carta de Blumenau*. ABCRED, 2000. Disponível em: www.abc Cred.org.br
- ABCRED, Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Similares. *Política Nacional de Microcrédito Produtivo*. Brasília: CUT e CSN, 2004.
- ABROMOVAY, Ricardo. *Finanças de proximidade e desenvolvimento territorial no semi-árido brasileiro*. Texto para discussão. Versão preliminar, São Paulo, 2001.
- ACCION INTERNATIONAL, site corporativo. Disponível em: www.accioninternational.org. Acesso em 01/12/2005.
- ALEXANDER, Gwen. An Empirical Analysis of Microfinance: Who are the Clients?. Paper presented at 2001 Northeastern Universities Development Consortium Conference. apud: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.21. Disponível em: <http://www.bu.edu/econ/ied/neudc/papers/Alexander-final.doc>
- ALVES, Darcy da Silva Rogério, Soares Marques Marden. *Democratização do Crédito no Brasil – Atuação do Banco Central*. BCB. 2004. Disponível em: www.bcb.gov.br/?DEMOCRED
- AKERLOF, G.. *The Market for “lemons”: quality and uncertainly and the market mechanism*. Quaterly Journal of Economics, vol. 84 (August), pp. 488-500. 1970.
- ARMENDARIZ, de Aghion, Beatriz, MORDUCH, Jonathan: *The Economics of Microfinance*. Cambridge, MA: The MIT Press. 2005. apud: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. Disponível em: <http://mitpress.mit.edu/catalog/item/default.asp?type=2&tid=10494>
- ARMENDARIZ, Beatriz de Aghion, RAÍ, Ashok S., SJOSTROM, Tomas. *Poverty Reducing Credit Policies*. Paper. Julho 2002. Disponível em: www.williams.edu/Economics/rai/raimf-policies.pdf
- AROCA, Patricio A. *Estúdio de Programas de Microcredito em Brasil y Chile. Documento preparado para a Tercera Reunion de la Red para la Reduccion de la Pobreza y Proteccion Social, Programa de Diálogos Regional de Politicas, Banco Interamericano de Desenvolvimento*. Banco Mundial 2002.
- ASA, site corporativo. Disponível em: www.asabd.org. Acesso em 08/06/2006.

ASIAN DEVELOPMENT BANK, site corporativo disponível em www.adb.org. Acesso em 04/04/2006.

AVALIAÇÃO PROGER, PROGER Rural e PRONAF do Fundo de Amparo ao Trabalhador -FAT (Contrato MTb/SPES/CODEFAT N002/98, de 09.04.98), Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas (IBASE) e o Ministério do Trabalho, Secretaria de Políticas de Emprego e Salário, 1998-99. BANCO MUNDIAL. *Where is the Wealth of Nations?* Conference Edition, 2005. Disponível em: <http://siteresources.worldbank.org/ESSDNETWORK/1105722-1115888526384/20645252/WhereIstheWealthofNations.pdf>

BANCO DA MULHER, site corporativo. Disponível em: www.bancodamulher.org.br. Acesso em: 07/07/2006.

BANCO DO NORDESTE, , site corporativo. Disponível em: www.bnb.gov.br. Acesso em: 07/07/2006.

BANCO SOL, site corporativo. Disponível em www.bancosol.bo. Acesso em 07/07/2006.

BAN, site corporativo. Disponível em: www.brac.net. Acesso em 21/06/2006.

BARBOSA, Mariana. Lula tira microcrédito do papel com R\$ 100 milhões em 2006. O estado de São paulo – Economia e Negócios. Segunda Feira 6 de fevereiro de 2006.

BARNES, Carolyn. *Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe*. Washington, D.C.: AIMS, 2001. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>

BARNES, Carolyn, GAILE, Gary and KIMBOBO, Richard. *Impact of Three Microfinance Programs in Uganda*. Washington, D.C.: AIMS. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>

BARONE, Francisco Marcelo, LIMA, Paulo Fernando, DANTAS, Valdi e REZENDE, Valéria. *Introdução ao Microcrédito*. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em: www.comunitas.org.br/docs/CS-37Result_Selec.pdf

CABBANES, Y. *From Community Development and Mutirão to Housing Finance and Casa Melhor in Fortaleza, Brazil*. Londres: International Institute for Environment and Development, Human Settlements Programme, 1996.

CALCUTTA PROJECT. *Could “microfinance” institutions make a significant contribution towards poverty alleviation?* Disponível em: http://www.calcuttaproject.org/documenti_microcredito/essay_theory_of_institution.pdf

CARDOSO, Adalberto, BIDERMAN, Ciro, GUIMARÃES, Nadya Araújo. *Privatization and Layoffs in Latin America: A Survey in Selected Industries in Brazil*. CEBRAP, 2002.

- CARLTON, Andy; MANNDORF, Hannes; RHYNE, Elisabeth; REITER, Walter. *Microfinance as an Instrument of the Austrian Development Co-operation. Synopsis of the Country Studies in Zimbabwe, Mozambique, Namibia and Uganda*. OEG. Viena, 2001.
- CHEN, Martha A., and Donald Snodgrass (2001): *Managing Resources, Activities, and Risk in Urban India: The Impact of SEWA Bank*. Washington, D.C.: AIMS. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>
- CHESTON, Susy, and Larry Reed. *Measuring Transformation: Assessing and Improving the Impact of Microcredit*. Washington, D.C.: Microcredit Summit Campaign. 1999. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.10. Disponível em: <http://www.microcreditsummit.org/papers/impactpaper.html>
- CHRISTEN, Robert. Commercialization and Mission Drift: The transformation of Microfinance in Latin América. 2001. CGAP. BANCO MUNDIAL.
- COLEMAN, Brett. *The impact of group lending in Northeast Thailand.*” Journal of Development Economics. 1999. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.20. Disponível em: [http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3878\(99\)00038-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3878(99)00038-3)
- COLEMAN, Brett. *Microfinance in Northeast Thailand: Who Benefits and How Much?* Manila: Asian Development Bank. 2002. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.20. Disponível em: http://www.adb.org/Documents/ERD/Working_Papers/wp009.pdf
- CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR – CGAP, site corporativo, disponível em www.cgap.org. Acessado em 30/06/2006.
- CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR - CGAP. *Scaling Up Poverty Reduction*. Case Studies in Microfinance. Washington, D.C, 2004.
- COPESTAKE, James. *Inequality and the Polarizing Impact of Microcredit: Evidence from Zambia's Copperbelt*. Journal of International Development, 2002. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication, 2005.p.44. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1002/jid.921>
- COPESTAKE, James, BHALOTRA Sonia, and JOHNSON, Susan. *Assessing the impact of microcredit: A Zambian case study*. Journal of Development Studies, 2001. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1080/00220380412331322051>
- COPESTAKE, J., P. Dawson, J-P. Fanning, A. McKay and K. Wright-Revollo. *Monitoring diversity of poverty outreach and impact of microfinance: a comparison*

of methods using data from Peru. Forthcoming, Development Policy Review, 2005. *apud:* GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know.* Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. p.26. Disponível em: <http://www.odi.org.uk/publications/dpr/>

COPESTAKE, James, GREELEY, Martin, JOHNSON, Sue, KABEER, Naila and SIMANOVITZ, Anton. *Money with a Mission Volume 1: Microfinance and Poverty Reduction.* Warwickshire, UK: ITDG Publishing 2005. Disponível em: <http://www.amazon.com/gp/product/1853396141>

COSTANZI, Nagamine Rogério. *Microcrédito no âmbito das políticas públicas de trabalho e renda.* Opinião dos Atores. 2002. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br> -

DALEY-HARRIS, Sam. *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2003.* Washington, D.C.: Microcredit Summit Campaign, 2003. *apud:* GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know.* Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.

DALEY-HARRIS, Sam. *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2004.* Washington, D.C.: Microcredit Summit Campaign, 2004. *apud:* GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know.* Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.

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

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

***DUNN, Elizabeth, and J.Gordon Arbuckle Jr.. *The Impacts of Microcredit: A Case Study from Peru.* Washington, D.C.: AIMS, 2001. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>

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

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

- EDGCOMB, Elaine, and Carter Garber. *Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Honduras*. Washington, D.C.: AIMS. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>
- FAISEL, Arjumand. “*Impact Assessment of Kashf’s Microfinance and Karvaan Enterprise Development Programme*.” Islamabad: Arjumand and Associates, 2004. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.7.
- FERNANDES, Reynaldo, MENEZES-FILHO, Aquino Naércio, ZYLBERSTAJN, Hélio. *Uma Avaliação de Impacto do Programa de Treinamento do Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo*. Disponível em: www.ipea.gov.br/pub/ppe/ppe_302.html
- FUKS, Mario. *Definição da agenda, debate público e problemas sociais: uma perspectiva argumentativa da dinâmica do conflito social*. In: Bib,n.49, 1o. sem. 2000, p.79-94
- GALLAGHER, T., Dudley, D., Assumpção de Araújo, C., Correa, V., Fortuna, J. *O Mercado de Crédito para Pessoas de Baixa Renda no Rio de Janeiro*. Relatório preparado para a Comunidade Européia, Versão preliminar, janeiro 2002.
- GEORGE, Clive, KIRKPATRICK, Colin. *A Practical Guide to strategic impact assessment for enterprise development*. UK: University of Manchester, 2003. Disponível em: www.enterpriseimpact.org.uk/wordfiles/PracticalGuidetoStrategicImpactAssessment.doc
- GIBBONS, David, RASIK, Moris. *An Interim Impact Assessment*. Manuscript, 2005.
- GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.
- GOLDMARK, L., et al. *A Situação das Microfinanças no Brasil*. Versão preliminar para o Seminário Internacional BNDES Microfinanças: Projeto BNDES-BID de Microfinanças, Rio de Janeiro, maio 2000.
- GOLDMARK, L. e Schor, G. *Information Through Vouchers: What Next After Paraguay?*. Washington, D.C.: Unidade de Microempresas, Departamento de Desenvolvimento Sustentável, Banco Interamericano de Desenvolvimento, 1999.
- GOETZ, Anne Marie, and Rina Sen Gupta. *Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control Over Loan Use in Loan Programs in Rural Bangladesh*. World Development, 1996. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.42. Disponível em: [http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X\(95\)00124-U](http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X(95)00124-U)
- HART, Stuart. *Capitalism at the Crossroads: The unlimited business opportunities in solving the world’s most difficult problems*. Wharton School Publishing. 2005.

- HASHEMI, Syed. *CGAP Focus Note 21: Linking Microfinance and Safety Net Programs to Include the Poorest: The Case of IGVGD in Bangladesh.* Washington, D.C.: Consultative Group to Assist the Poor, 2001. Disponível em: http://www.cgap.org/docs/FocusNote_21.pdf
- HASHEMI, Syed. SCHULER Sidney R, S., and RILEY Ann P. Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh. World Development, 1996. Disponível em: [http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X\(95\)00159-A](http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X(95)00159-A)
- HISHIGHSUREN, Gaamaa, Beard, Brian, Opportunity International, Opoku, Opoku and Sinapi Aba Trust. *Client Impact Monitoring Findings from Sinapi Aba Trust, Ghana.* Oak Brook, IL: Opportunity International, 2004. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know.* Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.36.
- HOSSAIM, Mahabub. *Credit for the Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh.* Washington, D.C.: IFPRI, Research Report No. 65, 1998. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know.* Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. p. 31. Disponível em: <http://www.ifpri.org/pubs/pubs.htm#rreport>
- HOSSAIN, Mahabub and DIAZ, Catalina. *Reaching the Poor with Effective Microcredit: Evaluation of a Grameen Bank Replication in the Philippines.* Los Baños, Philippines: International Rice Research Institute, 1997. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know.* Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. P36. Disponível em: http://ciat-library.ciat.cgiar.org/paper_pobreza/024.pdf
- HULME, David. *Impact Assessment Methodologies for Microfinance: A review.* University of Manchester: CGAP Discussion paper, 1997. Disponível em: [www.ids.ac.uk/impact/resources/introduction/Hulme IA meth review.pdf](http://www.ids.ac.uk/impact/resources/introduction/Hulme_IA_meth_review.pdf)
- HUSSAIN, A. M. Muazzam. *Poverty Alleviation and Empowerment: The Second Impact Assessment Study of BRAC's Rural Development Programme.* Dhaka, Bangladesh: BRAC, 1998. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know.* Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. p. 16. Disponível em: http://www.bracresearch.org/highlights/ias_2.pdf
- IBGE. *Anuário Estatístico do Brasil – 2001.* Rio de Janeiro: IBGE, 2005.
- IBGE. *Censo Brasil – 2000.* Rio de Janeiro: IBGE, 2005.
- IBGE. *Pesquisas de Municípios – 2002.* Rio de Janeiro: IBGE, 2005.
- IBGE. *Elaboração: Sebrae Nacional/UED.* 2003. Rio de Janeiro: IBGE 2005.

IFC International Finance Corporation. Press Release. *CFI Promueve Microfinanciamento em México*. Washington, DC, 2001.

IFC International Finance Corporation. *Africa MSME Finance Program*. Disponível em: http://www.ifc.org/ifcext/gfm.nsf/Content/Africa_MSME_Finance_Program

INTER AMERICAN INVESTMENT CORPORATION, site corporativo. Disponível em: www.iic.int. Acesso em 03/05/06.

IRANY, Teresa. *Microcrédito fica mais caro com as mudanças do BNDES*. O estado de São Paulo. Caderno de Economia, terça feira 10 de maio de 2005.

JAFFEE, D., STIGLITZ, J. *Credit rationing*. In: FRIEDMAN, B. M., HAHN, F. H. (Ed.). Handbook of monetary economics. New York: North-Holland, 1990. v. 2, p. 838-88.

KABOSKI, Joseph and TOWNSEND, Robert. *Policies and Impact: An Analysis of Village-Level Microfinance Institutions*. Journal of the European Economic Association 3 No 1, 2005. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.

KARLAN, Dean. *Microfinance Impact Assessments: The Perils of Using New Members as a Control Group*. Journal of Microfinance, 2001. Disponível em: <http://marriottschool.byu.edu/microfinance/articles/article48.pdf>

KHANDKER, Shahidur. *Fighting Poverty with Microcredit*. Dhaka, Bangladesh: University Press Limited, 1998. Disponível em: <http://www.amazon.com/gp/product/0195211219>

KHANDKER, Shahidur. *Micro-Finance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh*. Forthcoming, World Bank Economic Review, 2005. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1093/wber/lhi008>

LEE, Norman. *Strategic Impact Assessment and Enterprise Development*. Institute for Development Policy and Management University of Manchester, 2002. Disponível em: www.enterprise-impact.org.uk/overview/index.shtml

LITTLEFIELD, Elizabeth, MORDUCH, Johnathan, and HASHEMI, Syed. *CGAP Focus Note 24: Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?* Washington, D.C.: Consultative Group to Assist the Poor. Disponível em: http://www.cgap.org/docs/FocusNote_24.pdf

MACHADO, Tânia. *Microcrédito*. IPEA/ Publicações. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019c.pdf

MANROTH, Astrid. *How Effective is Microfinance in CEEC and the NIS? A Discussion of Impact Analysis to Date*. Washington, D.C.: AIMS, 2001. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>

- MARTINS, P. H. *A regulamentação da área de microfinanças*. 2002. Disponível em: http://www.rits.org.br/legislacao_teste/lg_testes/lg_tmes_abril2002.cfm. Acessado em 05.05.2006.
- MAYOUX, Linda. From Impact Assessment to Sustainable Strategic Learning. WISE Development Ltd, 2002. Disponível em: www.enterpriseimpact.org.uk/wordfiles/FromIAtoSustainableStrategicLearningContentsandIntro.doc
- MIAMIDIAN, Eileen. *Mid-Term evaluation. Breaking through barriers to growth: expanding the scope and scale for credit with education in two regions*. Enterprising Solutions Global Consulting Prepared for Freedom from Hunger, 2005.
- Microcredit Summit Campaign. *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2000*. Washington, D.C.: Microcredit Summit Campaign, 2000.
- MINISTÉRIO DO TRABALHO, site corporativo. Disponível em: www.mte.gov.br/pnmpo. Acesso em 10/05/2006.
- MINISTÉRIO DA JUSTIÇA, site corporativo. Disponível em: www.mj.gov.br/snj/oscip/default.htm. Acesso em 10/07/2006.
- MITLIN, D. *Reaching Low Income Groups with Housing Finance*. International Institute for Environment and Development, Human Settlements Programme, London, 1997. Disponível em: www.iied.org/pubs/display.php?o=7044IIED&n=3&l=14&s=UPRS
- MITLIN, D. and Satterthwaite, D. *City-based Funds for Community Initiatives*. International Institute for Environment and Development. Human Settlements Programme, London, 1996. Disponível em: www.iied.org/pubs/display.php?o=7039IIED&n=112&l=133&c=urban
- MICRO FINANCIAL SERVICES, site corporativo. Disponível em: www.micro-financial-services.com. Acesso em 20/07/2006.
- MIX MARKET, site corporativo. Disponível em: www.mixmarket.org. Acesso em 05/02/2006.
- MKNELLY, Barbara and Christopher Dunford. *Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: Lower Pra Rural Bank Credit with Education Program in Ghana*. Davis, California: Freedom from Hunger, 1998. Disponível em: http://www.ffhtechnical.org/publications/pdfs/CwE_R4_GhanaImpact.pdf
- MKNELLY, Barbara and Christopher Dunford. *Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: CRECER Credit with Education Program in Bolivia*. Davis, California: Freedom from Hunger, 1999. Disponível em: http://www.ffhtechnical.org/publications/pdfs/CwE_R5_BoliviaImpact_English.pdf

- MKNELLY, Barbara, and Karen Lippold. *Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Mali*. Washington, D.C.: AIMS, 1998. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>
- MORDUCH, James. *The Microfinance Promise*. Journal of Economic Literature. Vol XXXVII. 1999.
- MORDUCH, Jonathan. *Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh*. Princeton University working paper, 1998. Disponível em: http://www.wws.princeton.edu/~rpds/downloads/morduch_microfinance_poor.pdf
- MORDUCH, Jonathan and HALEY, Barbara. *Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction*. NYU Working paper, 2001. Disponível em: http://www.nyu.edu/wagner/public_html/cgi-bin/workingPapers/wp1014.pdf
- MORDUCH, Jonathan. *Can the poor pay more? Microfinance and returns to capital in Indonesia*. New York University e Tokyo University, 2003. Disponível em: www.e.u-tokyo.ac.jp/cirje/research/workshops/macro/macropaper03/morduch.pdf
- MOREIRA, Sérgio. *Microcrédito, ocupação e renda*. . Coleção Opinião do Autor. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019h.pdf
- MUSTAFA, Shams et al. *Beacon of Hope an impact assessment study of BRAC's Rural Development Programme*. Dhaka, Bangladesh: BRAC, 1996. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.31. Disponível em: http://www.bracresearch.org/highlights/ias_1.pdf
- MUTESASIRA, L.. *Savings and Needs: An Infinite Variety*. UNDP/SUM, New York, 2000. Disponível em: www.ingentaconnect.com/content/itpub/sedv/2001/00000012/00000003/art00008
- NAQVI, F.B., Guzmán, G.F. -*Microfinanças em Foco* . RAE Executivo – Volume 2 – Número 4 – Nov 2003 – a Jan 2004.
- NELSON, Candace. *Learning from Clients Assessment Tools for Microfinance Practioners*. AIMS, 2004. Disponível em: http://hdr.undp.org/docs/network/hdrstats_net/Jordan_Microfinance_Seep_Manual.pdf
- NEPONEN, Helzi. *ASA-GV Microfinance Impact Report 2003*. Trihcirappalli, India: The Activists for Social Alternatives, 2003.
- NERI, Marcelo. *Você tem sede de que?: Microcrédito e garantias*. Coleção Opinião do Autor. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019h.pdf
- NICHTER, Simeon, Lara Goldmark e Anita Fiori. *Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro*. PDI/BNDES, 2002.

- PAIVA, Luiz Henrique, GALIZA, Marcelo. *Alternativas em evidência no País*. Nota Técnica. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019j.pdf
- PASSOS, Alessandro Ferreira dos, PAIVA, Luiz Henrique, GALIZA, Marcelo, CONSTANZI, Rogério Nagamine. *Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças*. Nota Técnica. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_018i.pdf
- POVERTY ACTION LAB, site institucional. Disponível em: <http://povertyactionlab.com>. Acesso em 01/08/2006.
- PITT, Mark. *Reply to Jonathan Morduch's Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh*. USA: Brown University, 1998. Working paper. Disponível em: <http://www.pstc.brown.edu/~mp/reply.pdf>
- PITT, Mark and KHANDKER Shahidur. *The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter*. Journal of Political Economy, 1998. Disponível em: <http://www.pstc.brown.edu/~mp/jour14.pdf>
- PITT, Mark, KHANDKER Shahidur, CHOWDHURY Omar Haider, and MILLIMET Daniel. *Credit Programs for the Poor and the Health Status of Children in Rural Bangladesh*. International Economic Review. 87-118, 2003. Disponível em: <http://www.pstc.brown.edu/~mp/health.pdf>
- PORTAL DO MICROCRÉDITO. Disponível em www.portaldomicrocredito.com.br. Acesso em 20/05/06.
- PRAHALAD, C.K. *A fortuna na base da Pirâmide: Erradicando a pobreza através do lucro*. Wharton School Publishing, 2004.
- PRIDE AFRICA, site corporativo. Disponível em: www.prideafrica.org. Acesso em 08/07/06.
- RAHMAN, Rushidan Islam, *Impact of Grameen Bank on the Situation of Poor Rural Women*. In Rahman et al., eds.: *Early Impact of Grameen: A Multi-Dimensional Analysis: Outcome of a BIDS Research Survey*. Dhaka, Bangladesh: Grameen Trust, 1986.
- REDE CEAPE/ Centro de Apoio aos pequenos empreendedores: Disponível em: <http://www.ceape.org.br>
- ROCHA, Angela da, MELLO, Renato Cotta de. *Marketing para as Microfinanças Programa de Desenvolvimento Institucional*. PDI/BNDES, 2002.
- ROSALES, Ramon. *Manual de Principios Y Prácticas para la Regulación Y Supervisión del Microcredito Y de las Entidades Financieras que Otorgan Microcrédito*. IADB, 2002, citando WESTLEY, G.D. *Can Financial Market Policies Reduce Income Inequalities?*, 2001.
- RUTHERFORD, S.. *The Poor and Their Money. An Essay about Financial Services for Poor People*. UK: Oxford University Press, 2000.

- SANDERS, A. e NUSSELDER, H. Mimeo, CEDLACDR. Amsterdam: 2003. Disponível em: http://www.cedla.uva.nl/20_events/PDF_Files_news/wto.
- SAO PAULO CONFIA, site corporativo. Disponível em: www.saopauloconfia.org. Acesso em 10/02/2006.
- SEBRAE, site corporativo. Disponível em: www.sebrae.gov.br. Acesso em 15/03/2006.
- SEMINÁRIO BNDES DE MICROFINANÇAS ENSAIOS E EXPERIÊNCIAS. BNDES/BID, 2000. Disponível em: www.oit.org.pe/ipecc/documentos/rel_oit_versfin170302.pdf
- SNODGRASS, Donald R., SEBSTAD, Jennefer. *Clients in context: the impacts of microfinance in three countries – Synthesis Report*. USAID AIMS 2002. Disponível em: http://www.microlinks.org/ev_en.php?ID=7198_201&ID2=DO_TOPIC.
- SUMÁRIO DE DADOS DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO 2004. Prefeitura de São Paulo. 2004. Disponível em: http://www2.prefeitura.sp.gov.br/secretarias/governo/sumario_dados/0002
- SOARES, Mardem Marques, ALVES, Sérgio Darcy da Silva. *Microfinanças: Democratização do Crédito no Brasil Atuação do Banco Central*. BCB. 3ª Edição Revista Ampliada. São Paulo, 2006.
- SOARES, Ricardo Pereira. *Evolução do Crédito de 1994 a 1999: Uma Explicação*. Texto para Discussão No. 808, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília, 2001.
- STEELE, Fiona, AMIN, Sajeda, and T. Naved RUCHIRA. *The Impact of an Integrated Microcredit Program on Women's Empowerment and Fertility Behavior in Rural Bangladesh*. Population Council, 1998. Disponível em: <https://www.popcouncil.org/pdfs/wp/115.pdf>
- STIGLITZ, J. & WEISS, A.. Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, vol. 71, pp. 393-410. 1981.
- TAYTAY SA KAUSWAGAN INC, site corporativo. Disponível em: <http://www.tski.org>. Acesso em: 04/05/2006.
- TEIXEIRA, Mauro. *Crédito garante os lucros dos bancos populares*. *Gazeta Mercantil*, 2001, p. 1.
- TOMELIN, Mario. *O microcrédito no Brasil*. Brasília, 2003. Disponível em: www.saa.unito.it/pdf/alfa/tomelin.pdf. Acesso em: 05/06/2006.
- TODD, Helen. *Poverty Reduced Through Microfinance: The Impact of ASHI in The Philippines*. Washington, DC. AIMS, 2000. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.27.

- TULCHIN, Drew. *Microfinance's Double Bottom Line*. Working Paper on Measuring Social Return for the Microfinance Industry. Social Enterprise Associates, 2003. Disponível em: http://www.socialenterprise.net/pdfs/microfinance_education.pdf
- TSILIKOUNAS, Caroline. *ICMC and Project Enterprise Bosnia and Herzegovina*. Washington, DC. AIMS, 2000. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims>
- United Nations Millenium Development Goals. Web Site das Nações Unidas: Disponível em: <http://www.un.org/millenniumgoals/> <<http://www.un.org/millenniumgoals/>> .
- UNITED STATES AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT, site corporativo. Disponível em: www.usaidmicro.org
- VALENTE, Mônica. *Do Microcrédito as Microfinanças*. Coleção Opinião do Autor. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019h.pdf
- VALENTE, Rita. *Microcrédito como instrumento de desenvolvimento econômico e social*. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019c.pdf
- VIVACRED, site corporativo. Disponível em: <http://www.vivacred.org.br>. Acesso em 10/07/2006.
- VERHAGEN, Koenraad. *Overview of Conventional and New Approaches Towards Impact Assessment*. 2001. Disponível em: www.intercooperation.ch/finance/themes/2002/impact-assessment-verhagen.pdf –
- WRIGHT, G.A.N., *The Impact of MicroFinance Services: Increasing Income or Reducing Poverty?* Journal of Small Enterprise Development, Vol. 10 No. 1. UK: IT Publications, 1999.
- YUNUS, Muhammad, JOLIS Alan. *O Banqueiro dos pobres*. 7°. São Paulo: Ed. Ática. 2004.
- ZAEMI, Hassam. *The Scaling-Up of Microfinance in Bangladesh: Determinants, Impact, and Lessons*. Banco Mundial, 2004. Disponível em: deas.repec.org/p/wbk/wbrwps/3398.html

APÊNDICES

APÊNDICE A – Médias e Desvios-Padrão das Variáveis do LSE por Tempo de Programa

Vendas, Margem Bruta, etc. Médias por faixa de tempo no programa (valores de 30/04/06)

Faixa de tempo no programa	Gasto do								
	Vendas	Margem bruta	empreendimento	Lucro líquido	Gasto familiar	Renda familiar	Renda disponível	Crédito	Lucro líquido / vendas
0 meses	2.919,45	1.302,51	170,11	1.133,55	584,40	402,74	951,88	329,41	43,77
2 meses	3.437,79	1.567,76	179,43	1.388,33	596,20	453,82	1.245,95	448,45	43,46
4 meses	3.687,07	1.740,37	172,11	1.568,27	576,44	411,30	1.403,13	565,68	45,40
6 meses	4.095,33	1.815,44	143,87	1.671,57	514,43	290,88	1.448,02	688,80	41,86
8 meses	4.369,54	2.091,33	191,37	1.899,96	585,87	514,83	1.828,92	674,36	43,98
10 meses	4.460,81	2.092,16	111,81	1.980,35	478,00	261,94	1.764,29	1.043,67	45,57
12 meses	4.434,37	2.027,72	270,40	1.757,32	610,03	482,94	1.630,23	1.135,03	43,44
12 a 18 meses	4.306,52	2.044,05	182,36	1.861,70	605,23	371,21	1.627,68	1.104,19	46,15
18 a 24 meses	4.832,51	2.421,78	151,24	2.270,54	517,95	316,15	2.068,75	1.562,19	47,83
mais de 24 meses	3.585,22	1.608,90	214,61	1.394,29	494,73	297,55	1.197,11	1.758,08	43,35
Total	3.638,93	1.680,30	175,51	1.505,09	575,60	403,20	1.332,69	638,98	44,33

Desvio Padrão de Vendas Médias, Margem Bruta, etc... por faixa de tempo (valores de 30/04/06)

Faixa de tempo no programa	Gasto do								
	Vendas	Margem bruta	empreendimento	Lucro líquido	Gasto familiar	Renda familiar	Renda disponível	Crédito	Lucro líquido / vendas
0 meses	2.288,58	769,45	243,14	681,82	284,53	374,37	601,92	172,41	15,16
2 meses	2.575,67	995,59	259,84	904,63	248,67	496,03	897,37	217,55	13,50
4 meses	2.733,58	1.102,45	240,30	1.039,79	227,29	348,67	947,14	287,14	12,88
6 meses	2.649,11	1.190,39	180,43	1.146,53	169,11	361,60	1.085,67	285,99	9,00
8 meses	4.004,49	1.811,06	276,38	1.787,60	245,99	627,46	1.468,13	278,46	16,40
10 meses	2.846,42	1.251,85	114,70	1.235,97	218,42	340,78	1.044,88	472,95	11,73
12 meses	2.892,00	1.294,99	375,46	1.147,38	172,31	346,13	1.134,51	791,99	13,99
12 a 18 meses	2.819,99	1.241,46	219,54	1.132,12	229,99	412,28	1.106,11	647,32	13,85
18 a 24 meses	2.993,92	1.365,50	124,13	1.375,26	121,49	271,69	1.264,22	815,29	7,57
mais de 24 meses	2.370,42	834,08	346,81	606,24	158,53	250,74	472,42	1.021,78	15,92
Total	2.688,55	1.102,13	246,42	1.031,26	241,03	403,76	961,00	526,22	13,54

Apêndice B - Médias e Desvios-Padrão das Variáveis do LSE por Tempo de Programa por Gênero

Vendas, Margem Bruta, etc. Médias por faixa de tempo no programa (valores de 30/04/06) - Homens

Faixa de tempo no programa	Gasto do								
	Vendas	Margem bruta	empreendimento	Lucro líquido	Gasto familiar	Renda familiar	Renda disponível	Crédito	Lucro líquido / vendas
0 meses	3.149,85	1.439,94	208,82	1.231,12	542,28	335,18	1.024,02	320,59	43,17
2 meses	3.558,50	1.603,80	211,65	1.392,16	559,41	417,67	1.250,42	440,03	43,03
4 meses	3.917,34	1.870,16	207,96	1.662,20	552,77	348,82	1.458,26	546,87	46,41
6 meses	3.501,99	1.543,00	181,89	1.361,10	511,59	269,85	1.119,37	585,58	41,06
8 meses	4.361,15	2.077,29	162,68	1.914,62	492,65	504,91	1.926,88	626,11	40,05
10 meses	4.479,48	2.153,35	142,80	2.010,55	458,49	194,48	1.746,54	946,31	45,36
12 meses	5.074,17	2.324,94	362,94	1.962,00	630,81	470,54	1.801,73	1.021,27	43,42
12 a 18 meses	4.299,55	2.057,00	226,65	1.830,35	588,61	305,73	1.547,48	1.138,23	45,32
18 a 24 meses	5.157,80	2.587,44	173,08	2.414,36	529,51	317,26	2.202,11	1.589,16	47,72
mais de 24 meses	3.529,02	1.526,05	260,91	1.265,14	438,22	332,45	1.159,38	1.708,85	40,99
Total	3.828,12	1.784,15	212,86	1.571,29	548,22	351,39	1.374,47	637,69	44,18

Vendas, Margem Bruta, etc. Médias por faixa de tempo no programa (valores de 30/04/06) - Mulheres

Faixa de tempo no programa	Gasto do								
	Vendas	Margem bruta	empreendimento	Lucro líquido	Gasto familiar	Renda familiar	Renda disponível	Crédito	Lucro líquido / vendas
0 meses	2.643,61	1.137,99	123,77	1.016,73	634,83	483,62	865,52	339,96	44,49
2 meses	3.282,31	1.521,32	137,93	1.383,39	643,59	500,39	1.240,19	459,29	44,01
4 meses	3.361,98	1.557,14	121,50	1.435,65	609,85	499,51	1.325,31	592,24	43,98
6 meses	5.066,26	2.261,24	81,64	2.179,60	519,08	325,30	1.985,82	857,71	43,15
8 meses	4.374,20	2.099,13	207,31	1.891,82	637,66	520,34	1.774,50	701,17	46,17
10 meses	4.430,64	1.993,32	61,75	1.931,57	509,52	370,91	1.792,97	1.200,94	45,90
12 meses	3.538,66	1.611,61	140,84	1.470,77	580,93	500,29	1.390,13	1.294,30	43,45
12 a 18 meses	4.319,14	2.020,58	102,08	1.918,51	635,36	489,90	1.773,05	1.042,50	47,66
18 a 24 meses	2.989,17	1.483,00	27,45	1.455,55	452,42	309,88	1.313,01	1.409,34	48,44
mais de 24 meses	3.630,18	1.675,18	177,57	1.497,61	539,94	269,63	1.227,30	1.797,46	45,23
Total	3.378,71	1.537,46	124,13	1.414,03	613,27	474,46	1.275,23	640,74	44,55

Apêndice C - Médias e Desvios-Padrão das Variáveis do LSE de Novos Entrantes (Tempo de Programa = 0) por Atividade Econômica

Médias de novos entrantes (tempo de programa = 0) por atividade econômica. (valores de 30/04/06)

Código de atividade	Gasto do								Lucro líquido / vendas
	Vendas	Margem bruta	empreendimento	Lucro líquido	Gasto familiar	Renda familiar	Renda disponível	Crédito	
Comércio de Produtos de Limpeza	1.300,28	844,83	116,66	728,17	538,41	352,90	542,66	285,20	53,99
Chaveiros, Sapateiros, Serralheiros, Tapeceiros e Costureiros	1.690,10	925,90	116,37	809,53	645,16	433,82	598,18	245,16	51,92
Cabeleleiros, Manicures	1.924,02	1.384,66	383,38	1.001,27	710,08	622,88	914,08	382,44	52,27
Banca de Jornais, Comércio de Livros, Revistas e CDs	2.487,58	1.036,64	116,69	919,96	705,04	439,76	654,68	290,33	38,47
Comércio de Doces e Salgados	2.611,40	1.274,85	164,90	1.109,95	510,94	336,55	935,56	274,70	44,49
Serviços diversos: diversões, lavanderia, assistência técnica, etc...	2.662,27	1.429,82	290,89	1.138,93	654,74	465,62	949,82	264,22	55,85
Feirante	2.783,38	1.155,27	193,26	962,01	498,85	401,47	864,64	349,37	40,70
Borracheiros, Funileiros, Eletricistas	2.803,56	1.547,08	188,96	1.358,12	676,43	336,65	1.018,34	397,48	49,70
Total	2.919,45	1.302,51	170,11	1.133,55	584,40	402,74	951,88	329,41	43,77
Comércio utensílios domésticos, ferragens, artesanatos, bijouterias, etc...	2.951,66	1.241,93	166,05	1.075,88	518,83	308,84	865,89	284,19	41,58
Comércio de Roupas e Cosméticos	2.956,58	1.123,25	99,12	1.030,75	636,08	496,95	891,62	334,91	41,28
Bar, mercearia, quitandas, padarias, comércio de alimentos	3.713,63	1.564,90	197,25	1.367,64	578,23	394,21	1.183,62	351,98	40,29
Camelô / Ambulante	3.831,69	1.612,01	139,49	1.472,52	566,22	305,07	1.211,37	385,65	41,82

Desvio padrão de novos entrantes (tempo de programa = 0) por atividade econômica. (valores de 30/04/06)

Código de atividade	Gasto do								Lucro líquido / vendas
	Vendas	Margem bruta	empreendimento	Lucro líquido	Gasto familiar	Renda familiar	Renda disponível	Crédito	
Chaveiros, Sapateiros, Serralheiros, Tapeceiros e Costureiros	569,65	187,29	112,10	183,40	319,29	325,68	217,29	93,10	16,78
Comércio de Produtos de Limpeza	643,41	621,15	163,26	462,03	160,25	288,48	267,33	97,11	8,13
Cabeleleiros, Manicures	993,14	830,11	365,77	604,23	328,22	566,32	528,94	131,48	22,23
Borracheiros, Funileiros, Eletricistas	1.441,59	857,55	208,87	859,41	316,37	252,49	715,80	186,43	17,69
Banca de Jornais, Comércio de Livros, Revistas e CDs	1.454,89	555,40	136,83	524,46	248,46	665,47	293,71	82,71	11,85
Comércio de Doces e Salgados	1.839,04	868,71	231,44	705,56	194,21	245,28	657,26	109,74	11,81
Bar, mercearia, quitandas, padarias, comércio de alimentos	2.039,18	637,13	381,39	612,83	322,95	387,69	556,84	142,85	12,68
Serviços diversos: diversões, lavanderia, assistência técnica, etc...	2.073,93	667,76	262,03	498,00	333,40	391,37	535,54	155,69	26,20
Camelô / Ambulante	2.196,45	711,62	154,81	708,04	305,13	380,92	667,22	143,09	9,65
Comércio utensílios domésticos, ferragens, artesanatos, bijouterias, etc...	2.245,18	838,60	193,36	658,35	188,52	242,92	513,42	122,45	13,60
Total	2.288,58	769,45	243,14	681,82	284,53	374,37	601,92	172,41	15,16
Feirante	2.492,39	545,51	145,06	482,20	166,77	408,92	550,94	310,20	13,67
Comércio de Roupas e Cosméticos	3.376,27	1.007,13	195,68	888,46	364,54	413,48	709,73	165,67	17,43

**Apêndice D - Médias das Variáveis do LSE de Novos Entrantes (Tempo de Programa = 0)
por Atividade Econômica por Gênero**

Médias de novos entrantes (tempo de programa = 0) por atividade econômica, por gênero (valores de 30/04/06) - Homens

Código de atividade	Gasto do								Lucro líquido / vendas
	Vendas	Margem bruta	empreendimento	Lucro líquido	Gasto familiar	Renda familiar	Renda disponível	Crédito	
Chaveiros, Sapateiros, Serralheiros, Tapeceiros e Costureiros	1.845,28	984,07	135,76	848,30	697,53	411,66	562,43	235,42	47,91
Comércio de Produtos de Limpeza	1.909,44	1.402,39	263,70	1.138,69	506,69	138,93	770,94	359,60	58,40
Banca de Jornais, Comércio de Livros, Revistas e CDs	1.945,44	946,59	60,69	885,91	717,48	549,70	718,13	306,14	42,41
Serviços diversos: diversões, lavanderia, assistência técnica, etc...	2.073,02	1.220,27	263,18	957,08	522,14	389,11	824,05	321,69	47,45
Cabeleiros, Manicures	2.172,18	1.827,92	354,02	1.473,91	634,10	224,16	1.063,96	273,11	69,09
Camelô / Ambulante	2.779,27	1.417,93	130,66	1.287,27	377,45	150,46	1.060,28	401,23	47,43
Borracheiros, Funileiros, Eletricistas	2.794,74	1.596,76	212,57	1.384,18	695,60	349,99	1.038,57	396,87	50,91
Feirante	2.967,17	1.158,61	227,54	931,06	456,15	405,30	880,22	295,59	37,37
Comércio de Doces e Salgados	3.076,94	1.444,92	264,30	1.180,62	423,30	339,99	1.097,30	291,65	39,84
Total	3.149,85	1.439,94	208,82	1.231,12	542,28	335,18	1.024,02	320,59	43,17
Comércio utensílios domésticos, ferragens, artesanatos, bijouterias, etc...	3.401,78	1.257,03	148,06	1.108,98	518,22	180,74	771,49	262,27	39,96
Bar, mercearia, Quitandas, Padarias, Comércio de Alimentos	3.470,68	1.536,31	211,58	1.324,73	532,94	384,08	1.175,87	325,67	39,93
Comércio de Roupas e Cosméticos	8.292,27	3.004,89	339,25	2.665,64	723,96	81,79	2.023,48	362,82	38,88

Médias de novos entrantes (tempo de programa = 0) por atividade econômica, por gênero. (valores de 30/04/06) - Mulheres

Código de atividade	Gasto do								Lucro líquido / vendas
	Vendas	Margem bruta	empreendimento	Lucro líquido	Gasto familiar	Renda familiar	Renda disponível	Crédito	
Chaveiros, Sapateiros, Serralheiros, Tapeceiros e Costureiros	759,04	576,87	-	576,87	330,94	566,75	812,68	303,62	76,00
Comércio de Produtos de Limpeza	894,17	473,13	18,64	454,49	559,57	495,55	390,47	235,60	51,05
Cabeleiros, Manicures	1.799,93	1.163,02	398,06	764,96	748,06	822,25	839,14	437,10	43,87
Comércio de Roupas e Cosméticos	2.028,64	796,01	57,36	746,42	620,80	569,15	694,77	330,05	41,69
Comércio de Doces e Salgados	2.301,04	1.161,47	98,64	1.062,83	569,36	334,26	827,73	263,41	47,59
Feirante	2.354,54	1.147,49	113,26	1.034,22	598,48	392,54	828,28	474,86	48,46
Comércio utensílios domésticos, ferragens, artesanatos, bijouterias, etc...	2.389,02	1.223,06	188,54	1.034,52	519,60	468,97	983,89	311,58	43,60
Total	2.643,61	1.137,99	123,77	1.016,73	634,83	483,62	865,52	339,96	44,49
Borracheiros, Funileiros, Eletricistas	2.874,10	1.149,64	-	1.149,64	523,09	229,93	856,48	402,37	40,00
Serviços diversos: diversões, lavanderia, assistência técnica, etc...	3.251,53	1.639,38	318,60	1.320,78	787,34	542,14	1.075,59	206,75	64,25
Bar, mercearia, Quitandas, Padarias, Comércio de Alimentos	4.604,43	1.669,71	144,73	1.524,98	744,28	431,35	1.212,05	448,45	41,61
Banca de Jornais, Comércio de Livros, Revistas e CDs	4.656,16	1.396,85	340,69	1.056,15	655,27	-	400,88	227,13	22,68
Camelô / Ambulante	4.884,11	1.806,10	148,33	1.657,77	755,00	459,68	1.362,45	370,06	36,22

Apêndice E – RETORNOS DAS CARACTERÍSTICAS – RODADA 1

RODADA 1				
Retornos das Características dos clientes e dos negócios				
v1	v2	v3	v4	v5
COEFFICIENT	lvend_inde	lmarg_br_index	ll_1_index	lrenda_disp_index
tempo_prog	0,00 (0,01)	0,00 (0,01)	0,01 (0,01)	0,012* (0,01)
lcredito_index	0,322*** (0,06)	0,335*** (0,06)	0,358*** (0,06)	0,376*** (0,07)
_Irest_cad_2	0,01 (0,07)	0,04 (0,07)	0,02 (0,07)	0,09 (0,06)
_Icod_unid_2	0,444*** (0,08)	0,304*** (0,08)	0,356*** (0,08)	0,263*** (0,08)
_Icod_unid_3	0,644*** (0,11)	0,568*** (0,10)	0,595*** (0,10)	0,325*** (0,13)
_Icodsexo_2	-0,279*** (0,08)	-0,310*** (0,07)	-0,207*** (0,07)	-0,174** (0,07)
lidade	0,13 (0,13)	0,02 (0,12)	0,04 (0,13)	0,258** (0,13)
_Icod_resid_2	0,09 (0,08)	0,09 (0,08)	-0,178** (0,08)	0,12 (0,08)
_Icod_resid_3	0,16 (0,14)	0,16 (0,12)	0,216* (0,12)	0,323** (0,13)
_Icod_escol_2	0,482*** (0,09)	0,329*** (0,10)	0,17 (0,12)	0,378*** (0,12)
_Icod_escol_3	0,343*** (0,10)	0,201* (0,10)	0,08 (0,12)	0,285** (0,11)
_Icod_escol_4	0,23 (0,14)	0,06 (0,15)	0,08 (0,16)	0,477*** (0,17)
_Icod_escol_5	0,492*** (0,13)	0,411*** (0,14)	0,306** (0,15)	0,492*** (0,15)
_Icod_escol_6	0,237** (0,10)	0,538*** (0,12)	0,476*** (0,13)	0,340** (0,13)
ltem_res	-0,098*** (0,04)	-0,060* (0,04)	-0,094** (0,04)	0,06 (0,04)
_Icont_ban_2	0,10 (0,06)	0,07 (0,06)	0,04 (0,06)	0,05 (0,06)
_Icod_setor_2	0,09 (0,08)	0,192** (0,08)	0,193** (0,08)	0,12 (0,08)
ltemp_fun	0,128*** (0,03)	0,112*** (0,03)	0,086*** (0,03)	0,02 (0,03)
_Iano_2003	0,181* (0,10)	0,00 (0,10)	0,01 (0,10)	0,02 (0,10)
_Iano_2004	0,01 (0,08)	0,13 (0,08)	0,09 (0,10)	0,02 (0,11)
_Iano_2005	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)
_Iano_2006	0,20 (0,17)	0,00 (0,23)	0,07 (0,28)	0,28 (0,19)
Constant	4,771*** (0,56)	4,563*** (0,56)	4,494*** (0,61)	3,436*** (0,61)
Observations	352	352	352	347
Adjusted R-squared	0,42	0,4	0,37	0,35
Robust	standard	errors	parentheses	
***	p<0,01,	**	*	p<0,1

Apêndice F - RETORNOS DAS CARACTERÍSTICAS – RODADA 2

RODADA 2				
Retornos das Características dos clientes e dos negócios				
v1	v2	v3	v4	v5
COEFFICIENT	lvend_inde	lmarg_br_index	ll_1_index	lrenda_disp_index
lcredito_index	0.359*** (0,037)	0.375*** (0,036)	0.399*** (0,04)	0.439*** (0,041)
_Icod_unid_2	0.308*** (0,066)	0.192*** (-0,061)	0.222*** (0,066)	0.130** (-0,065)
_Icod_unid_3	5.889e-01*** (0,114)	5.313e-01*** (-0,099)	5.224e-01*** (-0,100)	2.434e-01** (0,123)
_Icodsexo_2	(0,343***)	(0,365***)	-0.287*** (0,06)	-0.222*** (0,06)
idade	0.022* (0,01)	0,01 (0,01)	0,00 (0,02)	(0,01) (0,02)
idade2	-0.000* 0,00	0,00 0,00	0,00 0,00	0,00 0,00
_Icod_escol_2	0.336*** (0,08)	0.293*** (0,10)	0.237** (0,12)	0.373*** (0,11)
_Icod_escol_3	0.230** (0,10)	0,17 (0,11)	0,11 (0,12)	0.301*** (0,11)
_Icod_escol_4	0,13 (0,13)	0,07 (0,14)	(0,01) (0,16)	0.405*** (0,15)
_Icod_escol_5	0.413*** (0,11)	0.368*** (0,12)	0.356*** (0,13)	0.552*** (0,13)
_Icod_escol_6	0.866*** (0,23)	0.893*** (0,17)	0.807*** (0,18)	0.851*** (0,21)
Item_res	(0,02)	(0,01)	-0.070** (0,03)	(0,05) (0,03)
_Icod_setor_2	-0.152** (0,06)	0.116* (0,06)	0.126** (0,06)	0,02 (0,06)
ltemp_fun	0.124*** (0,03)	0.096*** (0,03)	0.076*** (0,03)	0,03 (0,02)
_Iano_2003	(0,03)	(0,04)	(0,06)	0.182* (0,10)
_Iano_2004	-0.297*** (0,11)	-0.260** (0,10)	-0.277*** (0,10)	0,05 (0,11)
_Iano_2005	-0.219** (0,11)	(0,10)	-0.197* (0,11)	0,07 (0,12)
_Iano_2006	(0,10)	(0,16)	(0,18)	0.306* (0,17)
_Icod_resid_2			-0.252*** (0,07)	-0.207*** (0,07)
_Icod_resid_3			0.162* (0,09)	0.218** (0,10)
Constant	4.815*** (0,37)	4.373*** (0,37)	4.554*** (0,37)	4.008*** (0,43)
Observations	456,00	456,00	449,00	444,00
Adjusted R-squared	0,39	0,38	0,37	0,33
Robust	standard	errors	parentheses	
***	p<0.01,	**	*	p<0.1

Apêndice G - RETORNOS DAS CARACTERÍSTICAS – RODADA 3

Retornos das Características dos clientes e dos negócios				
v1	v2	v3	v4	v5
COEFFICIENT	lvend_inde	lmarg_br_index	ll_l_index	lrenda_disp_index
lcredito_index	0.346*** (0,04)	0.367*** (0,04)	0.391*** (0,04)	0.434*** (0,04)
_Icod_unid_2	0.328*** (0,07)	0.211*** (0,06)	0.258*** (0,07)	0.171*** (0,06)
_Icod_unid_3	5.977e-01*** (0,11)	5.297e-01*** (0,09)	5.946e-01*** (0,10)	3.440e-01*** (0,12)
_Icod_sexo_2	-0.355*** (0,06)	-0.381*** (0,06)	-0.312*** (0,06)	-0.244*** (0,06)
_Icod_escol_2	0.435*** (0,07)	0.351*** (0,09)	0.306*** (0,11)	0.322*** (0,10)
_Icod_escol_3	0.368*** (0,07)	0.261*** (0,09)	0.230** (0,11)	0.300*** (0,10)
_Icod_escol_4	0.216** (0,10)	0,13 (0,12)	0,12 (0,13)	0.372*** (0,14)
_Icod_escol_5	0.494*** (0,09)	0.431*** (0,10)	0.338*** (0,12)	0.420*** (0,12)
_Icod_escol_6	0.951*** (0,21)	0.950*** (0,16)	0.889*** (0,16)	0.859*** (0,20)
_Icod_setor_2	-0.133** (0,06)	0.126** (0,06)	0.136** (0,06)	0,02 (0,06)
ltemp_fun	0.111*** (0,03)	0.085*** (0,02)	0.053** (0,02)	0,02 (0,02)
_Iano_2003	(0,01) (0,10)	(0,01) (0,09)	(0,10) (0,09)	0,10 (0,10)
_Iano_2004	-0.295*** (0,10)	-0.241** (0,09)	-0.362*** (0,09)	(0,06) (0,09)
_Iano_2005	(0,15) (0,11)	(0,02) (0,10)	-0.184* (0,11)	0,10 (0,12)
_Iano_2006	(0,07) (0,16)	(0,14) (0,21)	(0,21) (0,25)	0.249* (0,14)
Constant	5.122*** (0,24)	4.415*** (0,24)	4.347*** (0,28)	3.868*** (0,28)
Observations	465	465	465	459
Adjusted R-squared	0,39	0,38	0,34	0,31
Robust ***	standard p<0.01,	errors **	parentheses *	p<0.1

Apêndice H - RETORNOS DAS CARACTERÍSTICAS – RODADA 4

RODADA 4				
Retornos das Características dos clientes e dos negócios				
v1	v2	v3	v4	v5
COEFFICIENT	lvend_inde	lmarg_br_index	ll_1_index	lrenda_disp_index
lcredito_index	0.344*** (0,04)	0.361*** (0,04)	0.391*** (0,04)	0.426*** (0,04)
_Icod_unid_2	0.300*** (0,06)	0.177*** (0,06)	0.210*** (0,06)	0.166*** (0,06)
_Icod_unid_3	4.370e-01*** (0,10)	3.766e-01*** (0,08)	4.263e-01*** (0,09)	2.532e-01** (0,11)
_Icodsexo_2	-0.274*** (0,05)	-0.308*** (0,05)	-0.245*** (0,05)	-0.185*** (0,05)
_Icod_escol_2	0.326*** (0,06)	0.276*** (0,08)	0.211** (0,10)	0.274*** (0,09)
_Icod_escol_3	0.355*** (0,07)	0.258*** (0,08)	0.235** (0,10)	0.283*** (0,09)
_Icod_escol_4	0,09 (0,09)	0,06 (0,11)	0,02 (0,12)	0.331*** (0,12)
_Icod_escol_5	0.419*** (0,08)	0.378*** (0,10)	0.284** (0,11)	0.376*** (0,11)
_Icod_escol_6	0.944*** (0,21)	0.931*** (0,15)	0.872*** (0,16)	0.852*** (0,20)
_Icod_setor_2	-0.100* (0,05)	0.144*** (0,05)	0.160*** (0,06)	0,03 (0,06)
ltemp_fun	0.093*** (0,03)	0.074*** (0,02)	0,04 (0,02)	0,01 (0,02)
Constant	5.127*** (0,22)	4.437*** (0,22)	4.258*** (0,26)	4.003*** (0,26)
Observations	465	465	465	459
Adjusted R-squared	0,37	0,36	0,32	0,3
Robust	standard	errors	parentheses	
***	p<0.01,	**	*	p<0.1

Apêndice I – ÍNDICES DE CORRELAÇÃO ENTRE VARIÁVEIS – PESQUISA DE CAMPO SÃO PAULO CONFIA

	lvend_~x	lmarg_~x	ll_l_i~x	lrenda_~x	tempo_~x	lcredi_~x	rest_cad	cod_unid	cod_sexo	lidade	cod_re~d	cod_es~l	ltem_res	cont_ban	cod_se~v	ltemp_~n	ano
lvend_index	1																
lmarg_br_i~x	0,9051	1															
ll_l_index	0,8437	0,9466	1														
lrenda_dis~x	0,6679	0,7501	0,8049	1													
tempo_prog	0,2528	0,2891	0,2956	0,3718	1												
lcredito_i~x	0,4467	0,4697	0,4752	0,5155	0,6576	1											
rest_cad	0,1342	0,1198	0,1274	0,0914	0,0636	0,2307	1										
cod_unid	0,426	0,3535	0,3817	0,2997	0,084	0,1925	0,1379	1									
cod_sexo	-0,2153	-0,2543	-0,1819	-0,1629	-0,0016	-0,0648	-0,0592	-0,0757	1								
lidade	0,1952	0,1487	0,1491	0,1423	0,052	0,1275	0,0008	0,2209	-0,046	1							
cod_resid	0,0554	0,0558	0,0421	0,0624	0,0082	0,0275	0,0047	0,0107	0,0051	-0,0581	1						
cod_escol	-0,0016	0,0228	0,0346	0,0733	0,0144	0,0171	0,1301	0,2132	0,179	-0,3112	0,0665	1					
ltem_res	0,0636	0,0889	0,0624	0,0957	0,0869	0,1937	0,1408	0,183	-0,0847	0,3762	-0,1944	0,0677	1				
cont_ban	0,0276	0,0223	-0,0044	0,0067	-0,0763	-0,0672	-0,1832	-0,0948	-0,0458	0,0546	0,0084	-0,1085	0,0568	1			
cod_setor_~v	-0,0354	0,1318	0,1222	0,0541	-0,0254	-0,0324	-0,0614	-0,0978	-0,0229	-0,1336	-0,0281	0,0411	-0,016	0,0041	1		
ltemp_fun	0,2837	0,2759	0,2132	0,1521	0,1364	0,2097	0,2114	0,0244	-0,0706	0,2803	0,016	-0,0482	0,2397	0,0983	0,0676	1	
ano	-0,1354	-0,0584	-0,0972	-0,0344	-0,1784	-0,0732	0,1761	-0,2199	-0,2201	0,1005	0,0796	0,0145	0,0867	0,0606	-0,0603	0,068	1

Apêndice J – FLUXOS DE CAIXA DESCONTADOS DO EMPREENDIMENTO MÉDIO PARTICIPANTE E DO EMPREENDIMENTO DO GRUPO DE CONTROLE (TAXA DE DESCONTO = 6% a.m. = CUSTO DE CAPITAL)

Fluxo de Caixa Descontado do Empreendimento Médio Participante do Programa X Fluxo de Caixa Descontado do Empreendimento do Grupo de Comparação

TAXA DE DESCONTO = 6,00% a.m. = CUSTO DE CAPITAL

Tempo de Programa (meses)	Fluxo de Caixa do Empreendimento Participante (R\$)						Fluxo de Caixa do Empreendimento Grupo Comparação (R\$)					Fluxo de Caixa Líquido (R\$)	Fluxo de Caixa Descontado (R\$)		
	Lucro Líquido	Juros	Lucro Líq. (-) Juros	Crédito Inicial	Amortização Final	Caixa Líquido	Lucro Líquido	Juros	Crédito (Inv. Inicial)	Amortização	Caixa Líquido	Participante (-) Grupo de Comparação	VALOR PRESENTE Participante	VP Grupo de Comparação	Valor Presente Líquido
-	-	-	-	329		329	-	-	-	-	-	329	329	-	329
1	1.260	(20)	1.240			1.240	1.143	-	-	-	1.143	97	1.170	1.079	91
2	1.388	(20)	1.368			1.368	1.155	-	-	-	1.155	213	1.218	1.028	190
3	1.478	(27)	1.451			1.451	1.166	-	-	-	1.166	285	1.218	979	239
4	1.568	(27)	1.541			1.541	1.178	-	-	-	1.178	363	1.221	933	288
5	1.620	(34)	1.586			1.586	1.190	-	-	-	1.190	396	1.185	889	296
6	1.672	(34)	1.638			1.638	1.202	-	-	-	1.202	436	1.154	847	307
7	1.786	(41)	1.744			1.744	1.214	-	-	-	1.214	531	1.160	807	353
8	1.900	(41)	1.859			1.859	1.226	-	-	-	1.226	633	1.166	769	397
9	1.940	(40)	1.900			1.900	1.238	-	-	-	1.238	662	1.124	733	392
10	1.980	(40)	1.940			1.940	1.250	-	-	-	1.250	689	1.083	698	385
11	1.869	(63)	1.806			1.806	1.263	-	-	-	1.263	543	951	665	286
12	1.757	(63)	1.695			1.695	1.276	-	-	-	1.276	419	842	634	208
13	1.863	(68)	1.795			1.795	1.288	-	-	-	1.288	507	842	604	238
14	1.863	(68)	1.795			1.795	1.301	-	-	-	1.301	494	794	576	218
15	1.863	(66)	1.797			1.797	1.314	-	-	-	1.314	483	750	548	201
16	1.863	(66)	1.797			1.797	1.327	-	-	-	1.327	469	707	523	185
17	1.863	(66)	1.797			1.797	1.341	-	-	-	1.341	456	667	498	169
18	1.863	(66)	1.797			1.797	1.354	-	-	-	1.354	443	629	474	155
19	2.271	(66)	2.205			2.205	1.368	-	-	-	1.368	837	729	452	277
20	2.271	(66)	2.205			2.205	1.381	-	-	-	1.381	824	687	431	257
21	2.271	(94)	2.177			2.177	1.395	-	-	-	1.395	782	640	410	230
22	2.271	(94)	2.177			2.177	1.409	-	-	-	1.409	768	604	391	213
23	2.271	(94)	2.177			2.177	1.423	-	-	-	1.423	754	570	373	197
24	2.271	(94)	2.177		(1.562)	615	1.437	-	-	-	1.437	(822)	152	355	(203)
												VPL:	17.554	13.284	4.270

Apêndice K – FLUXOS DE CAIXA DESCONTADOS DO EMPREENDIMENTO MÉDIO PARTICIPANTE E DO EMPREENDIMENTO DO GRUPO DE CONTROLE (TAXA DE DESCONTO = 67,5 % a.m.)

Fluxo de Caixa Descontado do Empreendimento Médio Participante do Programa X Fluxo de Caixa Descontado do Empreendimento do Grupo de Comparação

TAXA DE DESCONTO = 67,50% a.m.

Tempo de Programa (meses)	Fluxo de Caixa do Empreendimento Participante (R\$)						Fluxo de Caixa do Empreendimento Grupo Comparação (R\$)					Fluxo de Caixa Líquido (R\$)	Fluxo de Caixa Descontado (R\$)		
	Lucro Líquido	Juros	Lucro Líq. (-) Juros	Crédito Inicial	Amortização Final	Caixa Líquido	Lucro Líquido	Juros	Crédito (Inv. Inicial)	Amortização	Caixa Líquido	Participante (-) Grupo de Comparação	VALOR PRESENTE Participante	VP Grupo de Comparação	Valor Presente Líquido
-	-	-	-	329		329	-	-	-	-	-	329	329	-	329
1	1.260	(20)	1.240			1.240	1.143	-	-	-	1.143	97	740	683	58
2	1.388	(20)	1.368			1.368	1.155	-	-	-	1.155	213	488	412	76
3	1.478	(27)	1.451			1.451	1.166	-	-	-	1.166	285	309	248	61
4	1.568	(27)	1.541			1.541	1.178	-	-	-	1.178	363	196	150	46
5	1.620	(34)	1.586			1.586	1.190	-	-	-	1.190	396	120	90	30
6	1.672	(34)	1.638			1.638	1.202	-	-	-	1.202	436	74	54	20
7	1.786	(41)	1.744			1.744	1.214	-	-	-	1.214	531	47	33	14
8	1.900	(41)	1.859			1.859	1.226	-	-	-	1.226	633	30	20	10
9	1.940	(40)	1.900			1.900	1.238	-	-	-	1.238	662	18	12	6
10	1.980	(40)	1.940			1.940	1.250	-	-	-	1.250	689	11	7	4
11	1.869	(63)	1.806			1.806	1.263	-	-	-	1.263	543	6	4	2
12	1.757	(63)	1.695			1.695	1.276	-	-	-	1.276	419	3	3	1
13	1.863	(68)	1.795			1.795	1.288	-	-	-	1.288	507	2	2	1
14	1.863	(68)	1.795			1.795	1.301	-	-	-	1.301	494	1	1	0
15	1.863	(66)	1.797			1.797	1.314	-	-	-	1.314	483	1	1	0
16	1.863	(66)	1.797			1.797	1.327	-	-	-	1.327	469	0	0	0
17	1.863	(66)	1.797			1.797	1.341	-	-	-	1.341	456	0	0	0
18	1.863	(66)	1.797			1.797	1.354	-	-	-	1.354	443	0	0	0
19	2.271	(66)	2.205			2.205	1.368	-	-	-	1.368	837	0	0	0
20	2.271	(66)	2.205			2.205	1.381	-	-	-	1.381	824	0	0	0
21	2.271	(94)	2.177			2.177	1.395	-	-	-	1.395	782	0	0	0
22	2.271	(94)	2.177			2.177	1.409	-	-	-	1.409	768	0	0	0
23	2.271	(94)	2.177			2.177	1.423	-	-	-	1.423	754	0	0	0
24	2.271	(94)	2.177		(1.562)	615	1.437	-	-	-	1.437	(822)	0	0	(0)
												VPL:	1.719	1.719	0

ANEXO A –FICHA CADASTRAL SÃO PAULO CONFIA



FICHA CADASTRAL DO CLIENTE

Grupo:		Unidade Operacional	
1. DADOS PESSOAIS			
Nome:		Apelido:	
Cor: () Branca () Preta () Parda () Amarela () Indígena () Não Informada	Sexo: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	Data de Nasc.:	
Nome da mãe:		Nome do Pai:	
RG:	CPF:	Est.Civil: Solteiro(a) <input type="checkbox"/> Casado(a) <input type="checkbox"/> Outros <input type="checkbox"/>	
Nome do Cônjuge:		N.º Dependentes:	
Endereço:			
Compl.	Bairro:	Cidade:	Estado:
CEP:	Fone residencial:	Fone recado:	
Residência: Própria <input type="checkbox"/> Alugada <input type="checkbox"/> Cedida <input type="checkbox"/>	Tempo de Residência:	N.º Moradores:	
Escolaridade Não Alfab: <input type="checkbox"/>	1.º Grau: Completo <input type="checkbox"/> Incompleto <input type="checkbox"/>	2.º Grau: Completo <input type="checkbox"/> Incompleto <input type="checkbox"/>	3.º Grau: Completo <input type="checkbox"/> Incompleto <input type="checkbox"/>
Possui Conta Bancária Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/>	Banco:		
Programa Sociais: Não <input type="checkbox"/>	Se Sim qual destes: Renda Mínima <input type="checkbox"/>	Bolsa Trabalho <input type="checkbox"/>	Começar de Novo <input type="checkbox"/> Operação Trabalho <input type="checkbox"/>
Parecer sobre as condições familiares:			
2. DADOS DO EMPREENDIMENTO			
Atividade:		Tempo de Funcionamento:	
Endereço:			
Bairro:		CEP:	Fone
Ponto: Fixo <input type="checkbox"/>	Ambulante <input type="checkbox"/>	Feirante <input type="checkbox"/>	Outros <input type="checkbox"/>
Local: Próprio <input type="checkbox"/>	Alugado <input type="checkbox"/>	Cedido <input type="checkbox"/>	Dias Trabalhados:
Ponto Referência:			
3. REFERÊNCIAS PESSOAIS		SPC <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Data __/__/__	
Nome:		Fone:	
Endereço:			
Compl.	Bairro:	Cidade:	Estado:
4. CRÉDITO SOLICITADO			
Qual valor de prestação que o(a) cliente considera que pode pagar?			
Observações:			

Declaro serem verdadeiras as informações prestadas, responsabilizando-me na forma da Lei, conforme artigo 299 do Código Penal.

_____, _____ de _____ de _____.

Assinatura do Cliente

Conferido em (data): __/__/__

ANEXO B – LEVANTAMENTO SÓCIO-ECONÔMICO (LSE) SÃO PAULO CONFIA



Levantamento Sócio-Econômico - LSE

Data:		Nome do Cliente:				Nome do Grupo:					
Unidade Operacional:				Nome do Agente:				Assinatura:			

Histórico de Venda Semanal									Nome de Fornecedor			Frequência de Compra		
	Seg.	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab	Dom	Total				Sem.	Quinz.	Mensal
Min														
Max														
								Media						
								Media * 4 = (A)						

Margem de Contribuição (B) %		(A * B %) R\$		Capacidade Pagamento = (B.R\$ - C - 3) R\$	
Demonstrativo de Resultado (1 + 2) R\$		80% R\$		Capacidade Quinzenal (/2) R\$	
				Capacidade Semanal (/4) R\$	

Gasto Mensal	Familiar	Empreendimento	Nome	Fonte de Renda	Valor
Alimentação					
Saúde					
Educação					
Vestuário					
Aluguel					
Água					
Luz					
Gás					
Telefone					
Salários/Prestação					
Transporte					
Total	(D)	(C)	Total (E)		

Resultado Familiar = (E - D) R\$	
----------------------------------	--

Condições de Comercialização		
	% a Vista	% a Prazo
Compra		
Venda		

Outras Informações	
Valor do Estoque	Valor a Receber

Quantidade de Trabalhadores	
Remunerado	Não Remunerado

Divida com Fornecedor:	
------------------------	--

Nome da Instituição Crédito/Financ.	Destino	Valor Total A vencer	N.º Parcelas A vencer	Valor Parcela
				Total

Histórico de Venda Mensal														
Conceito	Media (R\$)	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Media
Muito Bom														
Bom														
Regular														

Relação de Equipamentos	
Tipo	Valor
Total	