

As Diferentes Metodologias de Microcrédito no Mundo e no Brasil

This article discusses the concepts of microcredit and microfinancing and describes the main features of methods for granting assisted productive microcredit globally and in Brazil.

The terms microcredit and microfinancing have been used by the media and Academia in reference to various financial services. As a result, the first part of the article is devoted to distinguishing certain concepts, and microcredit methods are then introduced.

The Concepts of Microcredit and Microfinancing

*As mentioned, the literature lacks consensus on the meaning of the terms microfinance and microcredit. For MARGUERITE ROBINSON (2001, p. 63), the term **microfinance** refers to financial services intended for **small-scale productive activities**, with the following definition:*

Roberto Vilela de Moura Silva

Lúcia Spinola Góis

The Various Methodologies of Microcredit Globally and in Brazil

dito and microfinancing têm sido usados, tanto na mídia quanto na Academia, para se referir a serviços financeiros variados. Assim, a primeira parte deste artigo é dedicada à distinção entre alguns conceitos, para que sejam depois apresentadas as metodologias de microcrédito.

Os Conceitos de Microcrédito e Microfinanças

*Como se referiu, não há consenso na literatura sobre a definição dos termos microfinanças e microcrédito. Para MARGUERITE ROBINSON (2001, p. 63), o termo **microfinanças** refere-se a serviços financeiros voltados às **pequenas atividades produtivas**, conforme esta definição:*

Este artigo apresenta uma discussão dos conceitos de microcrédito e microfinanças, e descreve as principais características das metodologias de concessão de microcrédito produtivo orientado no mundo e no Brasil.

Os termos microcré-

“Serviços financeiros em pequena escala principalmente crédito e poupança — proporcionados àqueles que se dedicam à agricultura, à pesca, àqueles que gerenciam pequenas empresas ou microempresas que produzem, reciclam, reparam ou vendem bens; pessoas que trabalham por um salário ou comissão; pessoas que obtêm receita alugando pequenas áreas de terra, veículos, animais de trabalho ou máquinas e ferramentas a outros indivíduos ou grupos em nível local, seja urbano ou rural”.

Outro conceito de microfinanças, mais amplo, inclui serviços financeiros voltados à população de baixa renda, **não necessariamente para atividades produtivas**, conforme apresentado em recente publicação do Banco Central do Brasil:

“Serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluídas do sistema financeiro tradicional [...] (ALVES e SOARES, 2006, p. 28)”.

O termo **microcrédito** também é usado com diferentes significados. Alguns autores, entre eles NICTER, GOLDMARK e FIORI (2002, p. 15), MONZONI (2006, p. 23), AIDAN HOLLIS e ARTHUR SWEETMAN (1998, p. 1) associam-no ao

“Small-scales financial services, particularly credit and savings — provided to those that dedicate to agriculture, fishing, to managers of small or micro enterprises that produce, recycle, repair or sell goods; wage- or commission-earners; individuals whose revenues arise from the lease of small parcels of land, vehicles, beats of burden and tools to other individuals or groups at a local level, whether urban or rural”.

*Another — broader — concept of microfinance includes financial services intended for the low-income population, **not necessarily for productive activities**, as discussed in a recent publication of the Central Bank of Brazil:*

“Appropriate and sustainable financial services rendered to the low-income population that is traditionally excluded from the traditional financial system [...] (ALVES and SOARES, 2006, p. 28)”.

*The term **microcredit** is also used with different meanings. Some authors, including NICTER, GOLDMARK and FIORI (2002, p. 15), MONZONI (2006, p. 23), AIDAN HOLLIS and ARTHUR SWEETMAN (1998, p. 1) asso-*

**Microfinanças
são serviços
financeiros voltados
às pequenas
atividades
produtivas.**

*Microfinances are
financial services
intended for small-
scale productive
activities.*

ciate it with credit offered to low-income individuals for **investment in productive activities**. But other authors also use the term *microcredit* to designate credit services regardless of purpose, as the Banco Popular do Brasil did in 2003 (MONZONI, 2006, p. 24).

In recent Brazilian history, according to MÁRIO MONZONI (2006, p. 23-26), a difference has been established across three credit services: (a) **microcredit**, for the low-income population; (b) **productive microcredit**, involving the provision of small amounts for productive activities; and (c) **assisted productive microcredit**, for productive activities and based on the personal relationship between the microcredit institution and the entrepreneur, through credit agents.

The term *assisted productive microcredit* was coined by the Brazilian Association of Microcredit Managers and Operators, Solidary Popular Credit and similar entities (Abcred – www.abcred.org.br) and adopted by the Federal Government in the Act that created the Ministry of Labor and Employment's National Assisted productive Microcredit Program¹ (PNMPO), where:

Assisted productive microcredit is credit granted to meet the financial needs of in-

crédito oferecido às pessoas de baixa renda para **investimentos em atividades produtivas**. Mas há os que usam microcrédito para denominar serviços de crédito sem a discriminação da sua finalidade, como foi feito pelo Banco Popular do Brasil, em 2003 (MONZONI, 2006, p. 24).

No Brasil recente, segundo MÁRIO MONZONI (2006, p. 23-26), instituiu-se a diferenciação entre três serviços de crédito: (a) **microcrédito**, para a população de baixa renda; (b) **microcrédito produtivo**, de pequeno valor, para atividades produtivas;

PENINHA e (c) **microcrédito produtivo orientado**, para atividades produtivas baseado no relacionamento personalizado entre a instituição de microcrédito e o empreendedor, por meio de agentes de créditos.

O termo *microcrédito produtivo orientado* foi cunhado pela Associação Brasileira de Gestores e Operadores de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e entidades similares (Abcred – www.abcred.org.br) e adotado pelo governo federal na lei que criou o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado¹ (PNMPO) do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), que define:

O **microcrédito produtivo orientado** é o crédito concedido para o atendimento das neces-



sidades 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 (BRASIL, 2005, p. 1).

As metodologias de concessão do crédito encerram então a principal diferença entre o microcrédito produtivo e o microcrédito produtivo orientado: como se viu, para o orientado, é baseada no relacionamento direto com os empreendedores e mediação pelo agente de crédito, profissional capacitado para análise e orientação de empréstimos.

Na Figura 1, situa-se microfinanças como o conceito mais amplo, que contempla todos os serviços financeiros voltados à população de baixa renda, e microcrédito produtivo orientado como o conceito mais restrito.

dividuals and legal entities involved with small-scale productive enterprises, using a method based on direct relationship with entrepreneurs at the location where the economic activity takes place (BRASIL, 2005, p. 1).

As such, the main difference between productive microcredit and the assisted productive microcredit lies in their credit-granting methodologies: as shown, the methodology for the assisted version is based on a direct relationship with entrepreneurs and mediated by a credit agent, a professional skilled in loan analysis and guidance.

Figure 1 describes microfinance as a broader term that encompasses all of the financial services intended for the low-income population and assisted productive microcredit as a more limited concept.

Figure 1

Figura 1

Conceitos de Microfinanças, Microcrédito, Microcrédito Produtivo e Microcrédito Produtivo Orientado

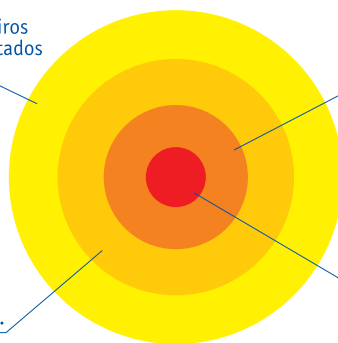
The Concepts of Microfinance, Microcredit, Productive Microcredit and Assisted Productive Microcredit

Microfinanças: todos os serviços financeiros (crédito, poupança, seguros, penhor) voltados para a população de baixa renda.

Microfinance: all financial services (credit, savings, insurance, pledge) intended for the low-income population.

Microcrédito: serviços de crédito voltados para a população de baixa renda.

Microcredit: credit services intended for the low-income population.



Microcrédito Produtivo: serviços de crédito voltados às micro e pequenas atividades produtivas.

Productive Microcredit: credit services intended for micro- and small-scale production activities.

Microcrédito Produtivo Orientado: serviços de crédito voltados às micro e pequenas atividades produtivas, com uso de metodologia baseada na ação de agentes de crédito.

Assisted Productive Microcredit: credit services intended for micro- and small-scale production activities and using a methodology based on the action of credit agents.

Fonte: SILVA, 2007.

Source: SILVA, 2007. Adapted from Alves and Soares, 2006.

This article adopts the PNMPPO terminology and regards microcredit as assisted productive microcredit, and microfinance as financial services in general intended for the low-income population.

The Origins and Characteristics of Assisted productive Microcredit Methodologies

The trouble micro-enterprises have accessing credit and other financial services such as savings, insurance, etc., as well as initiatives to gain such access are nothing new in human history. According to HELMS (2006, p. 2), small, informal, savings and loans groups have existed for centuries (and still do) as an alternative means of access to credit and savings. RUTHERFORD (2000, p. xiii) describes rotating savings mechanisms known as 'ROSCAs' (Rotating Savings and Credit Associations) in a study about low-income populations in Bangladesh. The 'ROSCAs' are used for credits intended for consumption and production and for savings. We mention, next, experiments with microcredit 'institutions' that preceded those now existing and whose purpose was to enhance access to credit and, in some cases, other financial services as well.

In the 15th to 17th Centuries, various charities in England extended loans to young adults starting out as tradesmen. Two thirds of those charitable funds offered loans at zero interest and those that did collect positive interest rates required payment of the interest expense to local

Neste artigo, conforme a definição do PNMPPO, consideramos como microcrédito o microcrédito produtivo orientado, e como microfinanças os serviços financeiros destinados à população de baixa renda em geral.

Origem e Características das Metodologias de Microcrédito Produtivo Orientado

A dificuldade de acesso por microempreendimentos ao crédito e outros serviços financeiros, como poupança, seguros etc., bem como as iniciativas para obtê-los, não são temas novos na história humana. Conforme HELMS (2006, p. 2), pequenos grupos de poupança e crédito informais existiram por séculos (e existem até hoje) como forma alternativa de acesso a crédito e poupança. RUTHERFORD (2000, p. xiii) descreve mecanismos de poupança rotativa, conhecidos como 'Roscas' (*Rotating Savings and Credit Associations*), em estudo sobre populações de baixa renda em Bangladesh. Os 'Roscas' são utilizados para os créditos destinados a consumo e produção e a poupança. Citam-se a seguir experiências de 'instituições' de microcrédito, antecessoras das atuais, que visavam ampliar o acesso ao crédito e, em alguns casos, também a outros serviços financeiros.

Diversas instituições de caridade da Inglaterra, nos séculos XV a XVII realizavam empréstimos para jovens que ingressavam no ramo do comércio. Dois terços dos fundos de caridade realizavam créditos a taxa zero de juros, e os fundos que cobravam taxas de crédito positivas exigiam que fossem pagas para organi-

zações de caridade locais. Alguns problemas relatados sobre essas experiências são a realização de empréstimos a pessoas com perfil diferente do público-alvo dos fundos, como comerciantes ricos e bem estabelecidos, e a manutenção de custos administrativos muito altos (HOLLIS e SWEETMAN, 1998, p. 8).

O *Irish Loan Fund System*, sistema criado na Irlanda no século XVIII por Dean Jonathan Swift, oferecia pequenos créditos para agricultores pobres sem garantias reais (HELMS, 2000, p. 2). Esses fundos foram criados com doações ou empréstimos a custo zero de filantropos, e, posteriormente, passaram a atrair depósitos remunerados, o que contribuía para o crescimento do sistema. A iniciativa se expandiu do século XVIII até meados do século XIX. Em 1843, o sistema reunia cerca de 300 fundos. Após sofrer restrições legais quanto a taxas de juros cobradas pelos créditos e pagas aos poupadores ao longo do século XIX e enfrentar o aumento de concorrência com os bancos, o sistema foi sendo reduzido. Em 1904 ainda existiam 57 fundos, com 32 mil empréstimos ativos; o último desses fundos foi fechado nos anos 1950 (HOLLIS, 1998, p. 13).

As **cooperativas de crédito**, estabelecidas na Alemanha e depois em países da Europa, América do Norte e países em desenvolvimento, também visavam ampliar o acesso ao crédito. São organizações associativas nas quais os membros juntam-se para obter serviços financeiros como poupança, crédito e seguros. No início do século XX, as cooperativas de crédito disseminaram-se em áreas rurais da América Latina, e expandiram-se também para áreas

charities. Some reported problems with these experiments were loans granted to individuals with different profiles than the funds' target public, such as wealth and established tradesmen, and the presence of very high administrative costs (HOLLIS and SWEETMAN, 1998, p. 8).

The Irish Loan Fund System, a system created by Dean Jonathan Swift in Ireland in the 18th Century, offered small credits to poor farmers with no collateral (HELMS, 2000, p. 2). These funds were created from donations or zero-interest loans from philanthropists and later began to collect interest-bearing deposits that contributed to the system's growth. The initiative spanned from the 18th Century until the mid 19th Century. In 1843, the system gathered close to 300 funds. After being subjected to legal constraints regarding the interest rates charged for credits and paid to savers in the course of the 19th Century, and facing increased competition from banks, the system was gradually reduced. By 1904, 57 funds still existed, with 32 thousand active loans; the last of these funds was closed in the 1950s (HOLLIS, 1998, p. 13).

Credit cooperatives, established first in Germany and subsequently in other countries in Europe and North America, as well as in developing nations, also meant to increase access to credit. These are associations whose members gather to obtain financial services such as savings, credit and insurance. In the early 20th Century, credit cooperatives spread across rural areas in Latin America and expanded into

urban areas as well (HELMS, 2006. p. 2).

Between the 1950s and the 1980s, developing countries began to offer subsidized credit via state-owned institutions, with emphasis on farmers' credit, as a means to reduce poverty (MORDUCH, 1999). For MORDUCH (op. cit.) and for HELMS (2006), these initiatives were fraught with trouble not extending credit to individuals with the lowest income levels, but also assuring their own survival, as default rates were high and the returns failed to cover operating costs.

In the 1970s, **microcredit institutions** (HELMS, 2006) appeared in Asia and Latin America; some of their main traits are discussed next. The first one lies in the kind of security customers must provide: while the financial system requires collateral, microcredit institutions adopt alternative securities, such as for formation of **solidary groups** formed by obligors who voluntarily take responsibility for credits (ROBINSON, 2001; STIGLITZ, 1990. p. 3). This allows people with few or no assets to gain access to credit.

Another aspect lies in **periodical payments** (JAIN e MANSURI, 2001. p. 1), where repayment begins almost immediately after approval of the loan, unlike loan agreements

urbanas (HELMS, 2006. p. 2).

Nas décadas de 1950 a 1980, países em desenvolvimento instituíram a oferta de crédito subsidiado por instituições estatais, com ênfase ao meio rural, para reduzir a pobreza (MORDUCH, 1999). Para MORDUCH (op. cit.) e HELMS (2006), essas iniciativas foram marcadas por dificuldades de beneficiar as pessoas de mais baixa renda, e também de sobreviver, uma vez que as taxas de inadimplência eram altas e os retornos não cobriam os custos de operação.

Nos anos 1970, surgiram **instituições de microcrédito** (HELMS, 2006) na Ásia e na América Latina; alguns de seus aspectos são descritos a seguir. O primeiro consiste no tipo de garantias exigidas dos clientes: enquanto o sistema financeiro exige bens reais, as instituições de microcrédito adotam garantias alternativas, a exemplo do **grupo solidário**, formado por tomadores que voluntariamente se co-responsabilizam pelos créditos (ROBINSON, 2001; STIGLITZ, 1990. p. 3). Isso possibilita que pessoas com pouco ou nenhum patrimônio possam acessar o crédito.

Outro aspecto são os **pagamentos periódicos** (JAIN e MANSURI, 2001. p. 1), com início do pagamento quase logo após a concessão do crédito, diferentemente dos contratos nos

Methodologies
set productive
microcredit apart
from assisted
productive
microcredit.

As metodologias
diferenciam o
microcrédito
produtivo do
microcrédito
produtivo orientado.

quais a devolução do capital é feita de uma vez, ao final. Essa inovação facilita o monitoramento pelo próprio grupo solidário e o controle do grupo e dos indivíduos pela instituição, o que resulta em altas taxas de devolução dos créditos.

Outro aspecto comum dessas experiências é a realização de **empréstimos consecutivos em valores cada vez maiores**, de acordo com a pontualidade do pagamento. Isso estimula os tomadores à pontualidade, permite que aprendam a lidar com valores crescentes e ampliem seus empreendimentos. Os valores são estabelecidos de acordo com as necessidades e capacidade de pagamento dos clientes, evitando-se dificuldades para a devolução do empréstimo (DANTAS, 2005, p. 6).

Outro aspecto ainda é a **personalização dos serviços por meio da atuação de agentes de crédito**² (IBAM, 2001. p. 119; DANTAS, p. 5-7), o que inclui visitas aos empreendimentos, levantamento de informações econômicas familiares e do empreendimento e análise do crédito. Por meio de entrevistas com os clientes e visitas aos seus locais de trabalho, o agente de crédito consegue reduzir a assimetria de informação³ que distancia os bancos tradicionais desse conjunto de pessoas (IBAM, 2001; ROBINSON, 2001). A proximidade com os membros da comunidade em que estão inseridas também é aspecto típico do funcionamento dessas instituições.

Embora alguns desses aspectos possam ser encontrados em instituições que precederam as chamadas instituições de microcrédito tais como os créditos sem garantias reais das

under which repayment of the capital takes place as a lump payment upon term. This innovation facilitates monitoring by the solidary group and control over the group and individual taker by the institution, resulting in high loan repayment rates.

*Another aspect these experiments share is the extension of **consecutive loans at increasing amounts**, according to promptness of payment, which encourages prompt payment and helps obligors learn how to deal with growing amounts and expand their enterprises. Loan amounts are set according to customers' needs and payment capacity, thereby preventing difficulties collecting on loans (DANTAS, 2005, p. 6).*

*A further aspect is **the personalization of services by means of the actions of credit agents**² (IBAM, 2001. p. 119; DANTAS, p. 5-7), which includes visits to enterprises, raising economic information on the obligor's household and business, and credit analyses. Through interviews with customers and on-site inspections of their working environments, credit agents can reduce the information asymmetry³ that keeps traditional banks away from this population group (IBAM, 2001; ROBINSON, 2001). Proximity with members of the communities where they operate is also typical of such institutions.*

Although some of these aspects can be found in the institutions that preceded the so-called microcredit institutions, such as cooperatives' and rotating funds'

*collateral-free loans, and the financial cooperation that savings and loans clubs displayed, the **combination of the several factors mentioned characterizes innovation** (HELMS, 2006. p. 3; MORDUCH, 1999, p. 1570; ROBINSON, 2001, p. 98; DANTAS, 2005, p. 5-7).*

These methodological aspects (use of credit agents, progressively increasing loans, periodical payments, and alternative security) were adopted through trial-and-error. Because many experiments successfully extended credit with high rates of repayment, the set of measures became broadly disseminated (MORDUCH, 1999, p. 1572).

These aspects set assisted productive microcredit apart from other credit-granting strategies. But some assisted productive microcredit methodologies sport significant differences from one another; we discuss these methods next.

Assisted productive Microcredit Methodologies

This article addresses the main methodologies pointed out in the literature, including, among many others: (a) individual agreements; (b) solidary groups; and (c) community banks. The solidary groups methodology grants access to credit for a universe of low-income entrepreneurs who would not gain such access based on individual agreements. Similarly, the community banks methodology is more inclusive than solidary groups. Generally speaking, they have different scopes as con-

cooperativas e dos fundos rotativos e a cooperação financeira presente nos clubes de poupança e crédito, a combinação dos diversos fatores citados caracteriza a sua inovação (HELMS, 2006. p. 3; MORDUCH, 1999, p. 1570; ROBINSON, 2001, p. 98; DANTAS, 2005, p. 5-7).

Esse conjunto de aspectos metodológicos (utilização de agentes de crédito, empréstimos em valores progressivos, pagamentos periódicos e utilização de garantias alternativas) foi adotado em processos de tentativa e erro. Como muitas experiências tiveram êxito em realizar créditos com altas taxas de retorno dos recursos emprestados, o conjunto mereceu ampla divulgação (MORDUCH, 1999, p. 1572).

Esses aspectos distinguem o microcrédito produtivo orientado de outras estratégias de concessão de crédito. Entretanto, há algumas metodologias de microcrédito produtivo orientado que guardam significativas diferenças entre si; apresentamos essas metodologias a seguir.

Metodologias de Microcrédito Produtivo Orientado

Abordaremos nesse artigo as metodologias que se destacam na literatura, dentre muitas outras: (a) contratos individuais; (b) grupos solidários; e (c) bancos comunitários. A metodologia de grupos solidários permite o acesso ao crédito a um conjunto de empreendedores de baixa renda que não o teriam pela metodologia de contratos individuais. De modo análogo, a metodologia de bancos comunitários é mais inclusiva que a de grupos solidários. Numa visão genérica, têm alcances diferenciados no que se refere ao público

atendido, como se vê a seguir.

a) Créditos ou Contratos Individuais

Trata-se de uma adaptação das metodologias tradicionais de concessão de crédito para pequenas empresas. São realizados contratos individuais com base em análise aprofundada do empreendimento, com foco em desempenho passado, histórico de crédito do cliente, viabilidade dos planos de negócios, e referências de mercado. Exige-se que o empreendimento esteja funcionando há pelo

menos seis meses ou um ano. Exige-se também avalista ou a alienação de bens do tomador (BRANDL et alii, 1999; ZELLER, 2001; BRUETT, 2002). O agente de crédito apresenta o caso de cada cliente para um comitê de crédito, para decisão.

Difere das metodologias tradicionais de crédito para pequenas empresas por não exigir documentação de formalização do empreendimento, atendendo, assim, a empreendimentos informais. Para reduzir a assimetria de informação oriunda da falta de documentos contábeis (como fluxo de caixa e balanço), são realizados levantamentos socioeconômicos pelos agentes de crédito, que avaliam a capacidade de pagamento.

Já as garantias exigidas são semelhantes às do crédito tradicional: avalista ou alienação de bens. Essas exigências dificultam o aces-

cerns the public served, as discussed next.

a) Individual Credits or Agreements

This is an adaptation from the traditional small-business credit methods. Individual agreements are drawn based on an in-depth analysis of the enterprise, with particular focus on past performance, the customer's credit history, business plan feasibility, and market references. The enterprise must be in operation for at least six months to a year.

A guarantor, or a lien over the obligor's assets, are also required (BRANDL et alii, 1999; ZELLER, 2001; BRUETT, 2002). The credit agent submits each customer's case to a credit committee charged with making a decision.

It differs from traditional small-enterprise credit methods because it does not require the enterprise's formal execution papers, thereby meeting the needs of informal enterprises. To reduce the information asymmetric resulting from the lack of accounting statements (such as cash flow statement and balance sheet), credit agents perform socioeconomic surveys to assess payment capacity.

The required securities are similar to those uses in traditional credit arrangements:

Metodologias de microcrédito produtivo orientado buscam reduzir a assimetria de informações.

Assisted productive microcredit methods attempt to mitigate information asymmetry.

guarantor or lien. These requirements make access more difficult for entrepreneurs who lack guarantors in their social networks, or assets to offer as collateral.

Another requirement of the individual credit methodology is that entrepreneurs and their guarantors are not listed by credit protection services. This usually excludes a significant share of low-income entrepreneurs carrying high-cost debt with financial services and caught in the trap of aggressive sales strategies such as those used by credit cards, finance companies and consumer credit. The method, widely used by microcredit institutions in Brazil, was standardized by BNDES manuals in 2000 ([link](#)).

b) Solidary groups

The solidary groups methodology grants credit to groups of three to seven small-business entrepreneurs that are accountable for the total amount of the credit. The groups form autonomously: obligors associate with people they trust. Self-selection and internal pressure within the solidary group for prompt payment act as an efficient credit assurance mechanism. As a result, institutions ask for no additional security, such as guarantors or lien on assets, expanding the range to additional low-income entrepreneurs.

As with the individual credits methodology, the credit agent pays visits to the enterprises of each obligor in a group and submits a credit proposal to a committee.

so aos empreendedores que não contam com avalistas em seu círculo de relações pessoais ou com bens para oferecer em garantia.

Outro pré-requisito da metodologia de créditos individuais é a exigência de que o empreendedor e seu avalista não constem dos serviços de proteção ao crédito. Essa exigência costuma excluir parte significativa dos empreendedores de baixa renda com dívidas em serviços financeiros de alto custo e enredados em estratégias agressivas de venda como cartões de crédito, financeiras e crédito direto ao consumidor (CDC). Essa metodologia, amplamente utilizada no Brasil por instituições de microcrédito, foi sistematizada em manuais pelo BNDES em 2000 ([link](#)).

b) Grupos Solidários

A metodologia de grupos solidários realiza operações para grupos de empreendedores de três a sete pessoas, com pequenos negócios, os quais se co-responsabilizam pelo valor total do crédito. A formação desses grupos é um processo autônomo: tomadores de crédito associam-se com pessoas de sua confiança. A auto-seleção e a pressão interna no grupo solidário pela pontualidade dos pagamentos funcionam como eficiente mecanismo de garantia do crédito. Dessa forma, as instituições não exigem outras garantias, como avalistas ou alienação de bens, ampliando seu alcance a mais empreendedores de baixa renda.

Assim como na metodologia de créditos individuais, o agente de crédito visita os empreendimentos de cada tomador de um grupo e apresenta a proposta de crédito para um comitê da

instituição.

A Acción Internacional⁴, ONG sediada em Boston, EUA, desempenhou papel significativo na disseminação dessa metodologia na América Latina, ao apoiar instituições de microcrédito por meio de assessoria técnica, (DANTAS, 2005) em países como República Dominicana, Colômbia e Bolívia.

No Brasil, a São Paulo Confia, que atua no município de São Paulo (www.saopauloconfia.org.br), e o Banco do Povo – Crédito Solidário, que atua na região do ABC, aceitam que até metade dos empreendedores de um grupo solidário estejam com nome apontado nos serviços de proteção ao crédito. Essa inovação lhes permitiu ampliação do atendimento a um enorme mercado.

Cabe a pergunta: vale a pena atender a esse mercado supostamente muito arriscado? Cerca de 30% dos clientes dessa carteira de crédito apresentam restrição cadastral. Mas a reduzida inadimplência, em torno de 1%, registrada pela São Paulo Confia demonstra a fortaleza da metodologia de concessão de crédito por meio de agente de crédito e garantia de grupo.

Quais motivos tornam os grupos solidários em garantia tão eficiente? Em primeiro lugar, cada membro do grupo é co-responsável pelo valor total do crédito. Diferentemente de um avalista, todos tiveram acesso ao crédito. Assim, se um membro do grupo não pode pagar seu crédito, esse valor deve ser pago pelos outros membros. É essencial, portanto, que o grupo seja formado pelos próprios tomadores de crédito, sem nenhuma interferência da

Acción Internacional⁴, an NGO headquartered in Boston, USA, has played a significant role in the dissemination of the method across Latin America, by supporting microcredit institutions through technical assistance (DANTAS, 2005) in countries such as the Dominican Republic, Colombia and Bolivia.

In Brazil, São Paulo Confia, operating in the municipality of São Paulo (www.saopauloconfia.org.br), and Banco do Povo – Crédito Solidário, operating in the ABC region (the municipalities of Santo André, São Bernardo and São Caetano), will admit that up to half of the entrepreneurs in a solidary group should be listed by credit protection services. This innovation has allowed them to expand service to a vast market.

This begs the question: it is worthwhile to serve this supposedly high-risk market? About 30 percent of the obligors in this portfolio are under some sort of credit restriction. But the low default rates (close to 1 percent) reported by São Paulo Confia illustrate the soundness of the method of granting credit through a credit agent and group security.

What makes solidary groups such an effective form of security? Firstly, each group member is jointly and severally accountable for the total amount of the credit. Unlike a guarantor, however, they have all had access to credit. Therefore, if one group member is unable to make a payment, the remaining members must cover the amount. It is therefore essential that the obligors themselves form their groups with no interference by

the institution, as people gather in mutual trust to enter into the agreement. A second reason is that entrepreneurs already under credit restrictions are unwilling to “close the door” on the one remaining available path to credit.

The solidary groups’ methodology has limitations: for example, obligors must have at least 6-12 months’ experience with the business. As a result, the system does not cater to people interested in starting an enterprise.

Other noteworthy Brazilian institutions using this method include Banco do Nordeste’s Programa Crediamigo and the NGO Ceape – Maranhão, among others.

c) Community banks

The community banks method also extends loans to groups, but here they are larger than the solidary ones, with 10 to 50 members, depending on the institution. The role of credit agents is to build the skills of obligors so that they can manage their loans. The credit agent does not inspect the enterprises and each group is responsible for deciding each member’s dues. Before or after receiving the credit, group members save a portion of the funds to a self-managed account called internal account. Institutions using this method include Compartamos⁵ and Finsol, in Mexico; Crediamigo⁶, Ande (Agência Nacional de Desenvolvimento Microempresarial) and Finsol, in Brazil; Pro-Mujer and Crecer, in Bolivia, and the

instituição, pois juntam-se pessoas de mútua confiança para assumir o compromisso. Um segundo motivo é que um empreendedor que esteja com restrição cadastral não se interessa em ‘fechar a porta’ da única alternativa de acesso ao crédito de que dispõe.

A metodologia de grupos solidários apresenta alguns limites: exige-se, por exemplo, que os empreendedores tenham, no mínimo, de seis a doze meses de experiência no negócio. Dessa forma, não são atendidas pessoas que pretendam iniciar novo empreendimento.

Dentre as instituições que se destacam na utilização dessa metodologia no país estão também o Programa Crediamigo, do Banco do Nordeste, e a ONG Ceape – Maranhão, entre outras.

c) Bancos comunitários

Na metodologia de bancos comunitários também se realizam empréstimos a grupos, mas maiores que os solidários, com de 10 a 50 pessoas, dependendo da instituição. O papel dos agentes de crédito é capacitar os tomadores a administrar o empréstimo. O agente de crédito não faz visitas aos empreendimentos, e a decisão sobre o valor da parcela de cada membro é tarefa do próprio grupo. Antes ou depois de receberem o crédito, os membros dos grupos poupam uma parte do recurso numa conta, chamada conta interna, que passa a ser auto-administrada. Entre as instituições que utilizam essa metodologia citam-se Compartamos⁵ e Finsol, no México; Crediamigo⁶, Ande (Agência Nacional de Desenvolvimento Microempresarial) e Finsol, no Brasil; Pro-Mujer e Crecer, na Bolívia, e Grameen Bank, em

Bangladesh.

Uma variação dessa metodologia foi desenvolvida pela Foundation for International Community Assistance (Finca), instituição com sede nos Estados Unidos e filiais na América Latina, África, Leste europeu e Oriente Médio⁷. A metodologia criada pela Finca visa tornar os grupos independentes financeiramente após um período de até três anos (BRANDL et alii, 1999; BRUETT, 2002, p. 76; YUNUS, 2003). A Ande trabalha com essa orientação no Brasil, mas optou por manter a visita dos agentes de crédito a todos os membros dos grupos.

O programa do Grameen Bank também pode ser visto como variação dessa metodologia. Antes da concessão do crédito, o agente oferece treinamento de cerca de duas semanas em uma aldeia potencial, para orientar futuros clientes com relação à filosofia, às regras e aos procedimentos. Então, formam-se de seis a oito grupos de cinco membros cada, que, juntos, compõem um banco comunitário.

Dois membros de cada pequeno grupo recebem em primeiro lugar o empréstimo. Os pagamentos são semanais. Apenas após o pagamento em dia de quatro a seis semanas, dois outros membros recebem seu empréstimo, e passam também a pagar parcelas semanais. Após mais quatro semanas de pagamentos em dia, o último membro recebe seu empréstimo. O pagamento em dia é obrigação legal dos cinco membros, independentemente de quem no grupo já tenha recebido seu empréstimo: se um não paga, os outros devem cobrir sua parte. Esse senso de responsabilidade coletiva é a garantia de pagamento.

Grameen Bank, in Bangladesh.

A variation on this method has been developed by the Foundation for International Community Assistance (Finca), an institution with headquarters in the United States and branches in Latin America, Africa, Eastern Europe and the Middle East⁷. Finca's method aims to make the groups financially independent after a period of up to three years (BRANDL et alii, 1999; BRUETT, 2002, p. 76; YUNUS, 2003). Ande operates under this model in Brazil, but has chosen to retain credit agent inspections of all group members.

Grameen Bank's program can also be seen as a variation on this method. Before a loan is granted, the agent provides a two-week training course to a potential village as a means to educate future customers on the program's philosophy, rules and procedures. Then six to eight five-member groups are formed that gather to form a community bank.

Two members of each smaller group receive the loan first. Payments are due weekly. After four to six weeks of prompt payments, two additional members receive their loans and also start paying weekly dues. After an additional four weeks of prompt payments, the final member gets his or her loan. Prompt payment is a legal duty of each of the five members, regardless of who has been granted a loan: if one member defaults, the others must cover his or her share. This sense of collective responsibility is the assurance of payment.

In addition to financial obligations, Grameen Bank customers are bound to act according to the regulations known as “16 decisions”, which includes topics from household health, such as boiling water before drinking it, to social and cultural issues, such as educating children and not paying dowries (BRANDL et alii, 1999; BRUETT, 2002; YUNUS, 2003).

In 2007, the Grameen Bank had a 7.2 million customers portfolio, an active portfolio of 498 million US Dollars⁸, and was present in 58 countries. Its founder, Muhammed Yunus, won the 2006 Nobel Peace Prize for the social impact the initiative generated.

The methodology gives people who want to start a business access to credit, as long as approved by the community bank. Some institutions require that new-business obligors under a community bank do not exceed 10 percent to 20 percent of members, depending on the institution. Another inclusive aspect of the method lies in the access granted to people with credit restrictions. In the case of Ande, credit checks are not even run. Even so, after two years since the methodology has been in use, the institution had nearly zero delin-

Além das obrigações financeiras, os clientes do Grameen Bank se comprometem a agir de acordo com o regimento conhecido como “16 decisões” que incluem temas desde saúde da família, como ferver água antes de beber, até questões sociais e culturais, como educar as crianças e não pagar dote para casamentos de mulheres (BRANDL et alii, 1999; BRUETT, 2002; YUNUS, 2003).

Em 2007, o Grameen Bank contava com uma carteira de 7,2 milhões de clientes, uma carteira ativa de 498 milhões de dólares⁸, e estava presente em 58 países. Seu fundador, Muhammed Yunus, recebeu o Prêmio Nobel da Paz em 2006 pelo impacto social gerado.

Essa metodologia possibilita que pessoas que querem iniciar um negócio possam obter crédito, desde que o banco comunitário aprove. Algumas instituições exigem que os tomadores para novos negócios de um banco comunitário não ultrapassem a marca de 10% a 20% dos membros, dependendo instituição. Outro aspecto bastante inclusivo da metodologia é o acesso de pessoas com restrições cadastrais. No caso da Ande, a consulta nem sequer é feita. Mesmo assim, após dois anos de utilização dessa metodologia, a instituição anotava índice zero de inadimplência em

The ‘ROSCAs’ are used for credits intended for consumption and production and for savings.

‘Roscas’ são utilizados para os créditos destinados ao consumo e produção e à poupança.

setembro de 2007.

Algumas instituições que adotam a metodologia de banco comunitário têm forte caráter desenvolvimentista e oferecem aos clientes, além do crédito, serviços não financeiros tais como cursos para desenvolvimento empresarial ou sobre outros assuntos relacionados às necessidades dos membros. No caso do Pro-Mujer da Bolívia, antes de cada reunião do grupo há uma palestra de 30 minutos sobre temas como saúde da família e finanças, entre outros.

Considerações Finais

As metodologias de microcrédito produtivo orientado são uma forma segura de fornecer crédito para microempreendimentos de baixa renda, conforme demonstram experiências em diversas partes do globo. Mas é fundamental observar que todas essas metodologias precisam ser adaptadas a cada país, a cada cidade, a cada situação pelas instituições que as implementam. As adaptações são necessárias para contemplar as diferenças de estrutura de custos, as diferenças culturais, a concorrência, a legislação vigente, entre outros fatores.

Conforme se mencionou, as metodologias de microcrédito produtivo orientado buscam reduzir a assimetria de informações e o risco de crédito por meio da ação de agentes de crédito e também pelas estratégias de pressão de grupos, no caso das metodologias de banco comunitário e grupos solidários.

Diferentemente de outras estratégias de crédito para a população de baixa renda, as metodologias de microcrédito produtivo orientado trazem consigo a educação dos clientes para o crédito e

quency rate in September 2007.

Some institutions adopting the community bank methodology are strongly developmentalist in nature and offer customers, in addition to credit, non-financial service such as business-development courses or training in other topics related to the members' needs. In the case of Bolivia's Pro-Mujer, each group meeting is preceded by a 30-minute lecture on topics such as household health and finance, to name just two.

Closing Remarks

Assisted productive microcredit methodologies are a safe way to provide credit for low-income micro-enterprises, as proven by experiments around the world. But it is crucial to point out that all of these methods must be adjusted by the adopting institutions to each country, to each city, to each circumstance. Adaptation is needed to address differences in terms of cost structure, culture, competition, applicable law and other factors.

As mentioned earlier, assisted productive microcredit methods attempt to reduce information asymmetry and mitigate credit risk through the actions of credit agents and peer-pressure strategies, in the case of the community bank and solidary groups methods.

Unlike other credit strategies aimed at the low-income population, assisted productive microcredit methodologies embed educating customers on credit and make

access to financial services less risky for lenders, by preventing obligors to exceed their capacity for debt.

Because it is a labor-intensive strategy with high operating costs as compared to the average amount of transactions, achieving profitability requires a constant pursuit of efficiency and productivity.

Notes

¹Established by Act No. 11.110, dated April 25th, 2005.

²Also known as credit officers, advisors, technicians, etc.

³“At the root of any lending activity lies a potential asymmetry of information between obligor and lender that causes financial institutions to evaluate the risk of each transaction. The asymmetric nature of the information obtained and its consequent imperfection translate into the cost of the loan itself” (BITTENCOURT and ABRAMOVAY, 2003. p. 185)..

⁴Corporate website. Available at www.accion.org. Accessed on January 1st, 2007.

⁵ Available at <http://www.compartamos.com/>. Accessed on February 1st, 2007.

⁶Banco do Nordeste do Brasil’s Microcredit Program. Available at www.bnb.gov.br.

⁷Available at <http://www.villagebanking.org>.

⁸ Available at <http://www.grameen-info.org/bank/performanceindicators.html>.

References

ABRAMOVAY, Ricardo; BITTENCOURT, Gilson.

tornam o acesso aos serviços financeiros menos arriscado para os tomadores, ao evitar que se endividem além de sua capacidade.

Por ser uma estratégia intensiva em mão-de-obra e de custos operativos altos em relação ao valor médio das operações, o alcance de rentabilidade exige a busca permanente de eficiência e produtividade.

Notas

¹Instituído pela Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005.

²Também chamados de oficiais, assessores ou técnicos de crédito, etc.

³“Na origem de qualquer atividade de empréstimo existe potencialmente uma assimetria de informação entre devedor e credor que leva necessariamente a instituição financeira a avaliar o risco de cada operação. O caráter assimétrico e a conseqüente imperfeição da informação obtida traduzem-se no custo do próprio empréstimo” (BITTENCOURT e ABRAMOVAY, 2003. p. 185)..

⁴Site corporativo. Disponível em www.accion.org. Acesso em 1º de janeiro de 2007.

⁵Disponível em <http://www.compartamos.com/>. Acesso em 1º fev 2007.

⁶Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil. Disponível em www.bnb.gov.br.

⁷Disponível em <http://www.villagebanking.org>.

⁸Disponível em <http://www.grameen-info.org/bank/performanceindicators.html>.

Bibliografia

ABRAMOVAY, Ricardo; BITTENCOURT, Gilson.

A. Inovações Institucionais no Financiamento à Agricultura Familiar. *Economia Ensaios*, Uberlândia, v.16, n.1, p.179-207, 2001.

ALVES, Sergio Darcy da Silva; SOARES, Marden Marques. *Microfinanças: democratização do crédito no Brasil, a atuação do Banco Central*. 3 ed. rev. e ampliada. Brasília: BCB. 2006. 91 p.

BANCO DO NORDESTE . Site corporativo. Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br>>. Acesso em: 11 de fevereiro de 2007.

BRANDL, Laura; EPIFANOVA, Natalya; KLEPIKOVA, Tatiana. *Lending methodologies module*. U. S. Department of State, University of Washington-Evans, The Siberian Academy of Public Administration, and the Irkutsk State University. 1999. (Document, 53). Disponível em <http://depts.washington.edu/mfinance/ru/curriculum/docs/53_LendingMethodology.doc>. Acesso em 3 de dezembro de 2006.

BRASIL. Lei n.10.194, de 14 de fevereiro de 2001a. Dispõe sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor, altera dispositivos das Leis n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976, n. 8.029, de 12 de abril de 1990, e n. 8.934, de 18 de novembro de 1994, e dá outras providências. Disponível em <http://www.trt02.gov.br/geral/tribunal2/Legis/Leis/10194_01.html>. Acesso em: 10

A. *Inovações Institucionais no Financiamento à Agricultura Familiar*. *Economia Ensaios*, Uberlândia, v.16, n.1, p.179-207, 2001.

ALVES, Sergio Darcy da Silva; SOARES, Marden Marques. *Microfinanças: democratização do crédito no Brasil, a atuação do Banco Central*. 3 ed. rev. e ampliada. Brasília: BCB. 2006. 91 p.

BANCO DO NORDESTE . Corporate website. Available at: <http://www.bnb.gov.br>. Accessed on: February 11th, 2007.

BRANDL, Laura; EPIFANOVA, Natalya; KLEPIKOVA, Tatiana. *Lending methodologies module*. U. S. Department of State, University of Washington-Evans, The Siberian Academy of Public Administration, and the Irkutsk State University. 1999. (Document, 53). Available at http://depts.washington.edu/mfinance/ru/curriculum/docs/53_LendingMethodology.doc. Accessed on December 3rd, 2006.

BRAZIL. Act No. 10.194, dated February 14th, 2001a. On the establishment of micro-enterprise credit societies, amending dispositions of Act No. 6.404, dated December 15th, 1976, Act No. 8.029, dated April 12th, 1990, and Act No, 8.934, dated November 18th, 1994, and additional measures. Available at http://www.trt02.gov.br/geral/tribunal2/Legis/Leis/10194_01.html. Accessed on:

O grupo solidário é formado por tomadores que se co-responsabilizam pelos créditos.

Solidary groups are formed by obligors who take joint and several responsibility for credits.

January 1st, 2007.

BRUETT, Tillman; REUBEN, Summerlin; D'ONOFRIO, Sharon. *Manual de Técnicas de Gestão Microfinanceira. Programa de Desenvolvimento Institucional. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.*

DANTAS, Valdi. *A Tecnologia do Microcrédito Produtivo Orientado. 2005. available at: <http://www.mte.gov.br>. Accessed on: November 1st, 2006.*

HELMS, Brigit. *Access for all: building inclusive financial systems. Washington: Consultative Group to Assist the Poor. The Worldbank, 2006. 170 p.*

HOLLIS, Aidan; SWEETMAN, Arthur. *Microcredit: What can we learn from the past? World Development, Elsevier, v.26, n.10, pages 1875-1891, October 1998.*

INSTITUTO BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO MUNICIPAL - IBAM. *Perspectivas de expansão das microfinanças no Brasil: marco legal, capitalização e tecnologia - Relatório Final. Rio de Janeiro: 2001. 171 p.*

MONZONI NETO, Mário Prestes. *Impacto em renda do microcrédito. Public Administration and Government Doctoral Thesis submitted to FGV/Escola de Administração de Empresas de São Paulo. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 1996. 194 f.*

MORDUCH, Jonathan. *The Microfinance Promise. Journal of Economic Literature. v.37, n.4, Dec. 1999.*

NITCHER Simeon; GOLDMARK, Lara; FIORI, Anita. *Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.*

ROBINSON, Marguerita S. *The Microfinance*

de janeiro de 2007.

BRUETT, Tillman; REUBEN, Summerlin; D'ONOFRIO, Sharon. *Manual de Técnicas de Gestão Microfinanceira. Programa de Desenvolvimento Institucional. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.*

DANTAS, Valdi. *A Tecnologia do microcrédito produtivo orientado. 2005. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acessado em: 10 de novembro de 2006.*

HELMS, Brigit. *Access for all: building inclusive financial systems. Washington: Consultative Group to Assist the Poor. The Worldbank, 2006. 170 p.*

HOLLIS, Aidan; SWEETMAN, Arthur. *Microcredit: What can we learn from the past? World Development, Elsevier, v.26, n.10, pages 1875-1891, October 1998.*

INSTITUTO BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO MUNICIPAL - IBAM. *Perspectivas de expansão das microfinanças no Brasil: marco legal, capitalização e tecnologia - Relatório Final. Rio de Janeiro: 2001. 171 p.*

MONZONI NETO, Mário Prestes. *Impacto em renda do microcrédito. Tese de Doutorado em Administração Pública e Governo apresentada à FGV/Escola de Administração de Empresas de São Paulo. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 1996. 194 f.*

MORDUCH, Jonathan. *The Microfinance Promise. Journal of Economic Literature. v.37, n.4, dez. 1999.*

NITCHER Simeon; GOLDMARK, Lara; FIORI, Anita. *Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.*

ROBINSON, Marguerita S. *The Microfinance*

revolution: sustainable finance for the poor.
The International Bank for Reconstruction and Development, World Bank. 2001.

SILVA, Roberto Vilela de Moura. *Disseminação de Programas Públicos de Microcrédito: o caso da Região Metropolitana de São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 2007. 186 f. Dissertação (Mestrado em Administração Pública e Governo – apresentada à FGV/Escola de Administração de Empresas de São Paulo).*

STIGLITZ, Joseph E. *Peer monitoring and credit markets.* World Bank Economic Review, Oxford University Press, v.4, n.3, pages 351-66, Sept. 1990.

YUNUS, Muhammad. *What is microcredit?* 2003. Disponível em: <<http://www.grameen-info.org/mcredit/>>. Acesso em: 28 de março de 2007.

YUNUS, Muhammad; JOLIS Alan. *O Banqueiro dos pobres.* 7a. ed. São Paulo: Ed. Ática. 2004.

Roberto Vilela de Moura Silva é consultor em microfinanças e microcrédito e pesquisador do Centro de Estudos em Sustentabilidade e do Centro de Estudos em Microfinanças da FGV. É mestre em administração Pública e Governo pela Fundação Getúlio Vargas. rvilela2005@gmail.com

Lúcia Spinola Góis é consultora em microfinanças e microcrédito, especialista nas metodologias de grupos solidário e créditos individuais, no desenvolvimento de produtos microfinanceiros e treinamento. lucia.spinola@terra.com.br

revolution: sustainable finance for the poor.
The International Bank for Reconstruction and Development, World Bank. 2001.

SILVA, Roberto Vilela de Moura. Disseminação de Programas Públicos de Microcrédito: o caso da Região Metropolitana de São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 2007. 186 pp. Dissertation (Master of Public Administration and Government – submitted to FGV/Escola de Administração de Empresas de São Paulo).

STIGLITZ, Joseph E. Peer monitoring and credit markets. World Bank Economic Review, Oxford University Press, v.4, n.3, pages 351-66, Sep. 1990.

YUNUS, Muhammad. What is microcredit? 2003. Available at: <http://www.grameen-info.org/mcredit/>. Accessed on: March 28th, de 2007.

YUNUS, Muhammad; JOLIS Alan. O Banqueiro dos pobres. 7a. ed. São Paulo: Ed. Ática. 2004.

Roberto Vilela de Moura Silva is a microfinance and microcredit consultant and a researcher for FGV's Sustainability Studies Center and Microfinance Studies Center. Master of Public Administration and Government by Fundação Getúlio Vargas. rvilela2005@gmail.com

Lúcia Spinola Góis is a microfinance and microcredit consultant specializing in the solidary groups and individual credits methodologies, in the development of microfinancial products, and in training. lucia.spinola@terra.com.br