

ISSN 1519-4612

Universidade Federal Fluminense

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

UFF/ECONOMIA

Universidade Federal Fluminense

Faculdade de Economia

Rua Tiradentes, 17 – Ingá – Niterói (RJ)

Tel.: (0xx21) 2629-9699 Fax: (0xx21) 2629-9700

<http://www.uff.br/econ>

esc@vm.uff.br

Microcrédito: por que os bancos privados não bancam?

Vinícius Pimentel
Celia Lessa Kerstenetzky

TD 242
Jul/2008

© Vinícius Pimentel é economista, graduado pela UFF – E-mail: bidpimentel@gmail.com. Célia Lessa Kerstenetzky é professora titular da UFF, pesquisadora do CNPq e coordenadora do CEDE (Centro de Estudos sobre Desigualdade e Desenvolvimento – www.proac.uff.br/cede) – E-mail: celiakersten@gmail.com. Os autores reconhecem e agradecem os comentários de Carmem Feijó (UFF) e Danielle Carusi (UFF).

Resumo

A lei 10.735, de 11 de setembro de 2003, estabelece a aplicação de recursos correspondentes a 2% dos depósitos à vista captados pelos bancos comerciais exclusivamente em operações de microcrédito. Se os bancos não utilizarem tais recursos, deverão devolvê-los ao Banco Central. Os potenciais beneficiários podem ser pessoas físicas e empreendedores de baixa renda. Dado que os bancos comerciais têm de um modo geral preferido não aplicar os recursos previstos na lei, este trabalho tem como objetivo tentar entender esta atitude. Para tal, aplicamos um questionário simples a um conjunto previamente identificado de atores-chave do segmento de micro-finanças contendo questões que ajudem a compreender a recusa dos bancos em aplicar os recursos. Os resultados indicam a necessidade de uma reorientação na intervenção pública.

Palavras-chave: microcrédito; financiamento privado; pobreza; intervenção pública.

Código JEL: I30, I38

Abstract

“Microcredit: why private banks do not bank?”

By a law enacted in 2003, Brazilian commercial banks should apply 2% of their deposits exclusively in microcredit operations; if they decide not to use the resources these will be retained at the Brazilian Central Bank. Potential beneficiaries of the loans are either low income individuals or entrepreneurs. The purpose of this paper is to understand why Brazilian commercial banks have consistently declined to apply the resources. To this end we applied a very simple questionnaire to a number of key actors in the micro-finance sector. Our results indicate the need for a reorientation of public intervention in the area.

Key words microcredit; private finance; poverty; public intervention

Introdução

A lei 10.735, de 11 de setembro de 2003, estabelece a aplicação de recursos correspondentes a 2% dos depósitos à vista captados pelos bancos comerciais exclusivamente em operações de microcrédito. Se os bancos não utilizarem tais recursos, deverão devolvê-los ao Banco Central. Os potenciais beneficiários podem ser pessoas físicas e empreendedores de baixa renda.

A lei estabelece, ainda, os seguintes parâmetros financeiros para as operações de microcrédito: (a) a taxa de juros efetiva não pode exceder 2% ao mês; (b) as taxas de abertura de crédito não podem ser superiores a 2% do valor do crédito para pessoas físicas e 4% para pessoas jurídicas; (c) o valor do crédito da primeira liberação não pode ser superior a R\$ 600,00, quando se tratar de pessoa física, e a R\$ 1.000,00, quando se tratar de microempreendedor; (d) o prazo da operação não pode ser inferior a 120 dias, admitido prazo menor desde que a taxa de abertura de crédito seja reduzida proporcionalmente.

Os valores máximos dos créditos por cliente foram definidos com vistas a maximizar o número de beneficiários em relação ao volume de recursos, considerando-se também o nível de renda e a capacidade econômica do público-alvo. Com a fixação desses baixos valores, a lei pretende que as operações produzam reflexos positivos, sobretudo em termos de geração de emprego e renda. (Soares, 2007).

A lei prevê, ainda, que os bancos comerciais utilizem instrumentos variados para o cumprimento das exigibilidades de aplicações - como o repasse de recursos a outras instituições financeiras e a aquisição de créditos oriundos de operações de adiantamentos e financiamentos, que atendam às condições das instituições especializadas no microcrédito e facilitem a destinação dos recursos para os clientes potenciais.

O objetivo deste trabalho é analisar, empírica e qualitativamente, a eficácia desse marco regulatório específico em vista da constatação de que *os bancos comerciais têm de um modo geral preferido não aplicar os recursos previstos na lei*. Buscamos entender as razões por trás dos números.

A análise foi então realizada por meio da aplicação, em um conjunto previamente identificado de atores-chave do segmento de micro-financeiras, de um questionário simples contendo questões que ajudem a compreender a recusa dos bancos em aplicar os recursos. Os questionários foram marginalmente complementados com informações colhidas em entrevistas e publicações referidas.

Os atores entrevistados militam em posições de destaque nas entidades mais importantes do setor de micro-financeiras no Brasil: o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), através do Departamento de Economia Solidária, contribui como agente repassador de recursos para instituições especializadas e participa no fortalecimento e na concepção do marco legal do segmento micro-financeiro; o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), através da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros (UASF), contribui com ações que visam ampliar a oferta e reduzir os custos dos serviços financeiros aos micro e pequenos empreendimentos, inclusive os informais; o Instituto de Estudos do Trabalho e Sociedade (IETS) participa como produtor e disseminador de conhecimento

na área social. Outras instituições representadas na pesquisa são: o Banco Central do Brasil, a Organização Internacional do Trabalho (OIT), o Centro de Pesquisas Sociais da Fundação Getúlio Vargas (CPS/FGV), a Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Entidades Gestoras (ABCRED), o Ministério da Integração Nacional e uma instituição financeira privada, o Banco Real.

Nossa pesquisa formulou quatro perguntas para os atores-chave identificados: 1) quais as motivações por trás da preferência dos bancos por não aplicar tais recursos; 2) quais as principais restrições encontradas pelas instituições para expandir as operações de microcrédito; 3) quais seriam as boas práticas adotadas pelos agentes do setor; e 4) quais as possíveis soluções para viabilizar a expansão das aplicações.

Apresentamos, em seguida, na seção 1, uma rápida fotografia do mercado brasileiro de microcrédito (especialmente, o informal não-agrícola) e sua atual institucionalidade; na seção 2, uma descrição dos objetivos da Lei 10.735 e um panorama da efetiva utilização dos recursos para microcrédito; na seção 3, o questionário formulado, os atores entrevistados e uma síntese das respostas fornecidas ao questionário. Na seção 4, descrevemos algumas das boas práticas atualmente existentes e, na seção 5, concluímos.

1. Alguns números do mercado brasileiro de microcrédito e a institucionalidade vigente

A pesquisa sobre Economia Informal, Ecinf, realizada em 2003 pelo IBGE, apontou 10,5 milhões de micro-empresas não agrícolas no Brasil, público que se enquadra no perfil de demandantes potenciais de microcrédito produtivo orientado. A pesquisa indicou ainda que a grande maioria das empresas (96%) não recebeu qualquer tipo de assistência técnica, jurídica ou financeira nos cinco anos anteriores, não deixando dúvidas de um lado quanto ao potencial de crescimento desta política de crédito, de outro quanto à extensão da sub-cobertura.

Coerentemente com essas informações, segundo dados do Ministério do Trabalho e Emprego do lado da oferta, foram realizados, no período de 2005 a 2007, 2,42 milhões de operações, com a liberação de R\$ 2,53 bilhões através de, aproximadamente, 150 instituições de microcrédito. Esse montante alcança cerca de 500 mil empreendedores, em um universo de 10,5 milhões de clientes potenciais, representando menos de 5% da demanda potencial existente (informal e urbana).

É interessante conhecer a institucionalidade desse mercado, que é bastante variada, não apenas quanto ao formato como também quanto à motivação dos agentes. As formas institucionais de atuação em operações de microcrédito no Brasil são: (Soares, 2006).

a) Sem fins lucrativos:

- pessoas jurídicas de direito privado (ONG's), sujeitas a restrições quanto aos juros praticados (máximo de 12% ao ano);
- fundos municipais (bancos do povo), administrados por autarquias, departamentos ou outras formas previstas em lei, também sujeitos a restrição quanto aos juros (máximo de 12% ao ano);

- organizações da sociedade civil de interesse público (OSCIP's) devidamente registradas no Ministério da Justiça, não sujeitas a restrições quanto a taxas de juros.

b) Com objetivo de lucro:

- Sociedade de Crédito ao Micro-empendedor (SCM) autorizada pelo Banco Central, controlada por qualquer pessoa física ou jurídica, inclusive instituição financeira privada e OSCIP. A SCM pode praticar taxas de juros de mercado e não pode ter participação do setor público no capital social;

- diretamente, por intermédio de qualquer instituição financeira que trabalhe com oferta de crédito junto ao público, inclusive sob a forma de departamento ou de carteira especializada.

O poder público também participa indiretamente, fomentando entidades especializadas, como é o caso do BNDES, ou diretamente, por intermédio de banco público com carteira especializada, como é o caso do programa Crediamigo, do Banco do Nordeste. O que se verifica, portanto, é uma grande variedade de formas de se operar o microcrédito, do crédito governamental subsidiado à finalidade lucrativa das SCM's.

De um lado, ONG's e OSCIP's desenvolvem atuação estratégica, na qual a função social do crédito é integrada às práticas de sustentabilidade e de eficiência operacional; há ainda um grupo de instituições privadas não lucrativas, que atuam em parceria com governos municipais e estaduais, para as quais as ações sociais comunitárias são mais importantes que a eficiência operacional, e onde são freqüentes altas taxas de inadimplência, juros subsidiados e carteiras reduzidas. No outro extremo, estariam as SCM's: a dificuldade em estabelecer parcerias com atores públicos, aliada a problemas de alavancagem e à necessidade de gerar resultados financeiros para os investidores, levam as SCM's a adotarem uma rigorosa política de austeridade, conforme as regras estabelecidas pela fiscalização do Banco Central. (Fontes e Coelho, 2003).

Em síntese, a natureza jurídica e as estratégias adotadas pelas instituições têm uma influência significativa sobre a penetração do microcrédito. As ONG's e OSCIP's são consideradas pelos atores públicos, em boa parte dos casos, como possíveis parceiros, enquanto as SCM's são vistas, geralmente, como simples empresas, semelhantes a financeiras. Além disso, mesmo ofertando teoricamente o mesmo produto, empresas de microcrédito sem fins lucrativos oferecem para micro e pequenos empreendedores, na prática, produtos distintos aos oferecidos pelas SCM's e pelas outras entidades com fins lucrativos.

Finalmente, há que se observar que a participação de bancos privados na oferta de microcrédito é diferente da atuação das empresas especializadas no segmento – na verdade é, pelo menos potencialmente, complementar. Devido à dificuldade de acesso às informações sobre o comportamento financeiro da população de baixa renda e a falta de garantias, alguns (poucos) bancos privados têm tentado desenvolver parcerias com organizações especializadas em microcrédito. Por exemplo, o Unibanco atua na favela da Rocinha através de uma ONG, a Riocred, que começou as operações de crédito em 1998, em parceria com a prefeitura do Rio de Janeiro; além disso, em 2002, com o apoio do Banco Mundial, o Unibanco criou a Microinvest, instituição de microcrédito voltada ao atendimento de empreendedores de baixa renda. O Banco Real Abn Amro iniciou a atuação em microfinanças em 2002, com a empresa Real Microcrédito, desenvolvida em parceria com a organização não-governamental norte-americana

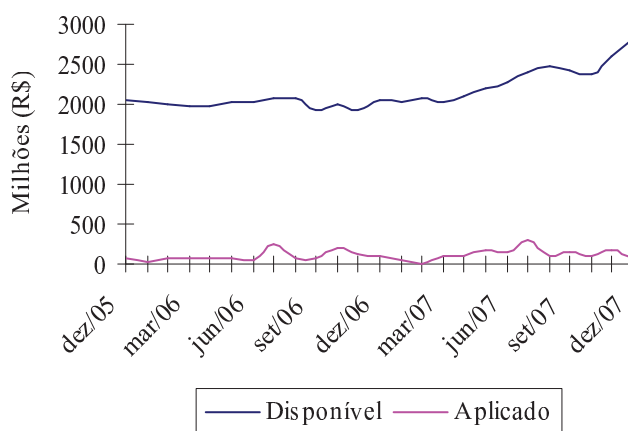
Acción Internacional, especializada em microcrédito e que fornece assistência técnica e metodologia para a concessão desse tipo de empréstimo.

2. A lei 10.735 – uma avaliação das causas de sua ineficácia

A Lei no. 10.735, como vimos, dispõe sobre o direcionamento de 2% dos depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito popular e microcrédito produtivo, destinadas à população de baixa renda e a micro-empresendedores. A iniciativa do governo federal teve como principais objetivos: facilitar e ampliar o acesso ao crédito entre os micro-empresendedores formais e informais, visando à geração de renda e trabalho; facilitar e ampliar o acesso aos serviços financeiros (conta corrente, poupança, seguros, créditos) pela população de baixa renda, garantindo cidadania “financeira”; e reduzir as taxas de juros nos financiamentos.

No entanto, a partir de dados obtidos em 2006 e 2007 junto ao Banco Central do Brasil, observa-se que os recursos vêm sendo muito pouco utilizados pelas instituições financeiras. De um total de R\$2,8 bilhões disponíveis, apenas R\$70,5 milhões foram de fato aplicados em dezembro de 2007 (cerca de 2,5%). Apesar das expectativas otimistas da lei 10.735, os dados apontam para a baixa utilização dos recursos, que estiveram de um modo geral significativamente abaixo de 8% nos anos de 2006 e 2007.

Gráfico 1 - Montante disponível e aplicado em operações de microcrédito-2006-2007.



Fonte: Elaboração Própria. Dados do Banco Central, 2008.

O gráfico 1, acima, mostra claramente que, apesar de ligeira oscilação do volume de recursos aplicados em relação ao montante disponível, os investimentos dos bancos comerciais em operações de microcrédito com a parcela dos depósitos à vista disponíveis estiveram muito abaixo do almejado nos dois últimos anos.

2.2. Metodologia da pesquisa

As informações coletadas na pesquisa foram obtidas através da realização de um questionário com perguntas direcionadas com o objetivo de entender as motivações, restrições, boas práticas e soluções possíveis para o problema identificado. Foram propostas quatro perguntas, porém foram registrados também comentários espontâneos dos entrevistados, o que resultou em entrevistas em profundidade, cuja íntegra pode ser obtida juntos aos autores deste trabalho. As entrevistas foram realizadas ao longo do mês de março de 2008.

Os entrevistados foram selecionados por representarem instituições que são consideradas chave no segmento de micro-finanças no país. Ao todo, foram realizadas 6 entrevistas e, em paralelo, foram coletadas informações a partir de pesquisas realizadas por instituições de referência, como a Fundação Getúlio Vargas, a Organização Internacional do Trabalho e o Banco Central do Brasil, além da apresentação de seminário sobre o mercado de microcrédito pelo representante de uma das instituições privadas do segmento, realizado em agosto de 2007, na cidade de São Paulo.

Abaixo, estão listadas as quatro perguntas e a descrição dos entrevistados e de autores de trabalhos referidos.

Perguntas

- Por que os bancos preferem não aplicar os recursos direcionados a operações de microcrédito, como previsto em lei, optando por não obter nenhuma rentabilidade?
- Quais são as limitações para uma expansão das operações de microcrédito, dada a disponibilidade de recursos e a existência de demanda potencial?
- Que aspectos são importantes para a implementação e consolidação de instituições de microcrédito no Brasil?
- Quais são as possíveis soluções para popularizar o microcrédito no Brasil?

Participantes

Manuel Thedim – diretor do Instituto de Estudos do Trabalho e Sociedade (IETS) e presidente do Fórum de Microfinanças do Rio de Janeiro;

Eli Moreno – consultor e coordenador do Programa Sebrae de Apoio ao Segmento de Microcrédito.

José Caetano Lavorato Alves – presidente da Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Entidades Gestoras (ABCRED).

Maria da Conceição Faheina - especialista em micro-finanças do Ministério da Integração Nacional.

Fábio Gonçalves – gerente do Departamento de Economia Solidária do BNDES.

Jaime Mezerra – especialista em micro-finanças da Organização Internacional do Trabalho (OIT) no Brasil.

Mardem Marques Soares – consultor do Departamento de Organização do Sistema Financeiro (Deorf) do Banco Central, e especialista em micro-finanças.

Marcelo Cortes Neri – chefe do Centro de Pesquisas Sociais da Fundação Getúlio Vargas (CPS/FGV).

José Giovanni Anversa – presidente da instituição Real Microcrédito (este não foi entrevistado, mas tivemos acesso a uma apresentação sua no Seminário de Micro-finanças do Instituto de Estudos e Trabalhos da Sociedade, IETS, realizado em agosto de 2007, em São Paulo).

2.3 – Os Resultados: Síntese das Respostas

Apresentaremos a seguir a síntese das respostas obtidas nas entrevistas, que organizaremos em 4 tópicos: motivações, limitações, boas práticas e soluções institucionais possíveis.

2.3.1 - Motivações

A partir das respostas obtidas, classificamos as principais motivações para os bancos comerciais preferirem não aplicar os recursos direcionados a operações de microcrédito, ficando como compulsório e sem rentabilidade no Banco Central, da forma seguinte:

- Incerteza com relação aos clientes potenciais:¹

Os bancos comerciais preferem deixar os recursos parados no Banco Central porque, como eles não conhecem o perfil dos clientes potenciais de microcrédito, os riscos da operação são considerados elevados. Essa incerteza eleva os custos de transação que englobariam despesas incorridas pelos bancos no intuito de chegar até os clientes, como custos de deslocamento e custos administrativos. A figura do agente de crédito com o papel de fazer a intermediação entre o cliente e a instituição financeira seria uma ferramenta fundamental para a atividade de microcrédito. No entanto, a insuficiência de know-how das instituições em tecnologia de produtos, processos e métodos tornam elevados os custos de transação. Em suma, como as instituições têm pouco ou nenhum conhecimento a respeito das características dos clientes potenciais, já que muitos são pequenos empreendedores informais fora do sistema financeiro tradicional, as despesas com captação de informações representam custos que devem ser considerados para a sustentabilidade financeira das operações.

- Incerteza com relação aos intermediários financeiros:²

A baixa fiscalização das ONG's e OSCIP's – que poderiam intermediar a relação dos bancos com os clientes potenciais -- pelo Banco Central representa, para os bancos, um fator de incerteza quanto às atividades desempenhadas por essas

¹ A partir de comentários de Manuel Thedim (IETS), Maria da Conceição Faheina (Ministério da Integração Nacional) e Mardem Marques Soares (Banco Central).

² Comentários de Eli Moreno (Sebrae), José Caetano Lavorato Alves (Abcred) e Fábio Gonçalves (BNDES) e Mardem Marques Soares (Banco Central).

organizações. Mesmo sendo organizações que atuam diretamente no setor de microcrédito, o repasse de recursos financeiros, através de parcerias com os grandes bancos comerciais, ainda é restrito devido, portanto, à assimetria de informação, que pode ter efeitos colaterais perversos, como a possibilidade de sobre-endividamento sistêmico, com o aumento da inadimplência.

- Rentabilidade insuficiente³:

Para os bancos comerciais, os empréstimos são de pequeno valor em relação às operações tradicionais e os custos de captação dos clientes não contemplam suas metas de remuneração. As baixas quantias emprestadas em cada operação dificultam o alcance de uma escala mínima considerada rentável para os bancos atuarem neste segmento. O problema é a dificuldade dos clientes em fornecer garantias reais no momento de tomar um empréstimo. E por isso, há uma limitação por parte das instituições quanto aos valores liberados em cada operação, devido à insegurança em relação ao retorno do montante emprestado.

2.3.2 – Limitações

De maneira geral, há a avaliação que o mercado de microcrédito é grande, mas as organizações teriam dificuldades para chegar ao cliente potencial. Entre as maiores restrições encontradas pelas instituições para expandir a oferta de microcrédito, pode-se destacar:

- Dificuldade de *Funding* impedindo a Profissionalização e Diversificação das instituições especializadas⁴:

A dificuldade que as instituições especializadas (principalmente as ONG's e as OSCIP's) encontram para a constituição de *funding*, em geral dependente de doações e subvenções, se torna um empecilho para manter sua estabilidade financeira de longo prazo e atingir o grau de profissionalização e confiabilidade esperado de uma instituição financeira. Além do mais, a limitação de recursos disponíveis, principalmente nas ONG's e OSCIP's, dificulta a diversificação da estrutura física (agências e filiais), que seria adequada para o atendimento de clientes de diferentes regiões, mais distantes dos centros urbanos.

- Sistema de Informação⁵:

Os sistemas de informação ainda não são desenvolvidos o suficiente para reduzir as assimetrias verificadas no segmento de microcrédito.

O sistema de informações baseado estritamente em redes locais de confiança coordenadas por um agente de crédito tende a confinar os mercados financeiros a um âmbito local, bloqueando a mobilidade social e geográfica de seus participantes. Cada ONG, OSCIP ou banco especializado em concessão de microcrédito mantém um cadastro próprio de seus clientes, não ocorrendo troca de informações entre elas. Quanto

³ Comentários de Manuel Thedim (IETS), Eli Moreno (Sebrae), José Caetano Lavorato Alves (Abcred), Maria da Conceição Faheina (Ministério da Integração Nacional) e Fábio Gonçalves (BNDES).

⁴ Comentários de Eli Moreno (Sebrae), Jaime Mezerra (OIT) e Maria da Conceição Faheina (Ministério de Integração Nacional).

⁵ Comentários de Manuel Thedim (IETS), Eli Moreno (Sebrae), José Caetano Lavorato Alves (Abcred), Jaime Mezerra (OIT) e Maria da Conceição Faheina (Ministério da Integração Nacional).

menos desenvolvido o sistema de informação, maior tempo levará para o crédito ser liberado para o cliente. Os custos incorridos pelos agentes financiadores (funcionários de ONG's, de OSCIP's e de bancos especializados em microcrédito) com a realização de reuniões para análise de risco de crédito, poderiam ser minimizados por sistemas informatizados unificados que permitissem que as organizações baseassem suas decisões nos históricos dos indivíduos. Em outras palavras, as pesquisas de mercado são escassas, e a interação entre bancos comerciais, instituições especializadas e público-alvo é claramente insuficiente.

- Concorrência versus Cooperação⁶:

Os bancos comerciais e as instituições de microcrédito vivem basicamente do mesmo negócio, que é a concessão de crédito. No entanto, o que impede uma maior interação entre eles é o fato dos bancos comerciais exigirem garantias patrimoniais como contrapartida das operações de crédito, enquanto que as instituições de microcrédito (ONG's e OSCIP's) não dispõem de patrimônio próprio suficiente para oferecerem como garantia numa eventual parceria com os bancos comerciais. Os maiores ativos dessas instituições especializadas em microcrédito seriam os seus clientes (a carteira de contratos) e a experiência no atendimento à população de baixa renda. Por outro lado, ao não estabelecerem uma relação de cooperação com os bancos comerciais, as chances das organizações alcançarem resultados sociais expressivos são muito limitadas.

São destacados ainda como concorrentes, principalmente nos centros urbanos, as financeiras, os bancos financiadores (Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, e bancos regionais), os agiotas, os crediários de lojas e os fornecedores dos clientes, que geralmente aceitam cheques de terceiros e facilitam o giro do capital. Há também os projetos de prefeituras, de apoio à geração de trabalho e renda, que, muitas vezes, trabalham com juros subsidiados e taxas menores do que as praticadas pelas instituições especializadas no microcrédito.

- Inexistência de Carência⁷:

Para as instituições especializadas em microcrédito, há a dificuldade de conseguir recursos, principalmente nos primeiros meses de implantação, para ampliação de carteiras mais baratas, destinadas à estruturação da parte física da entidade e às despesas operacionais correntes. A inexistência de carência asfixia as instituições especializadas em microcrédito logo no início das operações.

- Política de marketing insuficiente⁸:

Há escassez de planos de marketing para prospecção de clientes potenciais, para diagnosticar o tamanho do mercado e desenhar estratégias para atingi-lo. O marketing contribui para consolidar o relacionamento com clientes, além de programar ações para cada produto, estabelecer focos de atuação e comunicação com o mercado, que engloba o processo de concessão de crédito, a qualidade do serviço prestado e a visão sobre a demanda e necessidades dos clientes potenciais. Neste sentido, as dificuldades recaem sobre a necessidade de recursos financeiros para pesquisas para o maior conhecimento do mercado e para a elaboração e a divulgação de novos produtos e tecnologias.

⁶ Comentários de Eli Moreno (Sebrae) e Jaime Mezerra(OIT).

⁷ Comentários de Jaime Mezerra (OIT).

⁸ Comentários de Jaime Mezerra (OIT).

- Problemas culturais⁹:

A falta de uma “cultura de crédito” e de “educação financeira” faria com que indivíduos de baixa renda, enfrentassem dificuldades para controlar o orçamento de seus negócios e o endividamento no momento em que fizessem um empréstimo. Essa expectativa leva os bancos a colocar exigências adicionais e ter menos agilidade para conceder crédito, no sentido de diluir riscos, priorizando a qualidade da carteira de clientes e índices de inadimplência mínimos.

- Falta de credibilidade¹⁰:

Devido à desinformação dos indivíduos sobre as atividades desempenhadas pelas instituições especializadas em microcrédito (principalmente ONG’s e OSCIP’s), há o problema da falta de credibilidade dessas instituições, em comparação com a obtenção de financiamentos em bancos tradicionais.

2.3.3 – Boas práticas

As práticas adotadas e que caracterizam as melhores instituições de microcrédito, isto é aquelas com maior penetração, a partir da análise das entrevistas, são:

- Parcerias¹¹:

A consolidação de parcerias com organizações nacionais e internacionais especializadas no mercado de micro-finanças é essencial para a implantação de um programa de microcrédito adequado à região de atuação. A transferência de tecnologias através de capacitação gerencial e consultoria metodológica, ou seja, o fornecimento de assistência técnica para a preparação, financiamento e implementação de projetos, são vitais para melhorar a capacidade das instituições de micro-crédito em oferecer serviços flexíveis e de alta qualidade numa base sustentável. Dentre as principais organizações destacam-se: ACCIÓN Internacional, o CGAP (agência do Banco Mundial especializada em micro-finanças), o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), a Fundação Grameen, entre outras.

- Agente de Crédito¹²:

A operação de microcrédito exige uma metodologia peculiar, na qual papel-chave é desempenhado pelo agente de crédito - um técnico capacitado a interagir com o cliente em seu local de trabalho, perceber suas singularidades e identificar suas potencialidades. Esse profissional é responsável por tarefas como: levantar dados sobre novos empreendedores, acompanhar o caso de cada cliente, promover a organização onde trabalha, emitir e analisar relatórios técnicos, recuperar o crédito dos tomadores inadimplentes, entre outras.

⁹ Comentários de Fábio Gonçalves (BNDES).

¹⁰ Comentários de Jaime Mezerra (OIT).

¹¹ Comentários de Eli Moreno (Sebrae), Jaime Mezerra (OIT), Maria da Conceição Faheina (Ministério da Integração Nacional), Fábio Gonçalves (BNDES) e José Caetano Lavorato Alves (Abcred).

¹² Comentários de Fábio Gonçalves (BNDES), Jaime Mezerra (OIT) e José Caetano Lavorato Alves (Abcred).

- Logística¹³:

A localização das agências nas áreas onde há mercado potencial é importante para reduzir os custos incorridos pelas organizações no atendimento ao cliente. Os correspondentes bancários (modalidade de prestação de serviços financeiros) permitem que os bancos atendam a população mais pobre sem necessariamente precisar deslocá-la a uma de suas agências, reduzindo assim seus custos normalmente elevados para operações de pequeno valor. São especialmente importantes em bairros pobres e regiões como o Norte e o Nordeste do país.

- Aval Solidário¹⁴:

A metodologia do aval solidário é bastante eficaz para empreendedores sem garantias reais para oferecer, mas que carecem de crédito para ampliar suas atividades. Nesta concepção, os integrantes atuam como co-responsáveis de seus grupos e, através da cobrança e fiscalização para que seus parceiros estejam em dia com os empréstimos obtidos, contribuem para a alavancagem dos seus negócios e da carteira do banco. É importante que o agente de crédito se certifique, através de entrevistas e reuniões, que os integrantes dos grupos solidários tenham bom relacionamento, para garantir o cumprimento dos contratos.

- Retorno¹⁵:

A sustentabilidade de um programa de microcrédito deve ser uma característica fundamental, de modo a trazer retorno para todos os agentes envolvidos. A operação deve envolver o mínimo de encargos operacionais, sem propiciar remunerações exorbitantes para os intermediários financeiros. De um lado, a lógica do micro-empréstimo é incentivar o desenvolvimento das atividades produtivas dos empreendedores, ampliando o capital de giro e o faturamento de seus negócios, mas, sobretudo, fornecer alternativas sócio-econômicas para indivíduos fora do sistema financeiro tradicional. Por outro lado, o empréstimo não deve embutir spreads de juros negativos, como no caso de experiências de crédito subsidiado, porque a taxa de juros deve refletir os custos operacionais para garantir a sustentação no longo prazo.

- Foco nas Mulheres¹⁶:

O foco das instituições de microcrédito nas mulheres se justificaria porque elas tenderiam a ser mais responsáveis que os homens em relação a dinheiro, especialmente quando são chefes de família, com filhos para criar. As mulheres são consideradas por especialistas do segmento como menos especuladoras e mais humildes para aprender a gerir o dinheiro que ganham.

¹³ Comentários de Jaime Mezerra (OIT).

¹⁴ Comentários de Fábio Gonçalves (BNDES).

¹⁵ Comentários de Fábio Gonçalves (BNDES).

¹⁶ Comentários de Marcelo Néri (CPS/FGV). Neri, 2008, p.14.

2.3.4 – Possíveis Soluções Institucionais

Para que os serviços de microcrédito tenham maior penetração, foram sugeridas as seguintes possíveis soluções:

- Cursos de Extensão¹⁷:

Aumentar a oferta de cursos de capacitação profissional, com investimento em instrumentos gerenciais, em ferramentas operacionais, em novos produtos e processos necessários ao desempenho mais eficiente das instituições financeiras no mercado de microcrédito.¹⁸

- Governança Corporativa¹⁹:

A implementação de boas práticas de governança corporativa pelas ONG's e OSCIP's possibilitaria uma gestão mais profissionalizada e transparente, diminuindo a assimetria informacional, procurando convergir os interesses de todas as partes relacionadas, buscando maximizar a criação de valor na empresa. Nesta concepção, as ONG's e OSCIP's devem enfrentar desafios, baseados em quatro pressupostos, para melhorar suas relações com os bancos comerciais, no sentido de desenvolver o segmento de micro-finanças: (a) Legitimidade, referente à formalização legal das atividades desenvolvidas; (b) Eficiência, referente à profissionalização da instituição, com formação de conselho de administração, diretoria, auditoria independente e conselho fiscal; (c) Confiabilidade, referente à transparência de suas ações, prestação de contas das operações realizadas, fundamentadas nas melhores práticas contábeis e de auditoria, e divulgação de seus resultados; (d) Cooperação com o Estado, com o setor empresarial e com as próprias entidades do setor, no sentido de expandir a troca de informações e experiências, e possibilitar o aumento das aplicações de recursos nas operações de microcrédito. Assim os bancos podem ter maior retorno sobre o capital investido no microcrédito, os gestores de ONG's e OSCIP's podem desenvolver um trabalho de qualidade por usufruírem mais independência e autonomia para a tomada de decisões estratégicas e os funcionários (agentes de crédito) podem ser mais eficientes na tarefa de fazer as empresas crescerem e se tornarem lucrativas, auxiliados pela transparência e pelo menor custo de captação de recursos proporcionados pela gestão corporativa.

- Economia Popular²⁰:

A promoção da economia popular, tendo no microcrédito uma ferramenta de acesso ao desenvolvimento e à inclusão sócio-econômica, deve ser estimulada através

¹⁷ Comentários de Manuel Thedim (IETS) e Fábio Gonçalves (BNDES).

¹⁸ O Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI) do BNDES é a maior iniciativa que, em articulação com atores envolvidos em atividades de geração de trabalho e renda, contribui para o fortalecimento do setor. A partir de um convênio formado pelo BNDES e o Ministério do Trabalho e Emprego, com recursos iniciais de R\$ 2,5 milhões, o Programa de Desenvolvimento Institucional implantou, em 2007, atividades no sentido de: (i) Capacitar cerca de 1.000 pessoas em governança, gestão e metodologia de microcrédito produtivo orientado; (ii) Implantar um plano de contas para ONG's e OSCIPs de microcrédito, com vista a estabelecer um sistema gerencial padrão para todas essas instituições; (iii) Realizar diagnóstico organizacional e setorial das instituições e; (iv) Promover eventos que visem a difusão de experiências de instituições de microcrédito de sucesso; e sistematizar propostas para o aprimoramento do marco legal.

¹⁹ Comentários de Fábio Gonçalves (BNDES).

²⁰ Comentários de Maria da Conceição Faheina (Ministério da Integração Nacional).

de programas em parceria com instituições governamentais (municipais, estaduais e federais) e programas governamentais de saúde, capacitação gerencial, a habitação popular e o Bolsa-Família, e por articulações com arranjos produtivos locais, de modo que se torne possível transformar a qualidade de vida na sociedade.

3. Três casos de sucesso: público, privado e Oscip

Nesta seção, examinamos brevemente três casos considerados de sucesso no segmento do microcrédito, buscando identificar a racionalidade dessas iniciativas inovadoras, presentes no setor público, no setor privado, e ainda no chamado terceiro setor (ONG's e OCSIP's). Em seguida, evidenciamos as práticas, comuns e diferenciadas, de sucesso de cada uma das três experiências, articulando com os itens da seção 2, sobre “Boas Práticas” e “Possíveis Soluções”. Comentamos também sobre as limitações encontradas, mesmo nesses casos bem sucedidos, as quais articulamos com o item da seção 2 “Limitações”.

3.1 – O Banco do Nordeste²¹

O Crediamigo é o Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado do Banco do Nordeste (BNB), e tem por objetivo oferecer crédito de maneira rápida e com pouca burocracia para micro-empresendedores das áreas atendidas pelo Banco do Nordeste. O programa começou a operar em 1998, e atualmente é o maior programa de microcrédito do Brasil.

O programa é operacionalizado pelo Instituto Nordeste Cidadania, uma OSCIP fundada em 1993 por iniciativa de funcionários do Banco do Nordeste. O Instituto é responsável pela execução do Crediamigo, conforme plano de trabalho realizado pelo BNB em parceria com a Acción Internacional, organização não-governamental norte-americana, especializada em microcrédito que fornece assistência técnica e metodologia para a concessão de microcrédito, monitorando a qualidade e eficiência das ações e serviços prestados, bem como a gestão administrativa do pessoal, sua contratação e pagamento. O BNB atua acompanhando, supervisionando e proporcionando o apoio necessário ao Instituto. O Banco mantém sob sua responsabilidade o deferimento das propostas de crédito que lhe são encaminhados e a liberação das parcelas concedidas aos beneficiários.

O atendimento aos empresários é realizado por funcionários do banco, conhecidos como agentes de crédito, destinados a efetuar o levantamento sócio-econômico para a definição das necessidades de crédito através do relacionamento direto com os empresários no próprio local de trabalho e na prestação de serviços de orientação sobre o planejamento do negócio. O empréstimo é rápido, sendo liberado em até sete dias úteis. Os primeiros empréstimos variam de R\$ 100,00 a R\$ 2.000,00, de acordo com a necessidade do micro-empresendedor e o porte do negócio, e podem ser renovados e evoluir até R\$ 10.000,00, dependendo de sua capacidade de pagamento e

²¹ Esta descrição do programa Crediamigo do Banco do Nordeste Brasileiro está baseada em Neri (2008), e também em documentos consultados no site do Banco do Nordeste (Banco do Nordeste 2008).

estrutura. Os prazos de pagamento dos empréstimos são de 6 meses para capital de giro e de 18 meses para investimento fixo, podendo os reembolsos ser parcelados em pagamentos semanais, quinzenais ou mensais. Por fim, o cliente do programa poderá abrir conta corrente, própria do Crediamigo, sem cobrança de taxa.

O Programa permite o acesso da população de baixa renda ao crédito, graças à metodologia do aval solidário, em que três a dez microempresários, interessados no crédito, formam um grupo que se responsabiliza pelo pagamento integral dos empréstimos. Assim, a falta de capacidade do empreendedor de baixa renda de oferecer garantias e colaterais físicos, que o impede de tomar crédito convencionalmente, é compensada por esse compromisso coletivo.

Os requisitos para adquirir um empréstimo do programa são: ser maior de idade, ter negócio estabelecido há pelo menos um ano; formar um grupo de 3 a 10 pessoas, amigos, solidários, que morem ou trabalhem próximos uns aos outros, mas que não sejam parentes próximos (pai, mãe, filho, marido ou mulher) e nem sejam dependentes financeiros de outro integrante, para permitir o aval solidário; e documento de identidade, cadastro de pessoa física (CPF) e comprovante de residência.

Os tipos de empréstimos oferecidos são:

Quadro 1 – Características dos produtos oferecidos pelo Crediamigo

Produtos	Valores	Encargos	Prazos	Garantias
Giro Popular Solidário Grupos de 3 a 10 integrantes	R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 1,95% a.m. + TAC	Entre 2 e 6 meses	Aval Solidário
Giro Solidário Grupos de 3 a 10 integrantes	R\$ 1.000,00 até R\$ 10.000,00	Taxa efetiva de 2% a 3% a.m. + TAC	Entre 2 e 6 meses	Aval Solidário
Giro Individual	R\$ 300,00 até R\$ 10.000,00	Taxa efetiva de 2% a 3% a.m. + TAC	Entre 2 e 6 meses	Individual ou Avalista
Investimento Fixo	R\$ 100,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 3% a.m. + TAC	Até 36 meses	Individual ou Avalista
Crediamigo Comunidade Grupos de 15 a 30 integrantes	R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 1,95% a.m. + TAC	Entre 2 e 6 meses	Aval Solidário

Fonte: Elaboração própria. Dados do Banco do Nordeste, 2008.

De acordo com dados de 2007, o número de clientes ativos fechou em 299.975, e a carteira ativa fechou em R\$ 234,6 milhões. Os empréstimos que envolvem capital de giro com aval solidário foram os mais utilizados, representando 83,15% das operações contratadas e 76,84% da carteira ativa do programa. A média dos valores emprestados foi de R\$ 963,00, sendo que 78,5% dos empréstimos foram de valores até R\$ 1.000,00, e apenas 1,1% dos empréstimos foram superiores a R\$ 8.000,00. No total, foram emprestados, em 2007, R\$ 794,2 milhões em 824.782 empréstimos. E a taxa de inadimplência no ano foi de 1,4%.

O Crediamigo também oferece serviços de seguro e conta corrente para seus clientes, bem como serviços não financeiros, como assessoria empresarial a fim de que eles formem cooperativas, obtenham descontos e saibam gerir melhor suas contas para que possam progredir em seus ramos de negócio.

A clientela do Crediamigo é formada por trabalhadores autônomos e donos de pequenos negócios, que atuam geralmente no setor informal da economia. São indivíduos que trabalham nos setores de indústria, comércio e serviços, nos mais variados ramos: marcenaria, sapataria, padaria, ambulantes, mercadinhos, farmácias,

restaurantes, lanchonetes, feirantes, vendedores em geral, salões de beleza, oficinas mecânicas, entre muitos outros. A maioria da clientela, cerca de 90%, se concentra no setor de comércio. Outras características dos clientes são que 35% têm menos de 4 anos de escolaridade, 59% têm renda familiar até R\$1.000,00 e 62% da clientela são mulheres.

Os dados do BNB informam que o Crediamigo está presente em 1.481 municípios da região Nordeste, norte de Minas Gerais e Espírito Santo, e Distrito Federal. O banco dispõe de uma estrutura logística, para atendimento dos clientes, de 170 agências e 37 postos de atendimento, com 1.327 colaboradores operacionalizando o programa destas unidades. Segundo Neri (2008), grande parte da expansão do microcrédito na região Nordeste pode ser atribuída ao programa do BNB, que ocupa atualmente 65% do mercado nacional de microcrédito produtivo orientado (que como vimos, ainda é bem acanhado).

Portanto, a qualidade dos serviços oferecidos, a escala alcançada na região Nordeste, a sustentabilidade das operações e, principalmente, o retorno social (60,8% dos beneficiários que se situavam abaixo da linha de pobreza saíram da condição de miserabilidade) são fatores que explicam o sucesso do programa Crediamigo como iniciativa para a promoção do desenvolvimento sócio-econômico das localidades em que atua.

Os fatores de sucesso das operações de microcrédito, identificados a partir das entrevistas realizadas com os especialistas do setor, estão inteiramente presentes no programa Crediamigo: o estabelecimento da parceria técnica com a Acción Internacional, o trabalho desempenhado pelos agentes de crédito, a utilização da metodologia do aval solidário, a distribuição de agências de atendimento por toda a região de atuação e a maioria da clientela composta por mulheres, assim como o retorno social e econômico. De acordo com Néri (2008):

O Crediamigo, além de adotar a metodologia de aval solidário, dá lucro – não escorchante – de 50 reais por cliente ao ano, os seus empréstimos trazem um ganho de 35% no faturamento dos clientes, um aumento de 15% no consumo das famílias [...]. (Néri, 2008, p. 16).

Mesmo sendo considerado um caso de sucesso, o programa Crediamigo também enfrenta limitações que impedem um maior crescimento de suas operações. Existe a questão da disponibilidade de recursos para a realização de políticas de marketing e pesquisas de mercado, a concorrência de agiotas, crediários de lojas e fornecedores de clientes, e o problema da falta de cultura de crédito das pessoas de baixa renda.

Quadro 2 – Características Gerais do programa Crediamigo

Instituição	Banco do Nordeste (setor público)
Local de Atuação	Região Nordeste Norte de Minas Gerais Espírito Santo
Dados da Carteira	Carteira ativa: R\$ 234,6 milhões Clientes ativos: 299.975
Boas Práticas	Parceria com a Accion Internacional Iniciativa dos funcionários Trabalho do agente de crédito Metodologia do aval solidário Postos de atendimento em toda área de atuação Conhecimento da região em que atuam Foco nas mulheres Variedade de produtos oferecidos Retorno social e econômico
Limitações	Falta de recursos para marketing Concorrência Falta de cultura de crédito da população de baixa renda

Fonte: Elaboração Própria.

3.2 - Banco Real Abn Amro²²

O Banco Real ABN AMRO entrou no mercado de microcrédito em 2002, com a criação da empresa Real Microcrédito, que começou concedendo crédito para pequenos empreendedores da favela de Heliópolis, na zona sul de São Paulo. À semelhança do Crediamigo, o projeto foi desenvolvido em parceria com a Acción Internacional.

O processo de criação, do mesmo modo que no BNB, foi iniciativa de um grupo de funcionários do Banco Real, especializados em diversas áreas, como tecnologia, processos, rede, jurídica, recursos humanos, marketing, sustentabilidade, crédito, produtos e cartões, que se reuniram durante 10 meses para estabelecer o Real Microcrédito.

O capital é dividido em 99% do Banco Real - que é responsável pelo *fundings*, pelo processamento das operações, pelo suporte gerencial, pela infra-estrutura de tecnologia da informação e pela rede de agências - e o 1% restante, da Acción Internacional, que trata da assistência técnica, da transferência de metodologia e da auditoria metodológica. Uma importante prática da Acción é a capacitação técnica dos agentes de crédito, que aprendem noções sobre matemática financeira, contabilidade, negociação, Código de Defesa do Consumidor e sobre realização de pesquisas de mercado.

O Real Microcrédito opera em cerca de 200 municípios do país, especialmente em toda a periferia de São Paulo, além de Campinas (SP), Rio de Janeiro (Baixada

²² Esta descrição está baseada na apresentação do presidente do Real Microcrédito, José Giovanni Anversa, no Seminário de Microfinanças do Instituto de Estudos e Trabalhos da Sociedade (IETS), realizado em agosto de 2007, em São Paulo. Foram consultadas também informações no site do Banco Real ABN AMRO (Banco Real 2008) e em reportagem publicada pelo jornal DCI (Diário Comércio, Indústria e Serviços), no dia 8 de janeiro de 2008 (DCI 2008).

Fluminense) e algumas cidades da região Nordeste (Caruaru, Aracajú, Campina Grande, João Pessoa, Maceió, Natal, Recife, São Luís, Teresina). As operações da instituição estão concentradas 25% em São Paulo, e o restante está distribuído entre cidades do Nordeste e o Rio de Janeiro. De acordo com dados da empresa, de dezembro de 2006 para julho de 2007 o número de clientes aumentou de 10.000 para 26.936 e a carteira ativa variou de R\$ 15 milhões para R\$ 32,3 milhões. Para o ano de 2007, o Real espera uma carteira de R\$ 64 milhões e 55 mil clientes.

O empréstimo é concedido através de um dos 265 agentes de crédito da empresa, que visitam o local onde o microempresário desenvolve suas atividades e fazem uma análise para identificar a capacidade financeira. Esta análise é baseada em metodologia fornecida pela Acción. Depois disso, a proposta é levada ao comitê de crédito e, se aprovada, o microempresário vai até uma loja do Real Microcrédito, assina o contrato e faz o saque, em dinheiro, em uma agência específica do Banco Real. Os empréstimos podem ser individuais, através de grupos solidários ou de pelos bancos comunitários. Os bancos comunitários são formados por um grupo de 30 clientes, que ficam co-responsáveis pelo pagamento das parcelas do crédito concedido. Os grupos solidários são formados por grupos menores, de até cinco pessoas, que também ficam co-responsáveis pela quitação da dívida e sua aplicação. As três modalidades de empréstimo são sempre supervisionadas pelos agentes de crédito.

Para a empresa, o sucesso de uma operação de microcrédito está relacionado com o conhecimento da comunidade em que atua. Por isso o microempresário deve morar ou ter o negócio na região de atuação da empresa. Para obter o microcrédito o negócio deve ter mais de 6 meses de atividade e os documentos necessários são CIC, RG e comprovante de endereço. Não é necessário comprovante de renda, mas a renda do cliente é estimada através de análise econômica pelo agente de crédito. E o interessado não pode ter restrições financeiras, como nome sujo no Serasa ou SPC. Os valores emprestados variam de R\$ 200,00 a R\$ 5.000,00, o prazo varia de 3 a 6 meses, podendo ir até 18 meses para capital fixo (investimento em equipamentos e reforma de estabelecimentos). A taxa de juros varia de 2% a 3,95% ao mês, de acordo com o prazo de pagamento e o valor emprestado, mais uma taxa de abertura de crédito 2% a 4%, que é cobrada apenas uma vez. Para realizar o pagamento, o cliente recebe um carnê com os boletos bancários de todas as parcelas do empréstimo que podem ser pagas em qualquer agência de qualquer banco.

Quadro 3 – Características dos produtos oferecidos pelo Real Microcrédito

Produtos	Valores	Encargos	Prazos	Garantias
Giro Grupo Solidário Grupos de 3 a 5 integrantes	R\$ 200,00 até R\$ 5.000,00.	Taxa efetiva de 2% a 3,95% a.m. + TAC	Entre 3 e 6 meses	Aval Solidário
Giro Individual	R\$ 200,00 até R\$ 5.000,00.	Taxa efetiva de 2% a 3,95% a.m. + TAC	Entre 3 e 6 meses	Individual ou Avalista
Investimento Fixo	R\$ 200,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 2% a 3,95% a.m. + TAC	Até 18 meses	Individual ou Avalista

Fonte: Banco Real Abn Amro, 2008.

No Real Microcrédito, o valor médio dos empréstimos é de R\$1,1 mil (dados de julho de 2007), com prazo médio de 6 meses. Cada empréstimo demora, em média, 62 horas para ser concedido, já que deve proceder à visita do agente de crédito. A

inadimplência média da carteira do Real está pouco acima de 10%, de acordo com dados de julho de 2007.²³ Giovanni Anversa, presidente do Real Microcrédito, afirma que a inadimplência é naturalmente maior em regiões metropolitanas, já que nesses grandes centros o endividamento é maior. No Nordeste, há uma cultura de microcrédito enraizada e a parcela da carteira do banco nesta região tem inadimplência de 1,3% (dados de julho de 2007). Para Anversa, no Nordeste o aval solidário funciona melhor que no Sudeste porque as comunidades são menores e as pessoas se conhecem mais, criando uma pressão social para o pagamento do crédito.

Os dados da Real Microcrédito apresentam, ainda, duas curiosidades: mais de 40% dos créditos são abaixo de R\$ 1.000,00 e 64% dos créditos são para mulheres. No programa Crediamigo os créditos abaixo de R\$ 1.000,00 representam 78,5% das operações e 62% do crédito são destinados para mulheres.

O Real, que têm uma carteira maior na região Sudeste, procura minimizar as perdas usando como referência associações comunitárias, cooperativas ou a inserção na cadeia produtiva. Uma das experiências é financiar micro-empresendedores inseridos em cadeias produtivas de empresas atendidas pelo banco, como, por exemplo, costureiras que trabalham como autônomas para indústria. A divulgação é feita, em sua maioria, pelos agentes de crédito, que fazem as abordagens pessoalmente nos locais dos estabelecimentos. Os tipos de negócios atendidos são bem variados: costureiras, revendedores de cosméticos, pequenas mercearias, lanchonetes, borracharias, lojas de confecções, marcenarias, serralherias, salões de beleza, entre outros.

Anversa declarou, em uma reportagem publicada (Jornal DCI) em 8 de janeiro de 2008, que é grande a dificuldade de difundir o microcrédito nas grandes metrópoles, como São Paulo e Rio de Janeiro, devido ao pouco conhecimento que os moradores de uma comunidade têm dos demais. Além disso, Anversa mencionou como uma limitação ao crescimento das operações a existência de concorrência de financeiras, lojas, crédito consignado, fornecedores e agiotas.

Para a diretoria da empresa, os próximos desafios a serem superados pela instituição são: vencer a desconfiança da população de baixa renda, disseminar o conceito de microcrédito entre os micro-empresendedores, reduzir a pobreza através do financiamento de atividades produtivas, diminuir o índice de inadimplência e cada vez mais prover soluções adequadas às necessidades dos micro-empresendedores.

²³ A taxa média de inadimplência do crédito no sistema bancário nacional é de, aproximadamente, 7%, considerando-se como inadimplência os atrasos superiores a 90 dias, mas o valor médio dos empréstimos é bem mais alto. Dados de abril/2008, Banco Central do Brasil

Quadro 4 – Características Gerais do Real Microcrédito

Instituição	Banco Abn Real (setor privado)
Local de Atuação	Periferia de São Paulo Campinas (SP) Baixada fluminense (RJ) Região Nordeste (Caruaru, Aracajú, Campina Grande, João Pessoa, Maceió, Natal, Recife, São Luís, Teresina)
Dados da Carteira	Carteira ativa: R\$ 32,3 milhões* Clientes ativos: 26.936*
Boas Práticas	Parceria com a Áccion Internacional Iniciativa dos funcionários Trabalho do agente de crédito Metodologia do aval solidário no Nordeste Conhecimento da região em que atuam Foco nas mulheres Variedade de produtos oferecidos
Limitações	Alta inadimplência no RJ e SP Falta de recursos para marketing Concorrência

*Dados de julho/07.

Fonte: Elaboração Própria.

3.3 – Vivacred²⁴

A Vivacred é uma instituição de microcrédito, com o título atual de OSCIP, que opera na cidade do Rio de Janeiro desde 1997 (tendo hoje cinco agências, localizadas na favela da Rocinha, em Jacarepaguá, no Centro, na favela da Maré e na Zona Oeste), além de uma agência em Macaé. A ONG Vivacred foi criada sob a liderança do movimento VivaRio, e a favela da Rocinha foi o local de instalação da primeira agência.

A Vivacred foi fundada com apoio do BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento), do BNDES e através de uma parceria com a financeira Fininvest, que aportou recursos para *fundraising*. Além disso, a assistência técnica foi provida pela IPC (Internationale Projekt Consult), instituição alemã com experiência em microcrédito, que realizou treinamento dos agentes e apoio à montagem da primeira agência.

A Vivacred tem como principal missão a integração social; nessa perspectiva o crédito é entendido como instrumento para o desenvolvimento local. O público-alvo são as pessoas de baixa renda e o foco são os trabalhadores do setor informal com dificuldade de acesso ao sistema financeiro tradicional.

A estrutura organizacional está baseada no superintendente, no agente de crédito e no gerente financeiro, que compõem a gerência da instituição. Os gerentes estão subordinados ao superintendente. Cada agência tem um coordenador para a parte

²⁴ Esta descrição está baseada em IBAM, 2003. Além do estudo, foram obtidas informações no site do Vivacred (VIVACRED 2008) e em dados fornecidos pelo superintendente da instituição, Teófilo Cavalcanti.

administrativa e um para a parte operacional. Na ponta da operação estão os agentes e os atendentes. O superintendente da instituição responde ao Conselho, formado pelos sócios da instituição, que são pessoas vinculadas a empresas, a movimentos sindicais, a universidades, ao terceiro setor e à liderança comunitária.

Os produtos oferecidos pela Vivacred são variados. Um deles é a oferta de crédito para negócios, podendo ser direcionada para capital de giro, para ativo fixo ou reforma de instalações. A taxa de juros é de 3,9% ao mês, mais a taxa de abertura de crédito, que é cobrada apenas uma vez e varia de 2% a 5%, de acordo com o prazo do crédito concedido e do perfil do cliente. Se o crédito for para abrir um novo negócio, existe carência que varia de acordo com a atividade. A troca de cheques pré-datados também é feita pela instituição, com o objetivo de proporcionar um reforço de caixa. A taxa de juros é de 3,5% mais custos administrativos. O crédito varia de R\$ 300,00 até R\$ 5.000,00.

Outro produto oferecido é o crédito solidário: é necessária a formação de um grupo entre 3 e 10 pessoas com bom relacionamento entre si, comprovado através da realização de reuniões e entrevistas individuais com cada participante do grupo, para a liberação e fiscalização quanto ao pagamento do empréstimo solicitado. A oferta de crédito também pode ser para capital de giro, ativo fixo ou reforma de instalações. Mas o crédito varia de R\$ 100,00 até R\$ 5.000,00, sendo que para o primeiro crédito o valor máximo é de R\$ 700,00 por participante do grupo solidário.

Os pré-requisitos de qualquer produto oferecido incluem análise da situação cadastral dos solicitantes (não pode haver restrições no Serasa ou SPC), visita ao negócio dos solicitantes para levantamento de dados econômicos e, por último, o comitê de crédito para decidir a liberação do crédito. Em caso do crédito ser individual, é necessária a apresentação de um avalista que tenha renda mensal, esteja sem restrição cadastral e não dependa ou participe do negócio. O prazo máximo para operações destinadas a capital de giro é de 12 meses, e para operações destinadas a ativo fixo é de 24 meses. O cliente escolhe o dia do vencimento e define se seus pagamentos serão em parcelas fixas semanais, quinzenais ou mensais.

Quadro 5 – Características dos produtos oferecidos pela Vivacred

Produtos	Valores	Encargos	Prazos	Garantias
Capital de Giro individual	R\$ 300,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 3,9% a.m. + TAC	Até 12 meses	Individual ou Avalista
Ativo Fixo individual	R\$ 300,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 3,9% a.m. + TAC	Até 24 meses	Individual ou Avalista
Troca de Cheques	R\$ 300,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 3,5% a.m. + custos adm.	Até 3 meses	Individual ou Avalista
Capital de Giro solidário Grupos entre 3 e 10 pessoas	R\$ 300,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 3,9% a.m. + TAC	Até 12 meses	Aval Solidário
Ativo Fixo solidário Grupos entre 3 e 10 pessoas	R\$ 300,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 3,9% a.m. + TAC	Até 24 meses	Aval Solidário

Fonte: Vivacred, 2008.

A Vivacred fechou o ano de 2007 com uma carteira ativa de R\$ 4,2 milhões, para um total de 3.139 clientes ativos e 18 agentes de crédito. O prazo médio ficou, em 2007, em 9 meses e o valor médio dos empréstimos foi de R\$ 1.578,00. A inadimplência (atrasos superiores a 30 dias) fechou em 2,81%. O valor total emprestado pela instituição, desde 1997, é de R\$ 50,9 milhões. A porcentagem de clientes homens e

mulheres é mais equilibrada que no programa Crediamigo e no Real Microcrédito, sendo de 47% e 53%, respectivamente.

Existem algumas limitações que impedem um maior crescimento dos serviços oferecidos pela Vivacred. Por ser OSCIP, não é permitida a alienação fiduciária, o que impede que se recuperem os equipamentos comprados com crédito caso haja inadimplência. O problema de falta de segurança nas favelas afeta a dinâmica dos negócios, o que acaba gerando uma certa irregularidade na economia local. Há ainda carência de recursos para investimento em marketing e pesquisas de mercado, que são fatores que aumentam o grau de incerteza na atuação da Vivacred.

Por outro lado, a organização adota práticas que são fundamentais para o desempenho de suas atividades. Boa parte dos agentes de crédito atua na região em que mora, diminuindo os custos operacionais e facilitando o relacionamento com os clientes. A parceria com atores locais como o Sebrae, os comerciantes e as associações de moradores ajuda na inserção dos agentes nas comunidades.

Quadro 6 – Características Gerais do Vivacred

Instituição	Vivacred (terceiro setor - OSCIP)
Local de Atuação	Rio de Janeiro (zona sul, Rocinha, Rio das Pedras, zona oeste, Maré) e Macaé
Dados da Carteira	Carteira Ativa: R\$ 4,2 milhões Clientes Ativos: 3.139
Boas Práticas	Parceria com o Sebrae e associações de moradores Iniciativa dos funcionários Trabalho do agente de crédito Metodologia do aval solidário Conhecimento da região em que atuam Variedade de produtos oferecidos
Limitações	Proibição de alienação fiduciária Falta de segurança nas favelas Falta de recursos para marketing

Fonte: Elaboração Própria.

3.4 - Conclusão

A partir da análise das três experiências de sucesso, descritas acima, observamos que algumas práticas são adotadas nos três casos, e parecem ser fundamentais para o êxito das instituições financeiras que atuam, ou pretendem atuar, na concessão de empréstimos para a população de baixa renda. O quadro abaixo resume as razões de sucesso das três experiências.

Quadro 7 – Razões comuns de sucesso das três experiências

Iniciativa dos funcionários
Parcerias com instituições internacionais
Presença do agente de crédito
Utilização da metodologia do aval solidário
Empréstimos de pequeno valor
Parceria com atores locais (conhecimento da região em que atuam)
Foco no atendimento às mulheres
Variedade de créditos oferecidos
Foco na promoção da economia popular

Fonte: Elaboração Própria.

Mesmo sendo considerados casos de sucesso, as instituições de microcrédito descritas também enfrentam limitações que impedem um maior crescimento de suas operações. No caso do Real Microcrédito, o índice de inadimplência é considerado pela instituição como relativamente alto na região Sudeste (Rio de Janeiro e São Paulo, mais especificamente). No caso da Vivacred, que atua basicamente em favelas, o problema da falta de segurança em determinadas regiões tem prejudicado o atendimento aos clientes. E, nos três casos, é apontada a questão da necessidade de recursos para a realização de políticas de marketing e pesquisas de mercado, a concorrência de agiotas, crediários de lojas e fornecedores de clientes, e o problema da “falta de cultura de crédito” das pessoas de baixa renda, que enfrentariam dificuldades para controlar o orçamento de seus negócios e suas dívidas.

4. Conclusão

Nesta conclusão faremos uma rápida consideração a respeito dos resultados obtidos e avançaremos alguns pontos que a nosso ver merecem atenção, sobretudo com vistas à pesquisa futura.

Os resultados apontam essencialmente a questão da incerteza como central na decisão dos bancos comerciais de não entrar no microcrédito para valer. Entretanto, os casos de “sucesso” rapidamente apresentados indicam que já há um modelo implementado, e razoavelmente consolidado por micro-credores inovadores como Vivacred, BNB e Real Microcrédito, para lidar com a incerteza – a variedade institucional mostra que o mesmo modelo pode ser aplicado por diferentes atores institucionais. Contudo, à exceção do BNB que aplica um volume de recursos significativos (cerca de 10% do montante total de recursos potencialmente disponíveis para aplicação em microcrédito pela totalidade dos bancos comerciais), os montantes destinados ainda são bastante tímidos – isso a despeito das taxas de juros reais positivas (de novo, à exceção do BNB, nada tímidas, podendo a taxa efetiva chegar a 3,95% a.m.) e dos baixos índices de inadimplência (1,4% no BNB; 2,8% na Vivacred; 10% no Real Microcrédito).

Ou seja, por algum motivo, o microcrédito não é visto como um bom negócio por parte dos bancos comerciais – a despeito do modelo e das atraentes taxas de juros e de inadimplência. Poderíamos arriscar a hipótese da “falta de cultura de microcrédito” por parte dos bancos, reforçando a percepção de muitos economistas quanto à

disfuncionalidade do sistema bancário²⁵ em economias de mercado. A entrada agressiva no segmento mais abrangente das micro-finanças (conta corrente, poupança, crédito consignado etc.) por parte das instituições financeiras privadas, e sua ausência notória no microcrédito produtivo, em certo sentido seriam análogas à sua presença no crédito de curto prazo e sua conspícua ausência no financiamento de longo prazo ao investimento. No caso do microcrédito, as conseqüências dessa recusa são tanto mais dramáticas uma vez que se observa que o mercado não estaria “pronto”: seria necessário um envolvimento dessas instituições em ativo “market making” – descobrir a clientela, conhecer suas necessidades, desenhar produtos que atendam a essas necessidades, chegar a ela através de penetração na comunidade, como as experiências relatadas neste trabalho demonstram. Além disso, como apontado em uma das entrevistas, a entrada dos bancos, em termos do aporte de recursos que representaria, poderia de fato produzir um impacto significativo sobre renda e emprego relacionados a micro-empresendimentos.

Aparentemente, essas iniciativas requereriam algo que talvez seja paradoxal, considerando a prática histórica do sistema bancário, isto é, que em sua função de lucros seja contabilizada, do lado positivo, a promoção da economia popular – na medida em que aparentemente os incentivos meramente financeiros não seriam suficientes. Há evidências da existência pretérita de subsídios cruzados na operação de sistemas bancários, algo que praticamente desapareceu na nova onda de concorrência interbancária que se seguiu à desregulamentação dos mercados financeiros globais. Se essa já não é mais considerada uma boa prática no segmento, haveria que se reavaliar a intervenção pública: uma lei que obriga a aplicação de 2% dos depósitos bancários em microcrédito de fato não obriga nada (a evidência tem mostrado); talvez a intervenção pública devesse se reorientar na direção de um imposto financeiro vinculado à criação de um fundo público para financiamento do microcrédito, do qual se isentaria o banco que aplicasse os recursos diretamente (ou via intermediários financeiros).

Resta ainda mencionar a questão da relação entre microcrédito e redução da pobreza. Como afirmado anteriormente, o volume de recursos potencialmente aportados pelos bancos (via exigibilidades ou impostos) seria importante para tornar o microcrédito uma política social-desenvolvimentista efetiva. Contudo, a relação entre microcrédito e redução de pobreza tem sido muito qualificada: é notório, por exemplo, o fato de que o microcrédito não atinge os mais pobres (que estão significativamente excluídos até mesmo de uma “cultura de mercado”).

Além disso, é também razoavelmente difundida a noção de que tornar o pobre um empreendedor longe de ser uma panacéia pode - caso o acesso ao crédito produtivo não seja compreendido como meio de expansão da liberdade de escolha dos pobres através do acesso a ativos físicos (poder empreender se assim o desejar), mas sim como “a porta de saída da pobreza” -- no limite, conduzir a um aprofundamento de sua pobreza e redução de seu conjunto de opções (se, por exemplo, levar ao seu sobreendividamento). Esta última questão nos parece de suma importância considerando-se, por exemplo, a significativa expansão recente das outras “micro-finanças”.

Outro elemento nessa (in)equação diz respeito às próprias taxas de juro atualmente praticadas no segmento de microcrédito: é importante que se avalie a existência de exploração financeira, via taxas de juros e encargos mais altos para os mais pobres (de modo algum justificáveis pela não colateralização, vide aval solidário, ou evidência de alta inadimplência, vide as baixas taxas), não compatíveis com os

²⁵ Agradecemos a Carmem Feijó a indicação desse ponto.

retornos esperados dos negócios que o microcrédito financiaria. Ou seja, a intervenção pública deveria a nosso ver enquadrar o microcrédito como mais uma opção ao lado de políticas sócio-desenvolvimentistas tradicionais (que incluem transferência de renda e provisão de vários serviços), refletir sobre formas alternativas de financiamento e de efetivação do espírito da lei, já que a lei “não pegou”, e possivelmente regular preços nesse mercado peculiar, não apenas incompleto, mas com um forte componente de poder de mercado na fixação de preços.

Referências bibliográficas

- SOARES, Marden M., et al. *Microfinanças: O papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito*. Brasília: Banco Central do Brasil, 2007.
- FONTES, Ângela; COELHO, Franklin et al. *A expansão no setor das microfinanças no Brasil*. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Administração Municipal (IBAM) /Fundação Ford, 2003.
- NERI, M. C.. *Microcrédito, o Mistério Nordestino e o Grameen brasileiro*. Rio de Janeiro: CPS/IBRE/FGV, 2008 (Pesquisa).
- BRUNO, Luciana. *Itaú e Real crescerão em microcrédito*. *Jornal Diário Comércio, Indústria e Serviços*, 03 jan. 2008. p.12
- <http://www.bnb.gov.br>, acesso em abril de 2008.
- <http://www.bancoreal.com.br>, acesso em abril de 2008.
- <http://www.vivacred.com.br>, acesso em maio de 2008.

Lista de Textos para Discussão da Faculdade de Economia da Universidade Federal Fluminense:

A partir do número 169 os textos estão disponíveis online (<http://www.uff.br/econ/>), no formato PDF.

TD 117	Deflação, depressão e recuperação econômica: uma abordagem keynesiana. <i>João Sicsú & Helder Ferreira de Mendonça</i>
TD 118	Possibilidades de análise da conjuntura mundial <i>Theotônio dos Santos</i>
TD 119	Globalização e mundialização do capital: o estágio atual do capitalismo contemporâneo nas visões de Chesnais e Minsky <i>Victor Hugo Klagsbrunn</i>
TD 120	O Mercado como Teoria da Sociedade: o radicalismo filosófico de Adam Smith <i>Angela Ganem</i>
TD 121	Hayek's Social Philosophy: the evolutionary versus the evolutionist <i>célia de Andrade Lessa Kertenetzky</i>
TD 122	Legitimate inequalities: towards a complex-egalitarianism <i>Célia de Andrade Lessa Kertenetzky</i>
TD 123	Déficit Fiscal no Brasil: uma análise do seu comportamento no período Pós-Real <i>Helder Ferreira de Mendonça</i>
TD 124	A Defesa do mercado no Brasil: o pensamento apologético de Roberto Campos <i>Angela Ganem</i>
TD 125	Eficiência, objetivo e coordenação da política macroeconômica no período 1974-79 <i>João Sicsú</i>
TD 126	A Utilização de mercados de licenças de emissão para o controle do efeito estufa e os custos de transação <i>Maria Bernadete Sarmiento Gutierrez & Mário Jorge Cardoso de Mendonça</i>
TD 127	Reforma agrária e globalização da economia: o caso do Brasil <i>Carlos E. Guanzioli</i>
TD 128	Matemática e aplicações <i>Renata R. Del-Vecchio & Rosa Maria Nader D. Rodrigues</i>
TD 129	O Conceito de normalidade econômica Marshalliano e o discricionarismo monetário de Keynes <i>João Sicsú</i>
TD 130	Qual o valor do Auto-Interesse? <i>Célia de Andrade Lessa Kertenetzky</i>
TD 131	A Teoria da Independência do Banco Central: uma interpretação crítica <i>Helder Ferreira de Mendonça</i>
TD 132	Dilema da Sociedade Salarial: realismo ou ceticismo instrumental <i>Mário Duayer</i>
TD 133	O Desemprego no Feminino <i>Hildete Pereira de Melo</i>
TD 134	A Teoria e o Método do Espelho da História <i>Angela Ganem</i>
TD 135	A Mensuração da Independência do Banco do Brasil <i>Helder Ferreira de Mendonça</i>
TD 136	Economia e Filosofia: tensão e solução na obra de Adam Smith <i>Angela Ganem</i>
TD 137	Inveja Iguatária <i>Célia de Andrade Lessa Kerstenetzky</i>
TD 138	Dedutivismo e "Teoria Econômica" <i>André Guimarães Augusto</i>

TD 139	A Economia Política da Privatização <i>Ruth Helena Dweck</i>
TD 140	O Trabalho Feminino no Mundo Rural <i>Hildete Pereira de Melo</i>
TD 141	Marx, Sraffa e a "Nova" Solução para o problema da Transformação <i>Marcelo José Braga Nonnenberg</i>
TD 142	Credible Monetary Policy: A Post Keynesian Approach <i>João Sicsú</i>
TD 143	Série de Pagamentos Lineares Convergentes: uma abordagem didática <i>Antônio da Costa Dantas Neto</i>
TD 144	Metas de Inflação: Uma análise preliminar para o caso brasileiro <i>Helder Ferreira de Mendonça</i>
TD 145	Teoria e Evidências do Regime de Metas Inflacionárias: Algumas observações críticas preliminares <i>João Sicsú</i>
TD 146	Regimes Monetários e a Busca da Estabilidade de Preços: O uso de metas para a taxa de câmbio, agrgados monetários e inflação <i>Helder Ferreira de Mendonça</i>
TD 147	As Atividades de P&D e o Sistema Financeiro: o papel de uma Agência Especial de Seguros de empréstimos no Brasil <i>João Sicsú & Eduardo da Motta Albuquerque</i>
TD 148	Equilíbrio em Contratos Indexados: uma abordagem didática <i>Antônio da Costa Dantas Neto</i>
TD 149	Adam Smith e a Questão Distributiva: Uma breve resenha da literatura <i>Rodrigo Mendes Gandra</i>
TD 150	Restrição Externa, Padrões de Especialização e Crescimento Econômico <i>Luiz Daniel Willcox de Souza</i>
TD 151	Do Choque Heterodoxo à Moeda Indexada: concepções teóricas para se eliminar alta inflação crônica brasileira. <i>Rodrigo Mendes Gandra</i>
TD 152	A Inconsistência Temporal, o Viés Inflacionário e a Tese da Independência do Banco Central <i>André de Melo Modenesi</i>
TD 153	Breve História do Juro: Uma abordagem dissertativa Instrumental de Finanças <i>Antônio da Costa Dantas Neto</i>
TD 154	O Dinheiro e as Formas Monetárias <i>André Guimarães Augusto</i>
TD 155	A Teoria da credibilidade da política monetária: desdobramento do debate regras versus discricção <i>Helder Ferreira de Mendonça</i>
TD 156	Accumulation Regimes, Macroeconomic Structure and Capacity Utilization: a reconsideration of the relation between income distribution and economic growth in post keynesian models <i>José Luís Oreiro</i>
TD 157	O Seguro Desemprego é ainda uma Boa Idéia: o caso brasileiro <i>Hildete Pereira de Melo & Lena Lavinas</i>
TD 158	A teoria do Capital Humano, as Teorias da Segmentação e a Literatura Institucionalista: proposições de políticas públicas e implicações sobre a distribuição de renda <i>Leonardo M. Muls</i>
TD 159	Bolhas Racionais, Ciclo de Preços de Ativos e Racionalidade Limitada: uma avaliação crítica dos modelos neoclássicos de bolhas especulativas <i>José Luís Oreiro</i>

TD 160	A Independência do Banco Central e Coordenação de Políticas <i>Helder Ferreira de Mendonça</i>
TD 161	O Federalismo Norte-Americano: a “Era Reagan” e suas consequências <i>Ruth Helena Dweck</i>
TD 162	Moeda Única: teoria e reflexão para o caso do Mercosul <i>Helder Ferreira de Mendonça & Anabel da Silva</i>
TD 163	Plano Real: da âncora monetária à âncora cambial <i>André de Melo Modenesi</i>
TD 164	Micronegócios Urbanos Numa Perspectiva de Gênero <i>Hildete Pereira de Melo & Alberto Di Sabbato</i>
TD 165	Acumulação de Capital, Utilização da Capacidade Produtiva e Inflação: Uma análise a partir de um modelo pós-keynesiano não-linear <i>José Luis Oreiro & Victor Leonardo de Araújo</i>
TD 166	Testing for Adverse Selection in the Brazilian Health Plan Market <i>Alexey T.S. Wanick & Marcelo Resende</i>
TD 167	Teoria fiscal da determinação do nível de preços: uma resenha <i>Helder Ferreira de Mendonça</i>
TD 168	Faculdade da Economia da UFF – 60 anos de história <i>Hildete Pereira de Melo</i>
TD 169	Linha de pobreza: um olhar feminino <i>Hildete Pereira de Mello</i>
TD 170	Interactive Individualism: an essay on Hayek's methodological individualism <i>Celia Lessa Kerstenetzky</i>
TD 171	Globalização tecnológica das EMN: efeitos sobre a especialização e convergência de países catch-up na América Latina <i>Ana Urraca Ruiz</i>
TD 172	O PROER no centro de reestruturação bancária brasileira dos anos noventa <i>Carlos Augusto Vidotto</i>
TD 173	Metodologia para a recuperação do PIB trimestral utilizando modelos univariados e multivariados em espaço de estado com valores omissos, benchmarking, variáveis explicativas e heterocedasticidade <i>Luiz Fernando Cerqueira</i>
TD 174	Estoque e Produtividade de Capital Fixo - Brasil, 1940-2004 <i>Lucilene Morandi</i>
TD 175	Desigualdade intra-grupos educacionais e crescimento: um tema emergente <i>Ana Czeresnia Costa e Celia Lessa Kerstenetzky</i>
TD 176	Intra-industry trade with emergent countries: What we can learn from Spanish data? <i>Juliette M. Baleix e Ana I. Moro-Egido</i>
TD 177	Os afazeres domésticos contam <i>Hildete Pereira de Melo, Claudio Monteiro Considera e Alberto Di Sabbato</i>
TD 178	Uma breve história da defesa da concorrência <i>Claudio Monteiro Considera</i>
TD 179	Em Direção as Metas de Desenvolvimento do Milênio: uma análise regional <i>Rosane Mendonça</i>
TD 180	Políticas Sociais: focalização ou universalização? <i>Celia Lessa Kerstenetzky</i>
TD 181	A Importância de Evidências Econômicas para a Investigação de Cartéis - A Experiência Brasileira <i>Claudio Monteiro Considera e Gustavo F. de Seixas Duarte</i>
TD 182	Federalismo Fiscal – Experiências Distintas: Estados Unidos e Brasil <i>Ruth Helena Dweck</i>
TD 183	Uma avaliação dos custos e benefícios da educação pré-escolar no Brasil <i>Ricardo Barros e Rosane Mendonça</i>

TD 184	Progresso e pobreza na Economia Política Clássica <i>Celia Lessa Kerstenetzky</i>
TD 185	Padrões de consumo, energia e meio ambiente <i>Claude Cohen</i>
TD 186	Agronegócio no Brasil: perspectivas e limitações <i>Carlos Enrique Guanzioli</i>
TD 187	The Monetary Transmission Mechanism in Brazil: Evidence from a VAR Analysis <i>Viviane Luporini</i>
TD 188	Experiências de desenvolvimento territorial rural no Brasil <i>Carlos Enrique Guanzioli</i>
TD 189	Conceitos de sustentabilidade fiscal <i>Viviane Luporini</i>
TD 190	Regulation school and contemporary heterodoxies <i>André Guimarães Augusto</i>
TD 191	Micro and macro relations in a monetary production economy <i>Carmem Feijó</i>
TD 192	Education and equality: a post-Rawlsian note <i>Celia Lessa Kesrtenetsky</i>
TD 193	Potential growth and structural changes: An analysis of the European case <i>Mario Amendola, Bernhard Böhm, Jean-Luc Gaffard, Lionel Nesta, Lionello F. Punzo, Francesco Saraceno</i>
TD 194	Uma análise das principais causas da queda recente na desigualdade de renda brasileira <i>Ricardo Barros, Mirela de Carvalho, Samuel Franco e Rosane Mendonça</i>
TD 195	Fiscal federalism as a political instrument – distinct experiences: United States of America and Brazil <i>Ruth Helena Dweck</i>
TD 196	Atividade Monetária entre 1964 e o Início de 1986 <i>Luiz Fernando Cerqueira</i>
TD 197	Expectativas, Déficit, Senhoriagem e Inflação <i>Luiz Fernando Cerqueira</i>
TD 198	La inversión directa de España en Brasil y América Latina <i>Ángeles Sánchez Díez</i>
TD 199	Exogeneity of Money Supply in Brazil from 1966 to 1985: Full Version <i>Luiz Fernando Cerqueira</i>
TD 200	Dinâmica da Inflação no Brasil, 1960-2005. <i>Luiz Fernando Cerqueira</i>
TD 201	Demanda por Moeda, Senhoriagem e Megainflação. <i>Luiz Fernando Cerqueira</i>
TD 202	Metodologia para a periodização endógena da taxa de inflação no Brasil e aproximação de seus modelos ARIMA, 1960 a 2005. <i>Luiz Fernando Cerqueira</i>
TD 203	La libertà di scelta nella sfera produttiva: l'impresa capitalistica e l'impresa autogestita. <i>Ernesto Screpanti</i>
TD 204	Notas Sobre a Produtividade Industrial <i>Carmem Aparecida Feijó e Paulo Gonzaga M. de Carvalho</i>
TD 205	Influência dos Processos Interativos no Desempenho Inovativo de Empresas Inseridas em Aglomerações Produtivas Intensivas em Conhecimento <i>Fabio Stallivieri, Marcelo Matos e Gustavo José Guimarães e Souza</i>
TD 206	Da Estruturação ao Equilíbrio Fiscal: uma análise das finanças públicas estaduais no governo FHC <i>Ana Paula Mawad e Viviane Luporini</i>
TD 207	Desenvolvimento Financeiro e Desigualdade de Renda: evidências para o caso brasileiro <i>Camille Bendahan Bemerguy e Viviane Luporini</i>

TD 208	Instabilidade Internacional e Hegemonia: notas sobre a evolução do Sistema Monetário Internacional <i>Mario Rubens de Mello Neto e Victor Leonardo de Araújo</i>
TD 209	Apontamentos para uma Teoria da Corrupção: uma visão a partir da Sociologia Econômica <i>Ralph Miguel Zerkowski</i>
TD 210	Filosofia da ciência e metodologia econômica: do positivismo lógico ao realismo crítico <i>Carolina Miranda Cavalcante</i>
TD 211	Imigrantes portugueses no Brasil a partir dos recenseamentos populacionais do século XX: um estudo exploratório <i>Hildete Pereira de Melo e Teresa Cristina Novaes Marques</i>
TD 212	Conteúdo de trabalho feminino no comércio exterior brasileiro <i>Marta dos Reis Castilho</i>
TD 213	Regulação ou Cooptação? A Ação do Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) através das Câmaras Setoriais e Temáticas da Agricultura entre 2002 e 2006 <i>Carlos E. Guanzioli, Marco B. Ortega e Carlos Américo Basco</i>
TD 214	Reputação e Transparência da Autoridade Monetária e Comportamento da Firma Bancária <i>Gabriel Caldas Montes</i>
TD 215	Trabalho reprodutivo no Brasil: quem faz? <i>Hildete Pereira de Melo e Marta dos Reis Castilho</i>
TD 216	Metodologia de estimação do PIB trimestral utilizando procedimentos de cointegração e filtros de Kalman <i>Luis Fernando Cerqueira</i>
TD 217	An Approach for Testing Money Supply Exogeneity in Brazil Mixing Kalman Filter and Cointegration Procedures <i>Luis Fernando Cerqueira</i>
TD 218	Avaliação do Impacto da Alfabetização de Adultos sobre o Desenvolvimento Humano: Uma análise com dados secundários <i>João Pedro Azevedo, Gabriel Ulyssea, Rosane Mendonça e Samuel Franco</i>
TD 219	Impacto da Discriminação e segmentação do mercado de trabalho e desigualdade de renda no Brasil <i>Ricardo Barros, Samuel Franco e Rosane Mendonça</i>
TD 220	A recente queda na desigualdade de renda e o acelerado progresso educacional brasileiro na última década <i>Ricardo Barros, Samuel Franco e Rosane Mendonça</i>
TD 221	Efeitos da saúde na idade de entrada à escola <i>Danielle Carusi Machado</i>
TD 222	O papel do instituto da patente no desempenho da indústria farmacêutica <i>Samuel de Abreu Pessôa, Claudio Monteiro Considera e Mário Ramos Ribeiro</i>
TD 223	Pobreza como privação de liberdade: o caso da favela do Vidigal no Rio de Janeiro <i>Larissa Santos e Celia Lessa Kerstenetzky</i>
TD 224	Confusões em torno da noção de público: o caso da educação superior (provida por quem, para quem?) <i>Ricardo Barros et al.</i>
TD 225	Gastos públicos: investimentos em infra-estrutura no período pós-privatização <i>Artur Faria dos Reis</i>
TD 226	Legislação trabalhista agrícola e pobreza no Brasil: uma abordagem de custos de transação <i>Gervásio Castro de Rezende e Ana Cecília Kreter</i>
TD 227	Estimation of Brazilian Quarterly GDP with cointegration methods and benchmarking processes by state space model <i>Luiz Fernando Cerqueira</i>

TD 228	Dinâmica da Inflação no Brasil, 1960-2005 - uma sinopse <i>Luiz Fernando Cerqueira</i>
TD 229	Moeda, Inércia, Conflito, o Fisco e a Inflação: Teoria e Retórica dos Economistas da PUC-RJ <i>Carlos Pinkusfeld Bastos e Mario Rubens de Mello Neto</i>
TD 230	Economia Popular, Desenvolvimento Local e Cooperação: o caso da ENDA Brasil. <i>Hildete Pereira de Melo e Sônia Maria de Carvalho</i>
TD 231	A economia informal metropolitana: um estudo baseado na ECINF/IBGE. <i>Hildete Pereira de Melo e Leonardo Siqueira Vasconcelos</i>
TD 232	A industrialização brasileira nos anos 1950: uma análise da Instrução 113 da SUMOC <i>Ana Claudia Caputo e Hildete Pereira de Melo</i>
TD 233	Desenvolvimento Territorial rural no Brasil: uma polêmica <i>Carlos Enrique Guanzioli</i>
TD 234	Parametric Bootstrap for Unit Root Testing - Brazilian Evidence <i>Luiz Fernando Cerqueira</i>
TD 235	Um Aspecto da Subocupação por Insuficiência de Horas Trabalhadas: a análise do desejo de trabalhar horas adicionais <i>Danielle Carusi Machado e Ana Flávia Machado</i>
TD 236	Atributos escolares e o desempenho dos estudantes: uma análise em painel dos dados do SAEB <i>Roberta Loboda Biondi e Fabiana de Felício</i>
TD 237	Comportamento do mark up na indústria brasileira nos anos 1990: evidências empíricas <i>Carmem Aparecida Feijó e Luiz Fernando Cerqueira</i>
TD 238	A importância das cotas para a focalização do Programa Bolsa Família. <i>Ricardo Paes de Barros, Mirela de Carvalho, Samuel Franco e Rosane Mendonça</i>
TD 239	Sustainable tourism: basic income for poor communities. <i>Celia Lessa Kerstenetzky e Lionello F. Punzo</i>
TD 240	Development and Redistribution: The Case of the Bolsa Família Program in Brazil. <i>Celia Lessa Kerstenetzky</i>
TD 241	Ajustamento nos Mercados de Fatores, Raiz Unitária e Histerese na Economia Americana <i>Julia de Medeiros Braga</i>
TD 242	Microcrédito: por que os bancos privados não bancam? <i>Vinicius Pimentel e Celia Lessa Kerstenetzky</i>

