



UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
Programa de Pós-Graduação em
Integração da América Latina – PROLAM

Claudia Márcia de Jesus Forte

**Estudo de caso comparativo entre Programas de
Microcrédito na América Latina: o impacto socioeconômico
nas mulheres das cidades de Bogotá e Recife**

**São Paulo
2006**

CLAUDIA MÁRCIA DE JESUS FORTE

Estudo de caso comparativo entre Programas de Microcrédito na América Latina: o impacto socioeconômico nas mulheres das cidades de Bogotá e Recife

Tese apresentada ao Programa de Pós -
Graduação em Integração da América Latina da
Universidade de São Paulo para obtenção do
título de Doutor

Área de Concentração:

Sociedade, Economia e Estado

Orientador:

Prof. Dr. Márcio Bobik Braga

São Paulo

2006

VERSO DA FOLHA DE ROSTO

FOLHA DE APROVAÇÃO

Nome: FORTE, Claudia Márcia de Jesus

Título: “Estudo de caso comparativo entre Programas de Microcrédito na América Latina: o impacto socioeconômico nas mulheres das cidades de Bogotá e Recife”

Tese apresentada ao Programa de Pós -
Graduação em Integração da América Latina da
Universidade de São Paulo para obtenção do
título de Doutor

Aprovada em:

Banca Examinadora

Prof. Dr.

Instituição:

AGRADECIMENTOS

O esforço para concretizar o sonho desta tese envolveu um verdadeiro planejamento estratégico no qual não puderam faltar a ajuda e companheirismo de todos que circundam minha vida.

Em primeiro lugar, agradeço a Deus, soberano em sua plenitude e sabedoria, fortaleceu-me quando já não podia seguir e me carregou em seus braços quando tive vontade de desistir.

Agradeço, também, à minha pequena Rebecca, por seus sorrisos inocentes, sua admiração, sua eterna capacidade de me fazer sorrir quando havia lágrimas para cair, por me ensinar a aprender sempre e por perder parte de sua infância para me ajudar a seguir.

Agradeço, sem encontrar as palavras certas, à minha irmã Kelly, por sua capacidade de renúncia, pelas inumeráveis madrugadas trabalhando comigo e por seu enorme amor e paciência.

À minha mãe agradeço por sua garra, por nunca parar de lutar e me ensinar que, quando lutamos, nunca perdemos.

Aos meus amigos Gislene, Rubens, Washington, Danilo e Nilson, pelos momentos de desconcentração e risada, que me estimularam ao pensamento mais intelectual.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Márcio Bobik Braga, que, ao longo de todo o processo, acrescentou brilho e esmero ao trabalho.

Ao meu marido por seu amor incondicional.

“les utopies apparaissent comme bien plus réalisables qu’on ne le croyait autrefois. Et nous trouvons actuellement devant une question bien autrement angoissante: comment éviter leur réalisation définitive?... les utopies sont réalisables. La vie marche vers les utopies. Et peut-être un siècle nouveau commence-t-il, un siècle où les intellectuels et la classe cultivée rêveront aux moyens d’éviter les utopies et de retourner à une société non utopique, moins ‘parfaite’ et plus libre”.

NICOLAS BERDIAEFF

RESUMO

FORTE, C.M.F.. **Titulo: Estudo de caso comparativo entre Programas de Microcrédito na América Latina: o impacto socioeconômico nas mulheres das cidades de Bogotá e Recife.**[Comparative Case Study between Micro credit in Latin America: The socio-economic impact in the cities of Bogotá and Recife] 2006. XXXXX pgs. Tese de Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

Esta tese tem por objetivo apontar os impactos gerados na vida socioeconômica das mulheres das cidades de Bogotá e Recife, que são atendidas pelos programas de microcrédito do Banco Caja Social (Colômbia) e Banco do Nordeste Brasileiro (Brasil).

O referencial teórico está embasado nas obras do economista Amartya Sen e, sobretudo, na obra *Desenvolvimento como Liberdade*, que aponta no acesso ao crédito uma das liberdades mais difíceis de serem alcançadas, pois sempre se fará necessária a conjugação de políticas públicas, logo e conseqüentemente a mudança de paradigmas em algumas sociedades.

Tem como pano de fundo a discussão sobre cultura e formação do capital social: a conjugação do capital econômico com o capital social outorga liberdade de acesso e possibilidade de inclusão social. A autonomia gerada pela criação e desenvolvimento de negócios, que tem por objetivo o sustento da família, são alguns dos impactos mais importantes observados na pesquisa.

Utilizou-se de metodologia qualitativa de pesquisa, realizando um estudo comparativo entre as duas amostras, que compreendeu a entrevista com 100 mulheres em cada cidade. O instrumento utilizado foi questionário híbrido, contendo perguntas fechadas e abertas, o que possibilitou a análise estatística e de conteúdo de todas as entrevistas.

O estudo aponta para a necessidade de aperfeiçoamento das tecnologias de microcrédito, bem como a priorização de programas que envolvam a garantia grupal e a inserção das mulheres, cujos dados revelados na pesquisa as posicionam como altamente empreendedoras e dotadas da capacidade de atuarem como agentes ativas da mudança.

Palavras-chave: Microcrédito, capital social, mulheres, inclusão social, desenvolvimento como liberdade

ABSTRACT

FORTE, C. M. J. Title: Comparative Case Study between Micro credit in Latin America: The socio-economic impact in the women in the cities of Bogotá and Recife . [Estudo de caso comparativo sobre Programas de Microcrédito na América Latina: o impacto socioeconômico nas cidades de Bogotá e Recife] . 2006, XXXX f. Thesis of doctor degree - program of After Graduation in Integration of Latin America of the University of São Paulo

The purpose of this thesis is to highlight the impacts provoked in the socio-economic life of women in the cities of Bogotá and Recife, who are assisted by the micro-credit programs of the Banks Banco Caja Social (Colombia) and Banco do Nordeste Brasileiro (Brazil).

The referential is based on the theoretical perspective of the economist *Amartya Sen* and above all on the work *Development with Freedom* which describes the access to credit as one of the most difficult liberties to be obtained, since it will always depend on the conjugation of public policies. Consequently it involves the change of paradigms in some societies.

The work portrays a discussion on the culture and formation of the social capital, the conjugation of the economic with the social capital, granting an access to freedom and possibility of social inclusion. The autonomy generated by the creation and development of businesses whose object is the family livelihood, is one of the most important aspects observed in this research.

The qualitative methodology research was used with a comparative study between the two samples, which included interviews in a universe of 100 women in each city. The instrument used was a hybrid questionnaire containing closed and open questions, which allowed the statistical and content analysis of all the interviews.

The study points to the necessity of improving the micro-credit technologies, and of giving priority to the programs involving group guarantees. Furthermore, they should promote the inclusion of women whose data, as revealed in the research, indicate them as highly enterprising, with a capacity for being active agents of this modification. These questions indicate that the micro-credit promotes the perfect combination between economic and social capital.

KEY WORDS: micro credit, social capital, women social inclusion, development as freedom

RESUMEN

FORTE, C.M.F.. Título: Estudio de caso comparativo entre los Programas de Microcrédito en la América Latina: el impacto socioeconómico en las ciudades de Bogotá y Recife. Tesis de Doctorado – Programa de Posgrado en Integración da América Latina – PROLAM. Universidad de São Paulo, San Pablo, USP, 2006. XXXp.

Esta tesis tiene como objetivo señalar los impactos generados en la vida socioeconómica de las mujeres de las ciudades de Bogotá y Recife, a quienes atienden los programas de micro crédito del Banco Caja Social (Colombia) y Banco del Nordeste Brasileño (Brasil).

El referencial teórico tiene como base la perspectiva teórica del economista Amartya Sen y sobre todo, en su obra *Desenvolvimento como liberdade*, en la cual se señala el acceso ao crédito como una de las libertades más difíciles de alcanzarse, pues siempre será necesaria la conjugación de políticas públicas.

Consecuentemente el cambio de paradigmas en algunas sociedades. Tiene como panorama de fondo la discusión sobre cultura y formación del capital social, la conjugación del capital económico con el capital social otorga libertad de acceso y posibilidad de inclusión social. La autonomía generada por la creación y el desarrollo de negocios, que tiene por objetivo el mantenimiento de la familia, son algunos de los impactos más importantes observados en la investigación.

Se utilizó la metodología cualitativa de investigación, realizando un estudio comparativo entre las dos muestras, que comprendió entrevista con 100 mujeres en cada ciudad. El

instrumento utilizado ha sido cuestionario híbrido, que contiene preguntas cerradas y abiertas, lo que posibilitó el análisis estadístico y de contenido de todas las entrevistas.

El estudio apunta hacia la necesidad de perfeccionamiento de las tecnologías de micro crédito, así como la prioridad de programas que involucren la garantía grupal y la inserción de las mujeres, cuyos datos revelados en la investigación las posicionan como altamente emprendedoras y dotadas de la capacidad para actuar como agentes activas del cambio.

Palavras chave: microcredito, capital social, inclusión social de las mujeres, desarrollo como libertad.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BNB – Banco do Nordeste Brasileiro

FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo

SGSC - Sistema Geral de Saúde da Colômbia

CEPAL – Comissão de Estudos para América Latina

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento

PNUD – Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas

IPEA – Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas

GEM - Global Entrepreneurship Monitor

PIB – Produto Interno Bruto

PNB – Produto Nacional Bruto

PRODETUR – Programa de Desenvolvimento do Turismo

ANCAR - Associação Nordestina de Crédito e Assistência Rural

FNE - Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste

FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IBAM – Instituto Brasileiro de Administração Municipal

PNAD – Programa Nacional de Amostras de Domicílio

PYMES – Pequeñas y Medianas Empresas

DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (Colômbia)

RAIS – Relação Anual de Informações Sociais

IDH – Índice de Desenvolvimento Humano

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Pequenas e Micro Empresas

PEA - População Economicamente Ativa

NBI – Necessidades Básicas Insatisfeitas

FOSYGA – Fondo de Solidarieda Y Garantiza

EPS – Empresa Pública de Saúde

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - As maiores instituições de microcrédito na América Latina e Caribe	107
Tabela 2 – As melhores instituições em rentabilidade	106
Tabela 3 - Empresas do setor informal, por tipo de empresa, segundo o Número de proprietários e os grupos de atividade - Região Nordeste - 2003	115
Tabela 4 - Valor médio da receita, das empresas do setor informal que tiveram receita, por tipo de empresa, segundo os grupos de atividade Região Nordeste – 2003	115
Tabela 5 - Segmentação de produtos do BNB	123
Tabela 6 - Clientes Ativos por Faixa de Valores Emprestados	125
Tabela 7 - anos de escolaridade da população atendida	128
Tabela 8 – Participação dos setores de atividade	128
Tabela 9 – Renda familiar média x numero de clientes do programa	128
Tabela 10 - Participação da Mulher no Crediamigo	129
Tabela 11 - Quantidade de empréstimos desembolsados em Valores	129
Tabela 12 - Indicadores de Produtividade do Programa	136
Tabela 13 – Penetração do programa Crediamigo no Mercado	141
Tabela 14 – Empréstimos Desembolsados - (quantidade)	142
Tabela 15 - Empréstimos Desembolsados - (R\$ milhões)	141
Tabela 16 – Desempenho Operacional e Financeiro	142
Tabela 17 – Evolução dos índices de inadimplência	144
Tabela 18 - Clientes Ativos por Faixa de empréstimos do Caja Social	153
Tabela 19 – Renda media dos clientes do Caja Social	154
Tabela 20 - Anos de escolaridade	154
Tabela 21 - Idade média dos clientes do Caja Social atendidos pelo programa	155
Tabela 22 - Setores de atuação dos clientes e/ou atividade econômica	155
Tabela 23 - Participação da Mulher na carteira ativa do Caja Social	156
Tabela 24 – Empréstimos desembolsados em % da carteira	156

Tabela 25 – Quantidade de empréstimos desembolsados em Valor \$Col	156
Tabela 26 – Empréstimos Desembolsados – em quantidade e em US\$ mm	157
Tabela 27 – Evolução do índice de inadimplência	157
Tabela 28 – Instituições financeiras que participam das metas de microcrédito do Governo Colombiano	158
Tabela 29 – metas de desembolso para os Bancos Privados aso programas de microcrédito do Governo colombiano	159
Tabela 30 – Comportamento do mercado de trabalho colombiano média anual em milhões	172

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	18
CAPITULO 1- Desenvolvimento e Liberdade	32
1.1 As diversas formas de liberdade	35
1.2 A condição de agente da mudança	40
1.3 A pobreza vista como privação de capacidades	45
1.4 Diferentes concepções de pobreza	48
1.3 A questão dos intitamentos	52
1.4 A cultura em questão	60
1.5 A pobreza na perspectiva de gênero	68
CAPITULO 2 - O acesso das camadas menos favorecidas ao mercado de crédito	72
2.1 Diferenças e similitudes entre os programas de microcrédito e os Bancos formais	73
2.2 Informação assimétrica e suas consequências: Seleção adversa e Risco moral	76
2.3 O aval solidário como mecanismo de incentivo ao crédito	79
2.4 O Capital social como principal ativo nas relações do Microcrédito	83
2.5 A força do Capital Social no Microcrédito direcionado às mulheres	97

CAPITULO 3 - Análise comparativa entre os Programas Crediamigo	
do Banco do Nordeste do Brasil- BNB e do Banco Caja Social- BCS	106
3.1 Banco do Nordeste – BNB	108
3.2 Banco Caja Social –BCS	145
CAPÍTULO 4 – Analise dos resultados da pesquisa de campo	161
4.1 Desafios e perspectivas para promoção da igualdade no Brasil	163
4.2 Desafios e perspectivas para promoção da igualdade na Colômbia	169
Primeira Categoria - Heterogeneidades pessoais dos sujeitos	174
Segunda Categoria - Distribuição na família e composição na renda	181
Terceira Categoria - Diferenças de perspectivas relativas – ciclo e peculiaridades dos empréstimos	189
Quarta Categoria - Variações no clima social	200
CONSIDERAÇÕES FINAIS	210
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	221
ANEXOS	231

INTRODUÇÃO

A globalização e os fenômenos tecnológicos, em particular a revolução na informática e nos meios de comunicação, e os transportes, tornaram realidade a aldeia global, um só planeta, uma só humanidade e um só mercado. Não obstante, a diversidade enfrenta o universalismo. Presencia-se a volta ao lugar, ao contexto, à polifonia das origens. Num contínuo movimento, contraditório e complementar, o universal e o local se reafirmam e retroalimentam e desse processo surge um "localismo cosmopolita".

Este estudo sugere que os diversos fenômenos econômicos, sociais, políticos, ambientais e culturais, entrelaçados na diversidade da geografia, determinam a densidade e a profundidade dos lugares, as cidades, os municípios e as regiões. Parte-se da constatação de que é no nível dos municípios e das pequenas regiões que é possível construir um projeto de sociedade, que preserve a pluralidade e que torne realidade a participação cidadã no alcance de propósitos comuns.

Esse projeto de país passa necessariamente pela reformulação do conceito de desenvolvimento. Avança-se desde uma visão simplificadora e de explicações monocausais, para um entendimento de maior complexidade estrutural que tem em conta não só o crescimento econômico, senão também a qualidade de vida, a equidade, a sustentabilidade ambiental e institucional.

Impulsionar um processo de desenvolvimento pluridimensional supõe um conhecimento preciso, em detalhe e em profundidade, das localidades e de suas relações com as

regiões e a nação. Esse conhecimento inclui a identificação das potencialidades econômicas, sociais, políticas, culturais, bem como o manejo das limitações e restrições de todo tipo. Muito provavelmente a falta desse conhecimento impediu a aplicação de estratégias mais adequadas para conseguir um vigoroso e sustentado processo de desenvolvimento. Ou, no outro extremo, assumiu-se que o que convém a determinados países, regiões ou municípios, é válido e aplicável em qualquer contexto.

Mas, de outra parte, também não é real supor que cada localidade é radicalmente diferente das demais e, portanto, devem ser desenhadas estratégias específicas para cada uma, esquecendo que os processos produtivos, a dotação ambiental, as redes de relação e de poder respondem a lógicas que excedem os limites dos respectivos municípios. Isso levaria à atomização de esforços e faria impossível o planejamento em nível regional e bem mais a nível nacional.

A realidade é que existem unidades territoriais com características similares, desde o ponto de vista de suas potencialidades e limitações, expressadas na riqueza ou ausência de seus recursos naturais, na oferta de bens e serviços, na força ou debilidade dos atores sociais, no grau de presença do Estado.

Então, resta tentar responder à pergunta-chave desta pesquisa: Qual é o papel ocupado pelas microfinanças no cenário *glocal* (onde o pensamento e desenvolvimento de estratégias são globais e a atuação é local) e por que são consideradas importantes para o processo de desenvolvimento e inclusão social? O senso comum associa alguns pressupostos à questão do microcrédito. Alguns já bastante conhecidos ressaltam a viabilidade de chegar ao atendimento das classes menos favorecidas, bem

como que as atividades microfinanceiras podem contribuir para o aumento de rendimentos para empresas operadas por famílias com baixo nível de renda.

Outro argumento que tem sido considerado, quando analisada a eficiência dos programas de microcrédito, é no tocante a sustentabilidade financeira da instituição, pois as atividades microfinanceiras podem ajudar a desenvolver instituições financeiramente auto-suficientes, livres de subsídios e organizadas em nível local. Além do potencial de desenvolver sistemas não tradicionais, cuja forma excludente de angariar novos clientes é bastante conhecida dos microempresários.

Trata-se da possibilidade de desenvolver sistemas de serviços financeiros que superam os tradicionais e que permitem maior flexibilidade em termos de condições de prazo, sistemas de amortização, convênios de poupança, sistema de pagamentos e outras condições, ou seja, que se adaptem de uma melhor maneira aos usuários dos grupos foco dos programas de microcrédito.

A problematização desta pesquisa está sustentada na relação pobreza x gênero. Partindo da análise de dois programas de microcrédito que, no bojo de seus ideais, almejam tornar a parcela mais pobre de sua respectiva população incluída no processo do desenvolvimento econômico, faz-se necessário entender o papel que a mulher ocupa nesse processo, na condição de agente de transformação da realidade e não apenas como agente passiva ou contemplativa das mudanças.

Outro *problema* de investigação que suscita esta pesquisa é observar e analisar o impacto que os programas de microcrédito têm causado na vida das mulheres das

comunidades a serem estudadas. De que forma é percebida a melhora e o desenvolvimento em suas famílias? E em seus negócios? Comparativamente, foi feita uma análise das razões e dos agentes motivadores das comunidades do Brasil e da Colômbia .

Por fim e não menos importante, esta pesquisa pretende compreender as questões culturais que estão envolvidas no desenvolvimento dos programas de microcrédito tanto do Brasil quanto da Colômbia.

Tendo como pano de fundo uma das principais características dos programas de microcrédito: a garantia grupal ou aval solidário, que acaba aparecendo como substituto dos efeitos da informação assimétrica de colaterais, como, por exemplo, o “nome limpo” e as garantias reais de pagamento da dívida, bens e automóveis, pessoas juntam-se em grupos de 3 ou 4 pessoas para obter crédito e adquirem o empréstimo coletivamente, de forma que a capacidade e vontade de pagamento depende de um esforço conjunto e solidário. Parte da intenção da pesquisa está em relacionar, panoramicamente, as características culturais, de formação de povos e regiões, até a atual configuração socioeconômica dos países envolvidos na pesquisa: Brasil e Colômbia, à maneira pela qual passam o desenvolvimento e a consolidação dos programas de microcrédito, sendo esses aqui analisados como uma ferramenta de inclusão social e econômica de populações marginalizadas e não como instrumentos de manipulação política, no qual há interesse direto em compreender as relações nos grupos em que se apresenta o aval solidário.

Esse tema abrange questões relevantes não somente para os indivíduos que estão inseridos nos programas de microcrédito mas, sobretudo, proporciona uma reflexão sobre o *modus operandi* das regiões atendidas pelos programas, e especialmente, sobre o impacto que esses programas exercem sob a perspectiva socioeconômica na vida das mulheres, alvos deste estudo.

A motivação pessoal ocorre por conhecer de perto as fragilidades do sistema financeiro nacional e seu processo de acesso pouco distributivo, principalmente, para aqueles ou aquelas que não se enquadram em seu pacote de formulários e exigências.

Dada a atual e contínua discussão do Brasil e seu papel na integração da América Latina, a pesquisa coloca-se em posição de relevante importância, pois não existe possibilidade de integrar sem diminuir a desigualdade, mormente a de gênero, recorte temático que será alvo deste estudo.

A questão da integração também permeia a questão das oportunidades de trabalho, inserção dos incluídos e legalização da informalidade. A realidade latino-americana, especificamente neste estudo representada pelo Brasil e a Colômbia, com toda sua diferença e diversidade cultural, apresenta caminhos, soluções e programas tanto diferentes quanto eficientes, no que tange ao cumprimento de suas promessas integradoras e inclusivistas.

Toda essa discussão insere-se nas tentativas frustradas de desenvolvimento na América Latina e são fruto da falência do consenso de Washington. Os programas de

microcrédito emergem como mais uma possibilidade de ver uma sociedade igualitária, ao menos do ponto de vista do acesso ao crédito e das oportunidades de auferir renda.

Justifica-se a escolha dos programas de microcrédito do Brasil e da Colômbia por três fatores:

- a) seu efetivo destino: as comunidades mais carentes, utilizando os programas de microcrédito como ferramenta de combate à pobreza e à exclusão social, além de terem as mulheres como sua potencial clientela;
- b) ambiente socioeconômico no qual estão inseridos, já que se trata de duas comunidades em elevado grau de pobreza¹, evidenciado na desigual distribuição da renda, o que possibilita verificar a eficiência e impacto dos programas de microcrédito e
- c) a elevada carteira de clientes ativos dessas instituições, o que torna claro o potencial de desenvolvimento dessa clientela na respectiva sociedade.

O objetivo geral desta pesquisa foi analisar, observar e comparar os programas de microcrédito e as comunidades alcançadas, num recorte de gênero no Brasil e na Colômbia, sob o enfoque da condição de agente de mudança da mulher, utilizando a

¹ Definido pelo Banco Mundial como todo aquele que vive com menos de US\$ 1,00 por dia

estrutura lógica de mensuração do alcance dos programas sob a ótica do desenvolvimento como liberdade, desenvolvido por Amartya Sen ² .

No Brasil, o programa escolhido foi o Crediamigo, por se tratar de iniciativa do Banco do Nordeste Brasileiro - BNB, Banco de categoria estatal, todavia focado no desenvolvimento específico da região Nordeste do país, uma das regiões que apresentam um dos maiores índices de desigualdade, sobretudo no recorte de gênero no mercado de trabalho do país, especificamente na cidade de Recife.

Na Colômbia, a escolha do Banco Caja Social, deu-se por ser uma instituição de programas de microcrédito que apresenta auto-sustentabilidade financeira; além de ser um Banco Comercial, é o mais popular e abrangente programa Colombiano, especificamente na cidade de Bogotá ³.

A escolha de programas localizados em zonas urbanas de porte(Bogotá a capital da Colômbia e o Recife um pólo econômico da região Nordeste do Brasil) deu-se pela necessidade de se avaliarem os programas de microcrédito populares e urbanos, segundo FORTE (2001) nas áreas rurais de ambos os países já existem estudos e comprovada capilaridade dos referidos programas, enquanto nas áreas urbanas a extensão não acontece na mesma proporção, sendo um dos objetivos desta pesquisa

² Amartya SEN é economista, Ph D. pelo Trinity College em Cambridge, onde é reitor. É um dos fundadores do Wider, Instituto Mundial de Pesquisa em Economia do Desenvolvimento (Universidade da ONU). Na sua obra *Collective choice and social welfare* (1970), problemas éticos essenciais já apareciam focalizados. Publicou entre outros: *On economic inequality* (1973), *Poverty and famines* (1981), *Choice, welfare and measurement* (1982) e *Inequality reexamined* (1992), *Sobre ética e economia*, editora Companhia das Letras (1999)

³ A capacidade de atendimento do Banco Caja Social pode ser atestada em documento oficial do governo: metas de Desembolso – Convenio Ministério de CIT – banca Comercial, posição de junho 2006, em documento anexo.

entender o esforço de torná-lo popular nas áreas urbanas, buscando identificar as mulheres atendidas pelos programas, de acordo com o conceito e concepção de *condição de agente de mudança* de Amartya SEN.

Os estudos iniciais para esta pesquisa apontam que ainda há muito por fazer em toda a América Latina no que respeita à capilarização e ao atingimento dos programas de microcrédito. Todavia, cabe ressaltar que o programa da Colômbia está bastante solidificado e com bom atendimento da população colombiana, fato que não se repete no Brasil, nem no que tange ao número de clientes do programa Crediamigo nem tampouco no número de agências disponíveis. Acredita-se haver questões de ordem cultural envolvendo essa aparente estagnação dos programas de microcrédito brasileiros, e a pesquisa de campo serviu para a verificação *in loco* dessa suposição.

Outra hipótese levantada como resposta ao questionamento desta pesquisa é a de que o fato gerador dos credores dos programas colombianos tende a ser de ordem diferenciada dos clientes dos programas brasileiros. Um dos pressupostos é de que a configuração das famílias do Nordeste brasileiro esteja se alterando para um modelo tripartite de renda: pai, mãe e, muitas vezes, filhos pequenos compõem a renda. Enquanto nos programas colombianos, a renda da mulher tende a contribuir e não responder com tanto peso na composição da renda familiar.

E, como última conjectura, desta vez, sustentada pelo argumento desenvolvimentista de Amartya SEN, que considera a mulher como agente ativo de mudança, esta pesquisa pretendeu compreender o papel ocupado pelas mulheres no processo de

transformação da sociedade, tendo como hipótese que, na realidade colombiana, o papel feminino, no desenvolvimento, esteja mais definido do que na realidade brasileira e seja mais ativo em lutar pelas mudanças.

A pesquisa, neste trabalho, fez um recorte de gênero na região Nordeste do Brasil – especificamente, na cidade do Recife e no centro da Colômbia, principalmente na capital Bogotá. A escolha dessas cidades deu-se por apresentarem densidade populacional bastante semelhante e também por lá existir a discriminação no mercado de trabalho formal muito evidente em função do gênero e dessa forma, boa parte da população, que não exerce atividades devidamente formalizadas, torna-se alvos dos programas de microcrédito. Foi procedida análise em grupos formados por mulheres, com vista à análise do seu papel no desenvolvimento e ainda do impacto, em nível socioeconômico, dos programas no progresso de sua vida.

Um dos sujeitos institucionais de pesquisa é o programa do Banco do Nordeste – o Crediamigo está presente em 172 agências localizadas nas regiões Nordeste, Norte e Sudeste (apenas em Minas Gerais). A comunidade alvo foi a cidade do Recife. No Estado de Pernambuco, o BNB conta com 17 agências, e na agência da capital, Recife, onde foi realizada pesquisa de campo, cerca de 54% da clientela do programa Crediamigo são mulheres. A agência determinada pela matriz do BNB para a realização da pesquisa foi a Sete de Setembro, no centro da cidade, o que implica num universo de 450 clientes; nesse caso, a amostra trabalhada pretende alcançar 20% do

universo e abrangeu um número de 100 clientes envolvidas e contempladas pelo programa⁴..

O segundo sujeito institucional de pesquisa utilizado como alvo de observação e comparação com o programa do Brasil foi o Banco Caja Social, na Colômbia. A rede de atendimento do Caja conta com 122 filiais espalhadas em 42 cidades da Colômbia. Só na cidade de Bogotá, existem 54 agências do programa, correspondendo a 59% da clientela formando um grupo de 780 mulheres.⁵

Essa pesquisa adotou um enfoque exploratório, cuja abordagem se deu através de estudo de caso, pois havia intenção de analisar algumas situações *in loco* e também a necessidade de entendimento de fenômenos que ocorrem em nível local, no tocante aos programas de microcrédito e, sobretudo, porque o foco de interesse é sobre um fenômeno bastante atual, que apenas poderá ser bem analisado dentro de algum contexto de vida real.

Cabe salientar que, embora a pesquisa seja qualitativa, ela comportará alguns dados quantitativos para aclarar alguns aspectos da questão pesquisada, dessa forma fazendo uso do recurso metodológico da triangulação⁶.

⁴ Informativo BNB 2004

⁵ Informativo Banco Caja Social 2006

⁶ ,A combinação das metodologias qualitativas e quantitativas em único estudo. A possibilidade de se realizar uma pesquisa de natureza qualitativa, com apoio de instrumentos quantitativos com vistas a construir a análise de conteúdo. Ver mais em GODOY (1995). *Pesquisa Qualitativa*. In: Revista de Administração da FGVSP.

Houve o envolvimento de duas realidades distintas, tratando-se de um estudo de caso múltiplo e transcultural, em que havia o interesse de se estudar fenômenos em realidades culturais diferentes e avaliar as particularidades e possibilidades de generalização regional.

A observação do fenômeno e a pesquisa deu-se *in loco* nas duas cidades. Como plano de amostragem para validação da pesquisa, foram ouvidas 100 mulheres de cada programa, em entrevistas pessoais e individuais, nas quais foi respondido questionário misto (perguntas abertas e fechadas), buscando trazer algum caráter quantitativo e passível de ser mensurável na pesquisa.

Entrevistas com as mulheres contempladas pelo grupo e algumas visitas aos respectivos estabelecimentos comerciais dessas clientes, e entrevistas com os dirigentes regionais dos programas no Brasil e na Colômbia. Coleta de documentos nas organizações de origem dos programas, legislações brasileira e colombiana sobre microcrédito nos respectivos sistemas financeiros nacional e pesquisa bibliográfica no IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, PNUD – Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas, CEPAL, dentre outros, haja visto se tratar de órgãos de fomento à pesquisa e desenvolvimento regional, de reconhecida credibilidade na comunidade acadêmica.

De posse dos dados do trabalho de campo e com base na contextualização e reflexão sobre o referencial teórico, os dados coletados foram analisados visando compreender

criticamente o significado dos relatos, além de reduzir o volume de dados organizando-os em categorias conceituais.

A avaliação do impacto dos programas de microcrédito pode ser feita levando em consideração diferentes aspectos de sua operação ou de seus objetivos (SAES,2000). Algumas das possibilidades de avaliação são⁷ *avaliação de focalização* ou o grau de precisão em se atingir o público alvo (*targeting*) – consiste em avaliar até que ponto a instituição tem como seus clientes efetivamente aqueles que ela tomou como potenciais receptores da política, *avaliação da solvabilidade* da instituição ou de sua sustentabilidade financeira - nesse caso a preocupação é com a própria instituição provedora do crédito. Trabalha-se prioritariamente com indicadores contábeis-financeiros de empresas que atuam no sistema financeiro, fazendo-se algumas adaptações relativas às especificidades do microcrédito internos à própria instituição; e, *avaliação do grau de impacto das políticas de microcrédito* - refere-se ao benefício gerado pela política ao beneficiário, isto é, os resultados alcançados. Essa avaliação pode ou não vir associada também a uma avaliação de custo/benefício – sendo a intenção avaliar se esse instrumento é o de menor custo para alcançar aqueles benefícios. Como objeto de pesquisa neste estudo utilizou-se a avaliação de impacto dos programas de microcrédito nas comunidades visitadas.

Para construção das categorias de análise desta pesquisa, foram utilizadas as categorias criadas por SEN (2000, pg 90-92), que faz a classificação das fontes distintas de variação entre a renda e as vantagens que dela se pode obter. As

⁷ Ver mais em BRAGA *et al.* Microcrédito: experiências e potencialidades. Banco do Povo de Santo André (2000).

categorias elencadas serviram de fonte para a construção do instrumento que coletou dados no campo de pesquisa, são elas: heterogeneidades pessoais, variações no clima social e diversidades ambientais, diferenças de perspectivas relativas e distribuição na família

Tais categorias serviram de base para o agrupamento das entrevistas, bem como da pesquisa de campo, instrumentalizadas em um questionário estruturado conjugado a uma entrevista individual, buscando indicadores para se traçarem categorias da atuação dos programas de microcrédito dos dois países, agrupando as informações de um dado bloco de questionários, em categorias espelhadas naquelas acima elencadas, pois, na perspectiva *smithiana*, o que se considera necessidade em uma sociedade deve ser determinada *pelo requisito que sua satisfação gere algumas liberdades minimamente requeridas, e essas variam em grau e modo nas realidades estudadas.* (SMITH, 1776).

A tese está estruturada em 4 capítulos além dessa introdução e das considerações finais. O primeiro capítulo faz menção ao referencial teórico utilizado como aporte nesse trabalho. Trata-se da exposição, conforme já destacado, do pensamento de Amartya Sen e mais profundamente da explicitação do conceito de agente de mudança, que é o pano de fundo do questionamento dessa pesquisa. Traz-se a luz algumas concepções de pobreza inclusive a da pobreza vista como privação de privacidades e, finalmente, discute-se a pobreza na perspectiva de gênero tendo como perspectiva algumas questões culturais. O capítulo 1 aborda a pobreza na concepção de privação de

capacidades, ademais das abordagens econômicas e políticas a que a pobreza nos remete.

O capítulo 2 discute o acesso das camadas menos favorecidas ao mercado de crédito, bem como as diferenças e semelhanças que ocorre entre o sistema de crédito formal e os programas de microcrédito. Também procura evidenciar quais são as consequências e problemas que afligem o mercado de crédito tais como: informação assimétrica, risco moral e seleção adversa, e, por fim, apresenta o conceito de capital social e evidencia sua força na relação do aval solidário, metodologia utilizada nos programas de microcrédito estudados nessa tese.

No capítulo 3 apresentam-se os programas institucionalmente. São apontados desde os dados históricos do Banco Caja Social na Colômbia, bem como do Banco do Nordeste Brasileiro, até os números do programa de microcrédito e de sua eficácia operacional.

E, afinal, no capítulo 4 são apresentados os resultados da pesquisa. Fez-se a inserção de uma breve discussão dos dados oficiais de educação, trabalho e gênero da cidade de Recife e de Bogotá com vistas a enriquecer a análise dos dados do campo. Tais resultados são apresentados de forma comparativa entre a amostra do Brasil e a amostra da Colômbia; procedeu-se a uma análise quantitativa, exibida nos percentuais de cada resposta individualmente, bem como qualitativa, em que após cada pergunta faz-se uma análise de conteúdo de cada resposta, com vistas a responder à pergunta problema dessa tese.

CAPITULO 1 – DESENVOLVIMENTO E LIBERDADE

A proposta, nesse capítulo, é proporcionar uma imersão nas três vertentes que permeiam todo o trabalho. O eixo deste trabalho está calcado em argumentos de ordem econômica e cultural.

A literatura tocante ao microcrédito quase sempre ressalta uma dessas vertentes em última análise. Dado referencial teórico mais utilizado nessa tese, que é o de Amartya Sen, e a respectiva visão das liberdades, a intenção dessa pesquisa é analisar a perspectiva econômica, enxergada através do acréscimo de renda e de acesso a bens de serviço e de consumo, como, por exemplo, ao acesso ao sistema de saúde particular e a escola privada, com a questão de formação cultural e envolvimento com a comunidade, e, então, fez-se relação entre a formação de grupo e a questão do crédito e aval solidário.

A questão cultural e suas influências, também, pode ser percebida na maneira pela qual as sociedades se organizam para viabilizar o acesso ao crédito e tal questão está presente na formação dos grupos e na conseqüente adoção do chamado “aval solidário” ou garantia grupal e/ou solidária, como forma garantidora do empréstimo atribuído ao grupo. Sabe-se que, embora pertencentes ao mesmo bloco regional, Brasil e Colômbia tiveram momentos e motivos colonizatórios bastante diferentes. Não é objetivo desta tese fazer a discussão dessas diferenças, todavia, para o entendimento dos impactos econômicos e sociais nas comunidades atendidas, a compreensão do conceito de grupo e de solidariedade entre as mulheres foi determinante para as

conclusões chegadas nessa pesquisa. No capítulo, há um breve histórico de formação geopolítica dos dois países, a fim de lançar luzes sobre o histórico cultural e suas determinantes na desigualdade, bem como o estado da arte no que tange aos modelos de distribuição e de desenvolvimento adotados em cada país.

Esta tese foi estabelecida sobre 2 pilares básicos de sustentação. O primeiro deles está na *proposta do Desenvolvimento como Liberdade*, o objetivo esteve na exploração da bibliografia de sustentação desta tese, que servirá de norte em todo o trabalho de campo bem como para as conclusões a que se chega ao fim da pesquisa. As dimensões econômicas e sociais do trabalho estão fundamentadas nos trabalhos de Joseph Stiglitz, Amartya SEN e John Keneeth GALBRAITH. A junção desses autores dá-se pela existência de uma linha de pensamento comum entre os três: a que fala da percepção da pobreza como uma das piores facetas da desigualdade, inclusive no tocante a ausência de liberdade.

Embora a pesquisa não seja de cunho puramente econômico, há forte argumentação econômica em seu escopo, com o objetivo de validar as conclusões que o campo proporcionou e, sobretudo, de trazer certa racionalidade à metodologia escolhida para o desenvolvimento da pesquisa de ordem qualitativa.

Como todo trabalho tem seu foco de pesquisa no papel da mulher como agente de mudança, é de relevante importância a compreensão da questão de gênero feminino nas duas realidades que serão alvo da pesquisa: o Banco do Nordeste no Brasil e o Caja Social, na Colômbia.

Nestor Garcia CANCLINI, em suas obras sobre cultura: *Culturas Híbridas e Culturas Populares no Capitalismo* – servirá de referência para que se possa realizar a devida análise comparativa das tradições culturais de cada região e o impacto que tais referências, valores e crenças impactam na inclusão e no desenvolvimento de novas ferramentas que proporcionem a oportunidade de inclusão e de geração de renda das mulheres, quando se tornam clientes de um programa de microcrédito.

Há alguns órgãos de fomento e pesquisa cujo enfoque é a promoção do desenvolvimento sustentável, inclusão, e desenvolvimento local. Tais organismos serviram de fonte bibliográfica importante para a sustentação teórica e estudo dos relativos impactos estudados por essas entidades; dentre outras destacam-se: CEPAL – Comissão Econômica para América Latina, BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento e WORLD BANK - Banco Mundial.

Em se tratando da arqueologia do conceito de *agente de mudança* – que é o objeto alvo desta pesquisa - que há tempos vem aparecendo, ora de forma discreta ora de forma central, nos artigos e livros de Amartya SEN, pode-se perceber que tal conceito culmina em seu momento completo na obra *Desenvolvimento como Liberdade*.⁸ Com o título *Desenvolvimento como liberdade*, Amartya SEN chama à existência a discussão ampliada de problemas e questões já debatidas no cenário mundial e contemporaneamente global: a questão de que fomentar ou desenvolver programas e

⁸ Amartya SEN, *Desenvolvimento como Liberdade*, publicado no Brasil pela Companhia da Letras em São Paulo no ano de 2000.

propostas de inclusão passa longe de atingir seu ápice de performance quando são tratados e observados apenas do ponto financeiro. A concepção de desenvolvimento de Amartya SEN discute a inclusão com base na expansão das liberdades.

Outro objetivo do capítulo é fazer uma análise do conceito de pobreza e desigualdade, vinculando a questão do gênero na América Latina, especificamente no Brasil e na Colômbia. As fontes de pesquisa utilizadas para esse capítulo foram trabalhos e artigos produzidos por órgãos de fomento e pesquisa sobre o desenvolvimento da região latino-americana, como, por exemplo, a Comisión Económica para América Latina - CEPAL, Banco Mundial, Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas – PNUD, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA, explorando as possibilidades de explicação para esse fenômeno ser desde o momento colonizatório de cada um dos países gerando um impacto e características de cunho cultural muito acirradas.

1.1 - As diversas formas de liberdade

Nessa concepção de expansão das liberdades, o desenvolvimento econômico demanda que sejam removidos os principais problemas que levam à privação de liberdade, como, por exemplo, a negação ou ausência completa de acesso ao crédito. A perspectiva de crédito tratada aqui é aquela em que o crédito servirá como agente propulsor ou sustentador de um pequeno negócio, que gere renda e possibilidade real de consumo e interação coma vida social na comunidade estudada.

A concepção da liberdade é crucial para o desenvolvimento na visão de Amartya SEN, pois, em sua obra, ele classifica como razão avaliatória e razão da eficácia. A razão avaliatória passa pela discussão do desenvolvimento como liberdade, sendo a avaliação do progresso primordialmente medida em função da proporcionalidade do aumento das liberdades. Nesse caso, os programas de microcrédito são vistos como agentes integradores que possibilitam efetivamente tanto a inserção no desenvolvimento econômico como a promoção social daqueles que são contemplados, pois os insere em seu grupo social de maneira a poder contribuir e de fato exercerem seu papel um pouco mais cidadão no seu contexto social.

Já a perspectiva da liberdade no processo de desenvolvimento explicada em sua razão da eficácia implica diretamente no desenvolvimento dos pressupostos que levam à investigação neste trabalho de que a “realização do desenvolvimento depende inteiramente da livre condição de agente das pessoas”. (SEN , 2000:19).

A ligação entre liberdade e desenvolvimento econômico-social torna-se alvo de análise porque ampara e fundamenta a necessidade de observação e validação das relações empíricas relevantes, em particular as relações mutuamente reforçadoras entre liberdades de tipos diferentes. Essas inter-relações justificam a condição de agente livre e sustentável de mudança que emerge como um motor fundamental do desenvolvimento.

Outro economista que corrobora o conceito de Liberdade do ponto de vista liberal, já abordado e amplamente analisado, como por exemplo, nas obras de Locke e

Rousseau⁹. Trata-se de John Kenneth Galbraith, em sua extensa obra, mas sobretudo no texto *A Sociedade Justa*.

Na sociedade justa, todos os cidadãos devem desfrutar de liberdade pessoal, de bem-estar básico, de igualdade racial e étnica, da oportunidade de uma vida gratificante. Temos de reconhecer que nada nega tão amplamente as liberdades do indivíduo quanto a ausência total do dinheiro. Ou as reduz tanto quanto há muito pouco. (GALBRAITH 1996:5)

Faz-se necessário questionar, num contexto histórico mais amplo, qual é natureza da sociedade justa? Como tornar o futuro melhor para todos?

O que se pode perceber é que na sociedade justa uma regra domina questões de desigualdade de melhor distribuição, que parte da renda passando pelo acesso ao poder, é que as decisões devem ser tomadas com base nos méritos sociais econômicos do caso específico. *Esta não é a era da doutrina, é a era do julgamento prático.*

Ao percorrer a obra *Sociedade Justa*, percebe-se que as origens das preocupações dos dois teóricos, Amartya SEN e Kenneth GALBRAITH, surgem da mesma nascente: a inconformidade com qualquer desigualdade ou negação ao acesso ou qualquer medida que, de certa maneira, possa qualificar o outro como melhor ou maior pela questão do acesso.

De maneira geral, uma sociedade justa é aquela em que cada membro, independentemente de sexo, raça ou origem étnica, deve ter acesso a uma vida digna, devendo ser descontadas as diferenças culturais e de motivação de cada um. Os

⁹ ROUSSEAU, Jean Jacques. *O Contrato Social*. Europa América, Lisboa, ed. 1999;

LOCKE, John. *Discurso sobre a origem e o fundamento da desigualdade entre os homens*. Editora Didática, Lisboa, 1999

indivíduos diferem na capacidade física e mental, no empenho e no propósito, e dessa diversidade provêm diferenças em relação à realização e à recompensa econômica.

Na perspectiva do desenvolvimento como liberdade, o conceito de sociedade justa é usado para fundamentar e solidificar o pressuposto aqui tratado: o microcrédito se propõe a entregar como resultado às duas comunidades estudadas mais do que a capacidade de auferir renda, entrega a possibilidade da liberdade, compreendida e complexificada em toda sua magnitude, pois oportuniza mudanças e possíveis melhoras.

Os tipos de liberdade enxergados sob a perspectiva de instrumentalização da liberdade, são alvos de investigação e fundamentação do conceito de Amartya SEN. Tais liberdades são por ele elencadas como: (1) liberdade política; (2) liberdade econômica; (3) oportunidades sociais; (4) garantia de transparência e (5) segurança protetora.

Faz-se necessário ressaltar que é de conhecimento e concordância da autora desta tese que somente se atinge o estado ótimo de desenvolvimento, quando estão conjugadas todas essas liberdades simultaneamente e de forma a propiciar um encadeamento que una os diferentes tipos de liberdades uns aos outros, fortalecendo sua importância conjunta. Essas relações são fundamentais para uma compreensão mais plena do papel instrumental da liberdade, todavia, por questões de ordem metodológica, de exequibilidade, e, sobretudo, em função dos objetivos desta tese, tratar-se-á de modo mais aprofundado a perspectiva do desenvolvimento sob o ponto de vista da liberdade econômica e das oportunidades sociais, por entender a ligação

importante que há entre as oportunidades e formações sociais como agentes facilitadores no processo de desenvolvimento e participação econômica.

Até esse momento a visão de desenvolvimento aqui referenciada abrange tanto processos que permitam a liberdade de ações e decisões quanto oportunidades reais que as pessoas têm, dadas as suas circunstâncias pessoais e sociais. A privação de liberdade pode surgir em razão de processos inadequados ou de oportunidades inadequadas que algumas pessoas têm para realizar o mínimo de que gostariam.

Para Sen, o êxito de uma sociedade deve ser avaliado segundo as liberdades substantivas de que os membros dessa sociedade desfrutam. Ter mais liberdade para fazer as coisas que são justamente valorizadas é importante em si mesmo para a liberdade da pessoa e importante porque favorece a oportunidade de a pessoa ter resultados valiosos. Ambas as coisas são relevantes para a avaliação da liberdade dos membros da sociedade e, portanto, cruciais para a avaliação do desenvolvimento da sociedade.

Ora, ter mais liberdade melhora o potencial das pessoas para cuidar de si mesmas e para influenciar aqueles que estão ao seu redor e essas são questões importantes para o desenvolvimento. Aqui está explicitada a conceituação de Sen do “aspecto da condição de agente” - *agency aspect* - do indivíduo.

1.2 – A condição de agente de mudança

O conceito utilizado como referencial – o de condição de agente de mudança – demanda alguma elucidação. Um certo viés na literatura no âmbito da economia costuma atribuir ao conceito de agente como alguém que age em nome de outra e cujas realizações devem ser avaliadas à luz dos objetivos de outra pessoa (o mandante). O termo desenvolvido por Sen remete ao conceito primeiro de agente, aquele que age e ocasiona mudança e cujas realizações são julgadas de acordo com seus próprios valores ou do seu grupo, criando uma dicotomia nos papéis de agentes, transformando-os em agentes ativos da mudança, saindo do estado de agente passivo.

Se a Economia é o saber sobre as relações humanas voltadas para a produção e distribuição da riqueza material, a riqueza, entretanto, interessa, principalmente como instrumento de bem-estar, por sua vez parte de uma visão mais ampla dos propósitos humanos ¹⁰. Trata-se aqui de uma hierarquia em que a dimensão ética tem clara precedência, ou melhor, é a dimensão envoltória: SEN propõe uma visão dos propósitos humanos que não se detenha no espaço do "ter", abrangendo o "fazer" (*doings*) e o "ser" (*beings*) — algo que corresponde à idéia de "funcionamentos" (*functionings*). Entretanto, teres, fazeres e seres são importantes não tanto em si mesmos mas como indicadores da liberdade efetiva dos indivíduos, que corresponde, como se verá, à noção de "capacidades" .

¹⁰ O aristotelismo ético que pode ser aqui pressentido é presença constante na obra de Sen e vem freqüentemente, associado ao trabalho de Martha Nussbaum.

Dado que a dimensão ética projeta uma sombra sobre a Economia, sugerindo uma reflexão sobre os fins últimos da atividade econômica em uma sociedade, ela interrompe qualquer automatismo que se possa atribuir a essa esfera. Como distribuir a riqueza gerada de modo a se alcançar o objetivo de ampliação das liberdades efetivas? Como conciliar os imperativos da justiça (não apenas como equidade, mas como ampliação de liberdades) com os da eficiência econômica. É justamente no não reconhecimento dessa autonomia do econômico em seu próprio espaço, na percepção de uma constante necessidade de avaliação dos processos de geração e divisão da riqueza que reside o mais forte apelo à cooperação interdisciplinar entre os discursos do raciocínio ético e o raciocínio econômico.

Em *On ethics and economics*, de 1988, Sen estende-se sobre as relações naturais e separações forçadas entre Economia e ética, sugerindo que ambos os campos discursivos teriam muito a ganhar se reconhecessem os rendimentos óbvios da cooperação. Entretanto, o argumento concentra-se mais nas perdas para a Economia decorrentes de sua incapacidade de reconhecer esses ganhos. Por um lado, observa-se o empobrecimento da economia do bem-estar quando expulsa as comparações interpessoais de vantagens para o terreno da ética e quando reduz a avaliação de estados sociais alternativos ao bem-estar dos indivíduos e o confina à satisfação de suas preferências. Por outro, percebe-se o baixo índice de relevância da economia positiva decorrente da imaginação rarefeita no desenho de hipóteses comportamentais, usualmente mais servis ao critério de consistência. De um modo geral, sobressai o tratamento meramente instrumental e caricato das motivações possivelmente éticas. Perdas para a ética, também, são mencionadas, porém com ligeireza; a mais

importante seria o reconhecimento da importância do raciocínio consequencialista em questões típicas do campo da ética, tais como: o tratamento interativo dos direitos e das liberdades, que emerge da, igualmente significativa e fartamente analisada pelos economistas, interdependência social e cuja representação analítica se pode encontrar nos modelos de equilíbrio geral. Porém, sabe-se que a análise consequencialista não é invenção da Economia e tampouco a idéia de interdependência social.

Evidentemente, SEN não ignora uma certa concepção, freqüente na Economia, de que toda e qualquer motivação pode ser incorporada no auto-interesse dos indivíduos, inclusive suas motivações morais e o seguir regras. Qualquer uma destas coisas poderia ser compreendida como o objetivo que o indivíduo quer maximizar. Analisando uma possível racionalidade alternativa, não voltada para objetivos individuais e que poderia dar conta de comportamentos cooperativos em jogos não-cooperativos, Sen observa que o comportamento cooperativo poderia emergir como efeito do reconhecimento, por parte dos indivíduos, da interdependência de seus ganhos¹¹. Neste caso, seguir certas regras de comportamento (como a de reciprocidade) pode ser a estratégia a adotar, em razão de sua importância instrumental para a promoção dos objetivos de cada um. Dizer, então, que seguir as regras foi o objetivo dos indivíduos é no mínimo ambíguo: "Se a reciprocidade não é considerada importante intrinsecamente e sim instrumentalmente, e esse reconhecimento se expressa de fato em comportamento recíproco para melhor atingir os objetivos de cada pessoa, é difícil

¹¹ SEN retoma a crítica ao reducionismo envolvido nessa concepção de racionalidade em inúmeras passagens de sua obra. É, entretanto, notável o que parece ser uma inflexão em seu pensamento em Sen (1991), com que ele defende a plasticidade do conceito de preferência.

argumentar que o 'objetivo real' da pessoa é seguir a reciprocidade em vez de seus respectivos objetivos reais." (SEN, 1999:102)

Esta tese ocupa-se particularmente, do peso da reciprocidade na formação dos grupos e na manutenção dos benefícios coletivos, bem como do entendimento do papel da condição de agente do indivíduo como membro de um grupo ou sociedade e como participante de ações econômicas e sociais, que interagem no mercado e na comunidade – no recorte de gênero e nas realidades do Brasil e da Colômbia - promovendo impacto de crescimento em seu entorno, pois o papel da renda e da riqueza – ainda que seja importantíssimo, juntamente com outras influências – tem de ser integrado a um quadro mais amplo e completo de êxito e privação. Em dado momento, o enfoque na qualidade e no tipo da liberdade, e não apenas na renda e na riqueza, pode parecer um afastamento das tradições estabelecidas na economia, mas, na verdade, essas abordagens mais ampliadas estão em sintonia com as linhas de análise que têm sido parte do estudo da economia desde o princípio ¹².

Outro fundamento importante que foi analisado na pesquisa de campo, à luz da perspectiva de Amartya Sen, é a questão da tradição, da cultura e da democracia. Para SEN a questão da participação também é central para alguns dos problemas básicos que têm minado a força e o alcance do desenvolvimento. Argumenta-se que o desenvolvimento econômico, da maneira que está sendo colocado contemporaneamente, pode, na realidade, acabar sendo danoso a um país, já que

¹² Para ampliar essa discussão ver Martha Nussbaum, "*Nature, function and capability: Aristotele on political distribution*" Oxford Studies in Ancient Philosophy, 1998 e também Nussbaum e SEN, *The Quality of Life*, 1993

pode conduzir à eliminação de suas tradições e herança cultural (SEN, 2000:47). Como o propósito é um estudo comparativo entre os programas de microcrédito no Brasil e na Colômbia, a pesquisa de campo, incluindo entrevistas, a observação *in loco*, foram determinantes ao lançar luzes sobre a perspectiva cultural da formação dos grupos – que é um modo garantidor dos empréstimos de microcrédito – e o conceito de condição de agente nas duas sociedades.

A argumentação para a hipótese está calcada no pressuposto de que os valores que permitem às pessoas decidir livremente são as tradições e os valores do grupo que elas desejam ou não “ seguir” . Certamente há nítidas diferenças na formação de cultura de grupo entre Brasil e Colômbia. Nesse pressuposto, reside a importância básica da liberdade humana e, uma vez aceito, há fortes implicações sobre o que se pode ou não fazer em nome da tradição. A abordagem do *Desenvolvimento como Liberdade* privilegia esse pressuposto.

As contribuições mais significativas de SEN ao debate sobre desigualdade e pobreza são, em primeiro lugar, a dimensão de avaliação dos estados sociais em termos dos seres e fazeres, e do espaço aberto aos indivíduos para escolher entre seres e fazeres alternativos, isto é, em termos dos funcionamentos e capacidades dos indivíduos para levarem adiante seus planos de vida. Essa dimensão avaliatória representaria o grau de liberdade efetivamente gozado pelos indivíduos em uma sociedade, segundo a ética do desenvolvimento de SEN. Em segundo lugar, o autor elabora, para além de uma noção de pobreza absoluta — que corresponderia ao alcance de uma condição de vida abaixo do mínimo fisicamente adequado, conceito mais biológico do que social —, uma noção

de pobreza relativa. Essa seria afetada pelo nível de desigualdade socioeconômica prevalecente em uma sociedade, e as noções de funcionamentos e capacidades estariam aptas a aferi-lo.

Os fracassados e os oprimidos acabam por perder a coragem de desejar coisas que outros, mais favoravelmente tratados pela sociedade, desejam confiantemente. A ausência de desejo por coisas além dos meios de que uma pessoa dispõe pode refletir não uma valoração deficiente por parte dela, mas apenas uma ausência de esperança, e o medo da inevitável frustração. O fracassado enfrenta as desigualdades sociais ajustando seus desejos às suas possibilidades. (SEN, 1990:10-11)

Nesta pesquisa não se tem a pretensão de sugerir que existe um critério de desenvolvimento único e preciso que servirá para as duas realidades aqui pesquisadas. Ao contrário, a motivação da aplicação desse conceito em realidades tão diversas busca chamar a atenção para aspectos importantes do desenvolvimento, cada qual merecedor de relativa atenção, como, por exemplo, o modo pelo qual essas sociedades foram agrupadas e quiçá descobertas, influencia diretamente na maneira como se organizam e efetivam as relações de acesso e, *a posteriori*, a manutenção de um certo patamar de desenvolvimento e de inserção econômico-social.

1.3 – a pobreza vista como privação de capacidades

De acordo com o relatório do Banco de Desenvolvimento Mundial do ano de 2000, o mundo tem muita pobreza em meio à abundância. Dos 6,8 bilhões de habitantes, 2,8 bilhões vivem com menos de 2 dólares por dia e 1,2 bilhão com menos de 1 dólar por dia. A visão central deste trabalho migra, através do conceito de condição de *agente de mudança*, de uma concentração exclusiva sobre a pobreza de renda para a idéia mais

inclusiva da privação de capacidade, pois, passa a ser trabalhado o conceito da pobreza como privação de capacidades básicas e não apenas como baixa renda.

No tecer do conceito de desenvolvimento como liberdade, Amartya SEN dedica boa parte da obra a justificar sua abordagem da pobreza como privação de capacidades.

“As questões básicas de fundamentação nos obrigam a entender a pobreza e a privação da vida que as pessoas realmente podem levar e das liberdades que elas realmente têm. A expansão das capacidades humanas enquadra-se diretamente nessas condições básicas. Acontece que o aumento das capacidades humanas também tende a andar junto com a expansão das produtividades e do poder de auferir renda. Essa conexão estabelece um importante encadeamento indireto mediante o qual um aumento de capacidades ajuda direta e indiretamente a enriquecer a vida humana e a tornar as privações humanas mais raras e menos pungentes. As relações instrumentais, por mais importantes que sejam, não podem substituir a necessidade de uma compreensão básica da natureza e das características da pobreza.” (SEN 2000)

Seus principais argumentos são: a pobreza exerce influencia sobre outras privações, inviabilizando o bem-estar, e a de que a relação instrumental entre baixa renda e baixa capacidade é variável entre comunidades e até mesmo entre famílias e indivíduos (o impacto da renda sobre as capacidades é contingente e condicional).¹³

Não obstante ao processo de desenvolvimento pelo qual passa a América Latina, rígidos papéis que relegam a mulher à esfera reprodutiva ainda prevalecem em algumas partes da América Latina. Estes papéis tradicionais levam à desigualdades e ao uso ineficiente de recursos pelas famílias na sua luta contra a miséria e em direção ao desenvolvimento socioeconômico. Questões chaves relacionadas ao gênero ainda

¹³ Essa visão da pobreza é desenvolvida plenamente nos livros *Poverty and famines e Resources, values and development* de Amartya SEN, e também em Jean Drèze e Amartya SEN, *Hunger and public*, e em Sudhir Anand e Amartya SEN, “*concepts of human development and poverty: a multidimensional perspective*”, in Human Development papers, 1997, UNDP.

pendentes na agenda de muitos países, sobretudo do Brasil e da Colômbia, incluem além de temas clássicos como a violência contra a mulher, a incorporação eficaz da mulher na economia e no que tange ao acesso ao crédito.

Como parte do procedimento metodológico e da escolha do referencial teórico para balizar o conceito de gênero, escolheu-se o conceito do Banco Mundial ¹⁴:

“gênero é uma categoria de relação que salienta os papéis socialmente construídos e as relações entre homens e mulheres. Tornar-se uma mulher ou um homem é um processo de aprendizado, nascido de padrões sociais estabelecidos. Eles são impostos não só através de normas, mas também através de coerção, e são modificados ao longo do tempo para refletir mudanças no poder e na estrutura normativa do sistema social. “

Além de representar uma questão de poder e de direitos humanos, as desigualdades de gênero são um obstáculo ao desenvolvimento socioeconômico dos países da América Latina. Alguns dos principais problemas que desafiam a habilidade da região de progredir inteiramente e tendem a atingir de maneira mais drástica a população carente são: o potencial não realizado da integração total da mulher na economia, o custo social da violência contra a mulher. Para esta pesquisa, a dificuldade ou impossibilidade de acesso ao crédito, visto como uma maneira de integrar a mulher no ciclo econômico produtivo, é um dos desafios na busca da diminuição das desigualdades entre os gêneros.

¹⁴ O estudo sobre Gênero regional foi realizado em 2003, e fo baseado em trabalhos anteriores sobre a questão de gênero em países específicos e nas informações disponíveis na Base de dados da Unidade de Gênero do Banco Mundial. Outros títulos e enfoques podem ser acessados através do site www.worldbank.org/lacgender. autoras: Maria Elena Ruiz Abril com a colaboração de: Wendy Cunningham, Kathryn Johns, Selpha Nyairo, Pia peeters, Maria-Valeria pena e Anika Tornqvist.

1.4 – Diferentes concepções de pobreza

É possível identificar diversos enfoques para definir o fenômeno da pobreza. Entre os mais importantes, RUGGERI, SAITH E STEWART (2003) assinalam o enfoque monetário, o das capacidades, o da exclusão social e o participativo.

O enfoque monetário, que define a pobreza como um desajuste entre o consumo e o ingresso e que toma por base a linha da pobreza expressa em US\$ 1,00, é o mais conhecido.

O enfoque das capacidades, cujo pioneiro foi Amartya SEN, rechaça o ingresso monetário como a única medida de bem-estar, ao que define como a liberdade dos indivíduos para viver uma vida que lhes permita realização plena de suas capacidades. A pobreza entende-se como a carência de recursos que impede as pessoas de cumprir algumas atividades básicas, como, por exemplo, permanecer vivo e gozar de uma vida saudável, integrar-se socialmente e gozar de liberdade de expressão. Sob esse enfoque, a luta contra a pobreza consiste em identificar e potencializar as capacidades das pessoas com vistas a melhorar seu estado de bem-estar.

O enfoque da exclusão social estuda as características estruturais da sociedade que geram processos e dinâmicas que excluem os indivíduos e os grupos de participação social plena. Faz especial referência à distribuição das oportunidades e dos recursos para a superação da exclusão, e o fomento da inclusão tanto nos mercados de trabalho como nos processos sociais.

Por sua vez, o enfoque participativo dos pobres define a pobreza a partir da análise que eles mesmos fazem de sua realidade e incluem os aspectos que consideram significativos. Desse ponto de vista, a superação da pobreza passa pelo *empoderamento* dos pobres (RUGGERI, SAITH E STEWART, 2003 e SEN, 1998).

Outras críticas à conceituação e medição da pobreza segundo o ingresso e o consumo provém de novos aporte teóricos que ampliam e aprofundam o conceito de pobreza.

Um deles é o enfoque do capital social que aporta uma visão integral para a compreensão dos processos de desenvolvimento e pobreza, em que se incluem aspectos políticos, sociais e econômicos.

O enfoque territorial, também, tem contribuído para uma melhor compreensão da pobreza ao estudar as características dos contextos espaciais em que residem os grupos de pessoas em situação de pobreza, e levam em conta aspectos como concentração e o acesso a ativos naturais e físicos.

Em conjunto, esses enfoques diferenciados são fruto do manifesto para entendimento da complexidade da pobreza e têm favorecido um maior consenso quando se trata de um fenômeno com várias dimensões, que obedece a diversas causas e se manifesta de

diferentes maneiras, é um fenômeno multidimensional e heterogêneo, que compreende carências materiais, não-materiais, subjetivas e culturais ¹⁵.

Também desses novos enfoques há uma maior facilidade no entendimento de que pobreza deve ser concebida como um processo e não como um estado, é dizer que a pobreza pode ser uma situação que se mantém no tempo, em muitos é variável, pode modificar-se ao curto prazo, especialmente em função do aumento do emprego e da renda. (ARRAIGADA, 2003)

A concepção de vulnerabilidade contribui para mostrar certos processos que conduzem à pobreza. Está relacionada, por exemplo, à alta de preços ou ao desemprego, aos quais os indivíduos se encontram expostos, e tem de certa carência de recursos para enfrentar os riscos e evitar maiores perdas. Um dos aspectos desse conceito é que ele abarca tanto recursos materiais como não materiais, como a inserção nas redes sociais.

O conceito de exclusão entende-se em duplo sentido. O primeiro refere-se ao ato de expulsar uma pessoa para fora do espaço que ocupava anteriormente, como ocorre em caso de demissão de uma trabalhadora, a limitação de acesso aos grupos de recursos escassos a certos serviços; o segundo, refere-se a privar a pessoa de alguns de seus direitos. Trata-se, então, de um fenômeno originado em uma ação e que pode supor a responsabilidade externa e a obrigação dos agentes públicos e da sociedade civil de tomar medidas.

¹⁵ Esse texto foi retirado do documento produzido na Unidad Mujer y Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y Caribe – CEPAL, e foi preparado por Lorena Godoy. Santiago do Chile, agosto de 2003. Tradução nossa

As definições mais inclusivas da pobreza têm proposto os diferentes enfoques, têm sido criticadas atendendo a critérios mais operacionais. Nesse sentido, tem assinalado que a definição de um fenômeno social como a pobreza não necessariamente deve incluir, sobretudo a identificação do fenômeno, suas causas e fatores explicativos e algumas de suas conseqüências. Inclusive é possível que essa maior amplitude na conceituação da pobreza dificulte a chegada a um ponto comum.

A título de referencial teórico para definições estratégicas de pobreza, foi utilizado o conceito desenvolvido pelos pesquisadores e cientistas sociais da corrente *Cepalina*. Esses têm definido a pobreza tomando em consideração suas diversas dimensões. A primeira definição de pobreza assinala que se trata de *“uma síndrome operacional em que se associam o consumo, a desnutrição, as precárias condições de vida, os baixos níveis educacionais, as más condições sanitárias, uma inserção instável do aparato produtivo, anomia, e pouca participação dos mecanismos de integração social”* (ALTIMIR, 1979). Embora a citação seja de um texto de 1979, a conjuntura apresentada pela América Latina, no tocante ao processo de desenvolvimento regional e econômico e promoção da igualdade de oportunidades e acesso, em pleno séc XXI, não é muito diferente da relatada há quase três décadas.

Recentemente, (CEPAL, 2000) além de entender a pobreza como uma expressão da carência de recursos econômicos e de condições de vida que a sociedade considera básicos, tem reafirmado a importância dos enfoques como a exclusão social e das capacidades, e tem entendido como um fenômeno com múltiplas dimensões e

diferentes causas. Sob esse ponto de vista, pode-se definir a pobreza como “o resultado de um processo social e econômico – com componentes culturais e políticos – no qual as pessoas se encontram privados de ativos e de oportunidades essenciais por diferentes causas e processos, tanto de caráter individual, como coletivo, o que outorga o caráter multidimensional”. (CEPAL 2003 b).

1.5 – A questão dos intitamentos

Outro conceito trabalhado na construção ao longo da obra de Sen é o de *intitamento*. Os intitamentos que uma pessoa pode ter dependerão dos seus recursos disponíveis, bem como tanto das condições de troca junto dos preços relativos e do funcionamento dos mercados. À medida que o processo de desenvolvimento econômico aumenta a renda e a riqueza de um país, essas se refletem no correspondente aumento de intitamentos econômicos da população.¹⁶

A disponibilidade de financiamento e acesso a ele podem ser uma influência crucial sobre os intitamentos que os agentes econômicos são efetivamente capazes de assegurar. “*Isso se aplica em todos os níveis, de grandes empresas a estabelecimentos minúsculos que operam com base em microcréditos. Um arrocho no crédito, por*

¹⁶ Ver mais sobre o conceito de *intitamento* na obra de Amartya SEN com Jean Drèze, *Hunger and public action* (1989): “o *entitlement* de uma pessoa é a representado pelo conjunto de pacotes alternativos de bens que podem ser adquiridos mediante o uso dos vários canais legais de aquisição facultados a essa pessoa. Em uma economia de mercado com propriedade privada, o conjunto de *entitlement* de uma pessoa é determinado pelo pacote original de bens que ela possui (dotação) e pelos vários pacotes alternativos que ela pode adquirir, começando com cada dotação inicial, por meio do comércio e produção (denominado *entitlement* de troca). Uma pessoa passa fome quando seu *entitlement* não inclui, no conjunto (que é formado pelos pacotes alternativos de bens que ela pode adquirir), nenhum pacote de bens que contenha uma quantidade adequada de alimento”.

exemplo, pode afetar gravemente os intitamentos econômicos que dependem desse crédito . “ (SEN, 2000:56)

De fato, independentemente de como opera um sistema econômico, algumas pessoas podem encontrar-se no limiar da vulnerabilidade e sucumbir a uma grande privação em consequência de mudanças materiais que afetem sua vida. Essa perspectiva contribui para a análise de dados do campo deste trabalho, avaliando e comparando as diferenças de conceituação e importância tanto de privação como de liberdades para as mulheres, que estão na condição de agentes de mudança, nas amostras pesquisadas.

Na questão do desenvolvimento, a perspectiva da liberdade está colocada no seu cerne. E nessa perspectiva as pessoas devem ser vistas como ativamente envolvidas – dadas a oportunidade e as diferenças culturais – no desenho de sua própria história e não apenas como beneficiárias passivas dos frutos de engenhosos programas de desenvolvimento.

A condição de agente de mudança trabalhada aqui é fruto da contestação ao fato de os beneficiários dos programas de microcrédito serem rotulados como “pacientes inertes” da mudança e não como agentes, objetos próprios da política direcionada a “um público-alvo”, deveriam ser ativos. A pesquisa de campo evidenciará em que grau se promove o conceito de agente de mudança das mulheres atendidas pelos programas, ou seja, se suas atividades são de ordem incrementadora de renda em sua família, se geram emprego, se avançam na melhora do patamar de sobrevivência e no

estabelecimento no contexto socioeconômico como agente ativo e participante, entre outras questões.

As pessoas estão inseridas em um universo de instituições. As oportunidades e perspectivas dependem de que as instituições existam e do modo como elas funcionam. Não só as instituições contribuem para as liberdades, como também seus papéis podem ser avaliados à luz de suas contribuições para a liberdade. Nessa perspectiva, faz-se necessário discutir o posicionamento institucional de cada um dos programas estudados, o que será foco do terceiro capítulo desta tese.

Durante um certo período de tempo, a literatura ¹⁷, bem como a organização dos movimentos de gênero, discutiam o papel da mulher na perspectiva *welfarista*, ou seja, apenas de reivindicar um tratamento mais justo, o que era muito necessário para iniciar o movimento de igualdade de oportunidades.

A objeção maior de Sen ao utilitarismo deve-se à ênfase desse último no bem-estar, ao que ele chama de aspecto *welfarista* do utilitarismo ¹⁸, que padeceria de injustificado reducionismo de valor. Adicionalmente, ao apoiar-se na utilidade e nas preferências dos

¹⁷ A discussão sobre o desenvolvimento dos movimentos de gênero pode ser encontrada nas obras de Sen – *Resources, values and development* (1984), “*Gender and Cooperativa conflict*” (1990) e “*More than a hundred milion women are missing*” (1990). Gita Sen e C. Sen, “Women’s domestic work and economic activity” *economic and olitical weekly*, 20, 1985. Alaka Basu, *Culture, the status of women and demographic behavior*, Oxford, Clarendon Press, 1992. Nancy Folbre, Barbara Bergmann, Bina Agarwal e Maria Flores (eds) *Womens work in the world economiy*, Londres, Macmillan, 1992. Edith Kuiper e Jolande Sap, Susan Feiner, Notburga Ott e Zaffiris Tzannattos: *Out of the margin: feminist perspectivies on economics*, Nova York Routledge, 1995, entre outras coctribuições.

¹⁸ As outras duas características do utilitarismo seriam o consequencialismo e a ordenação pela soma das utilidades individuais. Ver a formulação original dessas idéias em Sen e Williams (1982). O *rawlsianismo*, por exemplo, seria uma forma de consequencialismo não-welfarista, já que os valores são os bens sociais primários e não as utilidades individuais, e os estados sociais seriam julgados não pelo critério de maximização do agregado das vantagens mas sim pela maximização das vantagens em termos de bens sociais primários.

indivíduos, o utilitarismo não faria justiça às óbvias assimetrias de informação e de condição existentes entre eles, as quais permitem que alguns tenham preferências "caras" enquanto outros formem, resignadamente, preferências "baratas". Na economia do bem-estar, o welfarismo do utilitarismo encontraria expressão no critério de ótimo de Pareto¹⁹, que justamente por basear-se em utilidades e, conseqüentemente, em preferências, se revelaria um critério além de insuficiente, informacionalmente inadequado para a avaliação de estados sociais alternativos. O utilitarismo distorceria a avaliação dos estados sociais possíveis, especialmente, ao sancionar, de um lado, o conformismo daqueles que sofrem opressão e discriminação sociais continuadas e ajustariam suas preferências às suas minguadas possibilidades de realização, e, de outro, os privilégios de elites que já deitaram raízes.

Os objetivos *welfaristas*, aos poucos, foram amadurecendo até que hoje, há certa ênfase no papel ativo da condição de agente das mulheres. Já não são apenas receptoras passivas de auxílio para melhorar seu bem-estar, as mulheres são vistas como promotoras dinâmicas de transformações sociais que podem alterar a vida própria e a das pessoas que as rodeiam²⁰. Aqui foram tratadas sob essa perspectiva, a independência econômica e a emancipação social do grupo de mulheres atendidas pelos programas de microcrédito.

¹⁹ Trata-se de uma Lei Natural Fundamental, a *Lei de Pareto*, afirmando que independentemente dos condicionantes políticos, sociais e tributários, havia uma tendência inevitável da renda ser distribuída sempre do mesmo modo. Foi um dos teóricos que produziram a ideologia precursora do fascismo. Pareto é conhecido pelo conceito de Ótimo de Pareto. O produto é um ótimo de Pareto se e somente se, nenhum agente ou situação pode estar em uma posição melhor sem fazer com que outro agente ou situação assuma uma posição pior.

²⁰ Essa perspectiva de gênero e estado welfarista é bastante desenvolvida nos livros de Amartya SEN: *Economics and the family* (1983), *Women, technology and sexual divisions*, “*Missing Women*” (1985), “*Persistent inequalities: women and world devlopment* (1990), “*Women, culture and development: a study of human capabilities* (1995), e “*Commitment to the women* (1996).

Segundo Sen, uma das experiências mais bem sucedidas no tocante ao papel ativo da condição de agente da mulher está na experiência do Grameen Bank, em Bangladesh:

“ o êxito notável do Banco Grameen, em Bangladesh, é um bom exemplo desse fato. Esse movimento visionário de fornecimento de microcrédito, tem procurado consistentemente eliminar a desvantagem feminina causada por um tratamento discriminativo no mercado de crédito ,com esforço específico para fornecer crédito a mulheres. Os resultados notáveis desse Banco (cerca de 98% de índice de restituição), não deixa de relacionar-se ao modo como as mulheres responderam às oportunidades que lhes foram oferecidas e à perspectiva de assegurar a continuidade desses procedimentos.” (SEN 2000::233)

O crescimento do PIB ou das rendas individuais desfrutadas obviamente pode ser muito importante como um meio de expandir as liberdades desfrutadas pelos membros de uma sociedade. Mas as liberdades dependem também de outros determinantes, como as disposições sociais e econômicas, haja vista que os programas de microcrédito raramente se enquadram nas perspectivas de crescimento de Bancos Privados e, quando de ordem estatal, são de tal sorte burocratizados, que os afasta do principal objetivo de sua atuação, que é o atendimento à demanda pública por serviços do mercado financeiro e sobretudo por acesso ao crédito.

Na concepção de Amartya SEN, o uso da renda e mercadoria é a base material para o bem-estar. Mas o uso que se pode dar a um dado pacote de mercadorias, a um dado nível de renda, depende crucialmente de várias circunstâncias contingentes, tanto pessoais como sociais. Há a classificação dessas fontes distintas de variação entre a renda e as vantagens que dela se pode obter. As categorias elencadas serviram de fonte para a construção do instrumento que coletou dados no campo de pesquisa.

A primeira categoria são as *heterogeneidades pessoais*. As pessoas apresentam características físicas disparel relacionadas a estado físico, doença, sexo, raça ou idade e isso faz com que suas necessidades difiram. A “compensação” necessária para as desvantagens variará e, ademais, algumas desvantagens podem não ser totalmente “corrigíveis”, mesmo com transferência de renda.

A segunda categoria foi a *distribuição de renda e composição da família*. As rendas auferidas por um ou mais membros da família são compartilhadas por todos – tanto por quem as ganha como por quem as usufrui. A família, portanto, é a unidade básica em relação às rendas do ponto de vista utilitarista. O bem-estar ou a liberdade dos indivíduos de uma família dependerá do modo como a renda familiar é usada na promoção dos interesses e objetivos de diferentes membros da família. Portanto, a distribuição intra-familiar das rendas é uma variável crucial na associação das realizações e oportunidades individuais ao nível da renda familiar. As regras distributivas seguidas na família podem fazer diferença para o que cada membro obtém e para as dificuldades que ele enfrenta.

As diferenças de perspectivas relativas – ciclo e peculiaridades dos empréstimos formam a terceira categoria. As necessidades de mercadorias associadas a padrões de comportamento estabelecidos podem variar entre comunidades, dependendo de convenções e costumes. Por exemplo, ser relativamente pobre em uma comunidade rica pode impedir um indivíduo de realizar atividades elementares (como participar de uma atividade na comunidade). Muito embora sua renda, em termos absolutos, possa

ser muito maior que o nível de renda no qual os membros de comunidades mais pobres, que podem realizar atividades com mais facilidade e êxito.

E, finalmente, na quarta categoria trabalhada na pesquisa foram as *variações no clima social e diversidades ambientais*. A conversão de moedas e recursos pessoais em qualidade de vida é influenciada pelas condições sociais, incluindo os serviços públicos em educação, pela existência de previdência ou ausência/presença de crime e violência na localidade específica. Em adição às facilidades públicas, a natureza das relações comunitárias pode ser muito importante, como procurou salientar a literatura mais recente sobre “capital social” que é foco de análise, posteriormente, nesta pesquisa.

Ao construir o instrumento de pesquisa teve-se como objetivo o entendimento sobre o impacto que as facilidades econômicas são as oportunidades que os indivíduos têm para utilizar recursos econômicos com propósitos de consumo, produção ou troca. Os intitamentos econômicos que uma pessoa tem dependerão dos seus recursos disponíveis, bem como das condições de troca, como os preços relativos e o funcionamento dos mercados. À medida que o processo de desenvolvimento econômico aumenta a renda e a riqueza de um país, essas refletem no correspondente aumento de intitamentos econômicos da população. Deve ser obvio que, na relação entre a renda e a riqueza nacional, de um lado, e, de outro, os intitamentos econômicos dos indivíduos (ou famílias), as considerações distributivas são importantes em adição àquelas que agregam. O modo como as rendas adicionais geradas são distribuídas claramente fará a diferença.

A disponibilidade de financiamento e o acesso a ele podem ser uma influência crucial sobre os intitamentos que os agentes econômicos são efetivamente capazes de assegurar. Isso se aplica em todos os níveis, de grandes empresas (onde podem trabalhar centenas de milhares de pessoas) a estabelecimentos minúsculos que operam com base em microcréditos. Um arrocho no crédito, por exemplo, pode afetar gravemente os intitamentos econômicos que dependem desse crédito. (SEN,2000:56).

Para esta pesquisa, na economia política do desenvolvimento, é de suma importância que se faça o reconhecimento da participação e da liderança política, econômica e social das mulheres e certa mensuração do reconhecimento nos programas de microcrédito nas realidades brasileira e olombiana.

A lacuna entre a perspectiva da concentração exclusiva na riqueza econômica e a outra no enfoque mais , na perspectiva da privação das liberdades é uma questão de suma importância para a conceituação do pleno desenvolvimento. Como observou Aristóteles, no começo da *Ética a Nicômaco*: “a riqueza evidentemente não é o bem que estamos buscando, sendo ela meramente útil e em proveito de alguma outra coisa”.

1.4 – A cultura em questão

Outro componente do tripé de sustentação desta tese é a questão cultural. Já se falou em liberdades e essas devem ser compreendidas em seu contexto histórico-cultural, permeia a questão do desenvolvimento já que para as comunidades alvo deste estudo, Brasil e Colômbia, dada a diversidade cultural que culmina em diferentes formações sociais e diferente estabelecimento de políticas públicas quanto ao crédito e quanto a questão do modo garantidor ao crédito, provocam questões de ordem cultural, como por exemplo, tentativas da sociedade civil em construir novos mecanismos garantidores da capacidade e da vontade de pagamento dos empréstimos, a garantia grupal ou o aval solidário.

Na América Latina é grande a diversidade de culturas no interior de cada país ou regiões e que transcendem às suas fronteiras. Essa diversidade pode ser interpretada através da evolução histórica de etnias e formas sociais derivadas de uma evolução histórica regional.

Segundo BEYHAUT (1993), há algumas vertentes colonizatórias importantes para o entendimento de algumas características das sociedades latino-americanas. Como primeiro exemplo, as formações indígenas que praticaram agricultura em grandes planaltos: a região chamada Alto Peru, compreendendo as zonas que vão desde Peru, Bolívia e norte do Chile até certas zonas do Equador, ou seja, países de formação andina.

Como segundo exemplo de região sócio-cultural, as antigas sociedades indígenas de terras baixas onde predomina a selva. A região amazônica é o caso mais notório, integrando territórios cuja principal parcela está no Brasil, mas que se prolongam a certas zonas do sul da Venezuela, sul da Colômbia, leste peruano e parte do território boliviano.

Outra região citada pelo autor é a das antigas culturas guarani em zonas de Argentina, Paraguai, Brasil, oriente boliviano e terras do Uruguai. No caso guarani faz-se obrigatório lembrar a tentativa frustrada dos jesuítas, que terminou com a expulsão dos membros da Ordem em meados do século XVIII. Tem-se discutido muito o papel dos jesuítas com relação às sociedades indígenas que eles organizaram. Torna-se evidente a capacidade dessa Ordem para percorrer territórios e introduzir nas tribos indígenas outro sistema de vida. Os jesuítas demonstraram habilidade para o manejo das línguas aborígenes e para a comunicação com tribos que eram vítimas de perseguições e domínio por parte dos conquistadores, os quais somente buscavam a exploração da mão-de-obra.

A aldeia dos jesuítas estava organizada, demonstrando preocupação em eliminar a pobreza e apoiando crianças e viúvas. A crítica fundamental que pode ser feita é que substituiu o sistema de exploração criticável por outro demasiadamente rígido, muito condicionado pelos interesses gerais de uma certa Ordem. É certo que a Companhia de Jesus enfrentou o capitalismo comercial implantado com resquícios feudais na América Latina nas zonas conquistadas, com ele competindo. Um das falhas talvez tenha sido não ter dado participação ao índio, nem haver capacitado para exercer auto-governo. Por isso, sua expulsão gerou o caos e as chamadas *guerras guarani*.

Um quarto exemplo refere-se às sociedades de *plantation* e a contestação rebelde de suas populações oprimidas. O caso mais notório foi a exploração massiva da cana-de-açúcar, utilizando mão-de-obra escrava de origem africana. Esse modelo de sociedade caracterizou-se pela introdução abundante de mão-de-obra forçada trazida da África, ou de seus descendentes; é no Brasil e no Caribe onde aparecem os casos mais típicos. Os sistemas não são muito estáveis porque tiveram que lutar contra a rebelião da mão-de-obra explorada, constituindo outras formas de sociedades, das quais são claros exemplos os quilombos brasileiros.

Ainda na concepção de BEYHAUT (1993) a diversidade de culturas é relacionada com as etnias originais e com os sistemas de exploração e organização do poder. Concebeu-se, falsamente, o processo de conquista como rápido estabelecimento de um sistema de poder.

O fato é que se passarão décadas e séculos de situações indefinidas, reveladoras da coexistência de distintas formas sociais. Há capítulos inacabados dessas sociedades marginais e outros que cumpriram seu papel como, por exemplo, o mundo gaúcho, fronteira entre o mundo indígena e o de expansão produtora para o capitalismo comercial, que constitui uma modalidade específica em algumas regiões do sul da América, mas não diferem essencialmente da resistência armada de gente como os bandidos da savana venezuelana. A tensão e opressão social explicam banditismos como o de Pancho Villa, o de cangaceiros brasileiros, ou certas formas de banditismo de espírito *montonero*, que caracterizavam a revolta social em países como a Argentina. (BEYHAUT, 1993)

As fortes correntes de imigração européia que se dirigem às zonas produtoras de café no Brasil, de cereal na Argentina, fundamentalmente criaram a falsa imagem de esses espaços caracterizarem o que se chamou de territórios vazios, constituindo evidentemente um erro, porque a mudança de densidade demográfica e a distinta origem dos povoadores não determinam o desaparecimento das formas tradicionais.

Um dos grandes pensadores da realidade latino americana, CANCLINI (2003) corrobora a visão da pluriculturalidade da América Latina.

Os países latinoamericanos são atualmente resultado da sedimentação, justaposição e entrecruzamento de tradições indígenas (sobretudo nas áreas mesoamericana e andina), do hispanismo colonial católico e das ações políticas educativas e comunicacionais modernas. Apesar das tendências de dar à cultura de elite um perfil moderno, encarcerando o indígena e o colonial em setores populares, uma mestiçagem interclassista gerou formação híbrida em todos os estratos sociais (2003: 73-74)

Na diversidade latino-americana prima um tipo de Estado-Nação que tenta imitar o modelo ocidental. A realidade resultante não foi de total êxito. Muitas variedades, porém, podem ser assinaladas. Para começar, deve-se citar a existência de territórios que não alcançaram plena independência política, caso de algumas ilhas do Caribe, como Porto Rico e certas zonas das Guianas, particularmente a francesa. Pode-se falar, no entanto, de Estados-Nação bem-constituídos, mesmo que neles se possa observar ter sido a plenitude da soberania restringida por formas de dependência. Além de a unidade do território nacional apresentar problemas de fronteiras não resolvidos, seja com Estados vizinhos ou no interior de um território. Segundo BEYHAUT (1993) alguns exemplos mais representativos são: Brasil, México, Argentina e Chile. *“Com distintas evoluções históricas, esses países chegaram a fundamentar um poder central, uma soberania territorial e um sistema administrativo burocrático relativamente eficiente”*.

Cada um desses exemplos é singular e a trajetória pela qual se chega a essa organização institucional é historicamente muito diversificada. A continuidade colonial do sistema português evitou a *balcanização* — ou seja, a fragmentação do território —, tendo o Estado sido fortalecido por uma política de expansão territorial, com a transferência dos centros hegemônicos do nordeste monocultor e escravocrata até a área carioca, pela implantação da burocracia portuguesa, emigrada da Europa por ocasião da invasão de Portugal pelas tropas de Napoleão. Pouco a pouco, com a

economia do café e o nascimento do pólo industrial paulista, e depois com a mudança da capital para Brasília, na tentativa de dar coerência a velhos e novos territórios, o Brasil conseguiu vencer as tentativas de secessão e cultivou o mito da grande extensão territorial e da possibilidade de encontrar sempre áreas internas para a expansão de seu sistema. Superou crises importantes, como reduzir a hegemonia britânica, solucionar o problema da abolição da escravatura, mudar o império para um sistema republicano e superar as dissidências internas.

Outro fator que ajuda a singularidade do modelo brasileiro são as necessidades de pronta solução dos problemas mais imediatos. Pode-se dizer que, nesse campo, houve pontos débeis devido à aguda diferenciação social e à implantação de uma população imigrante sem resolver a marginalização da população negra, tampouco a de origem indígena. Também pode-se dizer nunca ter sido aplicado o modelo de democracia política *completa*, e que adotou modalidades de vida política favorecedoras de um sistema de corrupção generalizada. Tal realidade está expressa no pensamento de Roberto DaMATTA,

A ambigüidade favorece os caminhos alternativos que incluem a criatividade e a inovação, mas também a descoberta e o cultivo do padrinho, o apelo as relações sociais informais como forma de resseguramento, o uso do ~jeitinho~ que surge no plano da lei. Leis descoladas das praticas sociais precisam ser contornadas. Também e o que se dá em relação a classe dominante, no plano interno e no plano externo. Os padrinhos das organizações são despachantes que cobram pouco, ou nem cobram e que abrem caminhos (1983:33)

No extremo sul do continente, está a República Argentina, afirmada em torno do predomínio de Buenos Aires e modernizada através de importante imigração européia, que promoveu crescente participação das camadas médias daquele país. O populismo peronista coincide com a crescente pressão para a melhoria econômica dos setores

populares. Como em outros países latino-americanos, mostra desníveis de vida e manifestações culturais entre a Argentina do litoral atlântico, com o domínio de Buenos Aires, ante às zonas mais tradicionais. Também produzirá fluxos migratórios internos e fronteiriços, motivados pela busca de melhoria do nível de vida.

Como último exemplo o autor cita o Estado nacional o Chile. O desenvolvimento do aparato estatal militar, formado durante sua expansão territorial ao norte e ao sul, tem relação com o desenvolvimento de formas de capitalismo agrário, no qual há forte participação de capital estrangeiro. O Estado procura formas de integração e recorre, em muitos casos, a reivindicações da população. Há intensas lutas sociais que culminam com a presidência de Salvador Allende e, a derrota, com a sua substituição por um sistema liderado pelas forças armadas, com forte participação norte-americana.

No entanto, o importante para esta tese é a idéia de que o Estado-Nação, inspirada nos exemplos de países como Inglaterra e França, está passando por uma crise existencial. Além disso, no caso latino-americano e, especificamente no Brasil e na Colômbia, não se deve esquecer que esses países cresceram e se desenvolveram sob condições gerais de dependência, as quais muitas vezes afetaram sua capacidade de decisões soberanas, sobretudo no Brasil, conforme as idéias de Gilberto FREYRE, em Casa Grande e Senzala:

Considerada de modo geral, a formação brasileira tem sido na verdade um processo de equilíbrio de antagonismos. Antagonismo de economia e de cultura. A cultura européia e a cultura indígena. A européia e a africana. A africana e a indígena. A economia agrária e a pastoril. A agrária e a mineira. O católico e o herege. O jesuíta e o fazendeiro. O bandeirante e o senhor de engenho. O paulista e o emboaba. O pernambucano e o mascate. O grande proprietário e o pária. O bacharel e o analfabeto. Mas predominando sobre todos os antagonismos, o mais geral e o mais profundo: o senhor e o escravo. (1992:53)

Por não ser objeto de estudo desta tese não se procedeu à análise histórica das semelhanças e afinidades nas raízes ibéricas das potências que foram os principais atores da conquista, ou seja, Espanha e Portugal; mas não se pode deixar de lado as tradições históricas do mundo ibérico, que, às vezes, as transformam em potências rivais, mas com muito mais elementos comuns do que os que tendem a diferenciá-las.

A população latino-americana, desde sua origem mais remota, caracteriza-se por distintas correntes migratórias e as múltiplas barreiras legais não impediram essa tendência secular, condicionada pela instalação de povos em busca de terras novas, por formas de cultivo, circunstâncias climáticas, instauração de modelos sociais diferentes etc. O grande atrativo desses movimentos migratórios, assim, vem sendo o que se chama o *Norte*. Como exemplos notáveis podem ser mencionados os milhares de imigrantes ilegais colombianos que chegam, à margem de toda legalidade, para instalarem-se na Inglaterra ou na França, desde que se complicou seu ingresso nos Estados Unidos; ou imigrações inter -latino-americanas, como a dos chamados *indocumentados* da Colômbia, da Venezuela, ou a imigração clandestina para o Brasil, Argentina etc.

Percebe-se, nitidamente, que o culto à defesa do território e das fronteiras está, antes de tudo, ligado aos interesses dos Estados-maiores dos exércitos os quais, sobretudo, procuram a justificativa de sua existência e a consolidação de sistemas de poder. A América Latina passou por várias décadas de exagerada difusão das chamadas doutrinas de segurança nacional, hoje em decadência, pois serviram fundamentalmente para justificar os regimes repressivos, que atacavam as tendências à democratização,

com o pretexto de impedir a expansão de um comunismo, o qual, hoje se compreende bem, não teria a menor possibilidade de história duradoura.

Esses elementos culturais importam por si mesmos e pela repercussão que seu conhecimento adequado deve exercer sobre a produção, o consumo e os intercâmbios entre as diferentes partes da América Latina. Uma visão pessimista pode levar a dizer que: na atual conjuntura, há mais retrocessos que avanços; a carência de noções adequadas contribuiu poderosamente para o fracasso de muitas políticas que, movidas pelo desenvolvimentismo ingênuo e mercados comuns mal planejados, só foram aproveitadas por alguns grupos privilegiados.

A pequena explanação aqui colocada serve como pano de fundo para as possíveis questões levantadas na análise crítica dos dados do campo. Conhecer a fundo os problemas da área latino-americana e a sua origem, bem como as relações entre os povos que a integram, é base essencial para preparar o caminho de qualquer solução. Nessa situação de mudanças e de sombrias perspectivas, as reservas culturais da América Latina proporcionarão os elementos para resistir à simples imitação e ao automatismo passivo, pois conforme afirma CANCLINI 2003^a,

O cultural abrange o conjunto de processos mediante os quais representamos e instituímos imaginariamente o social, concebemos e administramos as relações com os outros, ou seja, as diferenças, ordenamos sua dispersão e sua incomensurabilidade por meio de uma delimitação que flutua entre a ordem que possibilita o funcionamento da sociedade (local e global) e os atores que a abrem ao possível (2003^a :57).

Os argumentos levantados sobre cultura reforçam os resultados apresentados pelas duas cidades no tocante à distribuição de renda e migração da pobreza para inserção no mercado de trabalho. O impacto do programa de microcrédito, que é objeto central,

nas duas realidades latinoamericanas, torna evidente como a formação cultural dos povos afeta, diretamente, a maneira como recebem e reagem a um incremento de renda ou de emprego.

1.5 - A Pobreza na perspectiva de Gênero

Impulsionada pelas mudanças velozes e profundas ocorridas a partir da década de 80, algumas vertentes na economia começaram a analisar a pobreza na perspectiva de gênero. Identificaram uma série de fenômenos na pobreza que afetavam de maneira específica as mulheres e assinalam que a quantidade de mulheres pobres era maior que a dos homens, que a pobreza das mulheres era mais aguda e que existia uma tendência a um aumento mais significativo da pobreza feminina, particularmente relacionada como o aumento de famílias chefiadas por mulheres.

Embora biologicamente fundamentado, gênero é uma categoria relacional que aponta papéis e relações socialmente construídas entre homens e mulheres. Nas palavras de Simone de Beauvoir, “não se nasce mulher, torna-se mulher”. Tornar-se mulher, mas tornar-se homem também, são processos de aprendizado oriundos de padrões sociais estabelecidos, que são reforçados por normas, mas também por coerção, e modificados ao longo do tempo, refletindo as mudanças na estrutura normativa e de poder dos sistemas sociais. Assim, nesse relatório, gênero refere-se aos aspectos da vida social que são vivenciados de modo diferente porque homens e mulheres têm papéis diferentes que lhes são designados. Esses papéis resultam em significativas diferenças, dentre eles: homens e mulheres manifestam preferências, interesses e prioridades diferentes; desigualdades e diferenças baseiam-se em ser masculino ou feminino;

homens e mulheres enfrentam oportunidades, obstáculos e desafios diferentes; homens e mulheres são afetados diferentemente e contribuem de modos diferentes para o desenvolvimento social e econômico.

O conceito de gênero é uma construção sociológica respondendo à necessidade de diferenciar o sexo biológico de sua tradução social em papéis sociais e expectativas de comportamentos femininos e masculinos, tradução essa demarcada pelas relações de poder entre homens e mulheres vigentes na sociedade. Cabe, no entanto, ressaltar que as informações com as quais se elaboram as estatísticas, via de regra, apresentam dados discriminados por sexo e não por gênero, mesmo que frequentemente estejam, de fato, espelhando relações de gênero, razão pela qual a análise de séries históricas de dados estatísticos permite uma leitura sobre mudanças nos padrões sociais e no relacionamento entre mulheres e homens na sociedade contemporânea.

A divisão de trabalho por sexo determina “desigualdade nas oportunidades para acessar recursos materiais e sociais (propriedade de capital produtivo, trabalho remunerado, educação e capacitação), assim como participar da tomada de decisões políticas, econômicas e sociais” (BRAVO, 1998, p. 63).

Uma forte expressão das limitações sofridas pelas mulheres na América Latina é a que se refere ao acesso a ativos materiais, de acordo com as medições realizadas sobre a base das residências latino-americanas. De acordo com dados do Banco Mundial, percebe-se um aumento significativo da participação econômica das mulheres nos anos 90: de 37,9% para 42% em 1999. Sem dúvida, as taxas de desocupação são mais elevadas no caso das mulheres e o *gap* entre as mulheres e os homens vem,

paulatinamente, sendo diminuído. Com efeito a taxa de desocupação feminina no ano de 1990 era de 5,1% enquanto a masculina era de 4,3%. No ano de 1999, a primeira aumentou e foi a 11,2% enquanto a segunda registrou um aumento menor e chegou a 7,2%. Por outro lado, é importante salientar que em qualquer tipo de nível de escolaridade, as taxas de desemprego seguem sendo maiores para mulheres²¹.

Além de destacar que a pobreza compreende a carência de recursos materiais, sociais e culturais, a perspectiva de gênero reafirma seu caráter heterogêneo, que tanto homens como mulheres têm responsabilidades e experiências diferentes, levando a ser diferenciados também seus interesses e necessidades. A partir da dimensão do conceito de gênero, à medida que se refere à relação entre homens e mulheres, se analisam-se mulheres considerando tanto o entorno como à família. Com respeito a família, a perspectiva de gênero melhora o entendimento de como funciona a casa, deixa claro a hierarquia e a maneira pela qual se distribuem recursos e se questiona sobre a igualdade dessa distribuição.

A perspectiva de gênero aponta para além da perspectiva multidimensional porque se consideram os múltiplos papéis que desempenham homens e mulheres em casa, no trabalho, e na sociedade, e os fatores como a idade, etnia e cultura se inter-relacionam com o gênero. (CLERT 1998)

²¹ Relatório do Banco Mundial: Questão de gênero no Brasil, publicado em abril de 2005. organizadores: Maria Valeria Junho Penna, Maria C. Correia, Bernice Van Bronkhorst e Isabel Ribeiro de Oliveira.

De acordo com essa concepção mais ampliada da pobreza, a autonomia econômica e a violência de gênero constituem outras dimensões importantes para viabilizar de que forma a pobreza afeta homens e mulheres de maneira diferente. Houve a priorização da autonomia econômica como foco nesta pesquisa.

No capítulo seguinte, são apresentadas as diferenças entre o sistema de crédito formal e o sistema do microcrédito. Dada a conjuntura brasileira e colombiana apresentada nesse capítulo e com vistas a reforçar o conceito de liberdades proposto por SEN, o entendimento dessa diferença justifica a validade buscada nos programas de microcrédito, que não são a panacéia para todos os males, mas apresentam-se como possível alternativa a promover a inclusão e o desenvolvimento dos menos favorecidos.

CAPITULO 2- O ACESSO DAS CAMADAS MENOS FAVORECIDAS AO MERCADO DE CRÉDITO

Nesse capítulo são tratados, conceitualmente, os problemas que afligem o mercado formal de crédito e que, de certa forma, são responsáveis pela não proliferação de programas e produtos destinados aos mais pobres: a questão da assimetria de informação no mercado de crédito e suas principais consequências: seleção adversa e risco moral.

Portanto, aqui, tem-se como objetivo anunciar as deficiências do mercado econômico-financeiro e de como o aval solidário pode diminuir as barreiras para a constituição do mercado de microcrédito, relatar os caminhos pelos quais a formação de grupo ou a garantia solidária “dribla” alguns obstáculos e quais são os pressupostos teóricos para que isso de fato ocorra.

No campo teórico, o suporte é dado tanto pelo pleno desenvolvimento e o caráter de auto-sustentabilidade da instituição que concede o microcrédito, bem como na literatura há o reforço supra importante da existência do capital social e suas decorrências. Nesse capítulo, foi abordado o conceito de capital social como instrumento que pode amenizar as consequências da assimetria de informações e suas implicações como a seleção adversa e o risco moral. Dada a inexistência de controles e/ou programas que consigam medir a eficácia da formação dos grupos para a concessão e o pagamento dos empréstimos, o conceito do capital social fornece às instituições de microcrédito,

especialmente aquelas que se utilizam da metodologia do aval solidário, a possibilidade do monitoramento dos grupos e da conseqüente segurança do pagamento.

2.1 Diferenças e similitudes dos programas de microcrédito e dos Bancos formais

As microfinanças não representam fato recente na história mundial. As primeiras iniciativas de pequenos e informais grupos de apoio ao crédito surgiram há alguns séculos na Europa. No início do século XV, a Igreja Católica fundou, como alternativa aos agiotas da época, lojas de penhor que logo se espalharam pelas áreas urbanas. Desde então, várias outras ações têm sido implementadas e experimentadas pelo mundo, desde cooperativas locais até organismos multinacionais.

As microfinanças referem-se à prestação de uma variedade de serviços financeiros (crédito, poupança, seguros, serviços bancários) adequados e sustentáveis para a camada da população de baixa renda, excluída do sistema financeiro tradicional. A atividade de microcrédito é aquela que, no contexto das microfinanças, se dedica a conceder crédito para o financiamento de pequenos empreendimentos e se diferencia dos demais tipos de empréstimos essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais.

O estreito entre liberdade e desenvolvimento suscita questões de ordem econômica como, por exemplo, a questão dos custos de transação, pois os mercados de crédito não funcionam à moda dos modelos apregoados de mercado concorrencial, o que

provoca a necessidade de criação de mecanismos que protejam as instituições, que oferecem o crédito, do possível calote ou altos índices de inadimplência²².

Segundo MATOS (2002), os problemas relacionados à assimetria de informações subjacente ao mercado de crédito e os custos de transação decorrentes acarretam imperfeições que o diferenciam daqueles de concorrência perfeita. Resultam na exclusão de empreendedores de baixa renda ou sem garantias reais do acesso ao crédito racionado, fragmento do mercado de crédito.

Segundo HULME e MOSLEY (1996), os problemas para a constituição de um mercado de crédito para os pobres por meio das organizações bancárias convencionais ocorrem devido a quatro fatores: a não existência de agentes dispostos a ofertar crédito dado o alto custo de se emprestar pequenos montantes a desconhecidos; devida à configuração do mercado, muitas vezes, a taxa de juros é desencorajadora dos potenciais tomadores do crédito; a falta de seguros e a falta de garantias reais (colaterais) para compensar o risco da operação e o projeto não desperta interesse na comunidade financeira, haja vista que existem formas mais rentáveis de se aplicar o capital ou destinar novas fontes de investimento, em que o ganho de escala é muito maior e a relação custo/benefício é mais bem aproveitada, ao menos sob a ótica estritamente financeira.

²² Sobre a discussão de assimetria de informação e suas implicações, ver artigo de BRAGA, Marcio. Algumas considerações teóricas decorrentes da relação contratual entre credor e devedor sob a hipótese de existência de assimetria de informação. In : Anais da ANPEC, 1999

A contração do mercado, dada a taxa cobrada pelo empréstimo, diminui os ganhos de escala que acarretam um aumento ainda maior dos custos de administração. Em negócios de pequena monta, como em geral são os valores concedidos pelos programas de microcrédito, o custo de administração e monitoramento é a parte mais onerosa do custo total do empréstimo.

Portanto, o desafio que se está enfrentando no mercado de microcrédito é o de construir novos arranjos organizacionais que propiciem a alteração desse mercado e acarretem a possibilidade de diminuir a taxa a ser cobrada e, conseqüentemente, ampliem o mercado. Sem nenhuma mudança no tocante a taxa de juros, o mercado que ora delinea, continuará a repetir os erros do mercado bancário convencional: emprestar somente para quem tem como pagar e, sobretudo, como garantir o não pagamento.

Os problemas que os programas de microcrédito se propõem a superar para que haja maior capilaridade e resultados contínuos e de impacto são: informação assimétrica e ausência de colateral, que no caso dos programas de microcrédito é resolvido com a presença do aval solidário ou garantia de grupo, incentivando o fomento e valorização do capital social, como importante ferramenta para validação dos programas de microcrédito. Para entender melhor essa conclusão, torna-se necessário uma maior compreensão sobre os problemas de informação nos mercados de crédito.

2.2- Informação assimétrica e suas consequências: Seleção adversa e Risco moral

A teoria econômica considera que, quando o mercado funciona em concorrência perfeita, atinge todas as condições requeridas para o alcance da máxima eficiência, no sentido de que o preço é menor, a produção é maior e máximos são os excedentes do consumidor e do produtor. Ocorre que, mesmo nessas condições, o mercado apresenta falhas. Segundo a literatura econômica, algumas dessas falhas decorrem da produção de bens indivisíveis, da tendência à concentração, dos riscos e incertezas, da má distribuição da renda, das externalidades não consideradas nos preços, e da existência de informação assimétrica nas transações.

A informação é um dos fatores mais importantes para o alcance da eficiência do mercado, já que, através dela, os agentes podem ajustar os níveis de produção e de preços que levam ao máximo de bem-estar. Quando a informação não é completa, ocorre uma falha, que resulta em benefício de uma parte em detrimento de outra. A introdução da informação assimétrica na teoria econômica tem trazido novos *insights* de como as chamadas falhas de mercado podem ser enfrentadas através de mecanismos externos ao mercado, visando ao aumento do bem-estar da coletividade. Uma das consequências mais relevantes da existência de informação assimétrica, principalmente numa relação contratual, é a presença de comportamentos oportunistas entre os agentes, por parte daqueles que possuem mais informações. Os principais problemas decorrentes da informação assimétrica são a seleção adversa e o risco moral, que serão tratados a seguir.

Tomando como referência uma relação contratual, o problema da seleção adversa surge antes da elaboração do contrato e manifesta-se quando uma das partes da relação não consegue distinguir o “caráter”, “tipo” ou risco da outra. Um exemplo clássico deve-se a Akerlof (1970)²³ em seu “mercado de limões”, numa referência ao mercado de automóveis. Nesse mercado, o vendedor possui melhores informações sobre o automóvel a ser negociado do que o comprador. Esse possui, apenas, uma estimativa do número de automóveis bons (pêra) ou ruins (limões), estando disposto assim, a oferecer um preço médio ponderado por essas estimativas. Entretanto, esse preço médio pode ser menor do que o mínimo que os donos dos bons automóveis estariam dispostos a oferecer. Nessa situação, somente carros ruins estariam disponíveis no mercado, caracterizando-se, desse modo, o problema da seleção adversa. O problema de seleção adversa pode ser considerado no mercado de crédito. Numa relação contratual, o credor nunca saberá com certeza o “caráter” ou o “tipo” do potencial devedor, correndo o risco de formar uma carteira de maus devedores. Tanto um quanto o outro exemplo sugerem a necessidade de coleta de informação às partes envolvidas na transação ou incentivos para que uma das partes revele a informação relevante. No caso do mercado de crédito, tais necessidades são atendidas ou pela “compra” de informações ou pela exigência de garantias reais.

²³ De George A. Akerlof, ocasionalmente em colaboração com o economista Joseph Stiglitz, vieram as primeiras descrições de imperfeições do mercado. A mais famosa delas foi descrita por Akerlof em um estudo de 1970, "O Mercado de Limões". "Limões" é uma gíria para carros usados. O ponto era que os vendedores desses carros sabiam mais sobre a qualidade do produto vendido do que os compradores e, assim, podiam cobrar acima do seu valor. Na visão tradicional do mercado, compradores e vendedores têm ambos informação completa sobre os produtos em negociação, e o preço acertado entre eles é o correto.

Já o problema de risco moral ocorre após a formalização do contrato. Nesse caso, uma das partes da relação contratual estabelecida passa a tomar ações indesejáveis que podem comprometer os resultados esperados pela transação por parte do outro contratante. Tomando mais uma vez o exemplo do mercado de crédito, o problema surge quando o devedor passa a fazer mau uso dos empréstimo, ação essa que pode comprometer totalmente a quitação da dívida nos termos estabelecidos pelo contrato. Como solução para o problema, surge a necessidade de atividades de monitoração, além da possibilidade de exigência de garantias reais.

Tanto os problemas de seleção adversa quanto o de risco moral resultam em custos adicionais à transação. São os custos de seleção e de monitoração e mesmo da elaboração do contrato. No caso dos mercados de crédito, surge um problema particular. Se não existissem problemas de informação, o critério para a concessão do crédito deveria estar diretamente relacionado com a viabilidade do projeto ou atividade a ser financiada. Entretanto, a disponibilidade de garantias reais por parte do tomador passa a ser também um critério importante. Entretanto, nem todos os tomadores possuem essas garantias.

Surge, então, um grande desafio: o de encontrar mecanismos que pudessem minimizar os problemas de informação em atividades que ficariam à margem do sistema oficial de crédito.

2.3 – O aval solidário como mecanismo de incentivo ao crédito

No contexto dos mercados de crédito, entendem-se como mecanismos de incentivo aqueles utilizados pelos credores no sentido de minimizar os problemas de informação assimétrica. Conforme sugerido na seção anterior, a exigência de garantias reais surge como importante mecanismo para reduzir o risco de inadimplência. Podem-se estabelecer outros mecanismos como a exigência de fiadores ou a possibilidade de sanções previstas na legislação. Conforme destacado no final da seção anterior, um problema social ocorre quando se considera o crédito para pequenos empreendimentos. Nos países menos desenvolvidos, esses empreendimentos encontram-se, muitas vezes, na informalidade e possuem baixa rentabilidade por serem realizados com populações de baixa renda.

Uma das alternativas encontrada na literatura refere-se ao aval ou fiança solidária, conceito esse presente em empréstimos em grupos. A idéia básica é que dificuldades ou fragilidades individuais possam ser superadas pela responsabilidade e segurança coletiva propiciada pela formação de um grupo de indivíduos. A formação de grupos serve para várias finalidades: gerar melhores incentivos, pressionar o pagamento, ampliar a eficácia dos programas acoplados ao microcrédito e diminuir custos de transação e monitoramento, além de potencializar a área de trabalho e o número de clientes por agente de crédito. O caso do Grameen Bank é ilustrativo da operação do crédito em grupo:

grupos de cinco tomadores potenciais são formados. Na primeira etapa, apenas dois deles são elegíveis e recebem o empréstimo. O grupo é observado por um mês para ver se os membros se conformam às regras do Banco. Apenas se os dois primeiros tomadores pagarem o principal e os juros em um período de 15 semanas os outros membros do grupo se tornam elegíveis para o

empréstimo. Por causa dessas restrições, há uma substancial pressão do grupo para que os indivíduos ajam da melhor maneira. Neste sentido, a responsabilidade coletiva do grupo serve como colateral para o empréstimo (GRAMEEN BANK , p. 2).

As vantagens do empréstimo em grupo começam pela redução dos problemas de seleção adversa, ao prover incentivos para que indivíduos similares, isto é, com o mesmo perfil de risco, se agrupem, diminuindo os custos de busca de informações e seleção pela instituição. Os empréstimos em grupo, também, podem reduzir o risco moral e a necessidade de monitoramento, pois parte desse é feita pelo próprio grupo para diminuir o risco de sanção ou de ter de cobrir as obrigações dos membros que falham. A forma de empréstimos em grupo, se fundamenta no conceito de automonitoramento e no *enforcement* gerado pela proximidade dos membros de um mesmo grupo.

VAN TASSEL (1999) e GHATAK (1999) sugerem que o processo de formação de grupos acarreta a formação de indivíduos com agentes do mesmo risco, hipótese conhecida como homogeneização dos grupos. Tal homogeneização nada mais é do que uma tendência natural a essa metodologia de aglutinação de pessoas de mesmo risco no mesmo grupo. Todos os componentes de um mesmo grupo apresentariam riscos semelhantes.

Segundos esses autores, isso se dá porque os agentes têm uma grande noção a respeito de seus companheiros de grupo e dos respectivos negócios. Sendo assim, conhecendo os riscos dos demais agentes, não se aceitaria dividir a responsabilidade com agentes de alto risco ou de agentes com riscos superiores ao seu.

Na conclusão de seu texto, GHATAK cita os efeitos da formação dos grupos sobre a informação assimétrica no mercado de microcrédito.

“Uma implicação interessante da propriedade de combinação associada comprovada no trabalho é que os beneficiários de crédito de risco, que se unirão com parceiros de risco, estarão menos dispostos a aceitar um aumento na abrangência da responsabilidade conjunta do que (aceitar) uma segurança para a mesma redução na taxa de juros.” (GHATAK, 1999:45)²⁴

Ao longo do processo de formação de grupo notam-se dois movimentos distintos: “*an admission effect*”, e “*an application effect*” – o efeito do ingresso no grupo e o efeito da aplicação do empréstimo propriamente dito (RODRIGUES-MEZA, 2000:36). O primeiro é formado por pessoas que tentam entrar em determinado grupo, no qual se aceitam pessoas com menor risco e rejeitam pessoas com altos riscos; o outro movimento gira em torno da procura, por parte dos microempreendedores, de grupos.

Pessoas envolvidas na comunidade local têm total capacidade de diferenciar os agentes com maior propensão ao calote. Portanto, eles têm a capacidade de separar os mais arriscados dos menos arriscados e com custos extremamente reduzidos por conhecerem os integrantes da comunidade. Nesse caso, a assimetria é reduzida, o que torna o mercado mais seguro, aumenta a expectativa do retorno do capital emprestado e permite a diminuição da taxa de juros demandada para a concretização dos negócios.

²⁴ “*An interesting implication of the assortative matching property proved in the paper is that risk borrowers who will end up with risk partners will be less willing to accept an increase in the extent of joint liability than safe for the same reduction in the interest rate.*” (GHATAK, 1999:45) tradução livre.

Outro mecanismo de incentivo dinâmico é conhecido por *sistema de pagamentos regulares*. Na metodologia do sistema financeiro tradicional, o pagamento dos juros e do principal só se faz na data de vencimento do empréstimo ou da parcela. Assim, o Banco só saberá se o tomador tem condições de pagamento no momento da liquidação do empréstimo. No mercado de microfinanças algumas instituições inserem em sua metodologia a visita do agente de crédito com vistas ao monitoramento da capacidade de pagamento do cliente; desta forma, o Banco consegue melhorar sua provisão de perdas e possíveis atrasos. O sistema aumenta os custos de transação, sendo viável apenas onde os custos de locomoção sejam relativamente baixos e, em contrapartida, melhora as condições da informação assimétrica.

A experiência internacional revela um outro mecanismo de incentivo utilizado pelas instituições de microfinanças que é o *desenvolvimento de colaterais substitutos*, dentre eles, destacam-se: a constituição de seguros, a poupança compulsória e a vinculação do montante de empréstimo ao montante de poupança. Outros Bancos vinculam o montante do empréstimo ao montante de depósitos que o tomador tem com o Banco. Segundo REINKE (2000),

A poupança pode desempenhar várias funções: pessoas que poupam são mais prudentes, logo são tomadores mais confiáveis; o comportamento da poupança ajuda a determinar a capacidade de endividamento; e a poupança pode ser usada como colateral. Logo, a seleção e o *enforcement* podem se dar pela acumulação de poupanças. Todavia, os requerimentos de poupança possuem algumas desvantagens: excluem tomadores potenciais, limitam a expansão do crédito e parecem contradizer a lógica do microempréstimo. (REINKE, 2000)

Esse conjunto de instrumentos visa diminuir os problemas de seleção e monitoramento das instituições de microcrédito, cujo elevado custo nas operações de pequena escala poderia inviabilizar os empréstimos. Assim, esses instrumentos, ao criarem uma estrutura de incentivos e pressão sobre os tomadores, possibilitam uma baixa taxa de inadimplência. Essas instituições acabam repassando para a comunidade parte das obrigações de seleção e monitoramento.

No caso dos programas de microcrédito, cuja metodologia seja o aval solidário, a inadimplência gera uma pressão interna do grupo. Essa pressão resulta na ampliação dos vínculos entre os seus membros e amplia o capital social dos participantes. Conseqüentemente, são criadas formas de coerção diretas ao pagamento e ao mesmo tempo maiores sanções via capital social, assunto que será relatado a seguir.

2.4 - O Capital social como principal ativo nas relações do Microcrédito

O debate em curso sobre o conceito de capital social é muito amplo e pode ter um caráter interdisciplinar. No tocante ao microcrédito e seu impacto, o capital social não só aparece como forte agente motivador das capacidades inclusive da capacidade de pagamento, bem como exerce impacto direto na qualidade de vida das mulheres atendidas pelos programas, além de ser um colateral importante na relação da instituição com seu cliente.

A importância do capital social vai desde o momento da formação do grupo até a quitação da última parcela, pois, como foi demonstrado, os problemas gerados pelo

risco moral e pela seleção adversa no âmbito do microcrédito são grandes; em função das garantias formais, o capital social tem sido o melhor aval garantidor da capacidade e vontade de pagamento dos usuários.

Existe uma grande variedade de enfoques e posturas com respeito ao capital social e a suas aplicações que enfatizam a capacidade de mobilizar recursos, pertencer a redes, as fontes que o originam, as ações -individuais ou coletivas- que a infra-estrutura do capital social possibilita e, finalmente, as conseqüências e resultados positivos e negativos que pode gerar. Dispõe-se, nas Ciências Sociais, de um amplo leque de definições e matizes, tanto do conceito de capital social como de suas aplicações .

No campo da Sociologia contemporânea, ao redor da década dos oitenta, inicia-se a primeira análise sistemática do conceito de capital social. No marco de sua teoria geral dos campos, BOURDIEU define o capital social como “o agregado dos recursos reais ou potenciais que se vinculam com a posse de uma rede duradoura de relações mais ou menos institucionalizadas de conhecimento ou reconhecimento mútuo” (BORDIEU, 1985:248). Seu tratamento do conceito emoldura-se numa filosofia relacional, à medida que se outorga primazia às relações sociais num duplo sentido: relações objetivas (do campo social) e as estruturas incorporadas (a dos *habitus* ou as disposições dos sujeitos). Postula a construção deliberada da sociabilidade com o objetivo de criar aqueles recursos derivados da participação em grupos e em redes sociais. Em sua versão original, afirma que “os ganhos obtidos devido a seu pertence a um grupo são a

base da solidariedade que as faz possíveis” (BOURDIEU, 1985, p. 249). BOURDIEU²⁵ distingue entre capital econômico, capital social, capital cultural e capital simbólico. A definição de BOURDIEU aclara que o capital social pode decompor-se em dois elementos: a relação que permite aos indivíduos reclamar acesso aos recursos e a qualidade desses recursos.

Por sua vez COLEMAN define o capital social como “o componente do capital humano que permite aos membros de uma sociedade confiar nos demais e cooperar na formação de novos grupos e associações” por sua função como “uma diversidade de entidades com dois elementos em comum todas consistem em algum aspecto de estruturas sociais e facilitam certa ação dos atores – já que se trata de pessoas ou atores corporativos. *“the function identified by a concept of social capital is the value of these aspects of social structure to actors as resources that they can use to achieve their interests”*. (COLEMAN 1988:101)

Essa definição incorpora processos diferentes e até contraditórios: os mecanismos que geram capital social, as conseqüências da posse de capital social e a organização social que permite a apropriação do capital social.

²⁵ BOURDIEU define o espaço social como um campo de forças, de lutas entre agentes. Esse campo de poder é o espaço das relações de força entre os diferentes tipos de capital ou entre os agentes que estão previstos de um dos diferentes tipos de capital para dominar o campo correspondente, e a tensão entre as posições é um aspecto constitutivo da estrutura do campo. No entanto, por mais considerável que seja a autonomia do campo, o resultado dessas lutas nunca é completamente independente de fatores externos. Portanto, as relações de força dependem do estado das lutas externas e dos reforços que possam encontrar no exterior. O segundo enfoque destaca o consenso, a cooperação e a coordenação, aspectos mais relacionados com a confiança e a possibilidade de entregar ferramentas e capacidades aos menos dotados. Para o autor, cada campo cultural é essencialmente um espaço de luta pela apropriação do capital simbólico, e em função das posições que se tem em relação a esse capital – proprietários ou pretendentes – são organizadas as tendências – conservadoras ou heréticas.

A explicação dá-se quando se analisa o capital social à luz das teorias que falam sobre as políticas assistencialistas. O capital social é um eficiente gerador de oportunidades além de ser capaz de incluir, socio-economicamente, pessoas que estavam fora do ciclo de desenvolvimento. Todavia quando mal desenvolvido ou quando a ausência de vontade política o torna mero instrumento de manipulação, esse mesmo capital social pode gerar uma sociedade acomodada, oprimindo o espírito empreendedor.

Considerando as dimensões de capital social individual, social e comunitário,

DUSRTON (2003) agrupa as posturas sobre capital social em três visões:

- a) maximização individual por eleição racional (*rational choice*) onde o capital social é visto como normas de convivência e condutas de cooperação que surgem do exercício individual de uma racionalidade de maximização de ganho
- b) relação de classes determinante de superestruturas ideológicas e distribuição de bens
- c) sistemas sociais complexos baseados em múltiplos agentes, onde se percebe à sociedade como um sistema complexo de tipo ecológico, com mecanismos de retroalimentação e diversos graus de condução inteligente.

Nesse modelo, o capital social é visto como um dos ativos intangíveis que mobilizam múltiplos agentes individuais e coletivos em suas estratégias e empreendimentos. Sua causalidade não é unidirecional. Em suma, a amplitude do conceito de capital social provém das diferentes concepções do funcionamento da sociedade, bem como das diferentes perspectivas disciplinares com que se analisa, isto é, de seu caráter de paradigma interdisciplinar. Assim mesmo, desde a perspectiva das instituições internacionais considera-se e valoriza-se o conhecimento das relações entre atores econômicos, bem como entre suas organizações (formais ou informais), para explicar a eficiência das atividades econômicas e sociais. Sustenta-se que esse tipo de relações sociais e instituições é desejável, têm externalidades positivas e se reconhece o

potencial criado pelas relações sociais para melhorar o desenvolvimento. Assim, existiria complementaridade entre políticas públicas e associativismo com o paradigma do capital social baseado na confiança, reciprocidade e cooperação.

PUTMAN (1993) considera o capital social de uma perspectiva sócio-cultural ²⁶. Considera que o capital social está constituído por aqueles elementos das organizações sociais, como as redes, as normas, a confiança, que facilitam a ação e a cooperação para benefício mútuo, já que o trabalho em conjunto é mais fácil numa comunidade que tem “estoque” abundante de capital social.

Do o ponto de vista institucional, os organismos internacionais consideraram o capital social com um enfoque econômico que permite melhorar as condições de vida da população pobre. O Banco Mundial (2000) sustenta que seria crucial investir na capacidade organizativa dos pobres, o que implica efetuar investimentos a nível micro para promover a criação de organizações, e a nível macro, mediante a mudança de regras e leis para apoiar e sustentar a atividade associativa. Outra área importante de investimento é a promoção de laços entre grupos (WOOLCOOK M, 1998 e UPHPHOFF 1999).

O Banco Mundial distingue quatro tipos de capital: o capital social é constituído pelo capital natural, constituído pela dotação de recursos naturais com que conta um país; o capital construído, gerado pelo ser humano, que inclui diversas formas de capital (infra-estrutura, bens de capital, financeiro, comercial, etc.); o capital humano, determinado

²⁶ O trabalho de PUTMAN baseia-se no estudo do norte da Itália e no longo processo histórico que permitiu constituir uma base de ação e cooperação para benefício mútuo e desenvolvimento democrático. Centrou-se nas instituições públicas e o grau de participação cívica, medido por indicadores como a votação, a leitura de jornais, e pertença a instituições e clubes, dentre outros.

pelos graus de nutrição, saúde e educação de sua população e o capital social que se refere às instituições, relações e normas que conformam a qualidade e quantidade das interações sociais de uma sociedade (BANCO MUNDIAL, 2000).

Por sua vez, o Banco Interamericano do Desenvolvimento (BID, 2001) pôs um maior acento nas dimensões éticas e culturais do capital social. A proposta do BID compreende vários fatores, tais como: o clima de confiança social, o grau de associativismo, a consciência cívica, os valores éticos e, a cultura entendida como “a maneira de viver juntos”. Na mesma linha, localiza-SE FUKUTAMA (2003) que define o capital social como recursos morais, confiança e mecanismos culturais que reforçam os grupos sociais.

Assim mesmo, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) desenvolveu um conceito de medição de capital social entendido como relações informais de confiança e cooperação (família, comunidade, colegas), associativismo formal em organizações de diversos tipos e marco institucional normativo de uma sociedade que fomenta ou inibe as relações de confiança e compromisso cívico (LECHNER, 2000 e PNUD, 2000). Por associativismo entende-se a organização voluntária e não remunerada de indivíduos ou grupos que estabelecem um vínculo explícito, com o fim de conseguir um objetivo comum” (PNUD, 2000 pág.114).

Tanto NORTH (1990), na corrente neo-institucionalista, que considera as instituições como conjuntos de normas e valores que facilitam o estabelecimento de relações de confiança entre atores, como GRANOVETTER (1985:481-510), que afirma que os

atores econômicos não são indivíduos isolados senão que estão enfiados em relações de redes e estruturas sociais, contribuíram com elementos centrais para o conceito de capital social. Pode-se abordar as diferentes formas do conceito de capital social a partir de duas dimensões ou eixos principais.

A primeira entende-o como uma capacidade específica de mobilizar recursos por parte de um grupo e a segunda remete à disponibilidade de redes de relações sociais (ATRIA, 2003:581-590). Em torno da capacidade de mobilização, convergem duas noções especialmente importantes como a liderança e sua contrapartida, o *empoderamento* entendido como a potencialização e autonomia física, social, econômica, política e organizativa no plano pessoal, nas relações sociais próximas (família, grupos) e no nível coletivo.

O capital social transformou-se, no final de século XX, numa categoria fundamental nas análises sobre desenvolvimento. Pesquisas como as de PUTNAM (1994) COLEMAN (1990) e trabalhos recentes de pesquisa (KNACK E KEEFER, 1997) demonstram seu peso nos resultados macroeconômicos, na estabilidade política e no desenvolvimento social. O capital social de uma sociedade compreende “*aspectos como valores compartilhados, normas sociais, cultura, taxa de associativismo, ou seja, a capacidade de construir acordos, redes, sinergias, “clima de confiança”, entre os diversos atores sociais.*”²⁷

²⁷ KLIKSBURG, Bernardo. Desigualdade na América Latina –o debate adiado. Unesco, 2002, editora Cortez, São Paulo

COLEMAN (1990:103) afirma: “O capital social torna possível a obtenção de certos fins que seriam inatingíveis em sua ausência. “ Knack e Keefer (1997) comprovaram, empiricamente, que elementos básicos do capital social, como a confiança e a cooperação social, têm impacto significativo sobre o desempenho econômico dos países.

Então o capital social seria a união de dois princípios. O primeiro apregoa que os indivíduos tomam decisões através, única e exclusivamente, de seu interesse. São guiados pelas suas vontades e benefício próprio. Esse princípio repousa na otimização de utilidades por parte do agente.

O outro princípio repousa na capacidade de descrever as ações de um indivíduo guiadas por um contexto social, ou seja, o comportamento do agente seria tangido por certas influências formadas nas relações sociais em que está submerso.

A conjunção entre duas visões concretiza-se no conceito de capital social, que se apresenta como um importante referencial teórico para compreender a atuação dos agentes econômicos. Formulação que ratifica com a idéia de GRANOVETTER (1985) cujo trabalho atacou o aspecto do agente econômico distanciado do conceito social no qual se insere, criando o termo “*embeddedness*” que justamente se refere à percepção de que os agentes estão imersos em uma imensa rede de relacionamento. Portanto, as decisões estariam calçadas tanto na maximização de seus benefícios quanto nas resultantes de seus atos na sociedade.

O capital social pode ser usado como um potencial (munido de prerrogativas ao desenvolvimento), inerente a aglomerações humanas, capaz de criar processos que tenham como resultante a melhoria das condições de vida enfrentada por determinada comunidade. Essa melhoria é alcançada pelo estabelecimento de relações humanas que enriqueçam a existência do indivíduo, ampliando seu leque de escolha, sua liberdade (ABRAMOVAY,2002).

COLEMAN (1998:98-110) cita três esferas distintas para o termo capital social: obrigação e expectativa, canais de informação e normas e sanções. A primeira forma um tipo de relação baseada na confiança mútua entre os agentes. A segunda forma de capital social está atrelada ao potencial obtenção de informações inerentes às relações sociais. Tais informações são extremamente relevantes para calcificar as ações de determinados agentes (ex. no mercado de crédito). Por último tem-se a maneira com a qual a sociedade pode impor determinadas normas para toda a sociedade. Na esfera de um programa de microcrédito esta pode ser a maneira com a qual se desenha o programa impondo determinadas sanções ao desrespeito dos contratos.

Na análise microeconômica, o estudo de Coleman demonstrou que o capital social está conectado com o capital humano. Um exemplo disso é dado pelo fato de escolas americanas relacionadas a religiões e em comunidades pequenas terem taxas de desistências menores do que os outros tipos de escola. O autor conclui que a rede social existente em pequenas comunidades e em escolas com vínculos culturais comuns (religiosos, por exemplo) forma um ambiente mais propício para a progressão

no estudo, o que gera efeitos na produtividade de seu trabalho, acarretando maiores possibilidades de geração de rendas futuras.

Capital social, portanto, é uma forma de capital que gera ganhos de produtividade como qualquer outra. Entretanto, não se apresenta de forma tão tangível como as demais formas de capital. A posse de determinada quantidade de capital social, efetivamente, torna possível atingir metas que na ausência seriam impossíveis. Por isso, o capital social é um ativo com o mesmo valor que o capital físico, o monetário ou humano, podendo, em muitos casos, substituir outras formas de capitais.

No microcrédito, o capital social funciona como coordenador de redes sociais criando ambiente mais propício para a constituição de um mercado de crédito.”A constituição de grupos solidários cria um sistema eficaz de confiança e controle por meio de redes sociais, sustentadas pela articulação e pelos laços de confiança entre os agricultores e as organizações, que dinamizam as oportunidades sociais e financeiras de seus cooperados” (JUNQUEIRA E ABRAMOVAY, 2003;24).

Sem o conceito de auto-monitoramento, a pressão exercida pelo grupo para honrar os compromissos não iria existir. É dessa forma que poderão ser reduzidos os problemas de risco moral e seleção adversa. Por trás de toda a teoria da informação, exposta anteriormente, existe, como pilar de sustentação o conceito de capital social, pois é nele que se ampara a confiança e o controle necessário para a formação de grupos. Para os autores, o essencial do capital social é a capacidade de obter benefícios a partir do aproveitamento de redes sociais.

Os diversos campos de estudo das Ciências Sociais passam por reflexões ligadas ao movimento do "redismo", que resulta na criação de diversas redes, muitas delas com pouca ou nenhuma sustentabilidade.

Na concepção de CASTELLS (2000) as profundas mudanças sociais são tão grandes quanto os processos de desenvolvimento econômico. Há uma redefinição fundamental das relações entre gênero e, conseqüentemente, da formação da família,

“Nesse mundo de mudanças confusas e incontroladas, as pessoas tendem a reagrupar-se em torno de identidades primárias: religiosas, étnicas, territoriais, nacionais... em um mundo de fluxos globais de riqueza, poder e imagens, a busca pela identidade, coletiva ou individual, atribuída ou construída, torna-se a fonte básica de significado social no entanto, a identidade está se tornando a principal e, as vezes, a única fonte de significado em período histórico caracterizado pela ampla desestruturação das organizações e legitimação das instituições, enfraquecimento de importantes movimentos sociais e expressões culturais efêmeras. Cada vez mais, as pessoas organizam seu significado não em torno do que fazem, mas com base no que elas são ou acreditam que são. Nossas sociedades estão cada vez mais estruturadas em sua oposição bipolar entre a Rede e o Ser” .(CASTELLS 2000:23)

O fato é que, a começar do campo empresarial, as redes realmente constituem um meio poderoso de organização social. Na entrada do novo milênio, elas oferecem uma das formas mais lucrativas de produção: de pequenos negócios às grandes corporações. Segundo esses autores, a articulação de redes também favorece enormemente a transformação social.

As redes de movimentos sociais são, talvez, mais complexas do que as empresariais, pois implicam as já citadas afetividades e, além disso, utopias. Mas, na prática, quanto mais bem definido o objetivo de uma rede, melhor tende a ser seu resultado.

A título de exemplo, no Seminário Internacional Avaliação, Sistematização e Disseminação de Projetos Sociais, da Fundação Abrinq, em São Paulo, realizado em

2003 ²⁸, o intelectual colombiano Bernardo TORO iniciou sua lista do que faz uma rede social funcionar com "construir confiança". Toro, também, define que, para participar de uma rede, suas lideranças têm que ter os objetivos "voltados para fora", para aquilo que é público. Os princípios incorporam essa idéia do coletivo, comum, mas acrescentam que os indivíduos e as organizações participantes precisam obter benefícios individuais, privados, se não a rede não arma.

Analisando o pensamento de Louis Dumont, observa-se que ele desnaturaliza a questão do indivíduo e diz que esse é uma instituição social. O autor vai além e diz que a sociedade proposta pela visão individualista nunca existiu. Ele critica a visão de sociedade que o individualismo propõe, partindo de sua concepção inicial de que o indivíduo é um produto, um valor social, e reflete o conjunto desses valores. O indivíduo não é um elemento de oposição à idéia de sociedade; é, antes, um produto dela, tanto do ponto de vista da sua formação (personalidade) quanto do ponto de vista da própria categoria indivíduo, que é um valor social, pois *“uma sociedade tal como foi concebida pelo individualismo nunca existiu em parte alguma, pela razão a que referimos, a saber, de que o indivíduo vive de idéias sociais.”* (DUMONT, 1992)

No campo social, isso é representado pelas lideranças: os empreendedores. Há, também, subgrupos nas redes, freqüentemente chamados de "grupos de afinidade" (*clusters*, em inglês). Qualquer projeto que focalize esses nós tende a ter mais sucesso, pois atinge *por reedição*, na visão de TORO, ou seja, atinge a muito mais indivíduos.

²⁸ Toda a íntegra do seminário está disponível no site: <http://www.fundabrinq.org.br> em visita realizada em agosto 2005

“Redes são estruturas abertas capazes de expandir de forma ilimitada, integrando novos nós desde que consigam comunicar-se dentro da rede, ou seja, desde que compartilhem os mesmos códigos de comunicação (por exemplo, valores objetivos de desempenho). Uma estrutura social com base em redes é um sistema aberto altamente dinâmico suscetível de inovação sem ameaças ao seu equilíbrio. Redes são instrumentos apropriados para a economia capitalista baseada na inovação, globalização e concentração descentralizada; para o trabalho, trabalhadores empresas voltadas para a flexibilização e adaptabilidade; para uma cultura de desconstrução e reconstrução contínuas; para uma política destinada ao processamento instantâneo de novos valores e humores públicos; e para uma organização social que vise a suplantação do espaço e invalidação do tempo. Mas a morfologia das redes é também uma fonte de drástica reorganização das relações de poder. As conexões que ligam as redes (por exemplo, fluxos financeiros assumindo o controle de impérios da mídia que influenciam os processos políticos) representam os instrumentos privilegiados do poder. Assim, os conectores são os detentores do poder. Uma vez que as redes são múltiplas, os códigos interoperacionais e as conexões entre redes tornam-se as fontes fundamentais da formação, orientação e desorientação das sociedades. A convergência da evolução social e das tecnologias da informação criou uma nova base material para o desempenho de atividades em toda estrutura social. Essa base material construída em redes define os processos sociais predominantes, conseqüentemente dando forma à própria estrutura social” (CASTELLS 2000, PAG. 498)

A hipótese levantada nesta tese é de que existe uma relação de complementação direta entre capital econômico (infra-estrutura, financiamento), capital humano (educação) e capital social (relações de confiança). A junção entre o capital econômico e o capital humano será potencializada à medida que as relações de confiança e cooperação aumentem na comunidade. Desta forma, em comunidades em que o nível educacional e os recursos financeiros disponíveis são constantes, o possível diferencial de desempenho ou desenvolvimento de seus integrantes pode ser explicado pelos laços de confiança estabelecidos entre os membros da comunidade que permite mobilização social coletiva e otimização dos recursos individuais existentes.

O microcrédito, também, ancora-se nesse princípio das relações pessoais entre o agente financeiro e a comunidade. Segundo TONETO & BRAGA (2002), os programas de microfinanças utilizam novas estruturas de gerência, novos tipos de contratos e novas atitudes que visam à redução dos custos de transação com a seleção, ao

monitoramento e ao alcance, além da geração de incentivos corretos aos tomadores que viabilizem a diminuição à inadimplência. Muitas vezes, o microcrédito faz uso do empréstimo em grupo ou aval solidário, que permite construir um programa de financiamento em torno do “capital social”, sem o recurso às garantias tradicionais viabilizando-se empréstimos em que os ativos físicos são limitados.

O agente de crédito é a peça central no desempenho da instituição, porque é ele que mantém o contato direto com o público-alvo. Grande parte da seleção e do monitoramento está sob sua responsabilidade. Assim, além de ser necessária ampla qualificação, deve haver uma estrutura de incentivos adequada, vinculada tanto ao nível de operações como à sua qualidade, bem como um constante acompanhamento de sua performance. É importante que o agente tenha vínculos com a comunidade a fim de compatibilizar o seu objetivo pessoal com o da comunidade. Esse relacionamento com a comunidade contribui para diminuir os custos de seleção (obtenção de informações), mas, por outro lado, pode gerar problemas relacionados ao clientelismo.

Peça-chave nessa organização é o chamado “agente de crédito”, que vive em contato direto com a comunidade, aprendendo seus hábitos, identificando oportunidades de investimento, identificando tomadores potenciais, prestando serviços de treinamento e assessoria, fazendo a cobrança dos empréstimos e recolhendo os depósitos de poupança, entre outras funções. Assim, apesar de o microcrédito estabelecer relações formais de financiamento, o que mais se utiliza da proximidade (relações pessoais) como forma de diminuir custos de seleção e monitoramento, procedimentos típicos dos

mecanismos informais de financiamento, ou seja, as instituições que têm êxito no microcrédito valem-se dos conhecimentos existentes na comunidade (capital social) e de mecanismos informais de relacionamento com os clientes: formalizam-se as relações sem perder as vantagens apresentadas por mecanismos informais.

2.5 - A força do Capital Social no Microcrédito direcionado às mulheres

A abordagem do capital social direcionado as mulheres tem como um importante aporte teórico, o culturalismo, presente na obra de Robert PUTNAM(1995). O autor partiu do tema da democracia dentro de um contexto sócio-cultural para analisar as mudanças administrativas na Itália. O estudo mostra que a complementação entre as ações institucionais de caráter público e as ações coletivas aumenta e fortalece o engajamento cívico. Se, por um lado, experiências de mobilização coletiva acumulam capital social que derivam em grande parte dos laços de confiança e cooperação estabelecidos entre os cidadãos, por outro, um governo composto por elites reformistas em posse de uma agenda progressista e que pretendam implementar mudanças sociais determinadas por normas transparentes, que regulem a interação entre os interesses organizados, facilita a propagação de uma vida pública ativa e dinâmica. Assim, segundo Putnam, a sinergia entre público e privado amplia a confiança e a transparência, permitindo a implementação de políticas públicas que promovam transformação social e aumentem o bem-estar (ABU-EL-HAJ, 1999: 69).

A partir de seu estudo, PUTNAM (1995: 65-78) faz duas grandes generalizações. A primeira estabelece, como condição principal na determinação do nível de

associativismo e das redes sociais, o contexto histórico-cultural, já que o processo de acúmulo de laços comunitários e engajamento cívico para práticas associativistas é lento e pressupõe uma cultura específica de determinadas comunidades. A segunda afirma a importância das instituições públicas na indução do associativismo. Dessa forma, as ações políticas governamentais, também, seriam determinantes para a configuração do tipo e da intensidade da ação coletiva. Governos dirigidos por propostas de políticas reformistas melhorariam a qualidade das políticas públicas e aumentariam o desempenho institucional do local.

Essa teoria apóia-se em uma inclinação de especificidades culturais para explicar a formação de laços de confiança. Assim, localidades com histórico de práticas associativistas ou engajamento cívico e político determinam a existência de capital social. Comunidades baseadas no associativismo, com normas transparentes e redes de solidariedade (horizontal) devem apresentar níveis elevados de engajamento cívico e organização comunitária que contribuem para um alto desempenho econômico, garantem níveis altos de bem-estar entre seus cidadãos, produzindo estabilidade econômica. Assim, pode-se dizer que há uma relação direta entre o nível de engajamento cívico e as prosperidades econômicas, sociais e política. Em contraposição, ausência ou níveis inferiores de laços de confiança não promovem engajamento cívico e atuam como barreiras para a ação coletiva.

O desenvolvimento, o fortalecimento e a reprodução de redes sociais baseiam-se, em muitos casos, em recursos provenientes do trabalho familiar e comunitário das mulheres (MONTANO, 2002). Trata-se da economia “do cuidado”, que corresponde

aos bens e serviços produzidos gratuitamente por mulheres para seus lares e comunidades e que se expressa no cuidado dos anciãos, os enfermos e os meninos. Essa economia se produz no interior das famílias ao substituir a ação do Estado limitada pela diminuição dos recursos destinados às políticas sociais -produto de ajustes fiscais e pelas crises recorrentes da região latino-americana. Esse trabalho doméstico e voluntário, realizado especialmente pelas mulheres mais pobres, produz fluxos importantes de recursos na economia dos países.

Assim mesmo, a relação do capital social com os temas de pobreza e gênero é problemática, já que pressupõe normas a respeito das relações de vida das mulheres que não representam a realidade e conduzem a políticas de duvidoso valor (MOLYNEAUX, 2002). O aumento das redes de sociabilidade e de participação no âmbito público das mulheres – em si mesmo um objetivo desejável – significou, também, um aumento em seu ônus de papéis domésticos e extra domésticos que depois não se refletiu numa participação política mais igualitária.

Em muitos casos, o aumento do associativismo feminino não se expressa, posteriormente, num aumento de sua habilitação política nem num exercício amplo de seus direitos cidadãos, isto é, no exercício real de cidadania.

Dessa forma, o empoderamento ou habilitação das mulheres – igual a outros grupos sociais- é a antítese do paternalismo, a essência da autogestão e requer certas condições necessárias para que se efetue em plenitude.

Faz-se necessária a criação de espaços institucionais adequados, para que setores excluídos participem na construção de políticas públicas que compreendam suas necessidades e fomentem suas atividades, através da formalização de direitos legais e resguardo de seu conhecimento e respeito. O fomento de organizações em que as pessoas que integram o setor social excluído possam, efetivamente, participar das estratégias adotadas pela sociedade. Essa influência se consegue quando a organização faz o possível para estender e ampliar a rede social das pessoas que a integram.

Com a possibilidade de acesso e o controle sobre recursos e ativos (materiais, financeiros e de informação), cria-se o efetivo aproveitamento de espaços, direitos, organização e capacidades, em concorrência e em concerto com outros atores. Ocorre a geração de capacidades para o exercício da cidadania bem como da melhora do negócio, incluindo os saberes instrumentais essenciais, ademais, de ferramentas para analisar dinâmicas econômicas e políticas relevantes, que possibilitam um olhar mais crítico e portanto uma decisão mais ponderada.

Uma vez construída esta base de condições facilitadoras do empoderamento e da constituição de um ator social, cobram relevância os critérios de uma participação efetiva, como a apropriação de instrumentos e capacidades de negociação e de execução. Adverte-se, além disso, sobre a importância dos usos e costumes que consagram a subordinação das mulheres na família e nas comunidades, pelo que é necessário estender a análise das relações de poder ao interior das famílias e às comunidades (MONTANO, 2002). Em síntese, o processo partiria com o

emponderamento das mulheres, passo necessário para seu associativismo e para o exercício efetivo de sua cidadania e do processo de inclusão social.

Também, convém fazer um chamado de alerta sobre a possível “naturalização” da suposta “disposição” das mulheres para a manutenção do capital social, que as faz facilmente responsáveis pelo bom desenvolvimento de alguns projetos, como os relativos à saúde familiar, à proteção ambiental ou ao desenvolvimento comunitário (MOLINEAUX 2002). Como consequência, muitos dos programas de desenvolvimento e dos projetos de auto-ajuda e de fortalecimento do voluntariado, dependem, consideravelmente, do trabalho não remunerado feminino, sem considerar os custos de oportunidade do tempo das mulheres e, de certa forma, mantendo sua situação de subordinação.

A inserção das mulheres nas redes sociais nos dá a noção de que os indivíduos são colocados em enorme espectro de relações interpessoais. As resultantes das interações não ficam restritas à esfera social exclusivamente, gerando efeitos nas esferas econômicas ou qualquer outro enquadramento imaginado. Portanto, esses setores da vida individual só podem ser tratados de forma conjunta.

Nesse sentido, a formação de redes sociais apresenta de forma direta a relação entre a forma de garantia do aval solidário e os programas de microcrédito, pois a rede formada em torno do grupo e do empréstimo alcançado, acaba por tornar-se uma fonte fidedigna de informações na qual os agentes econômicos se baseiam. Como exemplo, a confiança, considerada uma das formas de capital social, afeta os custos de transação

de qualquer programa de crédito, tanto no tocante à formação do grupo – os grupos são compostos, via de regra por pessoas que se conheçam e que tenham confiança entre si – tanto no tocante ao monitoramento – há a premissa de que ninguém do grupo iria dar motivo para “perderem a confiança” um no outro.

BASTELEAR (2000) confirma essa suposição ao dizer que:

“Em um número crescente de instituições financeiras, conceder crédito aos necessitados com base numa garantia social fundamentada na reputação do tomador de empréstimo, ou na rede social à qual eles pertencem, substitui a tradicional caução material ou financeira.”
(2000:12)²⁹

Os agiotas, que atuam nas vizinhanças de suas casas, sempre tiveram conhecimento privilegiado dos mercados em que atuam, pois criaram uma rede de influências e estabeleceram vínculos com a população local capacitando-os a diferenciar cada um dos seus clientes. STIGLITZ (1990) cita que “*local moneylenders*” têm essa importante vantagem sobre as instituições formais de crédito, uma vez que são capazes de diferenciar seus clientes.

O que é interessante na formação de grupos é que, além de reforçar as virtudes do conceito de capital social, internaliza os benefícios dos agiotas no parágrafo anterior. É munir uma instituição financeira formal de conhecimentos apenas pelas pessoas que fazem parte de uma determinada rede de relações estáveis, e, com isso, gerar externalidades positivas que possam ser incorporadas pelos participantes dessas mesmas redes.

²⁹ “*In a increasing number of finance institutions provide credit to the poor on the basics of social collateral through wich borrower’s reputation, or the social network to which they belong, take the place of traditional physical or financial collateral.*” (2000:12) tradução livre.

BASTELEAR (2000) disserta sobre a importância da relação social de proximidade, entre demandante e quem empresta, que nasce da prolongada existência do sistema de crédito. O autor conclui que a relação criada e cultivada pelos diversos encontros se constitui em uma variável central que assegura taxas de inadimplências altíssimas.

Tal afirmação é evidenciada pelo programa de crédito na Costa Rica (BASTELEAR, 1999), onde a reputação das pessoas é um importante quesito na seleção dos membros do grupo, acarretando, por conseguinte, diminuição da inadimplência do programa.

Outra forma concreta de percepção da funcionalidade e dos benefícios econômicos do capital social é fornecida por (LARANCE 1998). Em seus estudos em Bangladesh, a autora mostrou o benefício levado pelo programa às mulheres locais. Através de um trabalho de campo que durou cerca de nove meses e da observação da estrutura social local, realizando uma comparação entre a estrutura social existente antes e depois do surgimento do programa do Grameen Bank. As conclusões do estudo apontam para formação de maior vínculo entre as mulheres contempladas. A autora notou que o mecanismo do aval solidário e as reuniões semanais criaram uma identidade individual (antes do programa, as mulheres nem eram chamadas pelos próprios nomes) e uma identidade social, ampliando com isso a rede de relacionamentos existente, o que possibilitou maior troca de informação acerca de formas de produção e de comercialização, gerando um aumento da produtividade de seus negócios. Porém como a autora ressalta, o maior ganho dessas mulheres está na diferente maneira de

sua inserção desta nas comunidades em que vivem, dando-lhes maior confiança que tem contrapartida direta em seus negócios.

KARLAN (2001) detectou a significância das variáveis de concentração geográfica e similaridade cultural para a explicação do pagamento do empréstimo. Quanto maiores forem tais variáveis, maior será a possibilidade de uma instituição de microcrédito ter baixas taxas de inadimplência. Seu estudo foi realizado no Peru, utilizando os dados do FINCA, uma organização de empréstimos em grupo, que atua da forma de *village bank*.

O autor argumenta que tais variáveis (concentração geográfica e similaridade cultural) são importantes características para a criação de capital social. Ou melhor, tais características facilitam e até induzem a criação e o fortalecimento de laços sociais, ampliando assim a rede social e elevando o grau de capital social existente em uma determinada comunidade. Com isso, o autor amarra a possível relação entre capital social e taxas de inadimplência, uma vez que os fatores que criam capital social também estão relacionados com inadimplências conquistadas pelos programas.

Em países com instituições políticas e de direito mais fracas, a confiança tem maior importância no desenvolvimento econômico, pois justamente substituem o vazio deixado pelas vias formais de segurança e normas de regulação. Esse tipo de estudo tem apresentado um crescimento rápido. Os indicadores de capital social geralmente utilizados são medidas de liberdade civil e política, corrupção, graus de *enforcement* dos contratos, corrupção, discriminação política, desagregação política, desagregação social, entre outros.

Nas amostras analisadas nesta pesquisa, houve um levantamento do impacto do capital social e da confiança no desenvolvimento e alavancagem dos programas tanto em Bogotá como em Recife; esses dados e o levantamento institucional de cada programa, estão relatados no próximo capítulo.

CAPITULO 3 - Análise comparativa entre os Programas Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil- BNB e do Banco Caja Social- BCS

Introdução:

Esse capítulo tem o objetivo de caracterizar institucionalmente os sujeitos de pesquisa, especificamente são apresentadas as características institucionais do Banco Caja Social e Banco do Nordeste Brasileiro, breve histórico de operações, missão, valores atrelados ao negócio e, finalmente, a questão metodológica dos dois programas pesquisados. No tocante à metodologia, a organização do empréstimo, todas as etapas que envolvem o processo de crédito – desde o momento da solicitação, passando pela formação dos grupos, até a quitação e renovação dos empréstimos.

A título de compreensão dos motivos que levaram a escolha dos dos programas objetos desta tese, abaixo são apresentadas duas tabelas oriundas da classificação feita pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento, um estudo específico sobre as microfinanças na América Latina realizado em 2004.

Tabela 1 - As maiores instituições de microcrédito na América Latina e Caribe

	INSTITUIÇÃO	PAÍS	CARTEIRA EM 2004
1º	Banco Del Trabajo	Peru	252.000
2º	Caja Social	Colombia	233.226
3º	Compartamos	México	144.991
4º	Crediamigo	Brasil	118.995
5º	MiBanco	Peru	99.121
6º	CMAC – Piura	Peru	95.017
7º	Solucion	Peru	81.700
8º	Banco Solidario	Equador	72.777
9º	CMAC – Trujillo	Peru	71.047
10º	Banco Estado	Chile	61.841

Tabela 2 – As melhores instituições em rentabilidade (*):

	INSTITUIÇÃO	PAIS	ROE	AUTO-SUFICIENCIA FINANCEIRA
1º	CREDIAMIGO	Brasil	72,3%	105,1%
2º	Compartamos	México	53,1	172,1%
3º	CMAC – Arequipa	Peru	52,0%	159,8%
4º	CMAC – Cusco	Peru	44,0%	154,1%
5º	Credife	Equador	43,1%	118,2%
6º	CMAC – Piura	Peru	39,5%	139,6%
7º	Banco Del trabajo	Peru	39,1%	116,4%
8º	CMAC – Sullana	Peru	38,0%	135,1%
9º	Fundacion Jose Nieborowski	Nicarágua	35,3%	163,9%
10º	CMAC – Trujillo	Peru	32,7%	136,7%

(*) A rentabilidade da instituição pode ser medida através de diferentes índices. Para o estudo do BID foi utilizado o critério de retorno sobre o investimento (ROE), bem como sobre a auto-suficiência financeira, ou seja, quanto a instituição está dependente de apropriação de recursos externos ou não.

3.1 - Histórico do Banco do Nordeste

Foi criado pela Lei Federal nº 1649, de 19 de julho de 1952, como uma instituição financeira múltipla e organizada sob a forma de sociedade de economia mista, de capital aberto, tendo mais de 90% de seu capital sob o controle do Governo Federal. Com sede na cidade de Fortaleza, Estado do Ceará, o Banco atua em 1.985 Municípios, abrangendo os nove Estados da Região Nordeste (Alagoas, Bahia, Ceará, Maranhão, Paraíba, Pernambuco, Piauí, Rio Grande do Norte e Sergipe), o norte de Minas Gerais (incluindo os Vales do Mucuri e do Jequitinhonha) e o norte do Espírito Santo.

Maior instituição da América do Sul voltada para o desenvolvimento regional, o BNB opera como órgão executor de políticas públicas, cabendo-lhe a operacionalização de programas como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar e a administração do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste, principal fonte de recursos operacionalizada pela Empresa. Além dos recursos federais, o Banco tem acesso a outras fontes de financiamento nos mercados interno e externo, por meio de parcerias e alianças com instituições nacionais e internacionais, incluindo instituições multilaterais, como o Banco Mundial e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

O BNB é responsável pelo maior programa de microcrédito da América do Sul e o segundo da América Latina, o CrediAmigo, por meio do qual o Banco já emprestou

mais de R\$ 1,5 bilhão a microempreendedores³⁰. O BNB também opera o Programa de Desenvolvimento do Turismo no Nordeste (Prodetur/NE), criado para estruturar o turismo da Região.

São clientes do Banco os agentes econômicos e institucionais e as pessoas físicas. Os agentes econômicos compreendem as empresas (micro, pequena, média e grande empresa), as associações e cooperativas. Os agentes institucionais englobam as entidades governamentais (federal, estadual e municipal) e não-governamentais. As pessoas físicas compreendem os produtores rurais (agricultor familiar, mini, pequeno, médio e grande produtor) e o empreendedor informal.

O BNB exerce trabalho de atração de investimentos, apóia a realização de estudos e pesquisas com recursos não-reembolsáveis e estrutura o desenvolvimento por meio de projetos de grande impacto. Mais que um agente de intermediação financeira, o BNB propõe-se a prestar atendimento integrado a quem decide investir em sua área de atuação, disponibilizando uma base de conhecimentos sobre o Nordeste e as melhores oportunidades de investimento na região.

Por ser um Banco de desenvolvimento, exerce ações diferenciadas em relação ao sistema bancário brasileiro e é o principal agente do Governo Federal para o desenvolvimento da Região.

Em função disso, o Banco atua em focos específicos e seu trabalho vai além da concessão do crédito, como, por exemplo, a capacitação técnica e gerencial de seus

³⁰ Os dados referentes ao Banco do Nordeste foram retirados *in loco*, em algumas visitas realizadas à matriz do Banco, na cidade de Fortaleza. Alguns dados podem ser obtidos no site www.bnb.gov.br

clientes, contribuindo de forma decisiva para a criação de um ambiente favorável ao sucesso dos empreendimentos financiados.

Os anos 50 marcam o início da trajetória do Banco. Com apoio de cooperação técnica de missões internacionais, iniciaram-se atividades pioneiras, entre as quais a experiência do crédito rural supervisionado, em articulação com a ANCAR - Associação Nordestina de Crédito e Assistência Rural, a assistência a cooperativas e a introdução da prática de elaboração e avaliação de projetos como pré-requisito para a obtenção de financiamentos. O principal objetivo era implementar uma nova mentalidade empresarial na Região.

Na década de 80, os esforços do Banco concentraram-se no fortalecimento de sua estrutura de recursos, em especial na reconquista de fontes estáveis, de modo a assegurar o pleno cumprimento de sua função desenvolvimentista. O Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) foi a grande conquista desse período.

Em 1993, o Banco do Nordeste lançou, oficialmente, em toda a Região, o Programa de Fomento à Geração de Emprego e Renda no Nordeste, inicialmente operando com recursos do FNE (Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste) e, a partir de 1994, também com recursos do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador). Executado com a colaboração dos governos estaduais, prefeituras, outras entidades públicas e instituições não governamentais, o programa apóia pequenos produtores do campo e da periferia das grandes cidades, visando integrá-los ao processo produtivo.

Em 1995, Iniciou-se um grande processo de mudança no Banco do Nordeste, começando com o redesenho do processo de concessão de crédito, que assegurou maior agilidade nas operações, e com a reorientação da rede de agências, que passaram a ter modelos diferenciados em função do mercado. Adotou-se o modelo de gestão participativa, possibilitando que os funcionários se engajassem na construção das mudanças na empresa, discutindo assuntos estratégicos que afetam sua atuação. Capacitação e modernização tecnológica recebem atenção especial: foram oferecidas cerca de 6.500 oportunidades de treinamento, interno e externo; ampliou-se a rede de comunicação de dados e foram adquiridos microcomputadores de última geração.

O Banco do Nordeste introduziu na região, em 1996 e em caráter pioneiro, o Agente de Desenvolvimento, de modo a estender sua presença a todos os Municípios do Nordeste. O agente atuava diretamente junto às comunidades, mobilizando e orientando os agentes produtivos locais, contribuindo para sua organização em entidades associativas, de modo a viabilizar o aproveitamento das vocações e potencialidades econômicas locais.

A partir de 1997, intensificaram-se as ações que contribuíram para a elevação do nível de emprego e renda na região, em sintonia com a política do Governo Federal de operacionalizar programas de forte alcance social. Foram lançados novos programas, como o *CrediAmigo* – Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste, para atender microempreendedores com crédito rápido e fácil, e o FNE-Verde, de financiamento à conservação e controle do meio ambiente.

Ao longo desse período, o Nordeste mudou de forma significativa. Experimentou uma urbanização acelerada, iniciou o processo de industrialização e diversificou sua estrutura econômica. A renda *per capita* saltou de US\$ 305, em 1950, para US\$ 2.770, em 1997 ³¹.

O desafio da globalização chama à existência questões debatidas em vários âmbitos e, para citar um deles, o consenso de Washington traz suas metas para a próxima década, metas essas norteadas pela constatação da importância do conhecimento como fator econômico essencial para o desenvolvimento e melhoria dos níveis de renda. Neste sentido, o Banco intensificou a capacitação dos agentes produtivos por meio de programas que aliam o crédito à orientação técnico-gerencial e tem buscado, cada vez mais, disseminar a filosofia do empreendedorismo e parcerias, como foco de sua ação de desenvolvimento

No ano de 2001, o Banco ampliou parcerias e programas para atender às demandas regionais, em especial dos micros e pequenos empreendedores. Utilizando instrumentos inovadores de capacitação a distância, mais que dobrou as oportunidades de capacitação propiciadas aos agentes produtivos, superando a marca de dois milhões de oportunidades ao final do ano. Também ampliou as linhas de financiamento, criando os programas Nordeste Energia, de apoio à infra-estrutura de eficiência energética, e Nordeste Mel, de desenvolvimento da apicultura.

³¹ Conforme Carlos Eduardo do Santos Marino, mestre em economia pelo Caen/UFC (texto publicado no Fórum Social Nordestino), entre 1970 e 2000, a renda *per capita* no Nordeste avançou apenas de 49,21% para 52,1% da renda *per capita* média do País. Em 2000, o nordestino ganhava pouco mais da metade (R\$ 154,87) do que a média do brasileiro, que recebia R\$ 297,23 por mês. No mesmo período, a renda *per capita* do Norte em relação à do Brasil recuou de 65,08% para 60,83%. A tese de Eduardo Marino é intitulada 'Desigualdade Regional de Renda no Brasil'. A renda per capita é a divisão da receita total do país pela população e, na economia, é uma das variáveis que mensura o grau de desenvolvimento da nação e suas regiões.

O ano de 2003 marca o início do processo de renovação da empresa em sintonia com a perspectiva do novo governo (Governo Lula) para a área social. Mudança administrativa com a reavaliação de processos por meio do desenho de nova estrutura organizacional e nas suas relações institucionais. De modo especial, na valorização de recursos humanos, no reconhecimento de entidades sindicais e organizações representativas do corpo funcional. O novo período que se inicia marca a defesa de valores éticos e de cidadania na dimensão da responsabilidade pública.

A contínua e desigual distribuição de renda atrelada à burocracia excessiva da máquina pública propiciam o surgimento e fortalecimento da economia informal que vem apresentando alto nível de crescimento em todo o país, principalmente nos grandes centros urbanos, existindo uma demanda real de crédito por parte desse segmento.

De acordo com a Organização Internacional do Trabalho (OIT), são considerados pertencentes ao setor informal todas as unidades econômicas (não agrícolas) de pessoas que trabalham por conta própria (independentemente de possuírem constituição jurídica, não incluindo as SAs e as que declaram pelo lucro real) e de empregadores com até cinco empregados, moradores em áreas urbanas, sejam elas a atividade principal de seus proprietários ou atividades secundárias. São consideradas, portanto, informais em termos *econômicos e organizacionais*.

O setor informal e o microcrédito no Nordeste

Segundo pesquisa do Instituto Brasileiro de Administração Municipal e da Fundação Ford sobre microfinanças no Brasil ³², a clientela potencial de microcrédito no Nordeste é extensa em relação ao restante do país, considerando-se que o setor informal e o percentual de pessoas de baixa renda são mais expressivos nessa Região (IBAM, 2002). Os dados do IBGE (2005) corroboram a afirmativa do IBAM. Pelo levantamento sobre a Economia Informal Urbana-2003, verifica-se que o Nordeste possui 2,7 milhões de empreendimentos informais, ou 26,3% dos 10,3 milhões em todo o Brasil. A maior quantidade de proprietários encontra-se no grupamento Comércio e Reparação.

³² Dessa forma, de acordo com a última pesquisa realizada pelo IBGE, em 2003 sobre o mercado informal: apenas uma parte das empresas que constam dos levantamentos da pesquisa dispõe de constituição jurídica e registro do CNPJ na [Receita Federal](#) (11,6%), e possuem como características baixa escala de produção, organização gerencial simples, quase nenhuma separação entre o capital e o trabalho. Dessa forma, 88% não são registradas juridicamente. Com relação às pessoas ocupadas nas empresas do setor informal, 69% eram trabalhadores por conta própria, 10% empregadores, 10% empregados sem carteira assinada, 6% trabalhadores com carteira assinada e 5% não remunerados.

As atividades econômicas preponderantes no setor informal eram Comércio e Reparação (33%), seguido de Construção Civil (17%) e Indústria de Transformação e Extrativa (16%). Do total de pequenas empresas ligadas à Construção, 99,8% eram informais. A segunda maior proporção de empresas informais foi identificada entre as de Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais: do universo de pequenas empresas ligadas a essas atividades, 99,3 % eram informais. Por outro lado, as de Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços prestados às empresas apresentaram maior participação de empresas formais (4,3%).

□ 65% desenvolviam sua atividade produtiva fora do domicílio; 27% no domicílio do proprietário (prejudicando até mesmo o aluguel de salas e de lojas para estas empresas - ramo imobiliário) e 8% no domicílio e fora dele.

□ Em 2003, os Estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Bahia e Rio Grande do Sul concentravam 57,6% das empresas do setor informal e 56,8% do total das pequenas empresas investigadas. A proporção de pessoas ocupadas nessas cinco unidades da Federação representava 56,4% dos 13,9 milhões de trabalhadores na informalidade. São Paulo, isoladamente, concentrava 25% ou 2.581.820 empresas informais, seguido de Minas Gerais, com 10,3% ou 1.049.774 empresas; e Rio de Janeiro, com 8,4 % ou 863.435 empresas informais.

□ A participação do setor informal dentre as pequenas empresas foi mais evidente tanto no Espírito Santo quanto no Acre, Estados onde 99,45% se encontravam na informalidade. Já o Estado do Mato Grosso apresentou a maior proporção de empresas formalizadas (3,97% do total).

□ Em comparação com a pesquisa realizada em 1997, a economia informal movimentou R\$ 17,6 milhões em 2003, uma queda de 12%, dado o pequeno crescimento econômico verificado no período. Aumentou o número de empresas informais, mas a economia não acompanhou esse crescimento. De 1997 a 2003, aumentaram 9% as empresas na economia informal no mesmo período, enquanto que o número de pequenas empresas registradas no mesmo período subiu 10%, o que pode significar uma tendência à formalização. Em termos de geração de empregos, aumentou 8% no mesmo período.

Tabela 3 - Empresas do setor informal, por tipo de empresa, segundo o número de proprietários e os grupos de atividade - Região Nordeste - 2003

Grupos de atividades	Número de empresas do setor informal
Indústrias de Transformação e Extrativa	422.740
Construção Civil	348.217
Comércio e Reparação	1.087.005
Serviços de Alojamento e Alimentação	237.437
Transporte, Armazenagem e Comunicações	238.705
Ativ. Imobiliárias, Aluguéis e Serviços Prestados às Empresas	111..526
Educação, Saúde e Serviços Sociais	63.701
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	196.055
Outras Atividades	4.841
Atividades mal definidas	22.324
Total	2.732.552

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003, modificado pela autora.

Tabela 4 - Valor médio da receita, das empresas do setor informal que tiveram receita, por tipo de empresa, segundo os grupos de atividade Região Nordeste - 2003

Grupos de atividades	Valor médio da receita no setor informal em R\$
Indústrias de Transformação e Extrativa	938
Construção Civil	442
Comércio e Reparação	1.795
Serviços de Alojamento e Alimentação	1.188
Transporte, Armazenagem e Comunicações	1.166
Ativ. Imobiliárias, Aluguéis e Serviços Prestados às Empresas	1.860
Educação, Saúde e Serviços Sociais	1.382

Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	530
Outras Atividades	1.341
Atividades mal definidas	212
Média do rendimento	1.276

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Economia Informal Urbana 2003, modificado pela autora.

Quanto à obtenção de crédito, o Nordeste tem situação similar ao Brasil, considerando que em ambos o percentual de empresas informais que obtiveram algum tipo de crédito é de 6,0% (6,3% no Nordeste e 6,1% no Brasil) (Tabela 3).

A proporção dos que tomaram empréstimo em Bancos públicos ou privados é reduzida no Nordeste, 171 mil em 2.7 milhões, ou 3,7%. No Brasil, a proporção é semelhante: 626 mil em 10.3 milhões (3,5%). Isso evidencia a necessidade da implementação das ações propostas pelo Governo Federal, em especial àquelas referentes ao Programa de Microcrédito Produtivo Orientado. Vale ressaltar, contudo, que entre todas as origens de recursos, a participação dos Bancos Públicos ou Privados é a mais relevante, representando 59,3% do total de 171 mil.

As políticas de desenvolvimento consideram que um dos principais obstáculos para o crescimento dos microempreendimentos é a falta de acesso às fontes de financiamento, segundo entrevista concedida pelo Senhor Ailton Rodrigues Silva ³³.

³³ Ailton Rodrigues da Silva, é o coordenador regional do programa Crediamigo, para todo o Estado de Pernambuco. Ao longo da pesquisa foram realizadas algumas entrevistas na sede do programa em Recife na região central da cidade.

Considerando que o acesso dessa camada da população ao sistema bancário é difícil, devido ao baixo nível operacional, ao tamanho dos negócios e à qualidade ou inexistência de garantias, o serviço bancário é prestado a tais empreendedores de pequenos e micronegócios por usuários (agiotas e/ou fornecedores).

O Banco do Nordeste tem como desafio apoiar o setor microempresarial nordestino, que se encontra marginalizado do sistema financeiro, bem como em boa parte do território nacional, contribuindo para o seu crescimento mediante a oferta de recursos financeiros de forma oportuna, adequada e de fácil acesso, assegurando, assim, novas oportunidades de emprego e renda no Nordeste, e contribuindo para a criação e fortalecimento de empregos autônomos .

No ano de 2004, o Banco encerrou com um Patrimônio Líquido de R\$ 1,34 bilhão, obtendo Lucro Líquido de R\$ 152,1 milhões. Foram administrados R\$ 27,3 bilhões em ativos. A composição física do Banco conta com 180 agências, sendo atendidos Municípios em 11 Estados da Federação, tendo atuação mais focada na região Nordeste e Norte dos Estados de Minas Gerais e Espírito Santo. Possui em sua folha 4.053 funcionários. A participação do Banco nos Financiamentos da Região Nordeste é de 72,3% ³⁴.

³⁴ Percentual apurado a partir dos saldos de financiamento na posição de dezembro/2004, com base no Sistema de Informações do Banco Central. Fonte: Balanço patrimonial do BNB em 31/12/2004

3.2 - O surgimento do programa Crediamigo

Com o objetivo de viabilizar suas ações, o Banco do Nordeste criou, em 1998, o Crediamigo – Central de Microcrédito do Nordeste. Como parte de seus objetivos estão a preocupação com a qualidade de vida para os empreendedores na região, bem como o fortalecimento dos empregos gerados pelos micro e pequenos empreendedores.

A constituição ideológica do Banco torna inerente sua preocupação com desenvolvimento socioeconômico dos empreendedores e também da região, com vistas a exercer de maneira participativa seu papel no processo. Um dos objetivos do programa Crediamigo é a geração direta e indireta de novas fontes de emprego e renda, o que gera impacto direto no aumento da renda familiar e melhora das condições de vida e de acesso dessa população.

Tendo ainda como objetivos institucionais diretos o apoio as microunidades produtivas por meio da concessão e serviços de crédito e de serviços complementares de capacitação empresarial e a recuperação dos créditos concedidos, elevando ao Máximo a utilidade dos recursos garantindo que o Programa seja auto-sustentável ³⁵.

Com o apoio do Governo Federal e de parceiros internacionais empenhados em dinamizar o microcrédito como instrumento de combate à pobreza, o Crediamigo atende a expressiva parcela da sociedade que atua no setor informal da economia e não dispõe das garantias tradicionais exigidas pelo setor financeiro para a concessão de empréstimos.

³⁵ Segundo estudos sobre avaliação de impacto dos programas de microcrédito CEPAL (2002) e BID (2001) um dos maiores entraves para o crescimento e desenvolvimento das entidades de microcrédito diz respeito à questão da auto-sustentabilidade financeira. Como na maioria dos casos, tais entidades migram de situação jurídica passando de entidades sem fins lucrativos para OSCIPS (organização da sociedade civil de interesse público), acabam por carregar o vício da dependência de recursos de doadores ou órgãos de fomento, o que inviabiliza, ou na melhor das expectativas, torna mais demorado o atingimento do caráter auto-sustentável.

O Crediamigo oferece oportunidades e facilidades que diferenciam seus empréstimos dos demais oferecidos pelo setor financeiro formal: acesso ao crédito através da formação de grupos solidários, em substituição às garantias tradicionais; atendimento personalizado, realizado por Assessores no local de trabalho dos microempreendedores; empréstimos de ciclo curto, sucessivos, com transcurso de, no máximo, 7 dias para a primeira liberação de recursos; Em que pese sua relevância social, o Crediamigo é um programa auto-sustentável, que apresenta resultados satisfatórios, remunerando os capitais investidos de acordo com as regras de mercado e cobrindo todos os demais custos incorridos na sua operacionalização.

Segundo dados do Relatório Financeiro da *Acción Internacional*³⁶ (ACCIÓN, 2006), referente ao período dezembro/2004 a dezembro/2005, o Crediamigo ocupa posição de relevo dentre as outras instituições reguladas e/ou companhias privadas de microfinanças na América Latina filiadas à Rede Acción.

Quanto à importância do Programa na inclusão solidária, vale destacar que 95% dos clientes atendidos pelo Crediamigo, em 2005, foram através de operações solidárias.

Para além do acesso ao crédito, o Crediamigo proporciona a seus clientes inclusão produtiva, educação bancária e assessoria empresarial, levando serviços e aprendizado às populações de baixa renda e contribuindo para o desenvolvimento do setor microempresarial do Nordeste.

³⁶ ACCION Internacional é uma organização sem fins lucrativos que utiliza as microfinanças como instrumento de combater à pobreza. A organização se dedica a fornecer serviços financeiros a microempreendedores através de uma rede de instituições presente em vários países da América Latina, recentemente operando também na África.

3.3 - Política operacional do Crediamigo

Visto como instrumento de fortalecimento da cidadania e de redução das desigualdades sociais na Região Nordeste do Brasil, o CrediAMIGO proporciona a inserção competitiva dos micro-empresendedores no mercado, contribuindo para fortalecer e ampliar suas atividades, aumentar seus ganhos financeiros e melhorar a qualidade de vida de suas famílias, além de possibilitar a criação de novas oportunidades de ocupação produtiva nos micro-empresendimentos financiados.

Com o apoio do Governo Federal e de parceiros internacionais, como, por exemplo, o Banco Mundial e Organização Internacional do Trabalho, empenhados em dinamizar o microcrédito como instrumento de combate à pobreza, o CrediAMIGO atende a expressiva parcela da sociedade que atua no setor informal da economia, que não dispõe das garantias tradicionais exigidas pelo setor financeiro para a concessão de empréstimos.

O CrediAMIGO oferece oportunidades e facilidades que diferenciam seus empréstimos dos demais oferecidos no setor financeiro formal, sobretudo no tocante ao atendimento personalizado realizado por Assessores no próprio local do negócio, bem como a característica de empréstimos rápidos e sucessivos, com prazo máximo de 7 dias para liberação dos recursos e acesso ao crédito por meio de grupos solidários, em substituição às garantias tradicionais.

Embora inserido na política do Governo Federal, o CrediAMIGO é um programa sustentável, que remunera os capitais investidos de acordo com as regras de mercado e cobrindo os seus custos de operação.

O programa permite o acesso da população de baixa renda ao crédito, evitando a dependência de agiotas que cobram altas taxas de juros. Isso é possível graças à metodologia de aval solidário: três a dez microempresários interessados no crédito formam um grupo que se responsabiliza pelo pagamento integral dos empréstimos, daí o termo “solidário”.

Metodologia do empréstimo:

O tratamento dispensado ao cliente do CrediAmigo é personalizado, feito no próprio local do empreendimento. O empréstimo é liberado de uma só vez em no máximo cinco dias úteis após a solicitação. Os valores iniciais variam de R\$ 100,00 a 2.000,00, de acordo com a necessidade e o porte do negócio, mas os empréstimos podem ser renovados e evoluir até R\$ 8.000,00, dependendo do tipo de produto e a capacidade de pagamento.

Além dos valores em dinheiro, o CrediAmigo disponibiliza para seus clientes serviços de assessoria empresarial, para que eles possam se integrar ao mercado de forma competitiva. Dessa forma, o progresso dos microempreendedores atendidos também é garantia de retorno dos empréstimos concedidos e do desenvolvimento da região Nordeste.

A metodologia do Crediamigo prevê a realização de visitas de acompanhamento aos microempreendimentos pelos Assessores de Crédito. Tais visitas têm como objetivo a verificação da situação global do negócio apoiado financeiramente, bem como a prestação de orientação sobre aspectos relacionados à gestão empresarial, comercialização dos produtos e cuidados ambientais.

Em 2005, o Banco do Nordeste iniciou processo visando à atualização dos procedimentos relacionados à assessoria empresarial prestada pelo programa, que resultará em novos instrumentos de capacitação, estando previstas oficinas para atualização conceitual e comportamental dos assessores.

Segmentação de Produtos:

O principal produto é o Capital de Giro com garantia de aval solidário. São empréstimos para grupos de 3 a 10 microempresários, com valores crescentes à medida que apresentam capacidade e expansão de seus negócios. O CrediAMIGO oferece em menor escala, créditos individuais para capital de giro e para investimento fixo, surgidos da necessidade de os clientes expandirem seus negócios após o aumento das vendas proporcionado pelo crédito para capital de giro. Para o crédito individual é exigido somente o aval individual.

Produtos Financeiros: capital de Giro para Grupo Solidário , crédito de Giro Individual, crédito Individual para Investimento Fixo (máquinas, equipamentos, reforma do negócio e da residência) , seguro prestamista, e abertura de Conta Corrente.

Produtos não financeiros: através de assessoria empresarial.

Tabela 5 - Segmentação de produtos do BNB

Modalidade	2002	2003	2004	2005
Capital de Giro popular solidário			88% (*)	52,97%
Giro solidário				31,54%
Investimento fixo			8%	10,26
Capital de giro individual			4%	5,13

Fonte: Relatório anual do BNB 2005 (ainda não publicado)

(*) em 2004 ainda não havia a diferenciação entre giro popular e giro solidário

Em 31/12/2005, o Programa contava com 45.155 grupos solidários, dos quais 24% eram compostos somente por mulheres, 12% somente por homens e 64% por homens e mulheres.

Os grupos integrados somente por mulheres apresentavam taxa de inadimplência de 0,63%; a menor nessa segmentação. Para efeito de comparação os grupos formados somente por homens apresentavam, na mesma data, inadimplência de 1,13%: quase o dobro dos grupos só de mulheres e maior do que a de grupos mistos, que era de 0,78%.

Uma análise preliminar indica que a participação de mulheres nos grupos solidários contribui para uma menor taxa de inadimplência, muito embora não se tenha formulado estudo técnico com vistas a identificar as causas desse fenômeno.

Conforme demonstrado na tabela numero 5, maioria dos clientes Crediamigo está inserida

no produto Giro Popular Solidário, cujos valores emprestados variam de R\$ 100,00

até R\$ 1.000,00 e a taxa de juros é de 2% ao mês, acrescida da Taxa de Abertura de Crédito – TAC de até 4%, o que proporciona taxas efetivas entre 3,22% e 3,90% ao mês, para prazos entre 2 e 6 meses. Esse produto representava 52,97% da carteira ativa (posição de dezembro de 2005).

O segundo produto de maior representatividade na carteira de crédito é o Giro Solidário, cujos valores emprestados variam entre R\$ 1.000,01 e R\$ 8.000,00 e a taxa efetiva de juros varia entre 4,62% até 5,8% ao mês, para prazos entre 2 e 6 meses, já incorporado o bônus de 15% sobre o total de juros para os clientes que pagarem todas as prestações em dia, e essas operações estão isentas de TAC (Taxa de Abertura de Crédito).

Para Investimento Fixo, terceiro produto em participação, as operações variam de R\$ 100,00 a R\$ 3.000,00. No caso dessas operações, os reembolsos são mensais, sem carência, com prazo para pagamento até dezoito meses e taxa de juros entre 3,17% a 3,31% ao mês, sem TAC, de acordo com o prazo da operação e a periodicidade de reembolso.

O produto Crediamigo Comunidade, em fase piloto, representava 0,10% da carteira ativa. É destinado a população de mais baixa renda, com metodologia que incentiva o empoderamento, a formação de poupança e a valorização do trabalho. Os encargos e valores são semelhantes aos do produto Giro Popular Solidário.

Das mais de 595 mil operações contratadas em 2005, 489 mil, ou seja, 82% tinham valor de até R\$ 1.000,00, reforçando o Giro Popular Solidário como produto mais

demandado do programa. Em termos de valores, os desembolsos para operações até R\$ 1.000,00 corresponderam a R\$ 322,9 milhões ou cerca de 59% do total de desembolsos do programa.

Tabela 6 - Clientes Ativos por Faixa de Valores Empréstados

Faixa de Valores de Empréstimo	Clientes Ativos - % 2002	Clientes Ativos -% 2003	Clientes Ativos - % 2004	Clientes Ativos - % 2005
De R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00			82,23	82,20%
De R\$ 1.001,00 até R\$ 2.000,00			11,89	11,9%
De R\$ 2.001,00 até R\$ 3.000,00			3,47	3,7%
De R\$ 3.001,00 até R\$ 4.000,00			1,20	1,1%
De R\$ 4.001,00 até R\$ 5.000,00			0,60	0,5%
De R\$ 5.001,00 até R\$ 6.000,00			0,28	0,2%
De R\$ 6.001,00 até R\$ 7.000,00			0,15	0,1%
De R\$ 7.001,00 até R\$ 8.000,00			0,16	0,2%
Total			100,00%	100,00%

Fonte: Relatório anual do BNB 2005 (ainda não publicado)

3.4 -O perfil do cliente Crediamigo e dos empreendimentos

Em geral, são pequenas unidades econômicas destinadas à produção e à comercialização de bens ou à prestação de serviços. Como público-alvo desta pesquisa, foi feita o recorte de gênero, o que levou a uma certa concentração dos nichos das unidades de negócios, a saber: produção e comercialização de rendas, bordados e afins, comércio de roupas em geral, atividades voltadas a barracas de comidas e lanches rápidos, bem como da cozinha típica local, salões de beleza, barracas em pontos de feiras e camelos com trabalhos típicos, tapeçarias, produtos em couro.

Esses empreendimentos nasceram da sua grande maioria, da necessidade de criação de uma fonte de emprego e renda para seus proprietários e, por conseguinte, muitas delas não têm vida jurídica.

Nos negócios viabilizados pelo programa do Crediamigo, os proprietários dispõem de capital fixo, utilizam poucos trabalhadores, familiares ou assalariados não registrados, e participam diretamente da produção sem se caracterizarem como assalariados, nos quais o proprietário participa exercendo o papel de patrão e empregado ao mesmo tempo.

As instalações físicas do negócio e sua aparência, via de regra, apresentam um aspecto pouco sólido, semipermanentes, temporárias ou ambulantes.

Dirigem e preservam sua atividade muito mais em virtude do emprego e do fluxo de renda absoluto gerados do que o da busca de uma taxa de rentabilidade competitiva, em que a situação financeira do negócio está fortemente vinculada à situação financeira da família, ou seja, não há uma separação clara entre as finanças do negócio e as da família.

A capacitação é obtida, em grande parte, por meio da experiência e do conhecimento do negócio ao invés da educação formal. Os clientes do CrediAmigo são pessoas que trabalham por conta própria, donos de pequenos negócios que atuam, geralmente, no setor informal da economia. São iniciativas que nasceram, em sua maioria, da

necessidade de uma fonte de renda para seus proprietários. Conforme o setor em que atuam, essas iniciativas podem ser agrupadas em: a) indústria (marcenarias, sapatarias, carpintarias, artesanatos, alfaiatarias, gráficas, padarias, produções de alimentos etc.); b) comércio (ambulantes, vendedores em geral, mercadinhos, papelarias, armarinhos, bazares, farmácias, armazéns, restaurantes, lanchonetes, feirantes, pequenos lojistas, açougueiros, vendedores de cosméticos etc.), os clientes que atuam no setor de comércio formam a maioria dentro da carteira do CrediAmigo e c) serviços (salões de beleza, oficinas mecânicas, borracharias etc.).



Trata-se de fotografia de uma das entrevistadas, cujo impacto pode ser sentido de forma visível, tanto em sua vida quanto em seu negócio. Ela já foi moradora de rua, doméstica, e hoje tem 15 barracas espalhadas pela cidade de Recife e emprega mais de 40 pessoas. A foto foi feita no momento da renovação do empréstimo, por isso, a presença da oficial de crédito.

Tabela 7 - Anos de escolaridade da população atendida

Anos de estudo	2002	2003	2004	2005
De 1 a 4 anos		52%	53%	39%
De 5 a 8 anos		23%	16%	29%
De 9 a 11 anos		23%	28%	29%
Superior		2%	3%	3%

Fonte: Relatório anual do BNB 2005 (ainda não publicado)

Tabela 8 – Participação dos setores de atividade

Sector de Atividade	2002	2003	2004	2005
Comércio		91%	92%	92%
Indústria		4%	3%	3%
Serviços		5%	5%	5%

Fonte: Relatório anual do BNB 2005 (ainda não publicado)

As atividades econômicas com maior representatividade dentre as exploradas pelo Banco do Nordeste no ano de 2005 são do setor do comércio e apresentam a seguinte distribuição: confecção (28%), alimentos e bebidas (23%), perfumaria e cosméticos (5%) e abate de animais (4%).

Tabela 9 – Renda familiar média x numero de clientes do programa

Renda Familiar	2002	2003	2004	2005
Até R\$ 600		36%	30%	
De R\$ 600 < R\$ 1.000		26%	28%	57%
De R\$ 1.000 < R\$ 1.500		16%	18%	18%
De R\$ 1.500 < R\$ 5.000		20%	21%	22%
> R\$ 5.000		2%	3%	3%

Fonte: Relatório anual do BNB 2005 (ainda não publicado)

Dos mais de 195 mil clientes que o Crediamigo possuía em sua base ativa em 31.12.2005, 57% auferia rendimentos mensais de até R\$ 1.000,00; 18% tinham rendimentos de até R\$ 1.500,00; 22% até R\$ 5.000,00 e apenas 3% alcançavam rendimentos superiores a R\$ 5.000,00 ³⁷.

³⁷ Informações baseadas no Lucro Operacional dos Microempreendimentos Participação Feminina

Tabela 10 - Participação da Mulher no Crediamigo

Gênero	2002	2003	2004	2005
Homens	51%	47%	39%	41%
Mulheres	49%	53%	61%	59%

Fonte: Relatório anual do BNB 2005 (ainda não publicado)

Em 2005, a participação feminina no Crediamigo manteve a tendência já verificada desde 2003. Das mais de 595 mil operações contratadas ao longo do ano de 2005, 59% foram contratadas com clientes do sexo feminino. Em termos de valores desembolsados, dos R\$ 548,2 milhões liberados, 56% se destinaram às mulheres.

Os resultados verificados em 2005 reforçam a tendência de as mulheres representarem a maioria dos clientes do programa que começou a ser verificada em 2003. Essa tendência guarda consonância com outros programas de microcrédito do mundo, em que as mulheres também são maioria.

Apesar de os clientes homens terem sido maioria da criação do programa até 2002, o aumento das mulheres a partir de 2003 aconteceu de forma natural, sem que houvesse uma política específica para as questões de gênero. Em Dezembro de 2005, dos 195.378 clientes ativos, 61% eram mulheres.

Tabela 10 - Quantidade de empréstimos desembolsados em Valores

Quantidade de empréstimos desembolsados	2002	2003	2004	2005
Homens	52%	47%	43%	56%
Mulheres	48%	53%	57%	44%

Fonte: Relatório anual do BNB 2005 (ainda não publicado)

3.5 – Conceito e Desenvolvimento da metodologia do Crediamigo:

O objetivo do Banco através do Programa Crediamigo é conceder crédito a empreendedores de pequenos e micro-negócios que estão fora do mercado formal de crédito, uma vez que não têm condições de atender as exigências bancárias pelos seguintes motivos já abordados e conhecidos: os clientes não estão munidos dos documentos e garantias exigidas no mercado formal de crédito, além do pequeno porte de seus empreendimentos não despertar interesse financeiro nas operações bancárias e seus produtos.

Na concepção do Crediamigo, as principais características do microcrédito dizem respeito à tecnologia de funcionamento e à operacionalização, que se orientam por alguns aspectos. O primeiro deles é que o possível tomador do crédito tem como fonte de financiamento o agiota ou o fornecedor, que, em geral, cobram juros muito altos, de sorte que quando precisa de financiamento, está nas mãos desses dois grupos, sendo altamente onerado. A experiência do programa revela que os empreendedores de pequenos e micronegócios demonstram, em geral, maior necessidade de investir capital de giro em ativos fixos.

Outra característica importante de ser ressaltada é que o programa de microcrédito concede empréstimos simplificados, com o mínimo de burocracia e sem exigência de garantia real, sendo desejável que o negócio tenha potencial de se manter e crescer com um impulso inicial, ou seja, tenha viabilidade financeira. As características do negócio, dentre elas a frequência das compras e vendas, determinam os prazos e a periodicidade das prestações do empréstimo.

Uma das formas de minimizar o risco de crédito faz-se mediante a constituição de grupos, cujos membros mantêm um certo relacionamento e interação, assumindo a garantia de que o devedor pagará o débito, ou seja, é um tipo de crédito em conta com aval de diversas pessoas do relacionamento do devedor, sendo esse um dos principais mecanismos de motivação do pagamento em dia das obrigações assumidas. Os valores dos empréstimos são estabelecidos segundo a capacidade de pagamento e o desenvolvimento do microempreendimento e a disposição dos outros membros do grupo avalizarem.

O programa de microcrédito tem como atender, de maneira prospectiva, a clientes de baixa renda, mantendo uma relação de respeito mútuo, sem criar constrangimentos, embaraços ou qualquer outra atitude de desconfiança ou falta de clareza sobre os propósitos do Banco e do produto oferecido. Após cada experiência positiva com o crédito, o cliente gera a possibilidade de obter subseqüentes cada vez maiores, limitados à sua capacidade de pagamento e análise de risco, até o momento em que alcance um patamar que o capacite a participar de programas maiores, desvinculando-se, então, do microcrédito por já se haver expandido o suficiente para passar a integrar o mercado formal de crédito.

O CREDIAMIGO obedece a processo metodológico que possibilita ao cliente o acesso ao crédito para capital de giro de forma rápida, de acordo com a sua capacidade de pagamento e com esquema e mecanismos de garantias adequados, baseados na metodologia de aval solidário.

A garantia grupal e o Crédito Solidário

O grupo é formado por 3 ou 4 mulheres, que, via de regra, já se conhecem antes de entrar para o programa. O agente de crédito, ao realizar suas visitas prospectivas, também busca identificar potenciais grupos de pessoas que não se conhecem e promove o encontro de algumas delas para formar novos grupos.

Uma vez formado o grupo, o Banco, em seu comitê de crédito, faz análise individual do nome e CPF das integrantes do grupo individualmente e, em seguida, avaliam a viabilidade econômico-financeira do negócio; esse processo tem o transcurso de, no máximo, 7 dias úteis entre o primeiro contato em que o cliente decidiu-se pela solicitação de crédito e o seu primeiro desembolso, contanto que o cliente preencha os requisitos básicos.

A garantia grupal ou aval solidário é a característica mais marcante da maioria dos programas de microcrédito no mundo ³⁸. Essa característica acarreta benefícios que extravasam a questão de ordem econômica ou financeira, permeia o fomento da solidariedade e resgate do compromisso da palavra empenhada, além de atuar como substituto nas garantias tradicionalmente entregues na relação bancária.

³⁸ A primeira experiência exitosa de garantia grupal foi desenvolvida por Muhamad Yunus, em Daka – Índia, que emprestou US\$ 0,27 a uma mulher que fazia empréstimos com a mesma pessoa que fornecia matéria-prima para confecção de objetos de palha. Surge o *Grameen Bank*, hoje maior programa de microcrédito do mundo, com uma carteira de aproximadamente 3 milhões de clientes, 70% mulheres, cuja inadimplência não atinge 4,0% do total da Carteira. Além do Grameen Bank, podem-se citar na América Latina, o BancoSol da Bolívia,. No Brasil, a rede Ceape, o PortoSol e o Banco do povo em vários Estados brasileiros.

Os grupos, obrigatoriamente, devem chegar à agência já formados, não cabendo ao agente de crédito a formação ou indicação complementar para formação completa do grupo.

O número ideal de participantes é no mínimo 3 e no máximo 5 participantes. Os grupos podem ser híbridos (mulheres e homens) e as atividades não podem ser realizadas juntas. A importância do aval é o aspecto garantidor do empréstimo. Há a indicação por parte do Banco que os componentes do grupo estejam próximo geograficamente de seus negócios, a fim de facilitar o monitoramento do andamento do negócio bem como a capacidade para manutenção do pagamento das prestações em dia.

A análise para a concessão de crédito ao grupo passa pelos *5 Cs do crédito*, em que as capacidades de dimensão avaliatória da capacidade e da vontade de pagamento são determinantes para o aceite do empréstimo. O primeiro C é de *Caráter* e o objetivo é buscar identificar a atitude da cliente diante do programa e o grau de interesse em tomar o empréstimo, se ela vê o empréstimo como uma oportunidade de progresso que lhe permitirá estabelecer uma relação comercial a longo prazo e se mostra interessada, durante o preenchimento da solicitação do crédito, em completar em poucos dias os requisitos exigidos pelo Programa. O segundo C é a *Capacidade* em que mediante uma breve entrevista e o preenchimento da solicitação, identificar o tamanho do empreendimento, o número de empregados, o valor das vendas, a experiência do microempreendedor e o tempo de funcionamento da empresa, indagando-se sobre a capacidade de pagamento.

O terceiro C refere-se ao *Capital* em que a análise visa estabelecer o valor estimado do patrimônio da família, representado por bens moveis, imóveis e estoques. O C de

Colateral (garantia) tem a intenção de perguntar ao cliente potencial se está disposto a prestar garantia solidária. E, finalmente, as *Condições* que verificam se o cliente tem mercado para expandir sua atividade e não pode fazê-lo porque dispõe de pouco capital de trabalho.

Características dos empréstimos:

O Banco do Nordeste não financia o primeiro negócio ³⁹ nem tampouco faz o primeiro empréstimo destinado a aquisição de ativo fixo. A metodologia utilizada pelo BNB permite a flexibilização necessária para os espaços entre os pagamentos periódicos, pois as experiências exitosas demonstram que quanto menor é o intervalo entre as prestações, menor a inadimplência, procurando deixar o prazo do crédito de ser adequado ao tipo de atividade desenvolvida pelo cliente.

Os créditos são concedidos a clientes organizados em grupos solidários e que cumpram os requisitos exigidos. A taxa de juros sobre os custos de captação e de operação, além de ensejar o retorno normal sobre o capital investido pelo programa caracteriza-o como auto-sustentável.

³⁹ Em dezembro de 2003, a regional de Recife do Crediamigo, em parceria com a Prefeitura local, abriu exceção para a regra do não financiamento de ativo fixo, com o objetivo de concedê-lo para aquisição de barracas padronizadas, que comercializa produtos locais (artesanato, comidas e bebidas), na Feira da Praia de Boa Viagem, um dos pontos turísticos mais visitados da Cidade. Parte das mulheres entrevistadas na feira ingressou no Crediamigo através dessa parceria, pois, já estavam no ponto há muitos anos e agora havia a necessidade de padronização. O ponto onde ocorria a feira foi transferido para a frente da Igreja da Boa Viagem, causando certo descontentamento por parte das feirantes, sob a alegação que o ponto antigo (na praia), era mais atrativo para a visitação dos turistas, dada a proximidade com a orla e com os principais hotéis da cidade.

A administração do crédito caracteriza-se por não haver refinanciamento de dívidas, tampouco sendo permitida a liquidação parcial de parcelas da dívida, embora, qualquer situação anormal seja decidida pelo Gerente Regional, ficando o grupo impossibilitado de renovar o crédito. Os mecanismos de cobrança caracterizam-se por serem ágeis, acionados imediatamente após o primeiro dia de inadimplemento, com sanções não-financeiras no caso de inadimplemento, como, por exemplo, o crédito subsequente é mais demorado e a inclusão do nome no Serasa e no serviço de proteção ao crédito - SPC.

O papel do assessor :

O assessor de crédito promove em sua carteira a elevação gradual do valor do empréstimo, e os primeiros empréstimos são para conhecimento do grupo e de valor pequeno. Com a idéia de oferecer um produto com créditos escalonados, pelo qual os valores emprestados poderão ser gradualmente elevados a partir do desenvolvimento da microempresa, da sua capacidade de pagamento e do momento em que o cliente adquirir experiência no manuseio dos recursos. Há incentivos diretos como, por exemplo, para que o cliente efetue os pagamentos nos dias pactuados, através de bônus devolvidos do percentual de juros pagos. Inversão da lógica do mercado financeiro em que o cliente vai até o Banco, no Crediamigo, o Banco vai aos possíveis clientes, a fim de conhecer o negócio e estabelecer um elo de confiança e respeito mútuo com o microempreendedor.

Paralelamente ao crédito, são postos à disposição do cliente serviços complementares como a capacitação empresarial, com o objetivo de promover o crescimento do seu

negócio, a melhor qualificação da sua produção, a melhoria da sua capacidade gerencial e o estímulo à poupança ⁴⁰.

Em dezembro de 2005, como pode ser observado na Tabela 5, houve aumento de 12,16 % no número total de Assessores, se comparado à posição de dezembro de 2004.

O lucro por assessor vem apresentando um forte incremento ano a ano. Comparando-se os valores do final de 2004, de R\$ 9.040,64, com o mesmo período de 2005, no qual o lucro por assessor foi de R\$ 15.668,10, verifica-se uma variação positiva de 73,3% no resultado final. Esse desempenho decorre, principalmente, do crescimento de R\$ 29,5 milhões na Carteira Ativa entre dezembro/2004 e dezembro/2005. Além disso, consolidando o desempenho do programa nas suas diversas unidades, a quantidade de clientes por unidade cresceu de 585 em 2000, para 1.143 em 2005.

Tabela 12 - Indicadores de Produtividade do Programa

	2002	2003	2004	2005
Assessores de negócio ⁴¹	500	525	502	547
Total de assessores	859	824	829	941
Clientes ativos/assessor de negócio	238	264	324	357
Carteira ativa/assessor de negócio (R\$ mil)	144	162,8	212,6	249,1
Lucro acumulado/assessor – R\$	1.049	3.713	9.040	15.688
Clientes/unidade	730	844	958	1.142

Fonte: Relatório anual do BNB 2005 (ainda não publicado)

⁴⁰ O trabalho de campo mostrou que as mulheres atendidas pelo programa, pouco ou quase nunca se utilizam desses outros serviços, pois, a metodologia adotada pelo Banco é a ministração de palestras na agência, de ordem bastante generalizada, tornando o momento muito mais enfadonho do que produtivo, na opinião das credoras e também da assessora de crédito que acompanhou a realização da maioria das entrevistas dessa pesquisa.

⁴¹ Consideram-se Assessores de Negócio todos os Assessores de Crédito e Assessores Coordenadores que tenham carteira de clientes..

As altas taxas de expansão da base de clientes ativos alcançadas nos primeiros anos do gráfico abaixo (2000 e 2001), são naturais num produto relativamente novo, como era o Crediamigo àquela época. A redução dessas taxas verificadas em 2003 decorre não só do amadurecimento do programa, como da opção pelo crescimento da carteira ativa com maior qualidade, expondo menos os ativos do programa ao risco de crédito.

Em 2004, a taxa média de crescimento foi de cerca de 16,7% e em 2005 o programa teve um crescimento médio de 20,1%. Em Dezembro de 2005, o Crediamigo atingiu a marca de, em média, 326 clientes ativos por assessor de negócio.

3.6 – A estrutura operacional do Crediamigo

A estrutura do Crediamigo consta de uma plataforma de atendimento com agências independentes que se reportam, em termos hierárquicos, aos seus respectivos gerentes e, em termos funcionais, se relacionam com a Superintendência Regional e a Unidade Central, responsável pela consolidação do modelo e desempenho do programa.

O gerente regional é a peça-chave de alavancagem do programa, sendo responsável pelo desempenho das suas unidades e, particularmente, com poderes para tomar decisões rápidas quanto à demissão, seleção, indicações para treinamento e correção de rumos quanto ao atendimento do mercado.

A Unidade Operacional de Recife do Crediamigo é distinta da agência do Banco e autônoma em relação a ela, do ponto de vista gerencial e operacional, adotando soluções logísticas próprias e constituindo-se em centro de custo distinto.



A disposição da agência reflete de maneira significativa a proposta do Crediamigo, tudo e todos são acessíveis. A formação das mesas e os subgrupos é a maneira democratizada de discutir propostas de crédito. As agências são estruturadas para receber o mais humilde cliente, o *lay out* em nada lembra o de uma agência bancária concencional, ao contrário assemelha-se mais a uma cooperativa ou associação. A própria hierarquia organizacional não é facilmente percebida.. muitas vezes os clientes falam com os gerentes como se fossem meros caixas e vice-versa, já que, na agência os funcionários não usam crachá. A foto acima foi tirada em dia e horário de atedimento normal na agência. A disposição que proporciona a formação e interação do grupo é visível.



Ao longo do processo de prospecção de novos clientes, o Banco categoriza os possíveis novos negócios em três níveis de desenvolvimento ⁴², com base na análise da infra-estrutura familiar e do negócio. O primeiro nível é o *de subsistência*, no qual, geralmente, a localização é instável (quase sempre na residência do proprietário ou na rua) e mercado limitado, além de possuir poucos ativos (estoques e ativos fixos) para desenvolver a atividade de maneira eficiente. As proprietárias não apresentam

⁴² Cabe ressaltar que tal categorização nada tem a ver com o valor auferido mensalmente pelos negócios, pois, em muitos casos, tem-se mulheres que retiram de seus negócios montantes entre R\$ 1.500,00 e R\$ 2.500,00 e ainda assim seus negócios são considerados de subsistência, em função da configuração familiar e da conseqüente distribuição e geração da renda

capacidade de poupança nem de reinvestimento e também possuem capacidade de endividamento limitada (acesso ao agiota tradicional). Os registros contábeis são mínimos e não há divisão de trabalho, nem tampouco geração de emprego.

Ao nível de *acumulação simples* a localização de seus negócios apresenta maior estabilidade física, tem maior mercado e potencial de expansão. Empregam-se pequenos ativos fixos para desenvolver a atividade. São capazes de conceder crédito a clientes (surge o contas a pagar), têm alguma capacidade de poupança e investimento, e uma maior diversidade de produtos.

E no terceiro nível, o de *acumulação Ampliada*, em sua maioria o lugar de trabalho é diferente da residência. O mercado é maior e está em pleno movimento de expansão. Pode apresentar ativos com maior tecnologia e maior quantidade de ativos fixos. Vendem a prazo, e possuem grande variedade de produtos, além de trabalhar com extensa rede de fornecedores. Fortalece e gera novos postos de trabalho assalariado e Dispõe de conta de poupança e conta bancária, e os lucros destinam-se tanto para capital de trabalho e investimento, quanto para distribuir às proprietárias.

A evolução da carteira do programa do Crediamigo, permite a observação da migração de sua clientela do primeiro de subsistência, estabelecendo-se no de acumulação simples e em alguns casos migrando para o de acumulação ampliada, refletindo um claro impacto no desenvolvimento econômico para os atendidos pelo programa.

Participação no Mercado

Em Dezembro de 2005, o Crediamigo possuía 195.378 clientes ativos representando um avanço equivalente a 20% nos números alcançados em Dezembro de 2004, quando o programa contava com 162.868 clientes.

Esses resultados equivalem a uma penetração no mercado potencial de microempreendedores de aproximadamente 9%. O programa tem como meta atender 15% do mercado potencial até Dezembro de 2007. A tabela abaixo demonstra a composição do mercado por Estado e as respectivas taxas de penetração.

Tabela 13 – Penetração do programa Crediamigo no Mercado

Gerência regional	Estimativa mercado (1)	Clientes ativos dez/05 (2)	Participação no mercado local (%)
Alagoas	103.181	12.399	12,00%
Bahia	443.553	23.724	5,30%
Ceará	344.855	54.033	15,70%
Maranhão	228.011	20.789	9,10%
Minas Gerais	295.618	8.720	2,90%
Paraíba	123.577	16.890	13,70%
Pernambuco	334.438	21.606	6,50%
Piauí	117.030	15.595	13,30%
Rio Grande do Norte	100.317	12.461	12,40%
Sergipe	87.792	9.161	10,40%
TOTAL	2.178.372	195.378	9,00%

Fonte: IBGE/PNAD 2000; Banco do Nordeste/Ambiente de Microfinanças.

- (1) Para o cálculo do mercado potencial foram considerados os dados do IBGE/PNAD 2000 relativos aos trabalhadores urbanos por conta própria ou empregadores, com até 11 anos de escolaridade, com mais de 18 anos de idade e atuando nas atividades de indústria, comércio, serviços e/ou transportes. Considera-se para composição do mercado potencial apenas os municípios onde o CrediAMIGO atua.
- (2) Clientes Ativos são aqueles com operações sem atraso ou com atraso de até 90 dias. Cálculo com base nas informações de controle gerencial.

Desempenho Operacional e Financeiro

O volume de recursos desembolsados, em 2005, foi da ordem de R\$ 548 milhões. Esse valor representa um crescimento de 24% em relação a 2004, quando foram desembolsados aproximadamente R\$ 441 milhões. A quantidade de empréstimos desembolsados, também, obteve um significativo crescimento. Em 2004, foram realizadas 507,8 mil operações e, em 2005, foram realizadas 595,7 mil operações.

Os desembolsos acumulados pelo programa desde a sua criação até dezembro de 2005 são de R\$ 2,08 bilhões, que representam 2,486 milhões de operações. Com esse desempenho, o Crediamigo consolida-se como o maior programa de microcrédito produtivo orientado do Brasil.

Tabela 14 – Empréstimos Desembolsados - (quantidade)

Ano	Quantidade de empréstimos
2001	250.119
2002	359.216
2003	434.810
2004	507.807
2005	595.742

Fonte: Relatório anual do BNB 2005 (ainda não publicado)

Tabela 15 - Empréstimos Desembolsados - (R\$ milhões)

Ano	Empréstimos desembolsados
2001	R\$ 197,1 mm
2002	R\$ 287,3 mm
2003	R\$ 368,2 mm
2004	R\$ 440,9 mm
2005	R\$ 548,2 mm

Fonte: Relatório anual do BNB 2005 (ainda não publicado)

Em dezembro de 2005, o Crediamigo alcançou a cifra de R\$ 136,3 milhões na Carteira Ativa com 195.378 clientes. As informações abaixo apresentam os principais indicadores do desempenho operacional e financeiro do programa até Dezembro de 2005.

Quantidade de clientes e de empréstimos desembolsados apresentaram crescimento significativo no ano de 2005. Além disso, a eficiência operacional vem apresentando crescimento contínuo com o aumento de clientes beneficiados com operações de crédito, alcançando uma média de 2.257 clientes por dia em 2005. A média de clientes atendidos por dia em 2004 foi de 1.924.

Tabela 16 – Desempenho Operacional e Financeiro

	2002	2003	2004	2005
Clientes Ativos (31/12)	118.955	138.497	162.868	195.378
Empréstimos Realizados (Quantidade)	359.216	434.810	507.807	595.742
Empréstimos Realizados (R\$ milhões)	287,3	368,2	440,9	548,2
Média de Clientes Beneficiadosr Dia (1)	1.361	1.647	1.924	2.257
Valor Médio dos Empréstimos em R\$	800,03	846,81	868,28	920,26

Fonte: Relatório anual do BNB 2005 (ainda não publicado)

(1) O cálculo é realizado com base na quantidade anual de clientes beneficiados com operações de crédito pelo número de dias úteis do ano.

Qualidade da Carteira

A tabela abaixo compara o percentual de inadimplência da Carteira Ativa na posição de Dezembro dos anos de 2003, 2004 e 2005, por Gerência Regional. De maneira geral, durante o período observado, verifica-se a redução dos índices de inadimplência, contudo comparando os anos de 2004 e 2005, período no qual o índice de inadimplência manteve-se constante, verifica-se, em 2005, um ligeiro aumento do desvio-padrão indicando um comportamento menos homogêneo do indicador entre as Gerências Regionais.

Tabela 17 – Evolução dos índices de inadimplência ⁽¹⁾

2002	2003	2004	2005
2,09	1,81	0,84	0,84

Fonte: Relatório anual do BNB 2005 (ainda não publicado)

(1) Taxa de inadimplência é a relação dos valores em atraso de 1 a 90 dias, com a Carteira Ativa do final de cada ano.

A redução dos índices de inadimplência verificada a partir de 2001 teve impacto nas perdas do programa, que também sofreram redução significativa. Entre 2003 e 2005, os valores efetivos de perda apresentaram redução de cerca de 70%, trazendo o índice de perda (que compara perda e Carteira de Empréstimos) de 4,10% para 0,89%.

3.6 - Histórico do Banco Caja Social

Há mais de 90 anos, o Banco Caja Social, trabalha apoiando o progresso das pessoas, os microempresários e pequenas e médias empresas, contribuindo com o desenvolvimento social do país. Tal atividade bancária que teve suas origens na fundação da Caixa de Poupanças do Circulo de obreiros em Bogotá, fomentou, desde então, a poupança dos Colombianos, até constituir-se numa instituição financeira de perfil popular. Hoje essa entidade, convertida no Banco Caja Social, encontra-se entre os Bancos mais reconhecidos do país. No ano de 2005, o Banco atendeu a mais de um milhão de clientes, através de seus 122 escritórios em 42 cidades do país.

O Banco é uma entidade financeira dinâmica e crescente que apresenta, ao longo de sua trajetória um modelo exitoso de Banco Social auto-sustentável, que proporciona fácil acesso às pessoas, pioneira na colocação de empréstimos com valores menores na Colômbia, apontado como um dos Bancos com atividades de microcrédito que melhor apresenta indicadores positivos e em processo de desenvolvimento de novas praticas e metodologias especificas para área de microfinanças (*conforme tabelas paginas 158 e159*).

O setor microempresarial é um dos segmentos prioritários de atendimento do Banco, o apoio que o Banco prestou ao desenvolvimento e os lucros nesse setor são motivo de reconhecimento não só em nível nacional bem como na comunidade internacional.O Banco Caja Social busca a adequação dos produtos e serviços que oferece, segundo as características dos clientes, como: valores mínimos exigidos para aberturas de

contas, agilidade nas transações, facilidade de acesso ao crédito e produtos de fácil manejo.

O patrimônio e forma de atuação está constituído por empresas de maioria absoluta e um conjunto de projetos e programas sociais. Com os Projetos e Programas Sociais, à partir de um enfoque de Desenvolvimento Integral Local (DIL), procurando responder à missão, trabalhando com planos e projetos de desenvolvimento local que se constituem e implementam com a participação ativa dos pobres, para que eles possam ser atores de seu próprio desenvolvimento. As empresas da Fundação Social operam e competem principalmente no setor financeiro como no setor imobiliário sob as marcas COLMEIA e CAJA SOCIAL. Todas as empresas combinam sua eficiência econômica com uma sólida responsabilidade social. *“A FUNDAÇÃO SOCIAL não é das empresas, as empresas são da Fundação. Não é um conjunto de empresas que têm uma fundação, é uma Fundação que tem um conjunto de empresas”*.⁴³

A Fundação Social é, do ponto de vista jurídico, uma entidade civil, sem fim de lucro, de utilidade comum, de caráter fundacional. A Missão do Banco é "Trabalhar por modificar as causas estruturais da pobreza em Colômbia" em três campos prioritários: a) Paz e Convivência; b) Organização e Participação; c) Emprego e Rendimentos para os setores populares.

A Fundação social é concebida como um projeto de intervenção social, isto é, como uma entidade cujo propósito e razão de ser é contribuir nas relações políticas, econômicas, sociais e culturais da Colômbia, sob a perspectiva dos menos favorecidos,

⁴³ Entrevista realizada em janeiro de 2005, com o vice-presidente do Banco Caja Social - Sr. Patrick Tissot

procurando a cooperação de toda a sociedade nesse propósito. O Banco não se considera uma entidade que faz obras sociais e sim uma entidade de intervenção social, que tem como objetivos: modificar, em cooperação com outros atores econômicos e políticos, a estrutura da sociedade colombiana.

Através do conjunto empresarial, com os projetos e programas sociais e em acordos com outras entidades da sociedade, o Banco procura relacionar-se com todos os atores políticos, sociais, econômicos e culturais para o cumprimento de sua missão: *Construir uma vida digna para todos, que é o resultado de modificar as causas estruturais da pobreza.* Comprometer toda a sociedade na construção da dignidade humana, é um dos objetivos do Banco. A Fundação Social é, desde suas origens, uma entidade em que as empresas, as utilidades, a administração, os produtos, os projetos sociais e toda sua atuação, têm como missão e prioridades atacar as causas da pobreza, contribuindo para a Paz e a Convivência Democrática, a Organização e Participação comunitária e para a geração de Rendimentos e Empregos adequadamente remunerados para os setores populares.

3.7 - Modus operandi do Banco Caja Social

Na concepção do Banco, para que o atendimento ao setor de microfinanças atinja o pleno potencial, faz-se necessário entender as características específicas dessa demanda, como, por exemplo, a escassez de capital e o alto nível de informalidade, que geram a ausência de segurança social, afetando diretamente o ciclo produtivo.

O baixo nível de escolaridade das comunidades atendidas e também as limitações de sua capacitação, afetando diretamente a qualidade do produto ou serviço que se torna pouco homogêneo, e que depende basicamente da habilidade do trabalhador (muitas vezes são habilidades “herdadas” por gerações).

Faz-se necessário o entendimento das configurações próprias que adquire a comunidade em suas moradias, que em muitos casos compartilha a moradia para fins produtivos e familiares, gerando como conseqüência a mistura de necessidades produtivas e familiares no fluxo de caixa do negócio.

E, finalmente, as questões mais comuns observadas nos programas de microcrédito pelo mundo: a incapacidade de respaldar com garantias tradicionais as obrigações oriundas da contratação do empréstimo; a utilização de redes de agiotagem ou de financeiras, gerando impactos destrutivos em seu negócio e em sua auto-estima; e a comunidade alvo é bastante sensível a mecanismos de cobrança moral, o que reforça a tese da viabilidade socioeconômica do aval solidário.

O Banco Caja Social incorporou algumas dessas características no desenvolvimento de produtos específicos para o setor de microfinanças, através do redesenho de produtos para o setor microempresarial, como a assessoria, que acontece em duas fases: 1) Entrevista personalizada no escritório (ou outros canais) e 2) Entendimento das necessidades do cliente para sua posterior apresentação como sujeito de crédito.

O Banco Caja Social aposta na categorização de três níveis de desenvolvimento de negócios. No *nível de subsistência*, os clientes não possuem capital de trabalho e a renda destina-se, basicamente ao consumo. As contas de poupança e investimento, por

vezes são iguais a zero ou negativas. Em geral, comprar à vista. Utilizam-se de maquinas e equipamentos “pirateados” ou que não se consegue comprovar a compra com notas fiscais, por exemplo. Os clientes, nesse nível, valorizam muito a oportunidade do credito. Ação de venda, propriamente dita, ocorre dentro das casas e é de pressuposto familiar, em que todos se envolvem. A ajuda familiar sempre se fragiliza quando abre uma oportunidade de trabalho formal para algum membro da familia.

Segundo Eulalia Arboleda de Montes, Presidente do Banco Caja Social em 2004, nessa categoria: *“Esposa o hijos que si bien podrían tener la capacidad de pago para atender un crédito de consumo por el alargamiento del plazo del crédito el factor de mayor riesgo radica en la precareidad y la inestabilidad de los ingresos del grupo familiar por eso se recomienda solo un destino de plazo corto atado al ciclo productivo bajo ningún aspecto “proyección de ingresos adicionales”.*

Já no nivel de *acumulação simples*, embora a liquidez seja baixa, os excedentes se orientam para o consumo e para cobrir custos de reposição de mercadorias, a poupança e os investimentos são positivos. As vendas são realizadas a prazo, pois o acesso ao credito é aceito pelas financeiras e pelas lojas de venda direta ao consumidor. Em muitos casos, dispõe-se de capital pequeno para financiar seu cliente, inclusive com mercadorias em consignação. Já há a presença de tecnologia apropriada ao trabalho, com ou sem nota fiscal de propriedade, com certo grau de capacitação técnica para operar os equipamentos e manutenção correta. Valorizam o custo de oportunidade x o custo de beneficio do credito. Há separação entre o ambiente familiar

e o ambiente da produção, tais famílias conseguem estimar custos fixos e variáveis, tanto do negócio como de sua organização familiar.

No último nível, o de *acumulação ampliada*, há mediana liquidez, os excedentes destinam-se ao consumo, para cobrir custos de estoque e um pouco de investimento. A poupança é positiva. A tecnologia é moderna e adaptada às condições de trabalho, os equipamentos possuem títulos de propriedade e os empregados possuem médio ou alto grau de capacitação técnica para operar as máquinas, além de fazerem manutenção preventiva. Possuem crédito para efetuar compras a prazo e à vista. Dispõem de capital para financiar seus clientes, inclusive mercadoria em consignação. São clientes bancarizados. Há separação da produção e do ambiente familiar, bem como mensuração dos custos fixos e variáveis do negócio. Em alguns casos o atendimento à saúde é o mais caro bem como as famílias são mais estáveis, em sua formação e em sua composição de renda.

O processo de análise e liberação do crédito

Por “tecnologia creditícia”, o Banco Caja Social entende que é o conjunto de atividades executadas por uma entidade financeira dirigida a concessão de crédito, nas quais se incluem: critérios de escolha dos futuros clientes, determinação dos empréstimos a conceder, valor e prazo do crédito, o monitoramento dos empréstimos e recuperação rápida da provisão para devedores duvidosos.

O conhecimento do negócio e do círculo familiar para determinar a renda e os gastos certos do solicitante do crédito, é outra base para calcular a capacidade de pagamento, assim como a busca de referências físicas ou jurídicas nas proximidades do negócio ou da residência do solicitante, têm peso importante quando da defesa do crédito para o futuro cliente. O gerente checa *in loco*, a veracidade do negócio bem como sua idoneidade.

O gerente é responsável pela venda, pela saúde da carteira e pelas ações de recebimento em caso de atraso. A remuneração dos gerentes é uma combinação entre volume de clientes x qualidade da carteira. Para isso é de suma importância que os gerentes se tornem enfiados com o setor da microempresa, além de fazer um acompanhamento bem de perto com vistas à verificação da aplicação do crédito bem como de seus resultados.

Ao comitê de crédito cabe o escalonamento de prazos e valores, bem como os tipos de produtos que podem ser oferecidos para o cliente (desde capital de giro até crédito para casa própria).

Cabe salientar que o Banco está em curso com o desenvolvimento de uma metodologia que torne judicial todos os processos de cobrança no caso de atraso ou de não pagamento da dívida. O atual desafio do Banco está em implementar os modelos de *scoring* para qualificação das operações (desde a concessão do empréstimo até a recuperação de um cliente).

No Centro de Crédito, localizado na matriz do Banco, no centro da cidade de Bogotá, é realizada a verificação da informação e da documentação do possível cliente apresentada pelo gerente da conta. Tais dados são obtidos em função da prospecção de clientes, em geral, o gerente visita o negócio ou a casa do futuro cliente e recolhe os dados e documentos dos interessados. No próximo passo, a analista de crédito realiza uma análise da informação quantitativa e qualitativa, verificando desde a experiência creditícia na praça de Bogotá bem como a inclusão em órgãos que tratam de negativa o nome do cliente, invalidando o prosseguimento do processo de crédito. Basicamente analisa-se a capacidade de pagamento do solicitante e devedor solidário (grupo). O valor do empréstimo concedido dá-se pela somatória dos gastos familiares, arrendamento e gastos financeiros com o próprio negócio.

Sistema de qualificação dos devedores “solicitantes” em função de suas variáveis sociodemográficas, de operação e de seus comportamentos históricos de pagamentos. Atribui uma pontuação atrelada a uma probabilidade de não cumprimento, uma recuperação rápida ante a eventos de não cumprimento, em geral a uma perda esperada.

Há dois tipos de Modelos de *score*: “*Outorgamento*” e Comportamento, em que o primeiro implica na análise do gerente de crédito da agência: ele outorga um perfil para seu cliente, com base na visita técnica ao negócio; e o segundo o perfil é traçado de acordo com sua frequência de pagamento, pontualidade e crescimento do negócio.

Os modelos de *score* e, em especial, o agrupamento de clientes, sobretudo os de probabilidade de não cumprimento, permitem a definição de perfis de risco, os quais se

constituem em novos aportes a critérios de segmentação que impactam em diferentes áreas do negócio. O crédito Ponto de Corte propõe a eficiência em processos de visitas aos clientes, referências de vizinhos e parceiros e análise dos documentos. Cabe salientar que não substitui a tecnologia creditícia relacional, com forte apelo ao papel dos agentes de crédito e da proximidade com o cliente que é própria das Microfinanças, ao contrário lhe é complementar e a torna mais eficiente.

A título do processo de cobrança, há a preocupação com o desenvolvimento de esquemas de cobrança preventiva, como, por exemplo, o encurtamento do período de vencimento das prestações: o Banco planeja inserir o pagamento semanal e quinzenal.

O mercado de crédito e a bancarização na Colômbia ainda apresentam taxas baixas. Tal fato abre espaço para a prospecção de clientes. O BCS utiliza esse *gap* do mercado financeiro tradicional e impõe metas de prospecção severas aos seus gerentes e agentes de crédito.

Tabela 18 - Clientes Ativos por Faixa de empréstimos do Caja Social

Numero de clientes por faixa de valores do empréstimo (pesos col)	Clientes ativos em 2001	Clientes ativos em 2002	Clientes ativos em 2003	Clientes ativos em 2004	Clientes ativos 2005
De 0 a \$500.000					10
De \$500.001 a \$1.000.000	4	3	69	314	2.888
De \$1.000.001 a \$3.000.000	9	103	1.525	4.586	14.887
De \$3.000.001 a \$5.000.000	13	178	2.120	5.377	10.891
De \$5.000.001 a \$10.000.000	28	101	1.225	3.604	7.527
Total geral	54	385	4.939	13.881	36.203

Tabela 19 – Renda média dos clientes do Caja Social

Renda média da família (pesos colombianos)	2002	2003	2004	2005
De \$1.050.001 a \$1.440.000	75	812	3.093	8.660
De \$1.440.001 a \$2.300.000	59	741	3.473	6.653
De \$500.001 a \$863.482	135	1.708	2.899	6.272
De \$863.483 a \$1.050.000	64	1.019	2.141	4.196
Até \$500.000	47	544	918	3.774
Mais de \$2.300.000	5	115	1.357	6.648
Total geral	385	4.939	13.881	36.203

Fonte Annual Report Caja Social, ano 2005 (ainda não publicado)

4.3.3 - Perfil de Clientes

Tabela 20 - Anos de escolaridade

Anos de estudo	2002	2003	2004	2005
Nenhum			94	1.123
Primário			4.310	11.140
Universitário	29	82	886	4.394
Superior	175	3.534	7.082	13.559
Técnico/tecnólogo	156	691	1.465	5.888
Pos graduação	25	632	44	99
Total	385	4.939	13.881	36.203

Fonte Annual Report Caja Social, ano 2005 (ainda não publicado)

È impressionante como no programa do Caja Social o acesso das mulheres com nível superior é grande. A cada não a participação aumenta vertiginosamente. Essa característica coloca em destaque a atuação empreendedora do Banco, diferenciando-o da grande maioria dos programas na América Latina, onde o principal acesso aos programas são das pessoas com escolaridade inferior ao ensino médio.

Tabela 21 - Idade média dos clientes do Caja Social atendidos pelo programa

Idade média	2002	2003	2004	2005
30 - 33 anos	47	449	1.490	5.298
34 - 36 anos	41	454	1.359	5.137
37 - 42 anos	83	1.097	2.973	8.797
43 - 46 anos	61	689	1.723	4.514
47 - 51 anos	57	700	2.017	4.940
Mais de 52 anos	63	1.125	2.741	4.645
Menores de 29 anos	33	425	1.668	2.872
Total	385	4.939	13.881	36.203

Fonte Annual Report Caja Social, ano 2005 (ainda não publicado)

Tabela 22 - Setores de atuação dos clientes e/ou atividade econômica

Setores de Atividade	2002	2003	2004	2005
Comércio	54.29	45.03	57.63	57.46
Transporte	9.35	8.20	6.38	5.20
Industria	8.31	17.21	18.56	15.22
Construção			4,24%	
Serviços sociais e de saúde	0.00	0.00	3,22%	
Agricultura	0.78	4.39	3.21%	2.04
Hotéis e restaurante	0.00	2.94	4.16	2.28
Outros	0.00	0.00	0.00	0.60

Fonte Annual Report Caja Social, ano 2005 (ainda não publicado)

O alto percentual da indústria refere-se basicamente a indústria do vestuário, alguns bairros especializam-se em confecções de *jeans* a uniformes, e na grande maioria, roupas infantis. Em Bogotá o vestuário é relativamente caro, como alternativa elas empreendem montando suas pequenas indústrias e comercializando os produtos em feiras ou lojas do comércio local.

Tabela 23 - Participação da Mulher na carteira ativa do Caja Social

Gênero	2002	2003	2004	2005
Mulheres	148	2.312	7.025	24.557
Homens	237	2.627	6.856	11.646

Fonte Annual Report Caja Social, ano 2005 (ainda não publicado)

Tabela 24 – Empréstimos desembolsados em % da carteira

Empréstimos desembolsados	2002	2003	2004	2005
Homens	1.11%	12.23%	32.05%	47.00%
Mulheres	0.72%	11.40%	33.49%	53.00%

Fonte Annual Report Caja Social, ano 2005 (ainda não publicado)

Como constatação das experiências dos programas de microcrédito no mundo, há certa tendência de que esses programas , à medida que se desenvolvem e se solidificam, acabam por atender mais a clientela de mulheres do que a homens. Com o Caja Social não é diferente, pois, tanto em volume de empréstimos como em percentual destinado à carteira ativa do Banco, a fatia das mulheres é sempre maior do que a dos homens.

Tabela 25 - Quantidade de empréstimos desembolsados em Valor – em pesos colombianos - \$COL

Empréstimos desembolsados	2002	2003	2004	2005
Homens	1.019.826.000	11.183.291.982	29.632.110.691	49.420.366.099
Mulheres	602.795.000	9.326.230.000	27.671.572.563	43..240.689.069

Fonte Annual Report Caja Social, ano 2005 (ainda não publicado)

Tabela 26 – Empréstimos Desembolsados – em quantidade e em US\$ mm

Ano	em quantidade	em pesos colombianos \$COL
2001	54	252.220.087
2002	385	1.626.821.000
2003	4.939	20.566.795.351
2004	13.881	57.802.123.254
2005	36.203	133.506.243.469

Fonte Annual Report Caja Social, ano 2005 (ainda não publicado)

Tabela 27 – Evolução do índice de inadimplência

2001	2002	2003	2004	2005
44.34%	85.14%	31.54%	15.95	3.32%

Fonte Annual Report Caja Social, ano 2005 (ainda não publicado)

Este indicador de carteira vencida é obtido da somatória do saldo de capital em atraso (período superior a 30 dias) e se divide pelo total do saldo de capital.

O segmento de microcrédito ocupa papel significativo no êxito operacional do Caja Social. Os clientes das microfinanças representaram em 2005: 31% do total de clientes ativos, 12.5% da poupança e 14% de outros produtos do portfólio do Banco. Com relação ao volume operacional o segmento microempresarial representou cerca de 36% das operações e representa em 2006, 45% do total do saldo de capital vigente.

Posicionamento do Caja Social no mercado colombiano – comparação com outras instituições colombianas

Como a maioria dos países latino-americanos, o agente alavancador das instituições bancárias dá-se através do crédito. A carteira total de microcrédito de todo o sistema financeiro da Colômbia é de US\$ 360 mm, em que basicamente, atuam 5 instituições financeiras detendo 80% do mercado. As instituições de microfinanças – IMF's atendem a um mercado perto de 55% do mercado formal.

Tabela 28 – Instituições financeiras que participam das metas de microcrédito do Governo Colombiano

8º QUADRIMESTRE							
INSTITUIÇÃO	set/05	out/05	nov/05	Dez/05	TOTAL	Meta Anual	Investimento a Realizar
AGRARIO	2.016	2.380	0	N.R	4.396	11.912	0
AV VILLAS	800	0	0	1300	2.100	3.593	0
BANCAFE	3.620	3.219	3.655	4.547	15.041	7.608	0
BANCOLOMBIA	5.018	5.265	8.463	7.858	26.604	57.244	0
BBVA	3.012	2.923	2.950	3.014	11.899	16.892	0
BOGOTÁ	12.096	13.600	16.292	35.736	77.724	35.736	0
CAJA SOCIAL	28.584	24.778	26.610	30.467	110.440	71.472	0
COLMENA	3.506	3.764	3.871	3.923	15.064	1.431	0
COLOMBIANA	0	0	0	0	0	4.855	1.457
COLPATRIA	0	0	0	0	0	5.956	1.787
CONAVI	0	0	0	0	0	3.640	0
CORFIVALLE	3.200	500	1.500	1.900	7.100	5.645	0
CRÉDITO	466	391	252	313	1.421	5.478	222
DAVIVIENDA	0	0	0	0	0	5.165	1.550
FINAMERICA	8.245	7.774	9.042	8.080	33.141	35.736	0
GRANAHORRAR	0	0	1.060	1.406	2.466	5.956	0
MEGABANCO	10.092	8.946	9.103	4.077	32.218	35.736	0
OCCIDENTE	189	1.490	1.390	418	3.487	11.151	0
POPULAR	887	2.970	1.137	1.710	6.704	17.868	0
SANTANDER	603	363	467	525	1.958	6.254	0
GNB							
SUDAMERIS	520	0	50	50	620	6.765	1.409
SUPERIOR	0	0	0	0	0	2.916	875
UNION	625	8	0	0	633	1.738	0
TOTAL	83.478	78.372	85.843	105.323	353.016	360.748	7.300

Fonte : DANE - Variaciones Anuales del IPC (2003, 2004, 2005)

Tabela 29 – Metas de desembolso para os bancos privados com destino aos programas de microcrédito

BANCO	Meta Set 2002 - Agosto 2.003	Meta Set 2003 - Agosto 2.004	Meta Set 2004 - Agosto 2.005	Meta Set 2005 – Agosto 2.006
AGRARIO	\$10.000	\$10.726	\$11.358	\$11.912
AV VILLAS	\$3.016	\$3.235	\$3.426	\$3.593
BANCAFE	\$6.387	\$6.851	\$7.254	\$7.608
BANCOLOMBIA	\$45.000	\$48.267	\$51.110	\$53.604
BBVA	\$14.181	\$15.211	\$16.106	\$16.892
BOGOTÁ	\$30.000	\$32.178	\$34.073	\$35.736
CAJA SOCIAL	\$60.000	\$64.356	\$68.147	\$71.472
COLMENA	\$1.201	\$1.288	\$1.364	\$1.431
COLOMBIANA	\$4.076	\$4.372	\$4.629	\$4.855
COLPATRIA	\$5.000	\$5.363	\$5.679	\$5.956
CONAVI	\$3.056	\$3.278	\$3.471	\$3.640
CORFIVALLE	\$4.739	\$5.083	\$5.382	\$5.645
CRÉDITO	\$4.599	\$4.933	\$5.223	\$5.478
DAVIVIENDA	\$4.336	\$4.651	\$4.925	\$5.165
FINAMERICA	\$30.000	\$32.178	\$34.073	\$35.736
GRANAHORRAR	\$5.000	\$5.363	\$5.679	\$5.956
MEGABANCO	\$30.000	\$32.178	\$34.073	\$35.736
OCCIDENTE	\$9.361	\$10.041	\$10.632	\$11.151
POPULAR	\$15.000	\$16.089	\$17.037	\$17.868
SANTANDER	\$5.250	\$5.631	\$5.963	\$6.254
SUDAMERIS	\$2.763	\$2.964	\$3.138	\$3.291
SUPERIOR	\$2.448	\$2.626	\$2.780	\$2.916
TEQUENDAMA	\$2.916	\$3.128	\$3.312	\$3.474
UNION	\$1.459	\$1.565	\$1.657	\$1.738
TOTAL	\$299.788	\$321.553	\$340.492	\$357.108

Fonte : DANE - Variaciones Anuales del IPC (2.003, 2.004, 2005)

As tabelas acima referem-se ao Programa de Governo destinado ao fomento das microfinanças no país. Cada Banco tem uma meta anualmente revista de incremento de atividades e produtos destinados ao incremento dos programas de microfinanças e, sobretudo, de microcrédito produtivo orientado. Entre todas as instituições da Colômbia o Banco Caja social é o que tem a meta mais elevada, o que justifica sua alta

capilaridade e forte atuação junto ao setor de microfinanças.

Embora ambos os programas de microcréditos apresentem boa performance financeira, ainda está longe de ser atingido bom percentual de demanda real tanto do Brasil como da Colômbia. O crescimento da carteira é evidente nas duas instituições bem como em movimento contrário à queda brutal do índice de inadimplência da carteira. Outros problemas são alegados no tocante ao atendimento ainda restrito e acanhado diante das necessidades locais e nacionais de cada país pesquisado.

CAPITULO 4 – RESULTADOS DA PESQUISA DE CAMPO

Nesse capítulo, dar-se-ão as discussões metodológicas da pesquisa e apresentação do estudo de caso comparativo, oriundo da análise de conteúdo das entrevistas e questionários realizados ao longo da pesquisa nas cidades de Recife e Bogotá.

Ao apresentar um instrumento de pesquisa de campo bem como de análise de conteúdo de caráter comparativo, este estudo fez uso da contextualização estrutural de cada país, pois, conforme BOURDIEU:

Se é verdade que duas classes (ou duas sociedades), definidas por condições de existência e práticas profissionais idênticas ou semelhantes, podem apresentar propriedades diferentes quando, inseridas em estruturas sociais diferentes, ocupam posições estruturalmente diferentes e, inversamente, se duas classes (ou dois grupos), caracterizadas por condições de existência e práticas profissionais diferentes, podem apresentar propriedades comuns porque ocupam posições homologas em duas estruturas diferentes, o estabelecimento de proposições gerais, transculturais e transistóricas não pode resultar da simples aproximação de casos isolados do contexto histórico e social em que estão inseridos. (1985:74)

Foram entrevistadas 100 mulheres tanto na cidade de Bogotá como na cidade de Recife. Optou-se por buscar grupos de mulheres em comunidades diferentes, nas quais o acesso ao crédito pôde ser percebido de diferentes maneiras.

Na cidade de Recife, as comunidades visitadas foram: Feira da Praia de Boa Viagem⁴⁴, Favela dos Coelhoos, Favela Brasília Teimosa e a região central da cidade, onde também ocorre um feira todavia sem conotação turística, vendendo produtos populares de todos os segmentos e próxima a estação central de ônibus.

⁴⁴ Onde houve um investimento grande do BNB padronizando as barracas e fornecendo infra-estrutura para que as mulheres artesãs pudessem exercer o ofício, pois, embora seja um dos cartões postais da cidade do Recife, a estrutura era muito precária, conferindo ao trabalho das artesãs insegurança e desconforto para executá-lo.

Na cidade de Bogotá, foram visitadas as seguintes localidades: Chapinero – região central da cidade, ciudad Simon Bolívar (a maior periferia de Bogotá onde vivem aproximadamente 600 mil famílias), periferia de San Cristobal, periferia de Kennedy, comunidade de Pátio Bonito e San Francisco.

Utilizou-se um questionário híbrido, contendo perguntas fechadas, a fim de possibilitar análise estatística e comparativa entre as amostras e perguntas abertas, o que demandou uma análise conteúdo e, vez por outra, processos de categorização na análise das respostas.

O resultado da pesquisa de campo pode ser conferido nas tabelas e gráficos abaixo, seguido de análise e comentários logo após cada questão. A análise está dividida com base nas quatro categorias criadas para avaliação do impacto dos programas de microcrédito na vida das comunidades atingidas, ao final de cada categoria é feita uma análise qualitativa e chegou-se às considerações finais da pesquisa e ao estudo dos dados comparativos entre as duas comunidades.

4.1 – Desafios e perspectivas para promoção da igualdade na Colômbia e no Brasil

Segundo pesquisa feita pelo BID ⁴⁵ o número de mulheres chefes de família, também, aumenta de forma sistemática no Brasil e as estatísticas, mais uma vez, revelam o peso das desigualdades de gênero na sua configuração. Como aponta o relatório, quando os dados são controlados pela educação, onde é maior a escolaridade feminina, os domicílios encabeçados por mulheres têm uma probabilidade muito maior (46%) de serem pobres do que os domicílios encabeçados por homens. Além disso, os domicílios com crianças são mais vulneráveis e com maior probabilidade de serem pobres do que os domicílios sem crianças menores de cinco anos de idade, o que reforça a necessidade de um investimento, governamental e privado, na educação pré-escolar.

Caberia ressaltar o papel do gênero no sentido de que se são mais numerosas as famílias chefiadas por mulheres com crianças pequenas, isso se deve a que as mulheres tendem a incorporar os filhos em sua trajetória existencial, mais do que os homens, configurando uma matriz matrilinear na família brasileira, particularmente na de menor renda.

No Brasil, como, aliás, no resto do continente, não existem evidências de que domicílios chefiados por mulheres sejam mais pobres do que os demais porque, a rigor, essa comparação não pode ser feita com os dados disponíveis. Os assim denominados

⁴⁵ Departamento de Desenvolvimento Ambiental e Social Sustentáveis Banco Mundial, gerando em 2005 um relatório chamado Questão de gênero no Brasil.

domicílios chefiados por homens são, de fato, em sua maioria, domicílios conjugais e, nesse sentido, sem chefia. Aqueles encabeçados por mulheres, por sua vez, em sua maioria, não são conjugais e têm chefia única, não compartilhada. O que se pode, sim, afirmar é que existe no Brasil maior probabilidade de que domicílios com chefia única, seja feminina ou masculina, sejam mais vulneráveis do que os conjugais, dependendo da relação entre os números de adultos e de dependentes. Domicílios com crianças mostram-se mais vulneráveis e com maior probabilidade de ser pobres do que os que não têm crianças.

O Brasil precisa enfrentar o persistente problema da diferença de salário devida a gênero, que é muito maior do que em vários de seus vizinhos menos desenvolvidos. Para tanto, poderia adotar a estratégia de assegurar uma maior adesão às leis contra a discriminação no trabalho, por meio da análise dos mecanismos de fiscalização de seu cumprimento e do apoio institucional disponível para as trabalhadoras. Outra estratégia seria disponibilizar informações sobre os direitos trabalhistas para trabalhadores e empregadores.

Dado o estado permanente de volatilidade e risco associado com a globalização e a liberalização dos mercados, a compreensão de como os domicílios são afetados pelas flutuações econômicas ajudaria a desenhar melhor as redes de segurança sociais. O relatório faz uma série de recomendações relacionadas a gênero, especialmente em relação à análise das informações. Primeiro, os dados intra-domiciliares deveriam ser coletados e analisados de forma que capturassem mais fidedignamente a heterogeneidade das estruturas domiciliares, abandonando de vez velhas categorias

que se definem em termos do sexo de um presumido chefe da família, que nem sequer existe em domicílios conjugais, levando a análises simplistas quando não equivocadas. E, segundo, os dados extra-domiciliares precisam captar melhor a dinâmica, o processo decisório, as estratégias de sobrevivência e a resposta das famílias aos incentivos existentes, o que se viabiliza por meio da composição do domicílio e dos papéis relacionados a gênero exercidos pelos membros que ali vivem. Por fim, outra recomendação é a análise dos fatores de demanda e de oferta relacionados a gênero, associados com qualquer iniciativa emergencial de empregos que o Brasil consiga adotar.

Na questão das *diferenças salariais* o Brasil tem uma das mais altas diferenças entre homens e mulheres da América Latina. Em 1990, os salários das trabalhadoras urbanas correspondiam, em média, a 66% dos salários dos homens (FLACSO, 1995). Em 1990, só Bolívia, Paraguai e Uruguai registraram diferenças salariais maiores do que a do Brasil (ibid.). Embora tenham uma das diferenças salariais mais amplas na região, durante o período de 1993 a 2003, as mulheres aumentaram seus salários em relação aos homens. Em 1993, o salário mensal das mulheres era equivalente a 51% dos salários dos homens e, em 2003, tinha aumentado para o equivalente a 63% dos homens. Os resultados da PNAD – Programa Nacional de Amostras em Domicílio - de 2002 mostraram que a defasagem entre os rendimentos de homens e mulheres continuou diminuindo, mas a remuneração média de trabalho das mulheres ainda era muito inferior à dos homens. Em 1992, o rendimento médio das mulheres com remuneração de trabalho representava 61,6% do recebido pelos homens e, em 2002, alcançou 70,2%. Dados da RAIS 2003 revelam que o rendimento médio da mulher, em

2003, equivalia a 80,3% do percebido pelo homem. Após o controle da escolaridade, permanece uma diferença significativa no salário médio mensal recebido, que vai de 62% do salário masculino, para mulheres com até três anos de estudo, a 59% com 11 ou mais anos de escolaridade, nível em que ocorre maior contratação de mulheres. Para se ter uma idéia do que isso significa, pode-se tomar o salário médio norte-americano, em 1997, para mulheres com grau universitário e idade entre 25 e 34 anos. Nesse caso, as mulheres recebiam 78% do salário pago a seus colegas (SEGREST, ROMERO e DOMKE-DAMONTE, 2003).

Embora a tendência tenha sido de diminuição nas diferenças por gênero, isso foi acompanhado por uma tendência para maior desigualdade intra-gênero. A desagregação dos ganhos das mulheres de acordo com os níveis educacionais mostra que a convergência salarial de homens /mulheres é devida aos salários mais altos para as mulheres com educação superior (LAVINAS, 1996).

O *setor informal* é, predominantemente, feminino. De acordo com o PNAD de 1990, 50% das trabalhadoras e 15% dos trabalhadores nele estão inseridos, a maioria trabalhando durante meio período (LAVINAS, 1996). O setor informal inclui alta proporção de atividades não agrícolas e o trabalho doméstico. A raça, também, determina o emprego no setor informal. Em 1990, os brancos representavam 59% da força de trabalho como um todo, comparados a 41% dos não brancos, e a proporção correspondente para o setor informal era de 44 e 57%, respectivamente, para brancos e não brancos.

Segundo estudos realizados por SABOIA (2004) ⁴⁶, com base no censo demográfico de 2000, em geral, o setor informal está associado à precariedade. No Brasil, há grande diferenciação regional no setor informal sendo bem mais favorável nas regiões mais desenvolvidas do país. A informalidade é mais intensa no setor primário, na construção e em alguns segmentos do terciário, e é menos intensa nos serviços industriais de utilidade pública, intermediação financeira, educação, saúde e serviços sociais. Trabalhadores negros, pardos, jovens, idosos e com baixa escolaridade têm mais chance de estar no informal. Homens e mulheres têm a mesma chance de estar no informal. Várias fontes de dados mostram que o setor informal tem crescido no Brasil nos últimos anos. A reversão dessa situação passa por uma série de medidas, destacando-se a retomada do crescimento econômico.

Um estudo recente de FERREIRA e LEITE (2001), simulando os efeitos de uma expansão da educação sobre a distribuição da renda e a pobreza no Estado do Ceará acrescenta mais evidência sobre esse efeito. O estudo detectou que a dinâmica do lar tem um papel crucial no impacto da expansão educacional sobre a distribuição da renda e a pobreza. Concluiu, também, que, como em outros lugares em que os níveis educacionais aumentaram rapidamente, parece haver um “exército de reserva”, esperando condições apropriadas para obter um emprego assalariado ou tornar-se autônomo. À medida que as mulheres adquirem educação e entram na força de trabalho, suas taxas de fecundidade caem, reduzindo o número de crianças por família. De fato, a participação na força de trabalho e as alterações demográficas surgidas da

⁴⁶ Disponível no site <http://www.ie.ufrj.br/aparte/usuarios/columnista.php>, em visita na data de 30/05/2006

expansão educacional são responsáveis por cerca da metade do impacto geral na redução da pobreza. Um grande fluxo de mulheres entrando no mercado de trabalho, contudo, pode gerar uma pressão nos salários para baixo ou aumentar a concorrência pelo emprego. Os ganhos de uma mão-de-obra mais educada dependem, em grande medida, de como se assegura efetivamente “um campo nivelado para as suas mulheres” (FERREIRA e LEITE, 2001).

Desse modo, a atenção deveria voltar-se para a alteração nas expectativas da sociedade e nos processos de socialização, de modo que as mulheres, assim como os homens, possam fazer escolhas diferentes. Em contraste com as leis provadas e o estabelecimento de políticas que podem ter um período relativamente curto e exigir capacidades técnicas e recursos limitados, a mudança nos processos de socialização levará diversas gerações para ser alcançada e exigirá uma gama ampla de esforços por meio de canais diferentes. A socialização efetiva-se pela educação, mídia, família, pares, comunidade e práticas culturais, de modo que os esforços em cada uma dessas frentes precisam ser realizados para que mudanças de longo alcance possam acontecer.

A obtenção de maior igualdade entre homens e mulheres no mercado de trabalho exigirá, também, alterar o modo como o trabalho está atualmente organizado, de acordo com a ex-dirigente do CNDM – Conselho Nacional dos Direitos das Mulheres -, Rosiska Darcy de Oliveira ⁴⁷. Ela sugere que arranjos mais flexíveis, como

⁴⁷ Seminário Internacional sobre Direitos Humanos no século XXI, realizado em 1998 na cidade do Rio de Janeiro. Texto disponível em <http://www2.mre.gov.br/ipri/sdireitoshumanos.html>, em visita realizada em 19/06/2005

compartilhamento do emprego, precisam ser disponibilizados para os homens e mulheres. Pesquisa recente realizada nos Estados Unidos apóia a noção de que os sistemas de trabalho precisam mudar para que se alcance maior igualdade no lar e no mercado de trabalho⁴⁸. No curto prazo, os projetos e os programas que trabalham com as famílias poderiam iniciar-se incentivando as mudanças nos papéis relacionados a gênero no lar. Por exemplo, um novo programa de “capacitação familiar” está sendo proposto na Argentina, o qual fornece aos homens desempregados novas habilidades no cuidado dos filhos, facilitando às parceiras a busca de oportunidades de trabalho.

4.2 - Desafios e perspectivas para promoção da igualdade na Colômbia⁴⁹

Bogotá é a capital da Colômbia e do departamento de Cundinamarca. Está no centro do país e sobre a Cordilheira oriental, a uma altura de 2.640 metros sobre o nível do mar. Os mais de 1.600 km² divide-se em 20 localidades com medidas de bem estar social que indicam que a qualidade de vida dos habitantes de Bogotá é melhor quando comparada aos outros departamentos da Colômbia. Em primeiro lugar, o índice de desenvolvimento Humano (IDH) é o mais alto de toda a Colômbia desde 1996, quando chegou a 0,78. Em 2003, alcançou 0,825, valor consideravelmente superior à média (0,75) e ao consolidado nacional (0,78). Em segundo lugar, a proporção de sua população que se encontra em situação de pobreza de acordo com o critério de NBI -

⁴⁸ Ver Deutsch, Francine M. Halving it All. How Equally Shared Parenting Works. Harvard University Press. 1999. disponível no site <http://www.hup.harvard.edu/catalog/DEUHAL.html?show=reviews>, em visita realizada no dia 20/11/2005

⁴⁹ todas as informações inseridas, nesse tópico, foram retiradas *in loco* no Departamento Administrativo Nacional de Estatísticas, órgão do governo colombiano que congrega as informações econômicas e sociais do país. Alguns dados podem ser obtidos no site www.dane.gov.co

Necessidades Básicas Insatisfeitas (NBI), é menor do que o que se observa na média do restante do país. Ainda que algumas cidades alcancem níveis mais baixo quando comparados com os da capital, nenhum dos outros percentuais chega perto de Bogotá. De acordo com informação do Censo de 1993, 17,3% dos habitantes da cidade possuía alguma NBI, enquanto a média dos outros departamentos chegava a 52,1%.

Esses resultados contribuem, em boa medida, para o desempenho de Bogotá em matéria de indicadores demográficos. A cidade de Bogotá supera todas as médias nacionais: possui maior expectativa de vida (70,2 anos em homens e 76,5 anos para mulheres); menor taxa de desnutrição, mortalidade bruta e mortalidade infantil.

Em matéria de segurança, a tendência positiva que vem se apresentando e a taxa de homicídio tem diminuído lentamente. Do ano de 2003 para 2004, a taxa média nacional alcançou uma redução de 14 % do índice de violência enquanto Bogotá conseguiu reduzir em apenas 2% o mesmo índice.

No tocante à *educação* em comparação com os outros Estados/Províncias da Colômbia, Bogotá destaca-se por seu baixo índice de analfabetismo. Provavelmente, por tratar-se de um núcleo urbano, a proporção de analfabetos menores de 15 anos é de 2% enquanto no restante do país a média é de 8%. A cidade apresenta um índice próximo de 100% quando se trata de cobertura escolar.

Bogotá é a cidade que mais tem alunos de toda a Colômbia. Num total de cerca de 1.373.000 estudantes e mais de 59.000 professores. Em contraste que se observa no restante do país, menos de 30% dos estabelecimentos educativos pertencem ao setor público e neles estão matriculados 53,5% dos estudantes da cidade.

O *mercado de trabalho* de Bogotá está constituído de 3.500.000 de pessoas, o que representa 18% da PEA de toda a Colômbia. Segundo dados do governo colombiano, entre 2003 e 2004, a taxa de desempregos sofreu queda de 16,7 para 14,8% e de 33 a 31,4%, respectivamente.

É fato que existe uma relação direta entre o PIB de Bogotá e o tamanho de sua população, a cidade também se destaca dentro do país por seu PIB *per capita*. Esse apesar de ser consideravelmente baixo em comparação em nível internacional, é maior que o registrado por todos os outros Estados da Colômbia, com exceção de Casanare. Em 2002, por exemplo, Bogotá registrou um PIB per capital de \$ 6,3 milhões de pesos colombianos.

Nos últimos anos, as taxas de crescimento real da economia bogotana e da economia nacional têm estado fortemente relacionadas.

A atividade econômica da capital colombiana é composta de três grandes setores com participação entre 15 e 25%, de três mais que constituem entre 8 e 12%, e dos outros que contribuem com menos de 5% do total produzido pela cidade. Dentro do primeiro grupo, se encontram-se os estabelecimentos financeiros, seguros, imóveis e serviços a empresas (25,1%), serviços sociais e pessoais (20%) e indústria (15,2%). Dentro do segundo grupo, destacam-se os relacionados ao comércio, reparação, restaurantes e hotéis (11,7%) e com transporte, armazenamento e comunicação (9,4%).

Com relação à renda da população, a Colômbia apresenta um índice que supera metade da renda de toda sua população e a pobreza crítica ou indigência afeta uma em cada 5 pessoas pobres. Não há como falar de justiça social, de liberdades e igualdade com semelhantes indicadores, e nada pode ser mais urgente e central para a agenda de políticas públicas do que implementar políticas efetivas que permitam avançar a resolução desse drama humanitário que afeta de maneira generalizada a América Latina.

Essa situação está relacionada, entre outros, a baixos níveis de emprego, à baixa renda auferida pela população que trabalha e às condições cada vez mais precárias em que se encontra o mercado de trabalho, e a desigual estrutura de distribuição de renda expressa na alta concentração de renda e de propriedade do país.

A pobreza não está relacionada somente com a carência de renda. Para um setor muito grande da população colombiana, ainda que auferam renda, essa não é completamente suficiente para assegurar um nível de vida digno, exercer ativa e de maneira autônoma sua cidadania, como afirma SEN, levar o tipo de vida que lhes é valioso e que tenham razões para valorizar esse estilo de vida.

Tabela 30 – Comportamento do mercado de trabalho – média anual em milhões

	2002	2003	2004	2005 (**)	Var. %
Crescimento do PIB	1,93%	4,02%	3,96%	3,9%	
População total		43.134	43.860	44.433	1,31%
População em idade para trabalhar	32.146	32.755	33.462	34.026	1,69%
População economicamente ativa	19.656	20.345	20.325	20.199	-0,62%
PEA mulheres			8.618	8.445	-2,01%
Ocupados	16.711	17.467	17.578	17.633	0,31%
Mulheres ocupadas			7.094	7.028	
Desocupados	2.860	2.878	2.767	2.565	-7,3%
Mulheres desocupadas (16,79%)			1.524	1418	-6,96%
Subempregados	6.425	6.509	6.424	6.248	-2,74%
Inativos	12.489	12.410	13.117	13.799	5,20%
Mulheres inativas			8.965	9.442	5,32%
Trabalho informal *	63,26%	60,66%	58,68%	58,78%	
Trabalho formal *	36,74%	39,34%	41,32%	41,22%	
Trabalho informal mulheres*	63,26%	61,96%	60,10%	60,22%	

Fonte: Departamento Administrativo Nacional de Estatísticas da Colômbia, 2005

(*) estão contempladas aqui 13 áreas metropolitanas

(**) Média do ano até julho

Um dos objetivos da reforma trabalhista de 2002 foi o de criar condições para o regime de trabalho que permitisse a geração de novos empregos. Foi considerado que as normas trabalhistas que protegem a estabilidade e asseguram direitos básicos financeiros aos trabalhadores, representavam um obstáculo à geração de emprego. Por isso, persistiu-se em aprofundar as reformas que buscam flexibilizar ainda mais a

legislação trabalhista, para tornar mais fácil a entrada e saída do mercado de trabalho e para reduzir custos trabalhistas, conforme dados da tabela acima.

Conforme assinala SEN, a relação do mecanismo de mercado com a liberdade e, portanto, com o desenvolvimento econômico, suscita duas questões : primeiro, a negação das oportunidades de transação, por meio de controles arbitrários, é considerada uma fonte de privação de liberdade, pois, nesse casos as pessoas são impedidas de fazer o que se pode considerar – ser do seu direito fazer, esse argumento é baseado, simplesmente, na importância da liberdade de troca e transação sem impedimentos, nas palavras textuais de SEN:

Esse argumento em favor do mercado precisa ser distinguido de um outro, o de que os mercados expandem a renda, a riqueza e as oportunidades econômicas das pessoas. Restrições arbitrárias ao mecanismo de mercado podem levar a uma redução de liberdades devido aos efeitos consequenciais da ausência de mercados. Negar as pessoas oportunidades econômicas e as conseqüências favoráveis que os mercados oferecem e sustentam pode resultar em privações (1999: 41).

Primeira categoria: Heterogeneidades dos sujeitos de pesquisa

A primeira categoria que compôs a formulação e aplicação das entrevistas tem como objetivo estabelecer uma relação direta com os dados do campo *versus* os índices apontados para o desenvolvimento e inserção das pessoas menos favorecidas no ciclo. Perspectivas como a idade, moradia própria e escolaridade foram importantes para análise do funcionamento do processo de tomada de decisão das microempendedoras, já que as necessidades são diferentes entre si. E tal fato possibilitou um escalonamento de necessidades, podendo ser agrupado e comparado, tendo como pano de fundo dados socioeconômicos das cidades de Recife e Bogotá.

As pessoas apresentam características físicas díspares relacionadas ao estado físico, doença, sexo, raça ou idade o que faz com que suas necessidades difiram. A “compensação” necessária para as desvantagens variará e, ademais, algumas desvantagens podem não ser totalmente “corrigíveis”, mesmo com transferência de renda.

a) idade das entrevistadas:

IDADE	BRASIL	COLÔMBIA
18 a 24 anos	10,00%	0,00%
25 a 35 anos	12,00%	28,57%
Acima de 35 anos	78,00%	71,43%

A idade da amostra revelou-se de forma peculiar no tocante às duas cidades. Tanto em Recife como em Bogotá percebe-se um percentual significativo para as mulheres com mais de 35 anos, revelando em última análise uma tendência de ser o primeiro negócio a “última” das tentativas, e esse fato pode ser constatado quando das entrevistas: várias entrevistadas citaram a *via crucis* da busca pelo emprego, e diante de tais tentativas frustradas migraram para o primeiro negócio. Esse é um dado curioso. Os estudos sobre empreendedorismo apontam como característica *sine qua non* dos empreendedores a ousadia, a predileção por correr riscos calculados, dentre outros⁵⁰. No caso brasileiro, a faixa etária em que a maioria das mulheres inicia o negócio, ou quando este se torna o esteuo econômico da família, é mais tardia que em Bogotá: 78%

⁵⁰ O GEM – Global Entrepreneurship Monitor - é uma pesquisa internacional liderada pela *London Business School* e o *Babson College* (USA) cuja proposta é avaliar o empreendedorismo no mundo através da comparação de indicadores.

das mulheres apresentaram idade acima de 35 anos. Em Bogotá na faixa etária mediana, as mulheres já fazem sua opção do negócio próprio e esse fato deve-se a dois eixos motivadores: o primeiro é que algumas delas se graduam em nível superior e, então, iniciam seu negócio próprio e, em segundo, porque percebem a dificuldade do mercado de trabalho, concomitante a um relativo fracasso nas relações do casamento, então, empreendem uma nova oportunidade e se lançam ao negócio próprio.

Na amostra brasileira, 10% das mulheres têm idade entre 18 e 24 anos; trata-se das que são arrimos de família e, na maioria dos casos, têm seus filhos pequenos, de relações furtivas, o que as impede de seguir com os estudos, forçando-as em direção ao mercado informal de trabalho: são, via de regra, ambulantes.

b)estado civil:

ESTADO CIVIL	BRASIL	COLÔMBIA
Solteira	6,00%	10,20%
Casada	76,00	63,39%
Divorciada/outros	18,00%	20,41%

Na análise do estado civil, pode se perceber que a amostra brasileira reflete uma relação mais estabilizada, visto que cerca de 76% de brasileiras se apresentaram como casadas. Ao longo das entrevistas, foi possível observar que as mulheres brasileiras arriscam menos em opções além do casamento e a acabam por enxergar, nessa instituição, a segurança e, de certa forma, uma responsabilidade do marido como provedor efetivo do lar. No caso colombiano, as mulheres assumem uma postura mais ousada, no sentido de que encaram de maneira mais fácil a separação e, em função da necessidade de se tornarem arrimos da casa, são forçadas a procurar emprego ou o

negócio próprio. Há uma concordância em ambas as sociedades em que predominam os negócios encabeçados por mulheres casadas, tal fato reforça o argumento de que a extensão de impacto dos programas de microcrédito vai além do benefício para o negócio propriamente em si, mas que, de fato, atinge a família e, em certos casos, a família e suas dificuldades são o verdadeiro agente motivador do início do negócio.

c) nível de escolaridade

NÍVEL DE ESCOLARIDADE	BRASIL	COLOMBIA
Superior	6,00%	26,00%
Médio	52,00%	40,00%
Fundamental	42,00%	24,00%

Parte do pressuposto desta pesquisa está assentado na discussão indireta com as questões culturais dos dois países. Os números da tabela acima, refletem, de forma clara, como os países foram se organizando com vistas ao atingimento do crescimento e do desenvolvimento. Apesar de problemas sociais, como o narcotráfico, a Colômbia possui uma preocupação importante com a questão da educação, conforme visto no capítulo anterior. As entrevistas trouxeram um número de 26% mulheres que possuíam nível superior, dessas 4 são formadas em letras, 2 em educação física, 9 administradoras, 2 enfermeiras, e 9 são tecnólogas em áreas diversas. Via de regra, houve uma tentativa de acesso a empregos públicos por uma boa parte delas, em seguida a busca por emprego na iniciativa privada e, por conseguinte, a decisão de abrir um negócio próprio.

Já a amostra brasileira revelou que 42% das mulheres concluíram, apenas, o fundamental. Ao longo das entrevistas foram questionadas acerca da possibilidade de participarem de cursos profissionalizantes, curso de formação técnica ou até mesmo palestras, com vistas ao desenvolvimento do negócio, o maior interesse foi das brasileiras.

d) lugar de origem da entrevistada

BRASIL		COLÔMBIA	
Estado	%	EstadoProvincia	%
Paraíba	16,00%	Bogotá	20,00%
Pernambuco	72,00%	Boyaca	20,00%
Rio de Janeiro	6,00%	Cundinamarca	26,00%
Rio Grande do Norte	6,00%	Huila	6,00%
		Narino	4,00%
		Santander	2,00%
		Tolima	22,00%

A questão da origem das mulheres entrevistadas, também, indicam certos sinais. A migração de um Estado ao outro dentro da região do Nordeste é baixa, 72% da amostra são do próprio Estado de Pernambuco, enquanto em Bogotá, a distribuição é de forma bastante eqüitativa, o que revela maior mobilidade das comunidades. Nas entrevistas essa observação foi feita e a explicação dada por elas foi de que *“donde hay la oportunidad para allá vamos”*⁵¹, enquanto para as brasileiras, apresentado um

⁵¹ Optou-se por preservar o idioma espanhol para transmitir a veracidade das expressões obtidas, quando da entrevista com os sujeitos de pesquisa, bem como da pureza do idioma. No caso da amostra brasileira, todas as citações estão escritas como foram expressadas, preservando a intensidade do sentimento no momento da entrevista.

percentual de 72% serem de Pernambuco indicam que a decisão de afastar-se de seus laços familiares é um processo mais difícil. Afora as questões culturais, cabe salientar que o Brasil possui dimensões continentais e, muitas vezes, as distâncias dadas entre Estados e cidades dificultam a mobilidade ou êxodo entre localidades.

e) tipo de habitação:

TIPO	BRASIL	COLOMBIA
Própria	72,00%	59,18%
Alugada	18,00%	20,41%
Com familiares	10,00%	20,41%

A preocupação com a casa própria é uma das vertentes comuns entre as duas amostras. Tanto em Recife como em Bogotá, ao mencionarem suas aflições, as mulheres pontuaram a questão da casa própria como prioridade, dentre outras, como saúde e educação. Todavia, percebe-se que, dentre as brasileiras, tal preocupação torna-se latente, 72% da amostra revelou ter comprado sua casa própria, antes mesmo de preocupar-se com a educação dos filhos. Os dados de Bogotá apontam 41% do tipo de residência ser alugada e/ou compartilhada com outros familiares e parentes.

f) Religião (1) :

	BRASIL	COLOMBIA
Católica	64,00%	81,63%
Protestante (*)	28,00%	14,29%
Cultos africanos	8,00%	4,08%

(*) aqui estão incluídos as evangélicas que as vezes diferenciam-se dos protestantes

(1) Não apareceu em nenhuma das amostras a ausência de identificação com alguma religião, por tal motivo não foi incluída a categoria ateu ou sem crença.

Outro ponto em comum entre as duas amostras foi a questão da religião. Dada as explicações históricas de colonização católica, catequização e todo um processo colonizatório no qual as missões de povoamento e desenvolvimento das zonas rurais e urbanas passavam pela religiosidade, a igreja católica cunha de forma categórica sua participação junto às cidades de Bogotá e Recife, embora se perceba pelos dados que há um movimento crescente do protestantismo nas duas cidades: Recife apresenta 28% das mulheres que se declaram protestantes, contra 14,29% das colombianas.

g) é seu primeiro negócio:

	BRASIL	COLOMBIA
Sim	78,00%	85,71%
Não	22,00%	14,29%

Os dados do negócio apresentam-se de forma bastante semelhante nas duas amostras. Em ambos os casos, trata-se do primeiro negócio, salientando-se que não necessariamente, um negócio novo. Nas duas amostras, o percentual de um negócio há mais de 5 anos foi de 68%.

h) já exerceu atividade de carteira assinada / atividade em empresa formal com registro de trabalho:

	BRASIL	COLOMBIA
Sim	72,00%	65,31%
Não	28,00%	34,69%

Os dados da amostra brasileira conferem a visão mais tradicional de mercado de trabalho, pois culturalmente somos convidados à busca de algo que seja perene e duradouro no trabalho; os pais, via de regra, indicam que seus filhos busquem estabilidade, logo, a amostra revela que antes de fazer a tentativa do primeiro negócio, houve tentativas de inserção no mercado formal de trabalho. As entrevistadas revelaram tentativas como recepcionistas, balconistas, professoras, atendente de

telemarketing, dentre outros. No entanto, em muitos casos a ausência de qualificação escolar ou experiência, acabava por culminar no desligamento da organização. Diante da necessidade do dia-a-dia, então lançaram-se nos negócios, numa postura empreendedora que não é de oportunidade mas sim de necessidade⁵²

Segunda categoria: Distribuição na família e composição na renda

As rendas auferidas por um ou mais membros da família são compartilhadas por todos— tanto por quem as ganha como por quem as usufrui. A família, portanto, é a unidade básica em relação à renda do ponto de vista utilitarista. O bem-estar ou liberdade dos indivíduos de uma família dependerá do modo como a renda familiar é usada na promoção dos interesses e objetivos de diferentes membros da família. Portanto, a distribuição intra-familiar das rendas é uma variável crucial na associação das realizações e oportunidades individuais ao nível da renda familiar. As regras distributivas seguidas na família podem fazer diferença para o quê cada membro obtém e para as dificuldades que ele enfrenta.

⁵² O GEM, além de categorizar os empreendedores de acordo com suas características pessoais e o estágio de seus negócios, classifica-os segundo a motivação para empreender: empreendedores por oportunidade são motivados pela percepção de um nicho de mercado em potencial, Já os empreendedores por necessidade são motivados pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda. No Brasil, a motivação dos empreendedores iniciais tem-se mantido praticamente inalterada ao longo dos anos. Embora a maioria dos empreendedores seja orientada por oportunidade, a presença daqueles que empreenderam por necessidade é bastante alta se comparada à maioria dos países participantes do GEM. O Brasil ocupa a 15ª posição no *ranking* do empreendedorismo por oportunidade (taxa de 6,0%) e a 4ª posição no *ranking* de empreendedorismo por necessidade (taxa de 5,3%). A razão entre as duas taxas (1,1) é a 34ª entre os países pesquisados, portanto, evidencia-se cada vez mais a influência do empreendedorismo por necessidade na posição do Brasil em relação aos demais países.

A intenção, nessa categoria, foi observar como se compõe a família das duas amostras, dentre outros questionamentos: como é composta, quantas pessoas auferem renda, quantas apenas geram despesas. Também houve a preocupação de observar a prioridade com relação aos filhos e o sistema de educação. Nesse caso, a idéia foi casar a questão empreendedora com a visão de longo prazo, haja vista que aposta na educação reflete uma preocupação de longo prazo.

a) renda media mensal

Nº salários mínimos ⁵³	BRASIL(*) (R\$ 260,00)	COLOMBIA(*) (COL\$ 381.000,00)
1 a 5	28,00%	48,00%
5 a 10	44,00%	18,00%
10 a 20	12,00%	24,00%
Acima de 20	16,00%	8,00%

(*) o salário mínimo do período da realização das entrevistas nas duas cidades, em Bogotá janeiro e fevereiro de 2005 e, em Recife, final de 2004.

A renda média da família apresenta situações diversas para as duas realidades. Enquanto na Colômbia a posição mediana de 5 a 10 salários mínimos é a menor, há uma polaridade entre as que ganham de 1 a 5 salários com 48% e as que ganham de 10 a 20 salários que é de 24%.

No Brasil, as mulheres entrevistadas afirmaram que a renda média entre 5 a 10 salários responde por 44% da amostra, enquanto 16% têm renda familiar acima de 20 salários.

b) sua renda mensal é a principal renda de sua residência

⁵³ À época das entrevistas . período entre jan a março/2005, em US\$ o salário mínimo do Brasil e da Colômbia eram respectivamente: US\$ 104,00 e US\$ 160,00

Renda principal	BRASIL	COLOMBIA
Sim	38,00%	68,00%
Não	62,00%	32,00%

Quanto ao peso da renda na composição da renda da família, a pesquisa apontou resultados antagônicos. De um lado, tem-se 68% das mulheres entrevistadas em Bogotá que afirmaram ser a sua renda própria a principal de sua família, enquanto no Brasil apenas 32% afirmaram ter sua renda como principal fonte na família.

A conjuntura de cada cidade é importante como pano de fundo de análise dessa questão. Há mais mulheres casadas em Recife do que em Bogotá. Logo, a renda tende a ser mais independente em Bogotá. O fato de chefiarem seus lares, faz com que sua renda se torne o pilar de sustentação, muitas vezes de toda a família.

Esses dados refletem, mais uma vez, o modo de organização de cada cidade. Em Bogotá, as mulheres empreendem seu primeiro negócio mais cedo, em maior proporção, estudam por mais tempo e ainda são chefes de família no aspecto da gestão financeira do lar. Já no Brasil, onde a característica empreendedora é apontada em vários estudos como sendo um dos países mais empreendedores do mundo, revela-se com certa letargia, ao menos no tocante ao universo feminino.

C) como é composta sua família

Composição da família	BRASIL	COLOMBIA
Nenhum	10,00%	14,29%

Filhos	1	40,00%	34,69%
	2	26,00%	18,37%
	3	24,00%	28,57%
	4	0,00%	4,08%
Marido	Sim	76,00%	64,00%
	Não	24,00%	30,41%
Outros parentes	Nenhum	52,00%	71,43%
	1	30,00%	8,16%
	2	6,00%	10,20%
	3	6,00%	6,12%
	4	6,00%	4,08

Na composição da família, encontram-se as duas amostras em equilíbrio. Tanto as entrevistadas de Recife como as de Bogotá em sua maioria dividem a casa com o marido e com um filho. Logo depois, o Brasil, através de 26% da amostra, declara dois filhos, ao passo que em Bogotá, 28,57% das famílias declararam viver marido, mulher e 3 filhos.

d) quantas pessoas na família trabalham, possuem aposentadoria ou vivem de algum tipo de renda

Renda da família		BRASIL	COLOMBIA
Que trabalham	Nenhum	16,00%	24,49%
	1	64,00%	75,51%
	2	14,00%	0,00%
	3	6,00%	0,00%

Aposentados	Nenhum	95,00%	87,76%
	1	5,00%	12,24%
Que vivem de rendas	Nenhum	60,00%	95,92%
	1	30,00%	2,04%
	2	10,00%	2,04%
Não possui renda	Nenhum	56,00%	22,45%
	1	10,00%	62,65%
	2	12,00%	30,61%
	3	22,00%	10,20%
	4	0,00%	4,08%

Não só a renda familiar é composta entre marido e mulher, como sua divisão é bem clara, pois, nas duas amostras não foi significativo o número de pessoas que geram renda nos lares. Interessante observar que, no caso do Brasil, em 30% das casas das entrevistadas, havia uma pessoa que “vive de renda”, sendo que “viver de renda” é definido como de aluguéis de imóveis, ajuda de terceiros, aluguel de equipamentos, dentre outros.

Outro dado que chama a atenção é que nos lares colombianos vivem mais de um parente e que esse, em geral, não gera renda. A pesquisa observou uma população de idade bastante avançada e, em geral, a maneira de minimizar custos e estar mais próximo é ir ajuntando os parentes na mesma casa. Nisso pode-se observar um espírito de grupo mais solidário, próximo às redes de parentescos para enfrentar problemas de subsistência.

Os dados revelam um viés da cultura latino-americana, pouco endereçada para a poupança e, conseqüentemente para ações de longo prazo, estando mais voltada para a resolução de problemas de sobrevivência.

f) faz algum tipo de poupança

Poupança	BRASIL	COLOMBIA
Sim	50,00%	51,02%
Não	50,00%	48,98%

Esse dado é bastante revelador para elucidação dos pressupostos desta pesquisa. A idéia do longo prazo não é algo que pareça preocupar as entrevistadas. De fato, é uma das poucas vezes na pesquisa que são apresentados índices idênticos, logo o que chama a atenção é que metade da amostra total faz algum tipo de poupança. A grande maioria procura poupar junto ao Banco que lhe oferece crédito, em algumas operações existe a venda casada – *cross selling* - por parte do Banco, e de maneira um tanto sutil, “indicam” a abertura de uma conta poupança.

Tanto o programa do Caja Social como do BNB possuem produtos focados na poupança, todavia, nenhum dos dois vincula ou torna obrigatório o depósito em contas de poupança, embora seja relativamente comum em programas de microcrédito haver essa obrigatoriedade.

g) os filhos freqüentam a escola

Filhos	BRASIL	COLOMBIA
Sim	72,00%	71,43%
Não	28,00%	28,57%

Por uma questão metodológica e de análise, nessa pergunta não estão incluídas as mulheres que não têm filhos ou que os filhos já são crescidos e não moram na mesma

residência, já que a intenção é observar o impacto do empréstimo no negócio e na unidade familiar atingida diretamente por ele.

Conforme afirmação anterior, as duas amostras revelaram grande preocupação com relação à vida estudantil de seus filhos. Não só é alto o percentual das duas cidades em que os filhos estão na escola, como as entrevistadas que responderam não à pergunta, via de regra, não têm seus filhos em idade escolar e/ou eles residem fora da residência dos pais.

h) em que tipo de escola os filhos estudam

	BRASIL	COLOMBIA
Não tem filhos	14,00%	12,24%
Particular	52,00%	63,27%
Publica	20,00%	18,37
Independentes	14,00%	6,12%

Outra grande preocupação das entrevistadas é com relação à vida escolar dos filhos. Mais da metade em ambas as amostras, 52% em Recife e 63,27% em Bogotá, afirmaram manter os filhos na escola privada. Quando questionadas acerca das prioridades a educação dos filhos aparece entre as primeiras. Por motivos diferentes, como expresso na fala *“a educação é o único bem que deixamos para os filhos, né? Num país que muda toda hora, a gente nunca sabe”* fala de uma entrevistada em Recife. Já em Bogotá a preocupação é de outra ordem *“não quero que meu filho tenha que fazer o mesmo que eu, quero que ele seja diferente, que seja um exemplo para nossa família”*.

Cabe salientar que ambos os países foco desta pesquisa, fizeram esforços colossais na luta contra a erradicação do trabalho infantil e do analfabetismo e, sobretudo, esforços combinados entre os governos locais e a Unesco no tocante ao processo de universalização da escola básica para todos na América Latina.

Terceira categoria: Diferenças de perspectivas relativas – ciclo e peculiaridades dos empréstimos

As necessidades de mercadorias associadas a padrões de comportamento estabelecidos podem variar entre comunidades, dependendo de convenções e costumes. Por exemplo, ser relativamente pobre em uma comunidade rica pode impedir um indivíduo de realizar atividades elementares (como participar de uma atividade na comunidade). Muito embora a renda, em termos absolutos, possa ser muito maior que o nível de renda no qual estão os membros de comunidades mais pobres, ainda assim esses últimos podem realizar atividades com mais facilidade e êxito.

A intenção dessa categoria é conhecer um pouco da vida financeira dos sujeitos, bem como de seu negócio. A análise busca entender a relação delas com os Bancos, sua vida creditícia, em que aplica o valor emprestado pelo Banco e se houve geração de empregos.

A) seu primeiro empréstimo está

Primeiro empréstimo	BRASIL	COLOMBIA
Quitado	66,00%	34,69%
Em andamento	34,00%	65,31%

Houve renovação do empréstimo

Renovação	BRASIL	COLOMBIA
Sim	62,00%	68,00%
Não	38,00%	32,00%

Os números obtidos pela questão do primeiro empréstimo estão diretamente relacionadas à idade da carteira das instituições. Ainda que ambas as instituições militem no âmbito das finanças há mais de 50 anos, as duas instituições possuem programas relativamente recentes no universo das microfinanças. Isso justifica o alto índice, apontado na tabela abaixo, de renovação dos empréstimos. Todavia no caso brasileiro, o primeiro empréstimo está quitado para 66% das entrevistadas, enquanto para a Colômbia 65% da amostra está em andamento com o primeiro empréstimo. As clientes do Banco Caja são clientes que se chegaram à instituição recentemente, enquanto no BNB as mulheres já renovaram, em média, 4 vezes os empréstimos.

A metodologia dos Bancos, também, pode ser um fator que determine esses resultados. No BNB, o programa de *score* está mais bem definido, ou seja, a medição das clientes por sua capacidade de pagamento acabam oferecendo alguns privilégios perseguidos pela clientela. Tais privilégios variam da obtenção de um cartão de crédito até a possibilidade de obterem um crédito individualizado, aliás preferência absoluta das entrevistadas de Recife.

b) ramo de negócio financiado

Ramo	BRASIL	COLOMBIA
Confecção	24,00%	48,98%
Alimentício	28,00%	12,24%
Artesanato	48,00%	6,12%
Varejo em geral	0,00%	8,16%
Outros	0,00%	24,49%

O ramo de negócio financiado apresenta uma distorção entre as duas cidades. Em Bogotá 48% dos negócios são no ramo de confecção. A observação mostrou que há um fenômeno importante que ocorre nas periferias de Bogotá. Existe uma junção de competências e dentro das casas formam-se micro indústrias de roupas, sobretudo roupas infantis e roupas com o tecido jeans. Elas se juntam numa “cooperativa informal” e vendem o produto final para lojas do bairro e algumas até centros comerciais no centro da cidade. Quando se trata de artesanato, a exposição é feita em feiras livres e em feiras de bairro.

Em Recife quase metade da amostra mostrou-se envolvida com atividades artesanais. Tais atividades variam desde a tapeçaria até a confecção de peças em material típico da região como, por exemplo, côco e folhas de coqueiro. Por estarem inseridas em uma cidade cujo pólo turístico tem um peso bastante significativo na economia, encontraram nas feiras e exposições a possibilidade de alavancarem seus negócios.

c) houve geração de emprego através da obtenção do empréstimo

Geração emprego	BRASIL	COLOMBIA
Sim	48,00%	83,67%
Não	52,00%	16,33%

Quantos empregos foram gerados

	BRASIL	COLOMBIA
Nenhum	52%	16,33%
1	29%	25%
Entre 2 e 5	12%	40%
Entre 5 e 10	6%	12%
Mais de 10	1%	6,67%

A geração de empregos em Bogotá através dos negócios atendidos pelo Banco é significativamente maior, 83,67% contra apenas 48% de Recife. As colombianas apontam como uma de suas preocupações a questão do trabalho. Como o mercado formal não absorve, elas procuram desenvolver atividades em que possam incluir parentes no negócio. Das 83,67% que geraram emprego, 75% dos empregos gerados destinaram-se a parentes. O núcleo da família é bastante próximo ao núcleo do negócio, tanto fisicamente como o processo de gestão das contas e fazeres. Em geral, as casas funcionam como oficinas de produção e por lá todos acabam se acomodando.





Fotos dos ambientes visitados em Bogotá, a primeira é uma oficina de uniformes escolares no bairro de Simon Bolívar, empregam ao todo 12 funcionários .

E a segunda foto é de uma colombiana muito empreendedora, cuja historia de vida reflete sua luta e conquista diária. Atualmente fornece *arepas* e outras delicias da culinária colombiana dentro de um centro de distribuição de alimentos semelhante ao Ceagesp no Brasil. Emprega 7 pessoas.

d) o Banco do Nordeste/Caja Social foi o primeiro a lhe conceder empréstimo

1º Banco	BRASIL	COLOMBIA
Sim	50,00%	34,69%
Não	50,00%	61,22%

Esta pergunta quis compreender a experiência de credito das entrevistadas. No Brasil a amostra revelou que, em 50%, o Banco do Nordeste havia sido o primeiro Banco a conceder empréstimo, enquanto na Colômbia as entrevistadas apresentaram um índice

de 61,22%. As colombianas apresentam sua vida inicial oriunda em organizações/cooperativas de crédito voltadas para o desenvolvimento das mulheres. Quando o Banco chega até as possíveis clientes, tal experiência é validada como experiência positiva de crédito e então elas migram para o Banco, pelo motivo principal do montante do empréstimo ser maior e o processo ser menos burocrático, embora bastante exigente, como, por exemplo, ter obrigatoriamente o “nome limpo” e apresentar referências pessoais.

Já no caso brasileiro, as entrevistadas alegam que também participaram de outras atividades de créditos, todavia, o Banco não valida como experiência de crédito.

e) já fez uso de financeiras

Financeiras	BRASIL	COLOMBIA
Sim	0,00%	40,82%
Não	100,00%	59,18%

já fez uso de agiotas

Agiotas	BRASIL	COLOMBIA
Sim	16,00%	65,31%
Não	84,00%	34,69%

Na amostra brasileira foi constatado que 100% das entrevistadas afirmaram nunca terem recorrido a financeiras como um crédito emergencial. Enquanto, na Colômbia, 41% da amostra confirmou a aquisição de um empréstimo via financeira. Na Colombia há uma enorme variedade de empresas financeiras que oferecem crédito caro e fácil.

Muitas delas recorrem a instituições como o Banco de la Mujer ⁵⁴, retiram um empréstimo de no máximo US\$ 200,00 e desse migram para o programa de microfinanças para adquirir um empréstimo de maior monta.

Quando questionadas acerca dos empréstimos junto aos agiotas, a resposta foi de 65,31% confirmarem ter recorrido a agiotas enquanto no Brasil apenas 16%. A ausência do processo de agiotagem para a amostra brasileira estava sendo camuflada pela categoria *parentes*. Para as entrevistadas, os empréstimos com parentes não entram em sua contabilidade, ou seja não têm prioridade para pagamento. Entre parentes “paga-se caro mas é só quando puder”. Portanto, não são colocados por elas como agiotas. Quando somados o pedido de socorro aos agiotas e aos parentes, 85% da amostra brasileira declarou necessitar de um empréstimo para sanar despesas imediatas e para alimentar o estoque.

g) Por que você escolheu o Crediamigo

	BRASIL	COLOMBIA
Juros mais baixos	68,00%	36,73%
O atendimento é melhor	76,00%	75,51%
Exige menos garantias	52,00%	57,14%
Concede empréstimo para atividades informais	68,00%	18,37%
Não tenho conta em outro Banco	12,00%	0,00
Tenho vergonha de ir a outros Bancos	0,00%	8,16%
Tenho amigos no programa	72,00%	48,98%

⁵⁴ Um autêntico microfinancista urbano, a *Corporación Mundial da Mulher (CMM)* se especializou em empréstimos muito pequenos (valor médio de US \$ 300), com base nas características pessoais e no fluxo de caixa do negócio. Tais empréstimos são firmados em termos comerciais, a favor de pessoas economicamente ativas na cidade de Bogotá, Capital da Colombia. Afiliada à rede do *Banco Mundial de la Mujer (Women's World Banking)*, *CMM* foi incorporada em 1989 como organização sem fins de lucro, apresentando em, 2002, 15.635 clientes.

Tem agência no meu bairro	0,00%	0,00%
---------------------------	-------	-------

Essa questão teve a intenção de entender os motivos pelos quais as mulheres, de certa forma e dentro de sua perspectiva de liberdade, puderam escolher os respectivos programas. Para a amostra de Recife, em ordem de importância, foram, a sensação de que o atendimento é melhor com 76%, em segundo lugar o fato de ter amigos no programa 72% , em terceiro os juros serem mais baixos com 68% e em quarto, com 52%, por exigir menos garantias.

Já para a amostra de Bogotá, as entrevistadas elegeram a questão do atendimento ser melhor com 76%, depois o fato de exigir menos garantias com 57%, ter amigos no programa com 49% ocupou o terceiro lugar e, em quarto lugar, optaram pelo Banco porque os juros são mais baixos.

Quando da entrevista, a pergunta não tinha caráter excludente, ao contrario, foram lidas todas as alternativas para as entrevistadas e, em seguida, foi pedido que elas enumerassem em ordem de importância, os motivos que as levaram ao programa de microfinanças. A expectativa inicial da pesquisa estimou que as entrevistadas foram enumerar todos os fatores, mas, na verdade, foram enumeradas quando muito cinco, porém em nenhum caso todos os fatores elencados como opcionais. Algumas opções como ter agência no bairro ou ter vergonha de ir a outros Bancos, nem apareceram dentre os agentes motivadores.

h) teria possibilidade de obter empréstimo em outro Banco

	BRASIL	COLOMBIA
Sim	46,00%	14,29%
Não	54,00%	85,71%

A taxa de bancarização baixa é um problema que afeta toda a América Latina. O alto rigor burocrático, a lentidão dos processos e o alto índice de corrupção daí oriundo, tornam ainda, o problema mais difícil de se resolver. Iniciativas recentes (2003), como a do Banco Postal, dos Correios, e da Caixa Federal, através da expansão de sua rede de atendimento para recebimento de contas nas casas lotéricas e supermercados, torna mais fácil o acesso dos menos favorecidos ao processo de bancarização. Segundo estudos recentes do economista CYPRIANO (2005) o alvo são 45 milhões de brasileiros que precisam ser bancarizados, e os números são animadores. No caso do Banco Postal, que sozinho responde por 3,5 milhões de bancarizados, a experiência revela que 30% dos que são bancarizados, em menos de 1 ano, já têm operação de crédito, gerando um volume de 900.000 empréstimos, mais de 84% possuem um valor mínimo aplicado em poupança e 100% dos clientes têm cartão de débito.

Os números da amostra refletem o cenário nacional das duas cidades ao passo que no Brasil quase metade da amostra, 46%, informou ter acesso ou já ter sido abordada por outros Bancos, em Bogotá o mesmo cai para 14,29%. Ainda que ambas as cidades possuam uma das piores concentrações de renda do planeta ⁵⁵, os números indicam que em Recife a dificuldade sentida é em menor escala do que, na realidade, de Bogotá.

⁵⁵ De acordo com o relatório anual do PNUD de 2005, no *ranking* de países com a pior concentração de renda o Brasil ocupa a terceira posição, com 0.6 dos 10% mais pobres contra 46,9% dos 10% mais ricos, gerando a informação de os 10% mais ricos terem renda 68 vezes maior que os 10% mais pobres. Já a Colômbia ocupa o sexto lugar, com 0.8 dos 10% mais pobres contra 46,5% dos 10% mais ricos, gerando a informação de os 10% mais ricos terem renda 57.8 vezes que os 10% mais pobres.

I) em que aplicou o valor do empréstimo

Destino do empréstimo	BRASIL	COLOMBIA
Compra de matéria-prima	100,00%	85,71%
Compra de maquinas	0,00%	67,35%
Pagamento de salários	6,00%	4,08%
Pagamento de dividas	36,00%	6,12%
Pagamento de impostos	0,00%	8,16%
Compra de bens de uso pessoal	0,00%	0,00%
Outros	6,00%	10,20%

Essa pergunta não foi de caráter excludente, o que indica que as entrevistadas puderam escolher mais de uma alternativa; ao longo das entrevistas, foi pedido uma prioridade para apontar o destino do empréstimo, o que leva o total, na tabela, somar mais que 100%. Tanto para as brasileiras como para as colombianas o empréstimo serviu, via de regra, para aumentar ou abastecer o estoque, quer seja de matérias-primas, no caso das artesãs no Brasil, ou das confecções em Bogotá, o aumento de mercadorias foi o maior objetivo quando da solicitação do empréstimo.

As entrevistadas colombianas, também, destinaram parte de seu empréstimo para aquisição de maquinas e equipamentos; justifica-se, pois, na amostra colombiana havia mais mulheres ligadas à produção do que na amostra brasileira, que o ramo mais efetivo é o comercio, envolvendo pouca ou nenhuma produção.

O item outros das opções chama a atenção, embora de percentual baixo no Brasil 6% e em Bogotá 10,20%: nessa categoria estão incluídos gastos com habitação. Esse número revela uma outra faceta em que iniciativas de microcrédito podem gerar bons resultados. Há um *déficit* habitacional muito grande tanto no Brasil como na Colômbia e

o crédito é um agente facilitador, quando atrelado a políticas públicas, como, por exemplo, a regularização de lotes empossados e/ou irregulares, dentre outros.

m) como avalia o negócio após o empréstimo

		BRASIL	COLOMBIA
Venda dos produtos	Aumentou	76,00%	93,88%
	Ficou igual	24,00%	6,12%
	Diminuiu	0,00%	0,00%
Renda familiar mensal	Aumentou	76,00%	65,31%
	Ficou igual	24,00%	24,49%
	Diminuiu	0,00%	10,20%
A produção	Aumentou	59,18%	66,00%
	Ficou igual	40,82%	34,00%
	Diminuiu	0,00%	0,00%
Número de empregados	Aumentou	6,00%	67,35%
	Ficou igual	10,00%	32,65%
	Diminuiu	84,00%	0,00%

Tanto no caso de Recife como no caso de Bogotá, as amostras revelaram que a venda dos produtos aumentaram, respectivamente, em 76% e 93,88%. Já a renda familiar das entrevistadas permaneceu igual para 25 das amostras e no caso colombiano diminuiu em 10,20%. O aumento da renda após o empréstimo para a amostra brasileira foi de 76% contra 65,31% da Colômbia.

No tocante à produção e à geração de empregos, as entrevistadas de Bogotá revelaram um aumento no número de empregados de 67,35% enquanto no Brasil apenas 6%. A amostra brasileira revelou que, em 84% dos casos, houve diminuição

dos empregos gerados após o empréstimo. A produção colombiana aumentou de 66% contra um aumento de 59% das entrevistadas de Recife.

Quarta categoria: Variações no clima social

A conversão de moedas e recursos pessoais em qualidade de vida é influenciada pelas condições sociais, incluindo os serviços públicos em educação, pela existência de previdência ou ausência/presença de crime e violência na localidade específica. Em adição às facilidades públicas, a natureza das relações comunitárias pode ser muito importante, como procurou salientar a literatura mais recente sobre “capital social”.

a) como você avalia o impacto do empréstimo em sua vida

As mais diversas expressões faladas e encenadas puderam ser percebidas quando desse questionamento. Todas, sem exceção, validaram o empréstimo como algo positivo em sua vida e de seu negócio. Como a amostra foi escolhida aleatoriamente, foram encontradas desde pessoas que nunca haviam pisado em um outro Banco antes e também mulheres que são clientes de até 3 Bancos diferentes.

A maioria dessas expressões têm a ver com auto-estima, o que reforça a tese de que o impacto dos programas de microcrédito vão além das capacidades econômicas que ficam melhoradas, ele toca no bem-estar social, o que inclui a auto-estima como fato importante para a geração do espírito empreendedor.

Textualmente, a dona Maria Rita, 52 anos, de Recife disse o seguinte: *”eu pude me sentir gente... sentir que alguém confiava em mim. Foi como se eu remoçasse uns 20 anos... tive forças para começar minha vida de novo”*.

Já em Bogotá, Mercedes Martinez comentou: “com o empréstimo pude comprar uma nova máquina e chamei minha cunhada para trabalhar comigo... agora nossos filhos convivem juntos enquanto nos trabalhamos nas máquinas aqui em casa” .

Muitas disseram que não saberiam que fazer caso não tivessem tido acesso ao empréstimo. Em situações instáveis, tanto numa cidade como na outra, a preocupação com a renda é muito grande e, quando se percebe um acesso para melhorá-la, os resultados são visíveis.

b) como você considera o empréstimo

	BRASIL	COLOMBIA
Muito Importante	88,00%	85,71%
importante	12,00%	14,29%
Indiferente	0,00%	0,00%

Tanto para as entrevistadas de Bogotá como de Recife, o fato de ter conseguido o empréstimo foi considerado muito importante. Cabe salientar que boa parte delas deixou claro que foi importante tanto para o negócio e como para suas famílias. Independentemente do destino do empréstimo, direta ou indiretamente, foram promovidas melhoras nas condições de vida, o que faz com que haja uma valoração maior do empréstimo por parte das atendidas pelo programa.

c) condições de acesso à saúde

	BRASIL	COLOMBIA
Particular	38,00%	38,00%
Pública	62,00%	62,00%

Coincidentemente, a questão relativa as condições de acesso ao sistema de saúde de cada país, sistema público ou privado apontou resultados completamente iguais. As significativas melhoras nos programas de governo no tocante à saúde nos dois países estão refletidas na amostra, tanto em Recife como em Bogotá 62% das entrevistadas utilizam o sistema público de saúde, enquanto 38% possuem algum tipo de convênio particular. O sistema de saúde da Colômbia sofreu mudanças drásticas nos últimos 5 anos. Até esse tempo, nenhum tipo de contribuição financeira da população, toda a responsabilidade cabia ao governo e a contrapartida disso era a péssima qualidade do serviço bem como a lentidão e não atingimento aos mais carentes. Atualmente, os serviços cobertos pelo Sistema Geral de Saúde da Colômbia – SGSC-, financiam-se através de um sistema de atendimento público (que funciona com sistema de subsídios em função da demanda), que lhe permitem assumir, diminuir e diluir as contingências derivadas dos riscos de saúde especificadas em um plano único de saúde: o plano obrigatório de saúde (POS). Há o modo contributivo (RC) e o modo subsidiado (RS). De maneira geral, o POS é financiado com recursos que são de natureza pública, através de uma soma fixa que a SGSSS passa para todas as EPS através do Fundo de Solidariedade Y Garantia (FOSYGA).

Em ambas as amostras ficou evidente a preocupação com a questão da saúde, via de regra, é uma das primeiras decisões a serem tomadas quando há um progresso no

negocio ou acréscimo de renda, sair do atendimento publico da saúde, e migrar para o rede privada.

d) condições de lazer

Essa pergunta foi uma das que mais causou estranheza às entrevistadas, de ambos os países. Quando argüidas acerca de suas atividades de lazer, 70% das brasileiras e 72% das colombianas disseram ficar em casa como sua opção de lazer. Ao observar a reação de cada uma delas, foi possível constatar que há uma certa descrença no lazer. O trabalho é ao mesmo tempo, enxergado como prazeroso e também doloroso, logo o lazer é quase entendido como não permitido.

Dentre as outras opções de lazer, foram apontadas: visita a casa de parentes, passeio no shopping e em lanchonetes *fast-food*. No caso específico de Recife, a praia foi a segunda opção mais apontada pelas mulheres entrevistadas, enquanto em Bogotá a segunda opção foi ir à missa. As atividades culturais, também, não foram citadas. As festas religiosas aparecem como mais como uma obrigação do que de fato com o caráter do lazer.

e) condições de acesso à educação e aperfeiçoamento profissional

O objetivo dessa pergunta foi tentar mensurar o interesse das mulheres entrevistadas no próprio processo educativo. Elas foram perguntadas sobre a possibilidade de realizarem cursos, participarem de palestras, *work shops* e outros, com vistas ao auto-aperfeiçoamento e desenvolvimento do negócio. No Brasil, 80% disseram sim com relação a intenção de participar de ações de aperfeiçoamento e na Colômbia 92% disseram sim à participação em atividades educativas. O programa do Banco do

Nordeste oferece algumas possibilidades de participação em seminários e atividades para a promoção do negócio do seu cliente, além do assessor de crédito ser próximo o bastante do microempreendedor a ponto de ser uma espécie de consultor do negócio. Já na metodologia do Banco Caja o gerente da conta não tem essa função tão próxima da cliente, a postura do gerente é bem próxima do gerente de Bancos Comerciais.

F) Você julga sua comunidade violenta

	BRASIL	COLOMBIA
Sim	36,00%	48,00%
Não	64,00%	52,00%

Dada a situação do narcotráfico na Colômbia, 48% das entrevistadas colombianas disseram julgar sua comunidade violenta, enquanto no Brasil apenas 36% fizeram tal afirmação. Em algumas entrevistas, os próprios sujeitos da pesquisa afirmaram que o fato de viverem num lugar violento, obriga-os a serem mais solidários.

g) participa de alguma atividade na comunidade

	BRASIL	COLOMBIA
Sim	32,00%	53,00%
Não	68,00%	47,00%

O resultado dessa questão parece refletir o resultado da anterior, pois, mesmo a Colômbia ser considerada mais violenta por suas moradoras, é também na mesma Bogotá que 53% disseram participar de atividades na comunidade, enquanto no Brasil apenas 32% da amostra informou participar ativamente da comunidade em que vive ou em que trabalha, como, por exemplo: participação em atividades na casa paroquial, em

trabalhos para a associação da comunidade, em organizações de festas religiosas e festas locais, dentre outros. Aqui parece haver um fortalecimento do capital social em Bogotá, pois 53% da amostra participa ativamente de alguma atividade na comunidade em que reside e que, via de regra, é a mesma onde tem seu negócio, enquanto no Brasil apenas 32% da amostra afirmou participar de alguma atividade em sua comunidade. Mais uma vez fica evidente que o capital social e, conseqüentemente, a formação de redes sociais de maior eficiência são formadas de forma mais contundente em Bogotá.

h) ao quitar o empréstimo em dia qual a sensação que vem primeiro com relação à sua família, a você e à sua comunidade

Essa pergunta reforça o caráter qualitativo da pesquisa ao remeter sua análise para o âmbito individual de cada entrevistada. As mais diferentes expressões foram usadas para expressar essa sensação que SEN chama de *autonomia*. Palavras como alívio, segurança, confiança, satisfação, foram bastante utilizadas. Todavia, houve um predomínio de uma palavra que foi a felicidade. Boa parte das entrevistadas afirmaram ser essa a sensação da qual elas partilham quando conseguem honrar com seu compromisso. Nas palavras de d^a Lourdes Silva, brasileira: “*é como se nós honrássemos com quem confia na gente, é uma questão de honra e por isso me deixa feliz*”.

No quesito família, a palavra que mais apareceu para as brasileiras foi satisfação e para as colombianas foi segurança. As brasileiras sentem satisfação, pois muitas, no fundo, não acreditavam na sua capacidade de pagamento e quando se vem capazes

estranham a si próprias e no caso das colombianas a segurança é talvez uma das situações mais buscadas pelos colombianos em geral e, ao conseguir sanar um compromisso, sente que pode proporcionar segurança à família, ao menos no tocante à geração de renda.

E com relação à comunidade as palavras ainda que difiram, possuem significados próximos. No caso de Recife, as mulheres entrevistadas disseram sentir orgulho ao mostrar para o grupo e para todos os colegas que não é caloteira e que tem como pagar e honrar com seus compromissos. Já no caso de Bogotá as colombianas apontaram o respeito como palavra mais citada para expressar a sensação de estar quite com a comunidade e a sociedade em geral. Nas palavras delas: *o respeito nos faz adentrar a qualquiera situação e podemos ser escutadas.*

i) quais os resultados você pretende alcançar com o empréstimo

Resposta unânime nas duas amostras. Todas disseram que pretendem desenvolver o negócio financiado pelo Banco. Além de desenvolver o negócio, no caso das entrevistadas de Bogotá, em segundo lugar, no tocante aos resultados que espera alcançar, está a geração de empregos.

j) você já conhecia os membros do grupo

	BRASIL	COLÔMBIA
Sim	94,00%	95,00%
Não	6,00%	5,00%

Os percentuais dessas respostas reforçam a idéia do capital social. Do mesmo modo que ele fortalece os laços na comunidade, é um agente motivador para a formação e

solidificação dos grupos, pois, para se inserir na comunidade, precisa ser aceito por um grupo e, então, passa a ser aceito por toda uma comunidade. No caso das duas cidades, apresenta-se em quase sua totalidade a formação de um grupo cujos membros já eram conhecidos entre si. Esse conhecimento vai funcionar, quando da obtenção do crédito em grupo, como “instrumento de aval”, visto que o conhecimento e a relação com as pessoas grupo será um forte impeditivo para ocorrer um possível inadimplimento de algum dos seus membros.

k) depois do empréstimo, estreitou laços com as pessoas do grupo

	BRASIL	COLOMBIA
Sim	78,00%	94,00%
Não	22,00%	6,00%

Quase 100% da amostra colombiana diz ter afinado laços com os membros do grupo e tal observação pode ser feita *in loco*. Raras foram as entrevistas realizadas individualmente, pois sempre havia alguém do grupo ou do negócio participando ativamente do processo da entrevista. Já no Brasil 22% afirmaram ter uma relação meramente profissional e de negócios com os outros membros do grupo e não possuía intenção de se tornarem amigas.

Tal diferença de percepção de grupo pode se dar pela presença mais efetiva do agente de crédito. Quando sua presença é bastante forte, como no caso do BNB, o grupo depende mais de sua orientação do que da própria relação em si. Já no caso colombiano, a força do grupo tende a ser mais necessária, porque o gerente de crédito ocupa uma posição um pouco mais distante do seu cliente.

l) você já pagou por alguém do grupo

	BRASIL	COLOMBIA
Sim	2,00%	0,00%
Não	98,00%	100,00%

Em ambos os casos, a inadimplência foi quase nula. O reforço do laço do grupo e a obrigatoriedade do pagamento único da parcela do empréstimo é uma forma bastante produtiva de cobrança, tornando-se mecanismo importante quando se trata de metodologia de crédito baseada no aval solidário.

m) você acompanha os demais membros do grupo

	BRASIL	COLOMBIA
Sim	76,00%	94,00
Não	24,00%	6,00%

Tem como controlar os demais membros

	BRASIL	COLOMBIA
Sim	96,00%	66,00%
Não	4,00%	34,00%

Ao afirmarem controlar os membros do grupo de alguma maneira, apontaram o convívio próximo e a necessidade de se encontrarem para efetuar o recolhimento do pagamento como uma das formas de monitorar o negócio do encontro.

No caso de Recife, muitas das entrevistadas trabalham na Feira da praia da Boa Viagem e isso facilita o contato entre elas, possibilitando, de certa forma, monitorar a capacidade de pagamento dos membros do grupo.

n) sente que pode penalizar os demais

	BRASIL	COLOMBIA
Sim	28,00%	65%
Não	72,00%	35%

Na Colômbia as entrevistas afirmaram possuírem mecanismos efetivos de penalização junto aos membros do grupo em caso de inadimplência. Como a relação é mais forte e mais próxima da comunidade, como forma de punição elas afirmaram desprezar e até mesmo ignorar aquele que não cumprir seu compromisso. No caso brasileiro, elas informaram ser esse um papel do Banco e não de cada uma delas punir aquele que não pagar sua dívida.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O papel ocupado pela mulher no tocante ao desenvolvimento e a inclusão social é visível tanto em Bogotá como em Recife. A pesquisa de campo e o período de estada nas comunidades serviu de experiência única na intenção de tentar mensurar o impacto dos programas de microcrédito e da condição de agente de transformação da realidade da mulher.

O mercado informal na América Latina é responsável por boa parte dos empregos gerados. No caso dos negócios financiados pelos programas de microcrédito, as conclusões dessa pesquisa apontam para a constatação de que, via de regra, eles nascem na informalidade, e *a posteriori*, tornam-se negócios formalizados. O índice de negócios formalizados é maior na Colômbia do que no Brasil, e isso ocorre porque na Colômbia há uma lei de incentivo a formalização que de fato outorga benefícios aos participantes, enquanto que no Brasil o processo de legalização de uma microempresa pode levar até 190 dias⁵⁶. Faz-se necessário a reflexão sobre políticas públicas integradas que visem reduzir os índices de burocratização do processo, com vistas a fornecer espaço para o fomento do espírito empreendedor e a criação de novos negócios, tão determinantes para o desenvolvimento de ambas as nações.

⁵⁶ Dados retirados da pesquisa realizada pelo Banco Mundial chamada *Doing Business* 2006, cujo objetivo é comparar os índices de burocratização no processo de geração de novos negócios em mais de 150 países. O Brasil ocupa posição bastante desfavorável em todas as categorias abordadas no guia, quais sejam: abertura de empresas, obtenção de alvarás, contratação e demissão de funcionários, registro de propriedades, obtenção de crédito, pagamento de investidores, pagamento de impostos, comércio internacional, adesão a contratos e fechamento de empresas.

As marcas deixadas pelos processos colonizatórios em cada uma das sociedades, trazem à luz questões importantes para as considerações desse trabalho. A maneira pela qual cada um dos países foi colonizado e a apropriada diferenciação feita entre a cultura católica e a ética protestante, no processo de acumulação de riqueza, é uma das vertentes que nos auxiliam na explicação de alguns dos fenômenos observados no campo. Ainda que a idéia do trabalho como punição, trazida pela concepção católica, na Colômbia o trabalho está mais associado ao prazer, ao sentir-se produtivo do que no Brasil. A ética protestante e toda sua vocação para acumulação deveriam estar mais presente nos negócios das microempreendedoras brasileiras, mas ainda que o Brasil tenha uma população mais prototestante do que a Colômbia, nesse quesito as considerações apontam certa contradição. Os dados foram reveladores quando evidenciaram a diferença das colombianas quanto a percepção da geração de empregos *versus* a concepção das brasileiras. A sensação de *déjà vu* ao analisar os dados da pesquisa foi inevitável, quando *in loco* foi percebido o quão a cultura de subsistência e de sobrevivência é mais forte do que a cultura do crescimento e do desenvolvimento.

Um dos problemas levantados nesta pesquisa foi perceber o desenvolvimento das famílias a partir da inserção no mercado de trabalho através de seus micronegócios. Os dados apontaram para a importância da renda na formação das famílias. As colombianas são, em sua maioria, as responsáveis pelo gerenciamento de seus lares, enquanto para as brasileiras essa tarefa ainda pertence ao marido. Além do fator da geração de emprego, de serem chefes de família, os dados mostraram que as colombianas destinam maior parte de seus rendimentos à escola particular de seus

filhos do que as brasileiras. Ao serem observados esses dados, pode-se indicar que, ao menos nesses quesitos, o impacto é mais evidente para a amostra colombiana.

No tocante ao desenvolvimento do negócio e o impacto obtido pelo empréstimo do microcrédito, as conclusões apontam para uma significativa melhora de vida e um crescimento também significativos dos negócios financiados pelos Bancos.

No desenvolvimento do negócio, a principal contribuição para os sujeitos da pesquisa de Bogotá foi a libertação da rede de agiotagem que permeia a relação dos negócios informais. Envolvida na rede de agiotagem, quase a totalidade dos lucros obtidos com os negócios era utilizada para quitação dos juros exorbitantes cobrados pelos agiotas. Ao concentrarem suas atividades em único Banco, no caso o Banco Caja Social, houve significativa redução na procura pelas financeiras, que, por sua vez, também cobram juros muito caros. A possibilidade do pagamento em grupo, bem como o pagamento em intervalos menores de pagamento, favorece o giro do negócio e a conseqüente capacidade de pagamento.

Outro importante impacto alcançado com o empréstimo foi a aquisição de matéria-prima e o aumento do estoque. Além da pesquisa ter apontado o primeiro destino do empréstimo a compra de materiais, ao longo das entrevistas, foi revelada a preocupação por parte das entrevistadas de manterem-se atualizadas com as necessidades de sua clientela e o aumento de estoque favoreceu o crescimento do negócio, e, em alguns casos, favoreceu o aumento da margem de lucro.

O aumento da renda, também, foi outro impacto oriundo do empréstimo. A renda familiar mensal tanto em Bogotá como em Recife, sofreu significativo acréscimo, o que proporcionou acesso à escola particular e ao sistema de saúde público-privado. Ainda que tenha sido percebido por elas o esforço dos governos em melhorar o acesso à escola pública, a garantia de um bom emprego e da posição mudança de classe social, passa pelo “sacrifício” de pagar a escola particular.

Na perspectiva de Sen, o desenvolvimento das liberdades passa pelo desenvolvimento da capacidade de ascensão e melhora da classe social. Esse aporte teórico permite entender, através dos resultados da pesquisa, que os resultados dos empréstimo ainda não os leva à chamada mobilidade social, pois os sujeitos de pesquisa estão em processo de saída do estado letárgico da miséria, para atingimento dos níveis mínimos de “civildade” e de inclusão social. Dada a conjuntura da América Latina e seu processo histórico e desigual de distribuição de renda, faz-se necessário ressaltar a importância de programas que não visem ao assistencialismo mas que de fato proporcionem trabalho e renda.

Outro dado indicado pelas conclusões do campo é que na Colômbia parte do empréstimo foi utilizado como construção ou melhora das casas. Como o núcleo do negócio está, via de regra, inserido na residência das entrevistas, o entendimento delas ao destinar parte do empréstimo a benfeitorias no imóvel, é que de forma direta estariam melhorando também as instalações e o crescimento do negócio. Na amostra brasileira, nenhuma das entrevistadas apontou como destino do empréstimo a melhoria física do ambiente do negócio ou com sua residência.

Uma das preocupações centrais deste trabalho foi compreender a relação entre capital social e capital econômico. O estreito que marca a junção das duas formas de capital foi percebido nos fortes laços alcançados com a consolidação dos grupos. Desde o ingresso como cliente no Banco, até o monitoramento dos negócios, essa pesquisa auferiu *in loco* a contribuição do capital social.

Dados da pesquisa revelaram que a partir do momento em que tiveram suas forças unidas tendo como objetivo comum a obtenção do crédito, houve maior preocupação com a vontade e a capacidade do pagamento. Nesse momento deixa de existir a preocupação individual e passa a importar de maneira significativa a relação com o grupo. Em muitos momentos de descasamento com a produtividade do negócio e a data do pagamento do empréstimo, o esforço do grupo é imenso no sentido de não deixarem seus nomes maculados nem tampouco serem impedidos de renovar os empréstimos.

A autonomia conferida pelo acesso ao empréstimo, também, foi percebida de forma latente ao longo das entrevistas. A auto-estima, a sensação de estar inserida em um ciclo produtivo, de poder contribuir com a família (no caso do Brasil) e de chefiar a família (no caso da Colômbia), bem como ter afastada, a partir do início do negócio, a idéia de que sua vida jamais deixaria o patamar da extrema pobreza. O fato de estarem envolvidos com o empréstimo, levou os grupos de mulheres a desenvolver um espírito

mais solidário, preocupando-se desde o pagamento em si até o andamento dos negócios e a troca de idéias com vistas ao crescimento das atividades.

O cenário do mercado de crédito da Colômbia e do Brasil e o conseqüente acesso dos microempresários ao sistema financeiro formal continua sendo muito limitado. A importância do segmento, em termos econômicos e sociais, é latente e cresce em momentos de desaceleração da atividade produtiva. As necessidades financeiras dos microempresários transcendem o crédito, daí a importância de complementá-lo com produtos de poupança e de seguros. Isso incrementa o potencial do instrumento “financeiro” para contribuir ao desenvolvimento dos micro empreendimentos. O crescimento econômico dos dois países depende, em grande parte, do desenvolvimento dos microempresários, tornando-se fundamental o avanço do processo de bancarização nesse segmento .

Torna-se urgente desenvolver um sistema de qualificação para os projetos que estão na fase inicial, que vá além da discussão sobre o modo garantidor do empréstimo. O sujeito o é *per si* por seu projeto e não em função da garantia.

É importante desenvolver mecanismos criativos de associação de colaterais, para um acesso mais amplo ao crédito, através de mecanismos fiduciários. Fortalecer os mecanismos de associativismo e, portanto, melhorar as condições de negociação quanto aos fornecimentos, provedores e comercialização.

A continuidade dos investimentos na bancarização do setor será determinante para o avanço no combate à pobreza e desigualdade, sob a perspectiva da renda e seu poder aquisitivo. Reconhecer que, no interior desse segmento, a *alta flexibilização trabalhista* ou a informalidade pode ser um agente dificultador da capilarização e solidificação dos programas.

Facilitar os requisitos de formalização - Constituição de Sociedades. Ainda que nesse segmento não exista a cultura do não pagamento, é importante reforçar a importância do atendimento oportuno das obrigações, através de programas de pontuação e de fidelização através de outros produtos.

Concomitante com as oportunidades no cenário econômico-financeiro surgem, também, alguns riscos no cenário das microfinanças no Brasil e na Colômbia. Algumas instituições estão dirigidas a segmentos da população que, pela natureza de seus rendimentos, a sua variabilidade se colocam nas camadas mais pobres da população e não têm acesso a oportunidades de negócios, dificuldade no acesso de insumos e na comercialização, de forma tal que o crédito produtivo se não vai acompanhado de outros aportes não resulta de nenhuma utilidade. Muitas instituições dedicadas às Microfinanças, não atingem o tamanho ou a escala mínima de eficiência necessária para cobrir custos ou descrevê-las como entidades sustentáveis no tempo e rentáveis.

Em muitos casos as iniciativas dessas Instituições não se encontram contempladas dentro de um marco de políticas de governo de apoio, que tendam a favorecer o desenvolvimento desses grupos objetivos, observando-se que as políticas de subsídios

se contravêm e se convertem em apoios transitórios de curto prazo e não em programas de melhoramento dos grupos.

Algumas Instituições não conseguem manejar os fundos suficientes e adequados para atender as necessidades futuras de efetivo e enfrentam, portanto, problemas de liquidez.

As microfinanças têm constituído mecanismo alternativo de redução da pobreza e promoção do desenvolvimento, sobretudo por meio da expansão de micro e pequenas empresas. O objetivo das microfinanças, portanto, é duplo e simultâneo: promover o segmento microempresarial e combater a pobreza (BRASIL-b, 2004).

De acordo com a Organização das Nações Unidas (ONU), o microfinanciamento não tem impacto apenas na esfera local. Ao gerar renda, contribui para a criação de novos empregos; com isso, as crianças não precisam deixar a escola para trabalhar e o acesso à saúde fica mais fácil. Além disso, a economia do país como um todo fica mais forte, pois a ajuda financeira é usada para aumentar a capacidade de produção local das comunidades. No entanto, pelo menos metade das pessoas do mundo não conseguem usar os serviços financeiros, simplesmente porque não estão acessíveis (PNUD, 2006).

O microcrédito é uma forma de beneficiar diretamente as famílias pobres, ajudando-as a gerar mais renda para sua sobrevivência. Nesse sentido, pode colaborar com os Objetivos de Desenvolvimento do Milênio — uma série de metas socioeconômicas que

os países das Nações Unidas se comprometeram a atingir até 2015. A avaliação é da própria ONU, que promoveu em 2005 o Ano Internacional do Microcrédito.

No Brasil a discriminação no mercado de trabalho é apenas um dos vários fatores que contribuem para a eficácia dos programas de microcrédito. Cuidar do desequilíbrio entre gêneros na divisão do trabalho doméstico, de modo que homens e mulheres compartilhem o cuidado dos filhos e as tarefas domésticas, deixando, assim, as mulheres mais livres para participar da força de trabalho e progredir no emprego, é outra condição para reduzir as desigualdades no trabalho relativas a gênero. Maior igualdade de gêneros no local de trabalho exigirá, também, mudanças na forma em que o trabalho atualmente está organizado, permitindo, por exemplo, arranjos mais flexíveis. Os projetos e programas que trabalham com famílias poderiam iniciar, também, o incentivo às mudanças nos papéis relacionados ao gênero nos domicílios, seguindo o modelo do projeto do Banco Mundial na Argentina, Fortalecimento da Família e Promoção de Capital Social ou do projeto do mesmo Banco no México, Equidade de Gênero—Generosidad. Ambos possuem mecanismos financeiros que estimulam, por intermédio de ONGs, tomada de consciência mais ampla por parte das mulheres sobre seu poder e capacidades e, simultaneamente, capacitam e treinam homens para que aceitem, como uma questão de cidadania, dividir eqüitativamente o acesso a recursos econômicos, sócio-culturais e políticos.

Duas outras recomendações implicam a atuação de grupos da sociedade civil e organizações comunitárias como agências centrais de empregos, que poderiam fornecer treinamento preparatório para a busca de emprego, contemplando desde como

preparar um currículo até como se apresentar e se comportar em uma entrevista para emprego. Pobreza, flutuações econômicas e segurança social Por último, as conclusões enfatizam a importância central de que as estratégias para a redução da pobreza diminuam as barreiras e atendam às necessidades das mulheres pobres. Essas estratégias incluem o provimento do acesso a creches e ao planejamento familiar, melhorias continuadas na educação e a redução de barreiras para a participação no mercado de trabalho.

A dificuldade de acesso ao crédito no sistema financeiro tradicional para a constituição de capital de giro é um dos principais motivos pelo qual boa parte dos empreendimentos de pequeno porte encerram, prematuramente, suas atividades, conforme detectou a Pesquisa Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas, realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE), entre agosto de 1998 e junho de 1999. A pesquisa do SEBRAE foi realizada em 13 Estados brasileiros com micro, pequenas e médias empresas e procurou identificar as causas do fechamento das empresas nacionais, admitindo mais de uma resposta para detectar os motivos do encerramento das atividades das empresas. Com 42% das indicações, a falta de capital de giro foi o elemento que mais contribuiu para o encerramento de atividades empresariais.

Essa necessidade de capital de giro, muitas vezes, não pode ser satisfeita no sistema financeiro tradicional, que alega elevados custos operacionais e financeiros para controlar os financiamentos aos pequenos empreendedores -, multiplica-se para a grande maioria dos empreendedores, como observado na pesquisa do SEBRAE.

Dentro desse cenário socioeconômico, o programa de microcrédito pode ser considerado como uma alternativa viável de política de financiamento para atender a necessidade de crédito produtivo dos pequenos empreendedores formais e informais.

Sob a égide da tecnologia, o grande desafio para as microfinanças hoje está alocado em impactar no tamanho e eficiência dos programas. O primeiro passo está na otimização dos processos de tecnologia creditícia específica. O segundo no melhoramento contínuo do sistema de monitoramento e da retroalimentação permanente de todo o ciclo e, finalmente, o desenvolvimento de modelos estatísticos.

Os programas de microcrédito estão longe de ser a panacéia para todos os males, todavia, os efeitos do processo de inclusão social e da melhora na qualidade de vida são latentes. A perspectiva do desenvolvimento das liberdades trabalhada ao longo dessa tese, tem seu pressuposto ratificado ao ser percebido o acréscimo efetivo da melhora nos negócios e, sobretudo, na constituição de uma forte rede de capital social.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, Ricardo, org (2005), *Laços financeiros na luta contra a pobreza* - Annablume, São Paulo

_____. Construindo a ciencia ambiental. FAPESP Annablume. Organizador da coletânea. São Paulo, 2002

ABU-EL-HAJ, J. *O Debate em Torno do Capital social* : Uma Revisão Crítica. BIB, no. 47, pp. 65-79, Rio de Janeiro, 1999

AGUIRRE, Rosario (2003). *Procesos de empobrecimiento y desigualdades de género. Desafios para la medición* documento apresetado en la Reunión de Expertos sobre Pobreza y Genero, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Organización Internacional del Trabajo (OIT), Santiago Chile, 12/13 de agosto.

ALTIMIR, Oscar. “*Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste.*” Revista de la CEPAL, n.52, abr.1994.

_____. *La dimension de la pobreza en América Latina.* cuadernos de la CEPAL, nº 27, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile. 1979

ARANGO,M. Informe Caja Social. World Bank, *Sustainable Banking With the Poor*, 1996.

ARRAIGADA, Irma. *Dimensiones de pobreza y políticas sociales.* Santiago de Chile, borrador. 2003

_____. *La participación desigual de la mujer en el mundo del trabajo*” Revista de la CEPAL, Nº 40, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, abril. 1990

ARRIOLA, P. *Evolución de Las Microfinanzas em Bolívia* . Caja de Los Andes, La Paz, 2000.

AZEREDO, B. *Políticas Públicas de Emprego: A Experiência Brasileira*. ABET – Associação Brasileira de Estudos de Trabalho, São Paulo, 1998.

ATRIA, Raúl. *Capital social: concepto, dimensiones y estrategias para su desarrollo*. In. *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe : en busca de un nuevo paradigma*. CEPAL, Michigan State University, 2003

BANCO MUNDIAL. *América Latina y la crisis mexicana "nuevos desafios*, 1995.

_____. *Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial: O Estado num mundo em transformação*. Banco Mundial, Washington dc, 1997.

_____. *Questão de gênero*. 2005

BARROS, R et alli. *Desigualdade e pobreza no Brasil: a estabilidade inaceitável*. Brasília, IPEA, março, 2000

BASTELEAR, Thierry Van. *Does social capital facilitate the poor's access to credit?*, A review of the microeconomic literature. The World Bank, WP, No.8., abril/1999. Disponível em: <http://www.worldbank.org/poverty>.

BESLEY, Timothy and COATE, Stephen. *Group Lending, Repayment Incentives, and Social Collateral*, *Journal of Development Economics*, Vol.46, No.1, pp.1-18. 1995

BENHYAUT, Gustavo. *Dimensão cultural da integração da América Latina*. São Paulo, 1993 disponível no site: <http://www.scielo.br> , visita realizada em outubro de 2005

BHATT, N.; Tang, S.Y. (1998) *The Problem of Transaction Cost in Group-Based Microlending: An Institucional Perspective,* " World Development v.26, n.4,p.623-637,abr/1998.

BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento), *Social Tensions and Social Reforms.*
In: *Social Agenda Policy Group.* Washington, DC, 1994.

BOURDIEU, Pierre. *A economia das trocas simbólicas.* Editora perspectiva. São Paulo 1985

BRAGA, José Carlos de Souza. *A Financeirização de riqueza.* Instituto de Economia, Unicamp, Campinas, 1993 (In: Economia e Sociedade. N.2.)

BRAGA, Marcio Bobik. *Algumas considerações teóricas e implicações decorrentes da relação contratual entre credor e devedor sob a hipótese de existência de assimetria de informação.* In: Anais da Anpec, 1999

BRAGA, Marcio e TONETO Jr, R, *Microcrédito: Aspectos Teóricos e Experiências.* In: *Revista Análise Econômica. UFRGS, Ano 18, No.33, março de 2000.*

BRAUDEL, Fernand. *A Dinâmica do Capitalismo.* Tradução de Carlos da Veiga Ferreira, 2 ed. Lisboa:Teorema, 1986.

BRAVO, Rosa. *Medición de la pobreza desde um enfoque de género.* documento apresentado a la Reunión a la Reunión de Expertos sobre Pobreza y Género, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Organización Internacional del trabajo (OIT), Santiago de Chile. 2003

CANCLINI, N. *Culturas Híbridas.* Editora Edusp, São Paulo, 2003.

_____ *Culturas populares no capitalismo,* são Paulo, 1984

_____ *A Globalização Imaginada.* Editora Iluminuras, 2003^a, São Paulo

CASTEL,R. *As metamorfoses da questão social.* Rio de Janeiro: Vozes, 1998.

CASTELLS.M. *O poder da identidade*. São Paulo: Paz e terra, 2000.

_____. *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e terra, 1999.

_____. *Fim de Milênio*. São Paulo: Paz e terra, 2001

CEPAL. La brecha de la equidad, 1997.

_____. Panorama Social da América Latina. Santiago do Chile: Nações Unidas, abril de 1999.

_____. "(Comissão Económica para América Latina y el Caribe)" (2003a),

Entender la pobreza desde la perspectiva de género. CEPAL, Unidad Mujer y Desarrollo, Santiago de Chile, 15 de septiembre.

_____. Panorama social de América Latina y el Caribe 2002-2003

(síntesis), Santiago de Chile. 2003b

_____. Género y pobreza: los mandatos internacionales y regionales (sin sigla), Unidad Mujer y Desarrollo, Puerto Espanha 17 de julio. 2001

_____. Equidad, desarrollo y ciudadanía (LG/G.207/Rev.1-P), publicación de las Naciones Unidas N° de venta: S.00.IIG.81, Santiago de Chile, agosto. 2000

CEPAL-OIT(COMISIÓN Económica para América Latina y el Caribe-Organización Internacional del trabajo(2003), "*Contribución al documento de la CEPAL sobre Pobreza para la Tercera Conferencia Regional de Seguimiento de la Cumbre de Desarrollo Social*", Santo Domingo, República Dominicana, septiembre.

CLERT,Carine. *De la vulnerabilidad a la exclusión: gênero y conceptos de desventaja social, Género y pobreza Nuevas dimensiones*. Irma Arraigada y Carmen Torres (eds).

N° 26, ISIS Internacional, Ediciones de las Mujeres, Santiago de Chile. 1998

COLEMAN, James S. , *Social Capital in the Creation of Human Capital*, The American Journal of Sociology, Vol.94, Supplement: Organization and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Structure, 1998

COMINETTI, Rosella & Ruiz, Gonzalo. “*Evolución del gasto público social en América latina*” 1980-1995. Cuadernos CEPAL, n.80,1996.

CONNING, Jonhatan. *Outreach, Sustainability, and Leverage in Monitored and Peer-Monitored Lending*. Journal of Development Economics, Vol.60, No.1pp.51-77. 1999

CYPRIANO, Marcio Artur Laurelli. *Bancarização: os Bancos chegando a toda população Brasileira*. Comandatuba, abril de 2005. Febraban e CNF.

DAMATTA, Roberto. *Carnavais, malandros e herois para uma sociologia do dilema brasileiro*. Rio de Janeiro, editora Zahar, 1983

DEVEREUX, Jonh and Raumont Fishe. *An Economic Analysis of Group Lend Programs in Developing Countries*. The Developing Economies, Vol.31, No.1, pág. 102-121. 1993

DOWBOR,L.P *olíticas sociais de combate a cidadania*, São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, 2000).

_____.*A Reprodução Social*. São Paulo; editora Vozes, 1999

_____.,et alii.; *Desafios da Globalização*. Rio de Janeiro: Vozes, 1997.

DUMONT, L.. *Homo Hierarchicus*, EDUSP, são Paulo, 1992

DURSTON, John. *Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persitencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe*.

In ATRIA, Raúl et alii. *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe : en busca de un nuevo paradigma*. CEPAL, Michigan State University, 2003

FEIJOO, Maria del Carmem (2003), *Desafios conceptuales de la pobreza desde una perspectiva de gênero*, documento preSENteado a la Reunión de Expertos sobre Pobreza y Gênero, Comisión Econômica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/organización Internacional del trabajo (OIT), Santiago de Chile, 12/13 de agosto.

GRYNSPAN, Rebeca. *Desarrollo humano: nuevo desafío para América Latina*. Coloquio, n 28, Congresso Judío Latinoamericano, 1997.

EMERGÍ, L. & Nunes Del Arco J. (orgs). *Teoria del desarrollo a principios del siglo XXI*. El desarrollo econômico y social en los umbrales del siglo XXI. BID, 1998.

FERREIRA, Francisco H.G. e LEITE, Philippe G. *The Effects of Expanding Education on the Distribution of Income in Ceará: A Micro-simulation*, PUC, Rio de Janeiro. 2001

FLACSO, 1995. *Latin American Women Compared Figures*. Santiago de Chile

FORTE, Claudia. *Programas de Microcrédito: uma oportunidade que surge para a pobreza*. Dissertação de Mestrado. Pontifica Universidade Católica de São Paulo, 2001

FREYRE, Gilberto. *Casa grande & senzala*. Editora Record. Rio de Janeiro, 1993

FRITJOF, Capra. *As Conexões Ocultas*, Editora Cultrix. São Paulo. 2002

FUKUYAMA, Francis. Entrevista.. *Jornal 'O GLOBO'*, 28 de setembro de 2003.

FURTADO, Celso. *O Capitalismo Global*. Rio de Janeiro: Paz e terra, 1999.

GALBRAITH, J.K. *A Sociedade Justa*. Rio de Janeiro: CAMPUS, 1996.

GHATAK, Maitreesh. *Group lending, local information and the peer selection* Journal of Development, vol. 60, No. 1, pp. 27-50. 1999

GIDDENS, Antony. *Política, Sociologia e teoria Social*. São Paulo: Unesp, 1997.

GRANOVETTER, Mark. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. American Journal of sociology, vol 19, pág 481-510. 1985

GREMAUD, Amaury e **TONETO**, Rudinei. *Microcrédito e o financiamento rural: recomendações de desenho e gestão a partir da experiência mundial*. IPEA em planejamento e políticas públicas – ppp. Jun-dez 2002

HOBBSBAWM, E. *Era dos extremos – o breve século XX*. São Paulo: Companhia das letras, 2000.

HULME e **MOSLEY P**. *Finance against poverty*. London: Routledge, 1996

IANNI, Octávio. *Teorias da Globalização*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, Observatório da Cidadania, Uruguai, n. 2, 1998.

JUNQUEIRA, Rodrigo P. e **ABRAMOVAY**, Ricardo 2003 – *Sustentabilidade das Finanças Solidárias* – XLI Congresso da SOBER, Juiz de Fora. Disponível na internet: <http://www.econ.fea.usp.br>

KARLAN, Dean S. *Social Capital and Group Banking*, MIT Department of Economics, set. 2001.

KLIKSBERG, B. *Repensando o Estado para o desenvolvimento social: superando dogmas e convencionalismo*. São Paulo Cortez, 1998

_____. *Desigualdade na America Latina – um debate adiado* –São Paulo, editora Cortez, 2002

KNACK, S. & **KEEFER**, P. *Does social capital have an economic payoff ?* : a cross country investigation. Quarterly Journal of Economics, v. 11, n. 4, Nov. 1997.

LARENCE, Lisa Young . *Building Social Capital from the Center: A Village Investigation of Bangladesh's Grameen Bank*. Trust Working Paper, setembro 1998.

LAVINAS, L. *Aumentando a Competitividade das Mulheres no Mercado de*

Trabalho. estudos Feministas, v.4, n.1:171–182. 1996

_____. *Empregabilidade no Brasil: Inflexões de Gênero e Diferenciais*

Femininos Texto para Discussão n. 825, IPEA. 2001.

LEDGERWOOD, J. *Microfinance handbook: an institutional and financial perspective.*

Washington, DC: World bank, 1999.

LECHNER, M. Programme Heterogeneity and Propensity Score Matching: An Application to the Evaluation of Active Labour Market Policies. Econometric Society World Congress 2000 Contributed Papers 0647, Econometric Society. 2000

LONDOÑO, Juan Luis & Szekely, Miguel. “*Persistent poverty and excess inequality: Latin América, 1970-1995*”. Working Paper Series 357. BID, out. 1997.

MADAJEWICS, M. *Capital for the poor: the effect of wealth on the optimal credit contract.* 3ª Conference of the International Society for New Institutional Economics. Washington-DC: Columbia University, 1999. Disponível em: <<http://www.isnie.org>>.

MATOS, Franco. *Avaliação comparativa das atividades de microcrédito – Brasil e Bolívia*. dissertação de mestrado, USP - Prolam, São Paulo, 2002

MEZERRA, J. *Crédito informal: acesso al sistema financeiro.* Santiago: PREALC, 1993.

MCKINSEY. *Produtividade no Brasil – A Chave do desenvolvimento acelerado.* Rio de Janeiro: CAMPUS, 2000.

MOLYNEAUX, M.. *Gender and the silences of social capital.* *Development and Change*, 33(2), 167–188. 2002

MONTAÑO, Carlos. *Terceiro setor e questão social; crítica ao padrão emergente de intervenção social.* São Paulo: Cortez, 2002.

- MORDUCH**, Jonathan. *The Microfinance promise*. Journal of Economic Literature. Volume 37. pp 1569-1614. 1999
- MOREIRA**, L. M. F. *SP confia, utilização de capital social como substituto do colateral físico no mercado de microcrédito*. Dissertação de mestrado, FEA USP, São Paulo, 2004.
- NORTH** , Douglas. *Institutions, Institutional Change and Economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge. 1990
- PINHEIRO**, Armando Castelar. Revista *Desafios do desenvolvimento*. Publicação do IPEA em parceria com o Pnud ,2004
- PUTNAM**, Robert. *Para hacer que la democracia funcione*. Caracas, Galac, 1994.
- _____. *Bowling alone: America's declining social capital*. Journal of Democracy, 6 (1),. 1995
- _____. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton NJ, Princeton University Press. 1993
- REINKE**, J. Variations in micro: finance design. Disponível em: <http://www.soc.titech.ac.jp>, 2000.
- REZENDE**, L. *Sistemas Banco do povo: uma proposta*. Brasília: IPEA, 1995.
- RODRÍGUES-Meza**, Jorge Luis (2000), *Group and individual Microcredit Contracts: A Dynamic Numerical Analysis*. Dissertation, Ohio University, 2000.
- RUGGERI**, C., SAITH R. and STEWART F., Source(s): *Does it matter that we do not agree on definition of poverty? A comparison of four approaches*. Oxford Development Studies, Vol. 31, No. 3. 2003
- SAES**, Décio Azevedo Marques de. *Educação e socialismo*. São Paulo, Crítica Marxista, 2000

SANTOS, M. *Espaço, ciência e técnica*. São Paulo: Hucitec, 1995.

SCHONBERGER, Steven. *Microfinance Prospects in Brazil*, Banco Mundial, maio de 2000.

SEGREST, S.L., ROMERO, E.J., e DOMKE–DAMONTE, D. *Exploring the role of machismo in gender discrimination: A Comparison of México and the U.S.* www.fgvsp.br/iberoamerican/papers. 2003

SEIBEL, Hans Dieter. Agricultural Development Banks: close them or reform them? *Finance and Development*, v. 37, n. 2, Jun. 2000.

_____. Microfinance for the poor. Outreach vs institutional viability some observations. Development Research Center Working Paper. University of Cologne, 1998-1999.

SEN, A. The impossibility of a paretian liberal. *Journal of Political Economy*, 72. (1970),

_____. *On economic inequality*. Oxford, Clarendon Press. 1973

_____. Rational fools: a critique of the behavioural foundations of economic theory. *Philosophy and Public Affairs*, 6. 1977

_____. Well-being, agency and freedom: the Dewey lectures 1984. *Journal of Philosophy*, 82. 1985a

_____. Goals, commitment and identity". *Journal of Law, Economics and Organization*, 1985b

_____. *On ethics and economics*. Oxford, Blackwell. 1988

_____. *The standard of living (The Tanner lectures)*. Cambridge, Cambridge University Press. 1990

_____. Welfare, preference and freedom. *Journal of Econometrics*, 50 (1-2):15-29. 1991

- _____. *Inequality reexamined*. Nova York, Russel Sage Foundation. 1992,
- _____. Positional objectivity. *Philosophy and Public Affairs*, 22 . 1993
- _____. *Sobre ética e economia*. São Paulo, Companhia das Letras. 1999
- _____. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.
- SEN, A.** e **WILLIAMS, B.** *Utilitarianism and beyond*. Cambridge, Cambridge University Press. 1982
- SINGER, Paul.** *O Mundo financeiro*. São Paulo: Contexto, 2000.
- _____. *Desemprego e exclusão social no Brasil*. São Paulo in perspectiva, 1996,
vol. 10 Revista de Administração da USP, São Paulo, 1999, v.34.
- STIGLITZ, J. E.** *Information and economic analysis; a perspective*. *Economic Journal*; v. 95 (o), Supl., p.21-41, 1985.
- _____ *Money, credit, and business fluctuations*. *Economic Record*, v. 64, n. 187, p. 307-22, Dec. 1988.
- STIGLITZ, J.** and **WEISS, A.**(1981). *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. *American Economic Review*, 71(3), pp. 393-410.
- _____.. *Banks as Social Accountants and Screening Devices for the Allocation of Credit*. Cambridge, Mass.: NBER working paper nº 2710. 1998
- _____, Joseph , *Poor Monitoring in Credit Markets*,. World Bank
Economic Review, No.4. 1990.
- _____ *A globalização e seus malefícios*. São Paulo, editora Futura. 2002
- _____. *Rumo a um novo paradigma em economia monetaria*.
São Paulo, editora Francis. 2004

TOWNSEND, R. *Risk and Insurance in Village India*. *Econometrica* vol. 62, pág 539-591.

1999

UPHOFF, N. *Understanding Social Capital: learning from the Analysis and Experience of Participation*. In: Dasgupta e Serageldin (orgs.). *Social Capital, a*

Multifaceted Perspective. Washington, D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. 1998

VAN Tassel, Eric. *Group Lending under Assymetric information*. *Journal of Development Economics*, vol.60, No.1, pp.3-25. 1999

VARIAN, Hal , “*Monitoring Agents with Other Agents,*” *Journal of institutional and theoretical Economics*, Vol. 146, No. 1, pp. 153-174. 1990

WILLIAMSON , O. E. *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press: New York.

1985

WOOLCOCK, M.. *Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework*. In: *Theory and Society* (vol. 27/2). 1998.

WORLD Bank . *Brazil Gender Review, Issues and Recommendations*.

Report No.23442-BR. Washington DC: The World Bank. 2002

_____. (fothcoming), “*Colômbia Gender Review*”. Washington DC:

The World Bank.

YUNUS, Muhamad. *O Banqueiro dos pobres*. São Paulo: Ática, 2000.

SITES VISITADOS no período de janeiro/2004 a setembro/2006:

www.aprendiz.uol.com.br

www.abring.org.br

www.polis.org.br

www.bndes.gov.br

www.bnb.gov.br

www.dane.gov.co

www.oit.org.br

www.ipea.gov.br

www.ibge.gov.br

www.fea.usp.br

www.prolam.usp.br

www.google.com.br

www.iadb.org

www.pnud.org.br

www.cepal.org

www.abcred.org.br

www.bacen.gov.br

www.portosol.org.br

www.bancocajasocial.com.co

www.ceape-pe.org.br

www.cresol.com.br

www.gtz.org.br

www.ecosol.com.br

www.nossacaixa.com.br

www.worldbank.org

www.iel.org.br

www.endeavor.org.br

www.caf.com

www.accion.org

www.sebrae.com.br

ANEXO 1 - MODELO DO INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS**Instrumento para coleta de dados *in loco***

Titulo: *Um estudo de caso comparativo sobre programas de microcrédito: um recorte de gênero nas realidades brasileiras e Colombianas.*

Ficha Técnica:

Orientador: Prof. Dr. Marcio Bobik Braga

Pesquisadora: Cláudia Forte

Entrevistada: _____

Local/ bairro: _____

Data da entrevista: ____/____/____

Duração: _____

Questionário de Levantamento de Dados

1. HETEROGENEIDADES PESSOAIS:

- a) Idade: () 18 a 24 anos () 25 a 35 anos () acima de 35 anos
- b) Estado Civil: () Solteira () Casada () Divorciada/ e outro.
- c) Nível de escolaridade: () Superior () Médio () Fundamental
- d) Família oriunda de migração:
 () Interna () Externa de qual estado brasileiro? _____
- e) Tipo de habitação: () própria () alugada () com familiares () outros
- f) Qual a sua religião? _____
- g) é seu primeiro negócio? () sim () não
- h) Já exerceu alguma atividade remunerada de carteira assinada? () sim () não
- i) Em caso positivo, por quanto tempo ficou fora do mercado de trabalho?

OBS.:

2. DISTRIBUIÇÃO NA FAMÍLIA E COMPOSIÇÃO DA RENDA

a) Renda Familiar Média (em número de salários mínimos) :
 de 1 a 5 de 5 a 10 de 10 a 20 acima de 20

b) Sua renda mensal é a principal renda da sua residência?
 Sim Não

c) Como é composta sua família?

Filhos: _____ Parentes: _____ Marido: _____

d) Quantas pessoas na sua família trabalham, possuem aposentadoria ou vivem de renda (aluguel, pensão)

✓ Pessoas que trabalham, incluindo o entrevistado: _____

✓ Pessoas aposentadas: _____

✓ Pessoas que vivem de renda: _____

✓ Pessoas que não tem renda (inclusive crianças): _____

e) Qual foi a renda média de toda a sua família no ultimo ano? _____

f) Há algum tipo de poupança?
 Sim Não

g) Os filhos freqüentam regularmente a escola?
 Sim Não

OBS.:

3. DIFERENÇAS DE PERSPECTIVAS RELATIVAS - CICLO E PECULIARIDADES DOS EMPRÉSTIMOS

- a) Primeiro empréstimo: já quitado
 em andamento
- b) Houve renovação do empréstimo:
 sim não se sim, quantas vezes? _____
- c) Qual é o ramo de negócio financiado pelo Crediamigo? _____
- d) Houve geração de emprego através da obtenção do empréstimo?
 sim não de quantas pessoas? _____ são parentes? _____
- e) Banco do Nordeste foi o primeiro Banco que lhe concedeu empréstimo?
 sim não
- f) Já fez uso do serviços oferecidos pelas financeiras ?
 sim não se sim, quantas vezes? _____
- g) Já fez uso do serviços oferecidos por agiotas ?
 sim não se sim, quantas vezes? _____
- h) Por que você necessita do atual empréstimo?

- i) Por que você escolheu o Crediamigo? (marque em ordem de importância)
- juros são mais baixos
 - o atendimento é melhor
 - exige menos garantias
 - concede empréstimos para atividades informais
 - não tenho conta em Banco
 - tenho vergonha de ir a outros Bancos
 - tenho amigos no programa
 - tem agencia no meu bairro

j) Você teria possibilidade de conseguir empréstimos em outro Banco ?

() sim () não

l) Em que aplicou o valor emprestado?

() compra de matéria prima

() compra de máquinas

() pagamento de salários

() pagamento de dívidas

() pagamento de impostos

() compra de bens de uso pessoal

() outros. Especifique _____

l) Como você avalia seu negócio apos o empréstimo do Crediamigo?

	Aumentou	Ficou igual	Diminuiu
A venda de seus produtos Por quê? _____			
A sua renda familiar mensal Por quê? _____			
A sua produção Por quê? _____			
O número de empregados Por quê? _____			

OBS :

4. VARIAÇÕES NO CLIMA SOCIAL

a) Como você avalia o impacto do empréstimo na sua vida?

b) Como você considera este empréstimo:

Muito importante, porque _____

Importante, porque _____

Pouco importante _____

c) Como são as condições de acesso à outras variáveis como por exemplo:

✓ Saúde: _____

✓ Lazer: _____

✓ Educação: _____

d) Você julga sua comunidade violenta? () sim () não

e) Você faz parte de alguma atividade de grupo ou de participação efetiva na comunidade?

f) Ao quitar o empréstimo em dia qual a SENSação que vem primeiro com relação à:

Sua família: _____

Sua comunidade: _____

Você: _____

g) Quais os resultados você pretende alcançar com o empréstimo?

Na sua vida:

No seu negócio:

Na sua família:

h) você já conhecia os membros do grupo do empréstimo?

() sim () não

i) Depois do empréstimo, você estreitou laços com outras mulheres do grupo?

() sim () não

j) qual o tipo de ajuda o grupo trouxe para seu negócio?

l) você já pagou empréstimo por alguém do grupo? () sim () não

m) você acompanha o negócio dos demais membros do grupo?

() sim () não de que maneira? _____

n) SENTE que pode penalizar de qualquer maneira outros membros do seu grupo pelo não pagamento?

() sim () não de que maneira? _____

o) Tem como influenciar e monitorar a capacidade e vontade de pagamento dos outros participantes do grupo?

() sim () não de que maneira? _____

OBS.:

ANEXO 2 - Regulamentação das Microfinanças no Brasil

A regulamentação das microfinanças no Brasil é bastante extensa compreendendo Leis, Medidas Provisórias, Decretos, Circulares e Cartas-Circulares (resumo em anexo). Em meio a todo esse aparato jurídico, três Resoluções do Banco Central e duas aprovações da Presidência da República merecem destaque:

. 3.310, de 31 de agosto de 2005: dispõe sobre a realização de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e microempreendedores.

. Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005: institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) no âmbito do Ministério do Trabalho e dispõe sobre o direcionamento compulsório de 2% dos depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e microempreendedores.

. Decreto nº 5.288, de 29 de novembro de 2004: regulamenta a Medida Provisória que institui o PNMPO e dá outras providências.

. 3.211, de 30 de junho de 2004: altera e consolida normas sobre a abertura e movimentação de contas especiais de depósitos à vista e depósitos de poupança.

. 3.109, de 24 de julho de 2003: dispõe sobre a realização de operações de microfinanças destinadas à população de baixa renda e microempreendedores.

c) Ações recentes do Governo Federal

No atual governo, o Conselho Monetário Nacional (CMN) e o Banco Central do Brasil (BACEN) vêm tomando medidas regulamentares com vistas a favorecer a disseminação da prestação de serviços microfinanceiros, especialmente por meio do cooperativismo de crédito, do microcrédito e dos correspondentes bancários. Medidas para normalizar as microfinanças já foram adotadas, inclusive a regulamentação do microcrédito produtivo, voltada exclusivamente a microempreendedores formais e informais.

Entre as ações para a ampliação do atendimento à população de baixa renda estão: estímulo aos Bancos públicos e privados; criação do Banco Popular do Brasil para atuar

com microfinanças; criação do Programa de contas simplificadas da Caixa Econômica Federal, o “Caixa Aqui”; ampliação do Crediamigo; destinação de recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) para o microcrédito e permissão para constituição de cooperativas de crédito de livre adesão. Além disso, o governo tem se esforçado para alterar normativos em busca de facilitar a atuação das instituições financeiras junto ao público de baixa renda.

O PNMPO, regulamentado em 2005, tem por objetivo a disponibilização de recursos para pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte. Por meio desse Programa, o governo espera maior aproximação entre instituições financeiras e de microcrédito, vinculando outros serviços financeiros ao microcrédito produtivo.

O público alvo desse Programa compreende empreendedores com renda bruta até R\$ 60 mil anuais. A metodologia adotada é baseada no relacionamento direto com os empreendedores no próprio local onde a atividade produtiva é executada. O atendimento ao cliente é feito por pessoa treinada a efetuar levantamento socioeconômico e a prestar orientação sobre o planejamento do negócio. O valor e as condições do crédito são definidos após a avaliação da atividade e da capacidade contábil do negócio. Durante todo o período do contrato, há acompanhamento e orientação ao cliente. Tais procedimentos são análogos aos desenvolvidos pelo Banco do Nordeste no Programa Crediamigo.

Como desafios para as microfinanças no Brasil, o governo federal aponta: consolidação do PNMPO com maior inter-relação entre as instituições bancárias e de microcrédito; ampliação de cooperativas de crédito e de Instituições de Microfinanças; alargamento da inclusão bancária nos pequenos municípios (conta simplificada e crédito); redução dos custos nas operações microfinanceiras; desenvolvimento de padrões simplificados de contas e estímulo à transferência de recursos entre regiões e de outros países para o Brasil. Tudo isso no intuito de aumentar a oferta de serviços bancários à população de baixa renda, especialmente em pequenos municípios e em comunidades mais carentes (FAZENDA, 2005).