



UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

MARCELO ALMEIDA SANTANA

A METODOLOGIA DO MICROCRÉDITO – O CASO DO CREDIBAHIA

SALVADOR
2009

MARCELO ALMEIDA SANTANA

A METODOLOGIA DO MICROCRÉDITO – O CASO DO CREDIBAHIA

Trabalho de conclusão de curso apresentado no Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof.Bouzid Izerrougene

SALVADOR
2009

MACELO ALMEIDA SANTANA

A metodologia do microcrédito – o caso do CREDIBAHIA

Aprovada em de 2009.

Trabalho de conclusão de curso apresentado no Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: _____

Prof. Dr. Bouzid Izerrougene
Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA

Prof. Antônio Plínio Pires de Moura
Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA

Prof. Dr. Henrique Tomé
Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus pela oportunidade que me deu de estudar. Aos meus pais e a toda a minha família pelo apoio incondicional. Também aos amigos e aos professores da Faculdade de Economia especialmente ao professor Bouzid pela atenção e profissionalismo na orientação deste trabalho.

RESUMO

Este trabalho destina-se à apresentação de uma definição do microcrédito sob o ponto de vista teórico, considerando principalmente as contribuições de Muhammad Yunus para a delimitação dos seus atributos mais específicos. Em vista deste objetivo, o trabalho tem como ponto de partida, a análise da pobreza e da sustentabilidade dos programas de microcrédito, além de contextualizar as restrições e dificuldades de acesso a crédito, enfrentadas pela população de baixa renda, usando como fundamento a teoria do racionamento de crédito. Visto que esses temas são pertinentes ao bom entendimento do conceito de microcrédito. Em seguida desenvolve-se as características mais relevantes que diferenciam o crédito de microcrédito, passando por uma síntese do histórico dessa nova modalidade destinada aos micro empreendedores pobres, apresentando também os arranjos metodológicos introduzidos, chamados de “tecnologias do microcrédito”, que são inovações que permitem a inclusão de milhares de pessoas no mercado de crédito. Por fim, uma vez estabelecidas essas definições, é possível apresentar o Programa CREDIBAHIA e comparar suas práticas com a metodologia mais indicada, de acordo com a teoria, para a concessão do microcrédito.

Palavras Chave: Racionamento ao Crédito. Microcrédito. Sustentabilidade. CREDIBAHIA.

Ficha catalográfica elaborada por Valdineia Veloso CRB 5-1092

S231 Santana, Marcelo Almeida
A metodologia do microcrédito – o caso do CREDIBAHIA /
Marcelo Almeida Santana. – Salvador, 2009.
46f. II.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) – Faculdade
de Ciências Econômicas, Universidade Federal da Bahia.

Orientador: Prof. Dr. Bouzid Izerrougene

1. Microfinanças. 2. CREDIBAHIA I. Santana, Marcelo
Almeida. II. Izerrougene, Bouzid. III. Título.

CDD 332.742

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	07
2	CONCEITO DE MICROCRÉDITO	09
2.1	CARACTERÍSTICAS GERAIS	09
2.2	SUSTENTABILIDADE DOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO	13
2.3	CONCEITO DE POBREZA	17
3	BREVE HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO	20
3.1	CONSIDERAÇÕES GERAIS	20
3.2	MICROCRÉDITO E REDUÇÃO DA POBREZA	22
3.3	TECNOLOGIAS DO MICROCRÉDITO	26
4	O CREDIBAHA	30
4.1	DEFINIÇÃO	30
4.2	METODOLOGIA	33
4.3	AValiação DO PROGRAMA SEGUNDO ASPECTOS TEÓRICOS	35
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	40
	REFERÊNCIAS	42

1 INTRODUÇÃO

O micro crédito, como é conhecido atualmente, surgiu a partir da experiência do Grameen Bank, e se configurou como uma solução real no combate à pobreza e para a inclusão social. A iniciativa do economista Muhamamed Yunus baseava-se na idéia de fornecer crédito para o financiamento das atividades de pequenos marceneiros, artesãos, costureiras ou pequenos comerciantes.

A experiência pioneira em Bangladesh demonstrou a importância de se desenvolver mecanismos de acesso a crédito para os mais pobres, permitindo a viabilização de projetos produtivos que venham a garantir um padrão mínimo de consumo. Esta constatação possibilitou a evolução do microcrédito no mundo, por esta modalidade de crédito se configurar como uma medida capaz de diminuir a exclusão, e, portanto, por seu grande potencial para combater a pobreza. Ao permitir a superação da tradicional restrição ao crédito, através de suas especificidades e atributos, o microcrédito coloca à disposição dos micro empreendedores um recurso produtivo essencial, cuja a falta é entendida como uma das principais dificuldades enfrentadas por este público na condução e expansão de seus negócios.

O Banco Grameen é hoje uma referência em todo o mundo, e seu modelo de micro crédito está sendo reproduzido em diversos países.

No Brasil a política de micro crédito envolve muitos órgãos importantes, bancos públicos, organizações do setor privado, bem como os governos estaduais que operam programas de micro crédito, como no caso do Estado da Bahia e seu programa CREDIBAHIA. Além disso, o país já conta com financiamento público para o funding do micro crédito e também com um marco regulatório para esse tipo de operação.

Relativamente ao programa CREDIBAHIA, cabe questionar se este realmente consegue, através de sua metodologia, atingir aos mais pobres. Pois muitas iniciativas de microcrédito têm se distanciado em demasia do conceito de microcrédito e da experiência pioneira do Grameen Bank de Bangladesh.

A primeira parte deste trabalho (capítulo 2) busca apresentar a definição do microcrédito e suas diferenças com relação ao crédito tradicional, destacando os três objetivos fundamentais que devem ser conciliados pelos programas de microcrédito, a saber, o alcance das populações mais pobres, a sustentabilidade financeira, e a redução da pobreza.

Em seguida faz-se uma discussão em torno do conceito de restrição ao crédito, e dos problemas de assimetria de informações, risco moral e seleção adversa, para analisar como essas imperfeições atingem principalmente aos mais pobres, e como o microcrédito tem se apresentado como solução para a inclusão deste público no mercado de crédito. Ainda neste capítulo, apresenta-se o conceito de sustentabilidade dos programas de microcrédito e sua importância para a efetividade no combate a pobreza, bem como o conceito de pobreza.

O capítulo 3 é destinado a apresentar as origens históricas do microcrédito, analisando sua capacidade de combate a pobreza, bem como, suas características metodológicas mais específicas.

Por fim, o último capítulo, busca apresentar o programa CREDIBAHIA, sua metodologia aplicada na concessão do crédito, e sua evolução nos últimos anos. Fazendo uma comparação entre as práticas do programa de microcrédito do governo estadual, e as concepções mais teóricas do microcrédito baseadas na experiência mais bem sucedida em Bangladesh.

2 O CONCEITO DE MICROCRÉDITO

2.1 CARACTERÍSTICAS GERAIS

De uma maneira geral e ampla, o microcrédito pode ser definido como a concessão de empréstimos de pequenos valores, especificamente a agentes econômicos que estão excluídos do acesso ao crédito que é disponibilizado pelo chamado setor financeiro tradicional. Esse setor é caracterizado por uma metodologia aplicada para selecionar os potenciais tomadores, a fim de minimizar o risco.

De acordo com Ribeiro e Carvalho (2006), o microcrédito deve conciliar três objetivos fundamentais, que são: atingir seu público alvo, a saber, a população de baixa renda, gerar um impacto produtivo e redistributivo sem esquecer-se da sustentabilidade financeira, como demonstra a figura conhecida como “*Triângulo do microcrédito*”.

**AMBIENTE EXTERNO: CAPITAL HUMANO,
POLÍTICAS E INFRAESTRUTURA FINANCEIRA.**

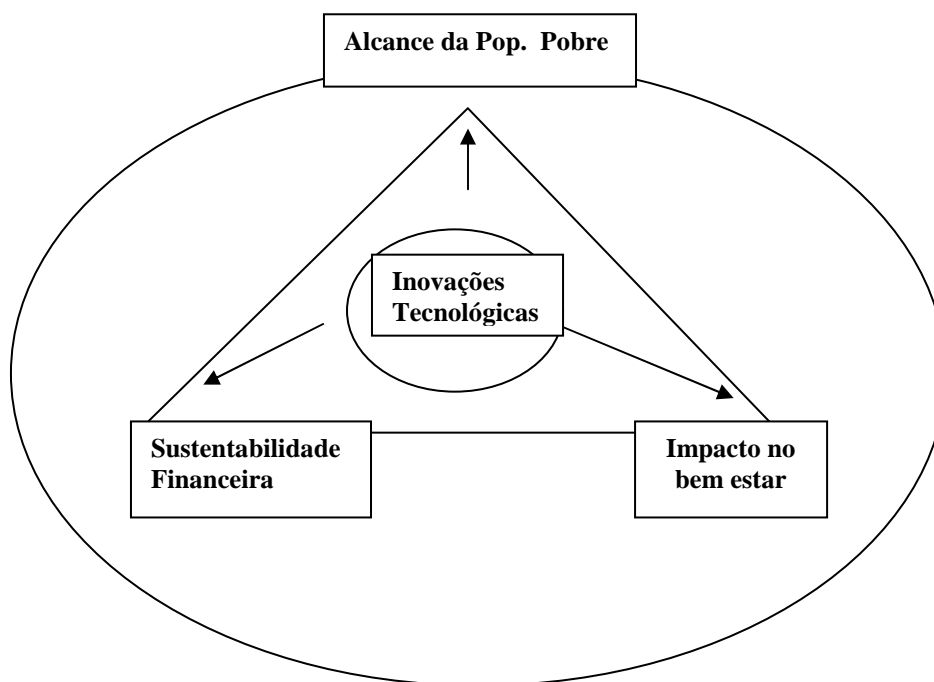


Figura 1: O TRIÂNGULO DO MICROCRÉDITO
Fonte: Moraes (2008)

Segundo Moraes (2008), o círculo no interior do triângulo representa as inovações tecnológicas, administrativas e outras possíveis inovações que afetam diretamente os três principais objetivos a serem atingidos, o alcance da população mais pobre, impacto no bem estar e a sustentabilidade financeira. O círculo exterior simula o ambiente onde os programas de microcrédito estão inseridos, influenciando no seu desempenho. Neste ambiente podemos destacar como exemplo, o capital social dos mais pobres, as políticas econômicas do país, a infra-estrutura financeira e outros.

Segundo Parente (2003) o microcrédito pode ser definido como um empréstimo de pequeno valor, concedido a empreendedores de baixa renda, como uma maneira de potencializar o desenvolvimento de pequenos negócios que, pelo baixo nível de sua formalização ou pela inexistência de garantias a oferecer, não podem obter crédito junto às instituições convencionais.

É preciso ratificar que o público alvo desta modalidade de crédito é precisamente a camada de mais baixa renda da população, especialmente os microempreendedores do segmento informal da economia. Esse público é composto, em grande medida, por empreendedores autônomos que conhecem bem seu ramo de atividade voltada

unicamente para a subsistência. Em geral, com ausência do microcrédito, esses empreendimentos se financiam através de recursos de parentes e amigos, ou mais raramente, com o uso de poupança própria. O crédito é destinado para capital de giro (em menor proporção para investimentos), bem como para aproveitar chances eventuais de bons negócios.

Esta especialização do microcrédito em relação ao seu público alvo se justifica pelo fato de que o micro empreendedor pobre não é atendido pelo sistema financeiro tradicional. Isto ocorre porque o mercado de crédito é imperfeito, no sentido de que o crédito é racionado e as camadas mais pobres da população sofrem restrições. Segundo Ribeiro e Carvalho (2006), são esses indivíduos que são atingidos pela restrição que ocorre porque um mercado de crédito em equilíbrio pressupõe racionamento .

Segundo Ribeiro e Carvalho (2006), no mercado de crédito nem toda a demanda é atendida, porque os credores não estão preocupados somente com a taxa de juros (preço do capital), mas também e principalmente com o risco do empréstimo. Portanto o mercado de crédito ao envolver alguma forma de racionamento, para atingir seu equilíbrio, é imperfeito, pois não atende à demanda dos mais pobres. Isso significa que mesmo que alguns demandantes estejam dispostos a pagar juros maiores, estarão excluídos por não possuírem garantias reais para oferecer.

Essa imperfeição é decorrente da assimetria de informação. De acordo com Stiglitz e Weiss apud Mendes (2006), uma situação de *equilíbrio* no mercado de crédito é possível, mesmo que subsista um excesso de demanda. Porém, esta demanda acima da oferta é incapaz de induzir os fornecedores de crédito a aumentarem as taxas de juros, a fim de satisfazer o excesso. Para o autor, isto se deve ao fato de que os ofertantes de crédito não conseguem discriminar entre devedores "bons" e "ruins".

A assimetria de informações entre potenciais credores e tomadores de empréstimos pode fazer com que um aumento na taxa de juros gere dois problemas fundamentais: a *Seleção adversa* e o *Risco moral*. O problema da seleção adversa surge porque, dadas as diferentes probabilidades de inadimplência dos clientes, um aumento na taxa de juros como resposta ao excesso de demanda por crédito induz os solicitantes mais avessos a riscos (e que talvez disponham de projetos de melhor qualidade) a não tomarem

empréstimos, expulsando do mercado os tomadores com baixo risco de inadimplimento, restando apenas os de alto risco. Já o risco moral, consiste no incentivo que uma elevação das taxas de juros dos empréstimos cria nos tomadores de crédito (dadas às características dos contratos que impedem a transferência completa de danos do credor para o tomador, gerando uma responsabilidade limitada em caso de falência), para que, tendo recebido os fundos, escolham projetos de maior risco. É uma espécie de incentivo adverso que leva (nesta situação de custo alto do dinheiro) os devedores a não evitar riscos excessivos.

Para Stiglitz e Weiss (apud Mendes, 2006), o racionamento de crédito surge como uma resposta aos mecanismos de seleção adversa e risco moral, pois os credores entendem que taxas de juros maiores estão associadas a riscos maiores e, por isso, mantêm, mesmo com a demanda acima da oferta, a taxa de juros de empréstimo inferior àquela que o mercado se dispõe a pagar. Isso explicaria a persistência do excesso de demanda por crédito

Nesse tipo de racionamento de crédito, o empréstimo é negado, não porque o credor tem falta de fundos, mas devido à percepção de risco crescente. Por essa razão, não deve ser lucrativo elevar a taxa de juros ou os requerimentos de garantias quando um banco tem um excesso de demanda por crédito. (RIBEIRO; CARVALHO, 2006, p. 32).

Stiglitz e Weiss (apud Ribeiro e Carvalho, 2006), consideram que no mercado de crédito o preço (taxa de juros) nem sempre consegue igualar demanda e oferta, como ocorre em outros mercados concorrenciais. Se isto ocorresse, os tomadores não atendidos simplesmente aceitariam pagar taxas mais altas até a demanda se igualar à oferta. Porém no sistema financeiro, o retorno esperado pelo banco não depende apenas do preço cobrado (taxa de juros), mas também da probabilidade de pagamento dos tomadores. Por isso a maximização do retorno e o equilíbrio nesse mercado envolvem sempre alguma forma de racionamento, visto que o credor recusa ou dificulta o empréstimo, ao exigir maior rigor nos contratos e garantias reais, mesmo que o tomador se disponha a pagar uma taxa de juros maior.

Diante das restrições impostas pelo mercado de crédito convencional (cujos principais representantes são os bancos comerciais), a parcela de indivíduos excluídos do mercado de crédito opta pela desistência

de seus projetos de investimento ou pela busca de atendimento no mercado de crédito não institucionalizado, constituído por intermediários financeiros informais, como os familiares, amigos e agiotas. (Ibid., p. 31).

O microcrédito tem a capacidade de democratizar o acesso ao crédito pela utilização de novas tecnologias que superam a restrição tradicional ao crédito, através da possibilidade de não exigência de garantias reais, substituindo-as pelo aval solidário, e pela utilização dos agentes de crédito, que permitem desburocratização e maior acesso ao crédito pelos mais pobres.

Esta modalidade aplica uma metodologia específica ao público alvo. Ao valorizar o conhecimento adquirido do beneficiário, consegue superar a necessidade da exigência de garantias reais, pois implica numa mudança de valores em relação à economia capitalista tradicional, ao colocar o trabalho acima do capital, e a solidariedade e cooperação acima do individualismo. Esta mudança de valores permite o desenvolvimento local e a auto-geração de renda. (GALVÃO, 1998, p. 24).

O microcrédito tem entre seus princípios básicos a sustentabilidade e o enfoque na população produtiva pobre, valores compatíveis com a real necessidade e capacidade de pagamento do público-alvo e pouca burocracia. Nada tem a ver com transferência de renda, operação a fundo perdido, opondo-se assim ao conceito de crédito assistencialista ou paternalista. Na verdade o que o microcrédito propõe é uma relação de confiança entre o cliente e a organização financeira, que envolve o conceito de solidariedade e de credibilidade para ambas as partes. (PAIM, 2002, p. 149).

O microcrédito representa uma revolução, pois adota uma metodologia específica baseada na chamada concessão assistida. Ao contrario do que acontece no sistema financeiro convencional, onde existe uma postura reativa, aonde o cliente vai ao banco, no microcrédito são os agentes de crédito que vão ao encontro do micro empreendedor para avaliar a saúde financeira dos financiados. (YUNUS; JOLIS, 2000, p. 151 e 154).

Outro ponto que diferencia o microcrédito do crédito tradicional são os sistemas de garantias, importantes para a cobertura de possíveis inadimplências. A prática de concessão do crédito tradicional é a exigência de garantias reais. O microcrédito adota sistemas de garantias mais próximos das condições socioeconômicas dos pequenos empreendedores, cuja ausência de bens para oferecer como

garantia real é compensada pelo capital social da comunidade (relações de confiança, reciprocidade e participação). (BARONE, 2002; p. 17).

Ainda segundo Barone (2002), O microcrédito também é ferramenta importante no processo de combate à pobreza, visto que o acesso ao crédito produtivo contribui para a melhoria da qualidade de vida do segmento social pertencente à base da pirâmide. Esse instrumento favorece formas alternativas de ocupação e o aumento da produtividade dos pequenos empreendimentos.

O microcrédito constitui-se, portanto, numa discussão atual que desperta interesse por todo o mundo. Para Paim (2002, p.150 e 151), ele tem a capacidade de superar os esquemas capitalistas tradicionais de aplicação dos recursos financeiros, sendo uma medida eficaz no combate à pobreza, também por se configurar numa medida que tem em geral seus efeitos positivos multiplicados quando inserido na lógica da economia solidária.

2.2 SUSTENTABILIDADE DOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO:

Conceitualmente, a sustentabilidade refere-se à continuidade dos empreendimentos, ou seja, à capacidade que caracteriza uma atividade ou empreendimento como auto-sustentável. Relativamente ao microcrédito, a sustentabilidade se materializa como a possibilidade de continuidade do programa de microcrédito, bem como da geração sustentada da renda e da continuidade da atividade desenvolvida pelo financiado.

Por isso, podemos discutir a sustentabilidade no âmbito do microcrédito tanto pela ótica das instituições de microcrédito quanto pela ótica dos micro empreendedores pobres beneficiados.

A discussão em torno da sustentabilidade das instituições de microcrédito é uma preocupação presente em alguns especialistas, como sendo de fundamental importância para a verificação da eficácia no alcance dos objetivos de programas de microcrédito.

Segundo Ribeiro e Carvalho (2006), uma instituição de microcrédito deve alcançar os mais pobres ao mesmo tempo em que é sustentável em suas operações. Isso porque o fato de uma instituição de microcrédito ser sustentável implica que os empréstimos

estão sendo pagos, e, que, em linhas gerais, o crédito proporcionou aumento de renda ao beneficiário. Além disso, essa preocupação com a sustentabilidade decorre da necessidade de que o programa tenha capacidade de expansão em virtude da continuidade dos empreendimentos atendidos, visto que um atendimento massivo pode produzir impacto econômico e social, gerando renda e trabalho, melhorando as condições de vida das pessoas envolvidas.

A continuidade da atividade dos programas de microcrédito depende principalmente de dois fatores básicos. O primeiro deles refere-se à cobrança de juros suficientes para cobrir os custos totais da operação. O segundo fator é a capacidade de recuperação dos empréstimos. Ou seja, a sustentabilidade depende da manutenção de taxas mínimas de inadimplência. Este segundo aspecto pode ser alcançado com a fidedigna aplicação da metodologia do microcrédito, que permite a redução do risco da operação, ao fazer com que o agente de crédito acompanhe o cliente, incentivando a adimplência. Além disso, o estabelecimento dos grupos solidários e a possibilidade de renovação do crédito, condicionada à pontualidade nos pagamentos, reduzem a taxa de inadimplência da operação.

De acordo com Robinson, M. (2001) apud Ribeiro e Carvalho (2006, p. 36), pelo menos até meados dos anos 1970, prevaleceu à idéia de que as políticas voltadas para o desenvolvimento econômico, bem como as políticas de microcrédito, deveriam ter como principal fundamento taxas de juros inferiores às taxas de mercado, ou seja, taxas subsidiadas através de constantes aportes de novos recursos por parte do Estado. De acordo com essa idéia, conhecida como velho paradigma, a aplicação de taxas de mercado em operações de microcrédito significa uma restrição ao acesso ao crédito para os micro empreendedores mais pobres, ou seja, propõe-se o subsídio à taxa de juros dessas operações como forma de ampliar o alcance do microcrédito.

Porém, esta visão vai de encontro à questão da prioridade na sustentabilidade, por desconsiderar a aplicação de juros que cubram todos os custos operacionais, e ao supor, erroneamente, que o nível da taxa de juros influencia negativamente no número de micro empreendedores alcançados.

Segundo Zisleide Moraes (2008), não é a taxa de juros que impede o acesso dos pequenos demandantes. Mas, existem outros custos que têm maior impacto na decisão do microempreendedor. Entre eles o *custo de transação* e de *oportunidade*. O custo de transação abrange os custos que aparecem durante o processo de liberalização do crédito, como por exemplo, o custo do deslocamento à instituição, o custo que envolve a cópia da documentação ou a obtenção de certidões, etc. Já o custo de oportunidade, é o tempo de ausência no negócio, gasto para se fazer o levantamento dos documentos, para se dirigir à instituição e para fazer o pedido e, conseqüentemente, representa uma geração de renda perdida.

De acordo com Souza (2006) a prática de taxas de juros de mercado é mais eficaz do que de taxas subsidiadas. Para ele a taxa subsidiada não é a melhor forma de ampliar o acesso dos pequenos negócios ao crédito, pois este não é o principal gargalo para o acesso ao crédito, mas sim a falta de uma oferta adequada em termos de volumes, prazos e facilidade de contratação, mais do que a taxa de juros, que representa apenas parte dos custos. Pois em operações de pequeno valor os custos de transação e de oportunidade acabam sendo mais relevantes.

Na opinião de Zisleide Moraes (2008 p.07), não há evidências de que as taxas subsidiadas aumentem a capacidade de penetração de programas de crédito para os mais pobres. Não existe um vínculo direto entre o nível da taxa de juros e o alcance do programa. Entende-se que as taxas subsidiadas, por não permitirem a sustentabilidade do programa, geralmente beneficiam somente um pequeno número de demandantes por um período curto (afastando-se, conseqüentemente, do objetivo de conceder acesso ao crédito ao maior número possível de assistidos, como continuidade), devido à rápida descapitalização dos programas subsidiados que desaparecerão quando o apoio for suspenso.

Tudo indica que o melhor caminho para a rápida expansão do microcrédito, reduzindo o imenso gap hoje existente entre a demanda e a oferta, seja a prática de taxas de juros livres, de mercado, sem a imposição de limites nem a utilização de taxas subsidiadas. No entanto, subsídios podem ser necessários, sim, durante a implantação e a fase inicial de operação da instituição de microcrédito, no financiamento do desenvolvimento de sistemas e capacitação de pessoal, sendo importante para estimular o crescimento da indústria micro financeira. (SOUZA, 2006, p. 23)

A questão da sustentabilidade é vista hoje pelos teóricos como fundamental para um programa de microcrédito, visto que o entendimento geral é de que as taxas de mercado são perfeitamente aceitáveis e eficazes e garantem a saúde financeira destas instituições.

É preciso lembrar também que para a concessão de um financiamento, há custos que são proporcionais ao montante emprestado, como por exemplo, custo de captação de recursos, e a provisão para perdas por inadimplência. Mas, os custos fixos que independem do montante do empréstimo são bastante elevados e, no caso do microcrédito, esses custos parecem ser ainda mais altos, visto que o demandante não possui um histórico creditício, não possui garantias, e parte do custo da instituição será fixo, mesmo que o valor emprestado seja pequeno.

Essa é uma abordagem que ratifica o uso de taxas de mercado. Em Vilela e Aguiar (2004 p.5), há o entendimento de que oferta de crédito aos mais pobres exige gastos específicos, como a exigência de proximidade dos funcionários da instituição junto aos clientes e o baixo valor médio dos empréstimos que fazem com que os custos operacionais sejam relativamente mais altos.

É em função deste alto custo nas operações de microcrédito, e da garantia da sustentabilidade, que a instituição deve cobrar taxas de juros adequadas ao custo a que se submete (Moraes, 2008 p. 09). A inobservância deste suposto representa uma ameaça à sustentabilidade do programa de microcrédito, pois sua operacionalidade depende da aplicação da taxa de juros correta.

Porém, sabe-se que nem sempre a taxa de juros destas instituições representa apenas sua taxa de reprodução e lucratividade. Passos (2002, p. 49) lembrou que num ambiente de baixa competição no segmento de microcrédito, as instituições têm a possibilidade de repassar eventuais ineficiências operacionais ao tomador, permitindo o estabelecimento de uma taxa de juros acima do equilíbrio de mercado, o que se tornaria uma restrição ao acesso ao crédito, inviabilizando economicamente os projetos dos pequenos empreendedores pobres.

Mesmo considerando esta possibilidade, Souza (2006, p. 12) alerta que praticar uma taxa de juros adequada, que garanta a sustentabilidade, favorece a manutenção do equilíbrio na oferta de crédito. De outro modo, praticar taxas que não permitam a auto-sustentação da instituição de microcrédito poderá conduzir ao encerramento prematuro de suas atividades, reduzindo, portanto a oferta de capital financeiro aos microempreendedores pobres.

2.3 O CONCEITO DE POBREZA

Salcido (2005) apud Santos e Carrion (2009, p. 56), entende por pobreza a privação acentuada dos elementos básicos para a sobrevivência do indivíduo, ou seja, a carência no atendimento de necessidades essenciais, incluindo a falta de alimentação adequada, de habitação e vestuário, e a baixa escolarização.

Segundo Hoffmann e Kageyama (2006), existem três tipos básicos de pobreza. A primeira consiste na pobreza ligada à insuficiência de renda. A segunda consiste naquela pobreza associada à falta de equipamentos básicos para um bom padrão de vida, tal como saneamento básico, banheiro ou luz elétrica. Por fim os autores tratam do terceiro tipo de pobreza que eles chamam de pobreza extrema onde existe por um lado a carência de renda e por outro a incapacidade de acesso a equipamentos básicos.

A pobreza determina um estado de falta de oportunidade para suas vítimas, gerada pelo fato dessas vítimas não possuírem *Capital físico*, como habitação, propriedades, máquinas, ferramentas ou serviços e infra-estrutura pública disponíveis; *Capital humano*, que abrange o nível de escolaridade e as condições de saúde, a capacidade empresarial e a experiência que determinam sua produtividade e seu potencial para alcançar uma determinada renda; e *Capital social*, que abrange aspectos relacionados à estrutura familiar dos indivíduos e seu grau de associativismo e de cooperação.

Essa circunstância caracterizadora da pobreza foi descrita por Amartya Sen (2000) como “privação de capacidades”. Segundo ele a renda é suficiente se, com ela, a pessoa pode criar as condições ou capacidades para ocupar uma posição dentro do modo de produção em que vive. Nessa perspectiva a pobreza deve ser vista como privação de capacidades básicas em vez de meramente como baixo nível de renda, que é o critério tradicional de identificação da pobreza.

A perspectiva da pobreza como privação de capacidades não envolve nenhuma negação da idéia sensata de que a renda baixa é claramente uma das coisas principais da pobreza, pois a falta de renda pode ser uma razão primordial da privação de capacidades de uma pessoa. (SEN, 2000, p.109).

Para este autor a pobreza seria também identificada como a privação de capacidades intelectuais, de saúde ou de nutrição adequada, que impede cada uma das vítimas de competir em condições efetivas pela acumulação de ativos que lhe permitirá a geração sustentada de renda adequada.

Isso implica um ataque à pobreza com uma maior atenção individual, porque cada pessoa é única em suas circunstâncias. As medidas contra a pobreza devem contemplar, portanto ações que possam capacitar suas vítimas com recursos materiais e intelectuais para poder competir nos mercados.

Amartya Sen (2000) apresenta a pobreza como uma circunstância permanente e cíclica, vista como incapacidade de romper o círculo da pobreza, em virtude de não conseguir gerar renda suficiente, pelo fato do pobre estar privado das “capacidades” necessárias à geração de renda. Neste aspecto, a definição de Sen se aproxima do conceito desenvolvido por Paul Singer (2002), bem como com a solução apresentada por este autor.

De acordo com Singer (2002 b), o combate à pobreza pode ocorrer de duas formas. Com ações macroeconômicas ou com ações microeconômicas. As primeiras ações consistem em acelerar o crescimento da economia, o que reduziria o desemprego e possibilita aumento de renda.. O crescimento da economia em geral reduz a pobreza, mas não chega a atingir os pobres marginalizados, a não ser em algumas décadas.

Isso ocorre porque, segundo Singer (2002 a), a estrutura do capitalismo torna os êxitos ou os fracassos cumulativos, ou seja, os ganhadores acumulam vantagens, e os perdedores desvantagens. Assim os pobres marginalizados não têm, por conta das desvantagens acumuladas, a oportunidade de aproveitar o crescimento econômico. Pois entram na competição econômica, na disputa por uma fração da renda gerada durante o crescimento, com uma nítida desvantagem. Por exemplo, uma pessoa que viva num bolsão de miséria, mesmo que identifique uma oportunidade de negócios raramente

conseguirá as condições materiais para a sua realização. Enquanto isso, os ganhadores num período anterior, acumulam vantagens para entrarem numa nova disputa. Suas demandas por crédito são plenamente atendidas visto que seu sucesso anterior “garante sua capacidade”. Além disso, suas vantagens acumuladas possibilitarão que seus descendentes também entrem na competição econômica com nítida vantagem.

A apologia da competição chama atenção apenas para os vencedores, a sina dos perdedores fica na penumbra. O que acontece com os empresários e empregados das empresas que quebram? ...Na economia capitalista, os ganhadores acumulam vantagens e os perdedores acumulam desvantagens nas competições futuras. Empresários falidos não têm mais capital próprio, e os bancos lhes negam crédito exatamente porque já fracassaram uma vez...Tudo isso explica porque o capitalismo produz desigualdade crescente, verdadeira polarização entre ganhadores e perdedores. Vantagens e desvantagens são legadas de pais para filhos. Os descendentes dos que acumularam capital e prestígio, entram na competição econômica com nítida vantagem em relação aos descendentes dos que se arruinaram, empobreceram, e foram socialmente excluídos (SINGER, 2002 a , p.08)

A segunda forma de combate à pobreza é o combate microeconômico, ou seja, a ajuda direta às vítimas da pobreza. Neste aspecto, o próprio Singer ressalta que esse combate é muitas vezes inócuo. Pois distribuir pequenas quantias de dinheiro ou alimentos, embora ajude não altera a condição de pobreza.

De acordo com o preconizado por Singer (2002 b), se a pobreza é caracterizada dessa maneira, seu combate não pode se dar apenas através do crescimento da economia, visto que os totalmente excluídos não possuem a oportunidade para competir de maneira justa nos mercados. O crescimento, porém, deve ser acompanhado de medidas de combate à pobreza que habilitem as suas vítimas a auto-geração de renda.

Para ele o combate microeconômico é mais eficaz quando habilita cada vítima à auto-geração de renda, produzindo e vendendo num mercado e acumulando recursos e capacidades para tornarem-se “ganhadores”. Para isso acontecer, o autor ressalta a importância da ajuda mútua, da cooperação e do associativismo, em ações que permitam a geração de renda localmente, dentro do conceito de desenvolvimento local da economia solidária.

3 BREVE HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO

3.1 CONSIDERAÇÕES GERAIS

A experiência do microcrédito começou em 1976 em Bangladesh, com a iniciativa do então professor de economia Muhammad Yunus. Ele verificou que a situação de miséria em algumas aldeias estava relacionada com a dificuldade de acesso ao crédito, que obrigava os mais pobres a recorrer a agiotas para se financiar, o que os tornava ainda mais pobres. Yunus ficou especialmente sensibilizado com uma artesã, que precisava de apenas vinte centavos de dólar por dia para a compra de matérias-primas, mas só conseguia se financiar através de agiotas que cobravam juros de até 10% por semana.

Assim, uma das possibilidades de aumentar a renda destes artesãos, seria fornecer-lhes um empréstimo em condições apropriadas às suas necessidades financeiras, ou seja, sem a exigência de garantias, mínima burocracia e juros competitivos. Embora esta possibilidade fosse remota nos meios convencionais.

Infelizmente não havia nenhuma instituição financeira capaz de satisfazer as necessidades dos pobres em matéria de crédito. Esse mercado do crédito, na ausência de instituições oficiais, fora açambarcada pelos agiotas locais, que sempre levavam seus “clientes” a se embrenhar mais fundo na estrada da pobreza. (YUNUS; JOLIS, 2000, p. 23).

Com o intuito de solucionar esse problema, o passo seguinte do prof. Yunus foi negociar empréstimos junto a um banco da cidade em nome da população pobre, oferecendo-se como fiador. A partir dessa iniciativa ele daria início a fase experimental para a criação de uma instituição pioneira, o Grameen Bank, voltado para a concessão de pequenos empréstimos à população pobre, especialmente as mulheres.

Yunus percebeu que, embora vivessem na miséria, todas aquelas pessoas desenvolviam algum tipo de atividade produtiva, mas estavam reféns de agiotas que levavam a maior

parte dos lucros. Para ele bastava então que os pobres conseguissem empréstimos junto a um banco, a juros comerciais, para obter uma lucratividade suficiente.

A iniciativa do Grameen buscou superar esta dificuldade, bem como enfrentar certas concepções negativas, que buscavam desqualificar a idéia do crédito destinado aos mais pobres. Dentre outras dificuldades institucionais o microcrédito também era desestimulado pela falsa suposição de que os pobres precisam ter alguma formação antes de se tornarem empreendedoras, ou de que eles não conseguiriam investir em seus micro negócios, tendo necessidades de consumo tão prementes (ou seja, consumiriam os recursos). Supunha-se ainda que o próprio peso das obrigações dos empréstimos tornaria os pobres ainda mais pobres, ou que o crédito não produziria nenhum efeito, a longo prazo, na situação de pobreza.

No entanto, a experiência do Grameen demonstrou que essas concepções não estavam apoiadas em elementos minimamente justificáveis, e que sua pertinência dependerá muito do desenho institucional e do modo como se administra um programa de empréstimos para os pobres. O caso de Bangladesh demonstra ainda que os pobres são merecedores de crédito e confiança, e que podem pagar seus pequenos empréstimos.

Com isso, Yunus conseguiu financiamentos e doações junto a bancos privados e instituições internacionais para o Grameen. Seu “banco” hoje é constituído como uma instituição financeira privada, que cobra taxas de juros de mercado, e ajuda milhões de micro empreendedores pobres de Bangladesh a aumentar a produtividade de seus pequenos negócios e a elevar sua qualidade de vida. De fato o Grameen constitui hoje uma referência para a comunidade internacional do microcrédito, e o seu modelo já foi reproduzido em mais de trinta países.

Assim em dez anos, metade das pessoas transpuseram o limite da pobreza e outro quarto está perto de fazê-lo. Por outro lado, muitos estudos revelam que nossos financiados estão mais bem situados que outras famílias quanto à nutrição, condições sanitárias, e abastecimento de água potável. Nossos empréstimos para a casa própria permitiram a 350 mil famílias terem um teto, além disso, 150 mil outras puderam construir uma casa para si graças às rendas obtidas com suas atividades financiadas pelo Grameen. (Ibid., p. 42.).

A atuação do Grameen também é reconhecida pela austeridade na aplicação dos recursos, e pela solidez de seus negócios, caracterizado pela baixa inadimplência e sustentabilidade da atividade, com a aplicação de taxas de mercado.

Disseram-nos que o Grameen seria sempre uma instituição doente, dependente de subsídios de doadores. Ora, nós conseguimos rentabilizar nossas filiais. O Grameen hoje em dia só negocia nas condições de mercado, emitindo seus próprios bônus e tomando emprestado dos bancos comerciais. O Grameen é atualmente a instituição financeira mais saudável de Bangladesh. (ibid.,p. 43).

O exemplo do banco de Bangladesh serviu de modelo para muitos países. Inclusive no Brasil onde surgiram varias iniciativas com o foco em facilitar o acesso dos micro empreendedores ao crédito produtivo, visando ampliar as suas condições de produção, comercialização e prestação de serviços. O exemplo mais conhecido é O CrediAmigo, iniciativa do Banco do Nordeste do Brasil. Mas também é comum a ação dos governos estaduais, na criação de instituições de microcrédito, a exemplo do próprio CREDIBAHIA.

3.2 O MICROCRÉDITO E A REDUÇÃO DA POBREZA

A partir dos anos de 1970, o processo de reestruturação produtiva ocasionou sérias transformações no mercado de trabalho, levando ao desemprego de uma parte substancial dos trabalhadores, o que provocou o agravamento dos problemas relacionados à pobreza.. Como uma alternativa para sobreviver, é grande o número de pessoas das camadas de baixa renda que têm optado por se tornarem micro-empresendedores mesmo que informais.

Paim (2002, p. 149), lembra que as dificuldades econômico-sociais geradas pelas modificações no mercado de trabalho têm se caracterizado pelo deslocamento de crescentes contingentes de trabalhadores para a informalidade, levando-os a uma situação de vulnerabilidade econômica e social. Para a autora, isso faz crescer o reconhecimento da importância de se desenvolverem vias alternativas (a exemplo do acesso ao crédito) para garantir às camadas mais pobres uma renda compatível com os padrões de cidadania. E Singer (2002 b, p. 22 e 23), reforça este raciocínio, ao contestar

a idéia de que somente o crescimento da economia (aumento do nível de ocupação) será capaz de gerar efeitos de prosperidade para todos, inclusive os mais pobres. Isso quer dizer que somente depois de um surto de crescimento é que o processo de redistribuição da renda tornaria os pobres plenamente capazes de inserção no mercado consumidor.

De acordo com Claire Gomes dos Santos e Rosinha Machado Carrion (2009) essa questão ainda é importante dentro de certa ortodoxia na ciência econômica, onde se espera pelo crescimento econômico para que só então haja distribuição de renda. No entanto, no Brasil, o crescimento inexpressivo desde a década de 1990 tem demonstrado que o único modelo de atenção aos pobres tem sido o assistencialismo, numa linha relativa apenas à satisfação das necessidades básicas e momentâneas. Não se verifica, portanto, outro modelo que possibilite a inclusão dos mais pobres em outros termos de cidadania, que não seja apenas a satisfação de suas necessidades básicas.

Ainda segundo essas autoras, o enfrentamento da pobreza de forma duradoura, envolve políticas que afetam a distribuição de renda e asseguram aos pobres plena inserção na sociedade, não meramente pela via de consumo, mas pelo acesso ao emprego que garante a geração de renda.

Os problemas relacionados à pobreza e o subdesenvolvimento têm sua origem em processos complexos e não é possível eleger uma única causa que os explique nem uma solução simples para sua superação. Para encarar eficazmente um desafio dessa natureza, será preciso considerar uma diversidade de ações que se complementam.

Canuto (2001) entende que a erradicação da pobreza passa pela ampliação dos “estoques de ativos” que são utilizados pelos pobres para participar do processo econômico. Paralelamente, é preciso criar condições e estímulos para o uso sustentável destes ativos. O autor vê que apenas a posse e a acumulação de ativos pelos pobres permitirão a geração sustentável de renda, embora razões éticas e humanitárias possam, no curto prazo, justificar a implementação de políticas assistenciais e redistributivas (a exemplo dos programas de renda mínima).

O mesmo autor cita a educação, a formação profissional, a reforma agrária e o microcrédito como exemplos de meios que podem incrementar os ativos, ou seja, como

formas de reduzir a dependência dos pobres em relação à mera possibilidade de oferta de mão-de-obra de baixo valor no mercado.

Já faz algum tempo que o microcrédito vem sendo apontado pelos especialistas como uma das soluções mais indicadas para diminuir a quantidade de pobres no mundo. Dado que a possibilidade de oferecer acesso ao crédito pode ser uma alternativa viável para o desenvolvimento de milhões de pequenos empreendimentos, o microcrédito vem ganhando espaço entre as ações de combate à pobreza.

A escassez de crédito é muito mais severa para os micro e pequenos empreendimentos, provocando considerável restrição de sua capacidade produtiva (que ocasiona um impacto negativo na geração de receitas e na ampliação de atividades), o que leva ao surgimento de um ciclo econômico-financeiro restritivo. Para romper esse ciclo restritivo, destaca-se o papel dos programas de microcrédito.

Os programas de microcrédito, em economias às voltas com a pobreza, surgiram a partir da percepção do fosso existente entre, de um lado, as necessidades de crédito para dar materialidade ao empreendedorismo presente entre pobres e, de outro, as características de funcionamento intrínsecas aos sistemas financeiros tradicionais. É possível enxergar, na economia, uma gama de atividades de pequena escala, baixos requisitos de capital, tecnologia e qualificação de mão-de-obra, que nem por isso deixam de ser agregadoras de valor e de constituir-se em oportunidades para pequenos investimentos. Oportunidades, porém, freqüentemente inviabilizadas pela ausência de crédito ou outras fontes de recursos de terceiros necessários para diminutos investimentos físicos cruciais: máquinas de costura, instrumentos para artesanato, equipamentos de cozinha, pequenos barcos de pesca, carroças etc. (CANUTO, 2001, p. 01).

Para Roberto Mizrahi (2008), o papel do microcrédito continua sendo crucial onde quer que haja pobreza. Pois, mobilizam a capacidade produtiva dos pobres, desenvolvem sua confiança e fortalecem sua auto-estima; ao mesmo tempo, ele fomenta a cultura do trabalho, contribui para a subsistência de centenas de milhões de famílias e irriga a base da estrutura produtiva, embora não seja suficiente, por si só, para abater a pobreza e a desigualdade e dar lugar a um desenvolvimento sustentável.

O microcrédito e as microfinanças, embora canalizem recursos financeiros e conhecimento para milhões de famílias pobres no mundo, não são uma panacéia contra

a pobreza. Pode-se entender o microcrédito como condição necessária, mas não suficiente. Contudo, pode ser de grande ajuda ao atacar a dificuldade de acesso ao crédito no sistema financeiro tradicional, para a constituição de capital de giro, cuja falta é um dos principais motivos pelo qual boa parte dos empreendimentos de pequeno porte encerra prematuramente suas atividades.

Os micros empreendimentos representam grande parte dos estabelecimentos existentes no país, e a sua maior parte encontra-se na informalidade. Por sua própria dinâmica produtiva, esses empreendimentos, de um modo geral, utilizam significativa quantidade de mão-de-obra, pois seus métodos produtivos usam pouca tecnologia, constituindo-se, portanto, numa alternativa concreta para o problema do crescente desemprego e geração de renda.

Assim fica clara a importância do microcrédito na redução da pobreza, visto que, ao possibilitar o equilíbrio financeiro das micro e pequenas empresas, garante sua continuidade e, também, permite a geração e manutenção de empregos, como comprovam as pesquisas.

O impacto positivo do microcrédito nas situações de pobreza é amplamente reconhecido. Ao permitir o acesso continuado ao crédito para negócios com capital próprio mínimo (razão pela qual não alcançam empréstimos junto ao sistema financeiro tradicional e pagam juros muito elevados a agiotas), fortalece o empreendimento e aumenta a renda das famílias. Desse processo, muitas vezes, resulta à volta do filho para a escola, a construção de novos cômodos na casa e a melhoria da qualidade da alimentação familiar. (BARONE, 2002, p. 35).

Entende-se que as instituições de microcrédito vêm atuando exatamente nos setores discriminados pelo sistema financeiro tradicional. Com seu apoio, os pequenos empreendimentos são viabilizados e dinamizados, podendo, inclusive, ampliar as oportunidades para realização de negócios.

O papel desempenhado pelo sistema financeiro, especialmente as micro finanças, é talvez o caminho mais direto no curto prazo para desenvolver a capacidade empreendedora da população de baixa renda, dada à clara relação com as atividades geradoras de renda. O micro-crédito está simplesmente oferecendo uma oportunidade de criar uma forma de

renda auto-sustentável, porque o pobre não tem nenhuma ou quase nenhuma chance de sair desta condição, a não ser empregando a si mesmo.

Para Yunus e Jolis (2000) o microcrédito por si só não resolve o problema da pobreza, mas, aliado a outras políticas sociais, pode permitir maior sustentabilidade na geração de renda das populações de baixa renda. Segundo os autores, o crédito concedido aos desprovidos de oportunidades estimula o desenvolvimento de novas habilidades, permitindo que a pessoa passe a aceitar desafios necessários ao seu desenvolvimento.

A capacidade do microcrédito de gerar alternativas para o alívio da pobreza depende, em grande medida, da possibilidade do programa em atingir efetivamente o seu público alvo, a saber, os mais pobres. Isso por sua vez está relacionado com as inovações em sua metodologia, ligadas à substituição da garantia pelo aval solidário e o acompanhamento permanente do agente de crédito. Especificidades que permitem a essa modalidade de crédito superar as falhas do mercado financeiro, reduzir os custos altos de transação na monitoria dos beneficiários, suprir a falta de garantias e minimizar as assimetria de informações, as quais implicam em sérias restrições de crédito às populações de baixa renda. Essas especificidades são conhecidas como tecnologias do microcrédito.

3.3 TECNOLOGIAS DO MICROCRÉDITO

Com a atuação das instituições de microcrédito, foram realizados diversos ajustes nas práticas de concessão, acompanhamento e recuperação do crédito destinado aos mais pobres. Como exemplo destes ajustes, podemos citar a minimização da burocracia (facilidade de liberação do empréstimo), e a postura mais ativa destas instituições na seleção dos tomadores, indo até as comunidades para conversar diretamente com os clientes potências e obter informações com seus vizinhos. Tornou-se necessário, portanto, desenvolver uma gestão bancária inovadora, focada em micro e pequenos empreendedores formais e informais que, diferentemente dos demandantes convencionais de crédito, não se integram, na sua maioria, no mercado bancário tradicional.

Esses ajustes, chamados de “tecnologias do microcrédito”, foram ocorrendo como dito de maneira simultânea ao desenvolvimento do microcrédito, sempre como solução a um problema originado pela própria atividade de concessão de empréstimos aos pobres.

É necessário observar, no entanto, que mesmo introduzindo inovações que convergem para o seu conceito, os programas de microcrédito ainda seguem princípios essenciais de gestão de crédito na análise dos tomadores. Esses princípios são conhecidos como os “Cinco Cs do Crédito”, e são eles: (1) Caráter do Solicitante, (2) Capacidade do solicitante de pagar o empréstimo, (3) o Capital que está sendo investido no empreendimento pelo solicitante, (4) as Condições da economia e (5) a Caução (garantia) disponível para assegurar o empréstimo. O que ocorre é que na gestão do microcrédito esses princípios são utilizados de uma maneira mais flexível.

A falta de flexibilização dos "Cinco Cs do Crédito" pode gerar um processo bastante burocratizado para o micro e pequeno empreendedor conseguir um financiamento no sistema bancário tradicional. Para facilitar o acesso ao crédito e dinamizar esse processo, os programas de microcrédito desenvolveram uma metodologia de análise de crédito que engloba os "Cinco Cs do Crédito", porém de uma forma muito mais dinâmica e ágil, que permite a inclusão de empreendedores até então praticamente excluídos do sistema financeiro tradicional. (CAVALCANTE, 2002, p. 14).

Segundo Ribeiro e Carvalho (2006), pelo fato de serem relativamente recentes e terem sido adotados em diferentes ambientes socioeconômicos, os serviços de microcrédito não apresentam uma “tecnologia” única, imutável ou inflexível.

Não existe, portanto uma metodologia única no microcrédito, mas sim algumas especificidades comuns entre as organizações deste setor, bem como etapas a serem cumpridas para o sucesso na concessão de crédito adequado, em termos de prazos e volume, com baixa inadimplência. No entanto, é possível identificar, a partir da sistematização feita por alguns autores, os instrumentos mais comumente utilizados pelas instituições de microcrédito. São eles, segundo Ribeiro e Carvalho (2006, p. 44):

- a) *Aval Solidário*: É uma forma de aval onde cada participante de um grupo de tomadores se responsabiliza solidariamente pelo empréstimo do outro. Ou seja, consiste na formação de grupos de 4 ou 5 tomadores, onde o descumprimento das cláusulas contratuais ou inadimplência por um dos integrantes implica em penalidades para todos os integrantes. Este arranjo permite que o monitoramento seja feito pelo próprio grupo constituído, o que reduz os custos do credor e minimiza, também, o problema do risco moral. Isso porque o grupo exerce grande pressão sobre os tomadores para que estes não

fiquem induzidos a ficar inadimplentes ou a escolher projetos muito arriscados que elevem a possibilidade de descumprimento do contrato. O que seria prejudicial para todos.

Descobrimos inicialmente que a constituição de um grupo era essencial ao sucesso de nossa empresa. Individualmente, um pobre se sente exposto a todos os tipos de perigos. O fato de pertencer a um grupo lhe dá uma sensação de segurança. O indivíduo isolado tem tendência a ser imprevisível e indeciso. Num grupo ele se beneficia do apoio e do estímulo de todos e, com isso, seu comportamento se torna mais regular e ele passa a ser um financiado mais confiável. (YUNUS; JOLIS, 2000, p. 135).

É importante notar que o aval solidário traz vantagens intangíveis para a instituição de microcrédito. Como a possibilidade de construir um ambiente de confiança e responsabilidade mútua entre os integrantes do grupo que dispensa a participação ativa da agência de microcrédito, fazendo com que esta possa aproveitar um baixo custo com a obtenção de informações sobre cada tomador.

- b) *Agentes de Crédito*: De acordo com Cristina Ribeiro e Carlos Eduardo (2006), o agente de crédito é o responsável por todas as etapas da concessão do crédito, desde o primeiro contato até a liquidação e a renovação. Este profissional trabalha diretamente nas comunidades, identificando o potencial dos micro empreendedores. Assim ocorre com Grameen Bank que, por visitas semanais e mensais, verifica regularmente a saúde financeira de seus financiados para garantir o reembolso do principal e do juro, assim como o benefício das famílias financiadas.

Ao contrário do que ocorre em outros bancos comerciais, nossos funcionários são, antes de mais nada, professores preocupados em levar os financiados a descobrir seu potencial oculto, a ampliar seus horizontes, em suma, a dar o melhor de si. (ibid., p. 202).

As atividades do agente são resumidamente divididas em: realizar visitas às comunidades onde estão o público potencial, para divulgar o serviço, coletar informações sobre os micro empreendedores e facilitar o diálogo. Numa segunda etapa, que corresponde ao período entre a concessão do empréstimo e o pagamento, o agente avalia as condições de cumprimento das obrigações, como o andamento da atividade. Por

fim, na etapa após o pagamento, o agente fortalece os laços com o cliente a fim de dar continuidade ao processo com a renovação do crédito.

Assim, ao utilizar o método do crédito assistido, caracterizado na figura do agente de crédito, as instituições de micro crédito permitem o estabelecimento de laços de confiança entre credor e tomador, aumentando a disponibilidade de informações e consequentemente reduzindo o risco operacional.

C) *Incentivos Progressivos*: Consiste em uma vantagem oferecida aos tomadores para garantir sua adimplência, visto que possibilita a renovação ou contratação de novos empréstimos em montantes cada vez maiores. Sendo que para isso a única condição é que o tomador seja pontual com as obrigações do contrato anterior. Este mecanismo possibilita reduzir a inadimplência e paralelamente permitir o acesso continuado ao crédito pelo micro empreendedor.

D) *Rapidez nos Empréstimos e Parcelamento em períodos curtos*:

Outro arranjo comum na ação das instituições de microcrédito é a celeridade e simplificação no processo de análise e concessão. Assim, eliminam-se ao máximo as dificuldades burocráticas (atendendo porem os requisitos mínimos), fazendo com que o prazo entre o primeiro contato e a liberação seja de apenas alguns dias.

Uma vez liberado o crédito, é comum a exigência do pagamento em períodos curtos, em parcelas bem pequenas e geralmente semanais. Segundo Ribeiro e Carvalho (2006), essas parcelas se iniciam logo após a concessão do empréstimo, sendo um instrumento que permite acompanhar a capacidade de pagamento do tomador, diminuindo os riscos de inadimplência e dando à instituição liquidez imediata para liberar novos empréstimos.

4 CREDIBAHIA

4.1 DEFINIÇÃO

É o programa de microcrédito do Estado da Bahia e surge com o objetivo de fomentar os microempreendedores do Estado, através do aumento da oferta de crédito que garanta a manutenção e a criação de novas alternativas de geração de renda, para pequenos negócios formais ou informais (GREVE, 2002, p.128). O programa é administrado pela Secretaria do Trabalho, Emprego, Renda e Esporte - SETRE, em parceria com a DESENBAHIA, e conta com o apoio do Sebrae e com convênios das prefeituras municipais envolvidas.

O programa conta com recursos do próprio governo, através do FUNDESI (Fundo de Desenvolvimento Social e Econômico) que se destina ao apoio de projetos de interesse público voltados para o desenvolvimento. Ele é gerido pela DESENBAHIA que repassa

os recursos ao programa, e isto não exclui a possibilidade de injetar recursos oriundos de outras fontes, a exemplo de repasses do BNDES.

Segundo Greve (2002, p. 129), o CREDIBAHIA trabalha com o chamado microcrédito produtivo, ou seja, destina-se a capital de giro ou para a composição de capital fixo. E atua simultaneamente em duas linhas operacionais: Na primeira, concedendo financiamento diretamente aos micro-negócios. Na segunda, através do fornecimento de fundos para outras agências de microcrédito que já atuam no Estado. As principais são: O Banco da Mulher, o CEAPE, o CEADE, a Credisul e a Visão mundial.

Os primeiros municípios a receberem as agências do programa, foram: Lauro de Freitas, Feira de Santana, Ilhéus, Jacobina, Valente, Lajedo do Tabocal, Pojuca, Barreiras, Maracás, Salvador, Teodoro Sampaio, Teixeira de Freitas e Valença. Atualmente Salvador conta com apenas uma agência CREDIBAHIA, provisoriamente localizada no Pelourinho, em fase de transferência para o Comércio.

As operações do CREDIBAHIA apresentam algumas características que são de certa maneira bastante comuns a outros programas de microcrédito, como, por exemplo, a distribuição do crédito de acordo com o tipo de financiamento, onde a grande parte do crédito solicitado se destina à utilização como capital de giro, enquanto uma pequena parte é solicitada para a constituição de capital fixo e outras finalidades ligadas ao ciclo produtivo dos micro negócios. Isto ocorre porque os tomadores pegam os recursos para cobrir dificuldades momentâneas do negócio, reforçar estoques de mercadorias ou matérias-primas, e ainda aproveitar eventuais chances de negócios, onde haja a possibilidade de o empreendedor obter economias de escala. E este fenômeno é geralmente observado na operacionalização de outros programas de mesma finalidade.

Ainda se faz necessário ressaltar outras características do programa em questão, como a distribuição do crédito segundo o ramo de atividade do empreendimento, que neste caso é destinado majoritariamente a micro negócios do setor de comércio (o que de certa forma também explica a ampla utilização do crédito como capital de giro, visto que os estabelecimentos comerciais necessitam constituir estoques de mercadorias), seguido dos setores industrial e de serviço. Esses estabelecimentos são em sua maioria esmagadora informais. Os gráficos a seguir demonstram essas características:

DISTRIBUIÇÃO DO CRÉDITO SEGUNDO O TIPO DE FINANCIAMENTO

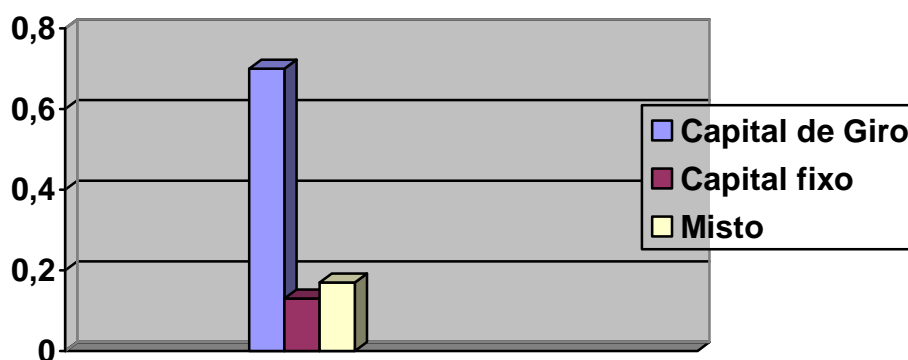


Gráfico 01
FONTE: DESENBAHIA apud BARBOSA (2003)

O gráfico acima demonstra que o crédito para o capital de giro representa 70% de todos os empréstimos liberados pelas agências CREDIBAHIA, enquanto o crédito para capital fixo tem uma participação menor, de apenas 13%. Já o chamado crédito misto, destinado a outras finalidades, representa 17% dos empréstimos liberados.

DISTRIBUIÇÃO DO CRÉDITO POR RAMO DE ATIVIDADE

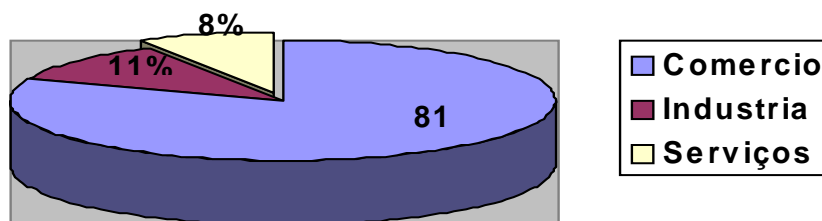


Gráfico 02
FONTE: DESENBAHIA apud BARBOSA (2003)

Já no gráfico acima podemos observar uma característica na distribuição dos créditos no CREDIBAHIA, que também é muito comum em outras instituições de microcrédito, materializada na grande concentração de micro empreendedores do ramo do comércio, cerca de 81%, entre o público atendido. Seguido do ramo industrial com 11% e dos serviços com apenas 8%.

DISTRIBUIÇÃO DO CRÉDITO POR FORMALIZAÇÃO

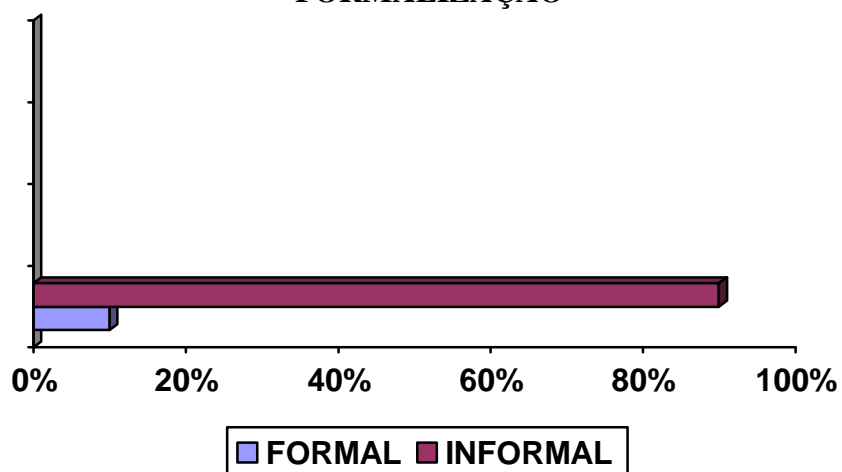


Gráfico 03
FONTE: DESENBAHIA apud BARBOSA (2003)

4.2 METODOLOGIA

De acordo com Barbosa (2003), o programa atua nos municípios selecionados pelo governo através dos postos mantidos pelas respectivas prefeituras, que arcam com toda a infra-estrutura física e de pessoal necessário à implementação da atividade. Porém cabe ao Governo do Estado dar todo o suporte técnico na execução das ações, desde o treinamento dos agentes de crédito para a prospecção de candidatos ao crédito, até a análise da viabilidade econômica do projeto e o acompanhamento da agência. O programa funciona da seguinte forma: o micro empreendedor recebe a visita de um agente de crédito que, após analisar a viabilidade de seu negócio, preenche uma proposta a ser enviada ao comitê de crédito local. O comitê é formado pelo gerente da agência CREDIBAHIA, pelos agentes de crédito, por funcionários da SETRE e por representantes da comunidade em questão, e se reúne uma vez por semana. Quando o comitê aprova a proposta de crédito, o valor é liberado através das agências do Bradesco (Banco conveniado ao programa), por meio de uma ordem de pagamento. Posteriormente o tomador recebe os boletos de cobrança, que podem ser pagos diretamente em qualquer instituição bancária.

Ainda segundo Barbosa (2003), o agente de crédito do CREDIBAHIA é geralmente selecionado no próprio município onde o programa esteja operando. Ele está diretamente envolvido no processo antes, durante e depois da concessão do crédito. É o responsável por todo o procedimento necessário para a concessão do crédito, acompanhando também o nível de inadimplência da carteira que administra. Isso porque, de acordo com a metodologia do Credibahia, se sua carteira de clientes estiver inadimplente ele não poderá conceder novos créditos. À medida que a carteira ativa de clientes do agente atingir um determinado limite de inadimplência, será automaticamente bloqueada, impedindo assim que ele conceda novos créditos até que seus clientes voltem a ficar adimplentes.

No âmbito do chamado 1º piso, ou seja, no financiamento direto aos micro empreendedores, o CREDIBAHIA financia a construção, reforma ou ampliação de instalações, bem como aquisição de máquinas e equipamentos (investimento fixo), ou

ainda a compra de mercadorias e matérias-primas (capital de giro). No primeiro caso os valores se iniciam em R\$1.000,00, podendo chegar até R\$5.000,00, com prazo máximo de 12 meses. Enquanto que no segundo caso, o valor mínimo é R\$ 1.000,00 podendo chegar até R\$ 4.000,00 e com prazo de até 6 meses. A taxa de juros da operação é de 1,8% a.m, que, no entanto, pode se reduzir a 1,5 % a.m, como uma recompensa pelo pagamento pontual dos clientes, incentivando a adimplência.

Já no âmbito do 2º piso, ou seja, no financiamento de outras instituições de microcrédito, a linha destina-se à ONG's, OSCIP's (Organizações da Sociedade Civil para o Interesse Público), SCM's (Sociedade de Crédito e Microfinanças) e Cooperativas de Crédito que operam linhas de microcrédito. Os créditos se elevam até 200% do valor da carteira ativa da instituição solicitante, com prazo de até 8 anos para reembolso e a taxa utilizada é a TJLP.

O CREDIBAHIA tem tido grande evolução nos últimos anos, principalmente na expansão do número de municípios atendidos, cerca de 160, e pelo avanço da quantidade de novos postos. O programa já representa cerca de 25% do mercado baiano de microcrédito, ficando atrás apenas do programa CrediAmigo do BNB.

TABELA 1 – Evolução do CREDIBAHIA

Dados de Desempenho /Anos	2007	2008	2009*
Volume da carteira ativa**	R\$ 10,6	R\$ 10,895	R\$ 9,567
Numero de contratos	27.436	10.601	9.372
Valor médio	R\$ 1.007,12	R\$ 1.027,73	R\$ 1.020,80
Numero de Postos	133	154	162
Índice de renovação (s/ contratos liquidados)	63,3%	60,0%	60,7%

FONTE: Elaboração Própria (Dados Desenhahia)

*os dados de 2009 com posição até 28/092009

** valores em milhões de reais

4.3 AVALIAÇÃO DO PROGRAMA SEGUNDO ASPECTOS TEÓRICOS

Uma vez apresentadas as principais características do programa CREDIBAHIA, se faz necessário avaliar comparativamente seus principais aspectos operacionais à luz do microcrédito sob o ponto de vista mais teórico, ou seja, de acordo com as práticas que segundo a teoria devem ser adotadas pelas instituições cuja finalidade é a concessão de crédito aos microempreendedores pobres. Assim é necessário comparar as peculiaridades do CREDIBAHIA com o que seria ideal, para que o programa possa alcançar seus objetivos de atingir realmente aos mais pobres, prover o público alvo de crédito adequado, em termos de volumes e prazos, promover melhorias do bem-estar desta população e ainda preservar sua sustentabilidade.

Notamos acima que o programa baiano também utiliza a organização dos tomadores de crédito em pequenos grupos homogêneos com quatro a cinco pessoas, cuja denominação é Grupo Solidário, para que este sirva como aval das operações. Como a responsabilidade da devolução do empréstimo é de todos os integrantes, isso faz com que eles próprios monitorem cada indivíduo (diminuindo os custos de monitoramento) e pressionem pelo pagamento caso haja inadimplência. Com isto no CREDIBAHIA a reputação individual na comunidade é mais importante que a garantia real, que não é exigida.

Além disso, o programa também trabalha através de visitas e acompanhamento constante do *agente de crédito* que esclarece à comunidade os pré-requisitos necessários de adesão e promove um contato direto e pessoal, gerando uma relação entre instituição e cliente baseada na confiança. O fornecimento do empréstimo é rápido e ocorre logo após a aprovação do comitê de crédito, o que demonstra mínima burocracia, outro atributo importantíssimo para evitar a desistência do micro empreendedor. Até porque alguns desses clientes estão acostumados com a possibilidade de se financiar com agiotas que liberam o dinheiro de imediato.

Outro ponto relevante no CREDIBAHIA é a existência de um mecanismo, embora ele seja parcial, de incentivo dinâmico ou progressivo à adimplência e pontualidade dos tomadores: trata-se da possibilidade de redução dos juros de 1.8% a.m para 1.5% a.m quando o reembolso total ocorre no prazo definido. Este é de fato um ponto de

convergência entre o programa baiano e as práticas mais bem sucedidas (a exemplo do Grameen Bank), porém é um mecanismo parcial, como dito, pois segundo Ribeiro e Carvalho (2006), o incentivo ao repagamento (pagamento de principal acrescido de juros) deve incluir também a oferta de empréstimos progressivamente maiores para os bons tomadores.

Esses são os “*pontos fortes*” do CREDIBAHIA, que aproximam sua metodologia das práticas desejáveis em termos de microcrédito. Eles permitem garantir que um grande número de tomadores de baixa renda possa acessar empréstimos, providenciam um mecanismo para detectar os maus tomadores, pelo acompanhamento continuado, mesmo na ausência de planos de negócios e garantias reais, e incentivam a adimplência entre os clientes.

No entanto, foi possível notar também algumas inconsistências, que além de afastar a metodologia do programa da conduta adequada, ainda trazem dúvidas sobre a fiel aplicação do conceito de microcrédito, ao colocar em risco a correta definição do público alvo, a saber, os mais pobres. Percebe-se que a definição do valor dos empréstimos está acima do que seria adequado e que não existe a coleta de prestações em intervalos curtos de tempo (semanais ou quinzenais), como ocorre no programa de Bangladesh. Características que não são desejáveis para uma boa focalização nos mais pobres.

Isso porque, segundo Passos (2002, p.43), o aumento do empréstimo médio e do prazo representa um risco de perda de foco nos mais pobres. É certo que para a instituição isso faz com que a receita decorrente de juros aumente para cada empréstimo, mas isso pode significar uma política deliberada de atração de uma clientela “mais rica” que se interessaria por um montante maior, o que configuraria um desvio do objetivo do microcrédito.

Mesma crítica é feita aos intervalos de pagamentos das parcelas que no CREDIBAHIA são mensais, como num empréstimo comum. Porém não é típico no microcrédito este tipo de coleta de prestações, que em geral são mais intensas e bem pequenas, com intervalos mais curtos entre si, devendo começar a ser pagas pouco tempo depois da liberação do crédito, sem carência. Isto, segundo Yunus e Jolis (2000, p.134),

desenvolve certa disciplina entre as pessoas que nunca fizeram empréstimo, e lhes demonstra que elas podem pagar. Para a instituição, esse mecanismo facilita o controle dos inadimplentes, pois permite acompanhar mais rapidamente quem está honrando os compromissos.

Entre os aspectos que norteiam o programa do governo da Bahia, também não foi possível notar regras que priorizem as mulheres na concessão de crédito. Sabe-se que o foco nas mulheres também faz parte das práticas basilares de grande parte dos programas de microcrédito bem sucedidos no mundo, incluindo a experiência pioneira do Grameen Bank, que utiliza pelo menos três critérios para selecionar os participantes, entre os mais pobres: 1- Famílias que possuem menos da metade de um acre de terra (ou seja, que sejam funcionalmente sem-terra). 2- Famílias que ganham menos de 300 takas (ou 6 dólares) por mês. 3- Famílias chefiadas por mulheres viúvas, ou divorciadas. (Passo, 2002, p. 42). É óbvio que este último critério não impede que microempreendedores homens tenham acesso ao crédito, mas representa uma prioridade às mulheres.

E isto se justifica, porque, segundo os teóricos, o microcrédito quando dirigido às mulheres gera maiores impactos positivos em termos de melhorias no bem estar de toda a família, conduzindo assim para a consecução dos objetivos do programa.

De acordo com Yunus e Jolis (2000, p.117), o dinheiro quando utilizado por uma mulher, beneficia mais o conjunto dos membros da família do que quando utilizado por um homem. Segundo os autores, elas também são mais aplicadas, e procuram garantir o futuro dos filhos revelando uma constância maior no trabalho.

Por fim, outro ponto fundamental nas ações de muitas experiências bem sucedidas de microcrédito e combate a pobreza, e que também se revela ausente entre os valores que direcionam o programa Credibahia está o incentivo e fomento à criação de um capital social entre os beneficiados pelo projeto. Segundo Toledo (2005) apud Santos e Carrion (2009, p. 57 e 58), existe um vínculo entre a falta de capital social, ou seja, de redes sociais e a pobreza. Por outro lado o agrupamento dos mais pobres em associações, traz vantagens coletivas, e permite ações mais coordenadas de pressão sobre o poder público

na exigência de direitos. Essa organização social contribui para aumentar a eficiência de uma comunidade.

É muito importante que, ao atuar numa comunidade, o programa de microcrédito desperte valores e sentimentos de cooperativismo e associativismo entre os beneficiados e, também, entre os moradores da localidade, que possam superar as carências em termos de laços sociais e de redes complexas de reciprocidade e de confiança. Estes são atributos fundamentais para aumentar a eficiência de uma comunidade, através da maior organização social. Isso não ocorre no âmbito do programa analisado.

A metodologia do Grupo Solidário de fato favorece a solidariedade entre os participantes, mas não é suficiente para criar entre os tomadores e a comunidade um clima de cooperação e envolvimento nas questões coletivas, tendo, portanto, um sentido muito restrito, só ligado á obtenção da liberação do empréstimo. Já que o empréstimo só será liberado mediante a constituição do grupo. Do ponto de vista do credor, a solidariedade incentivada através dos grupos solidários é apenas um meio de garantir a recuperação do crédito. Assim, ainda prevalecem (mesmo com a constituição dos grupos) valores essencialmente capitalistas. Um individualismo competitivo, que não prioriza a comunidade como um todo.

É necessário incentivar uma cultura de economia solidária, com valores baseados na igualdade, na participação coletiva. Fomentando a criação de cooperativas entre os trabalhadores e a circulação da renda gerada na própria comunidade. Um exemplo de experiência bem sucedida neste sentido é o caso do banco Palmas na periferia de Fortaleza. Trata-se de um banco comunitário fundado pelos moradores do Conjunto Palmeiras, que consegue unir em suas ações microcrédito, economia solidária, e arranjo produtivo local.

É um conceito simples, em que se empresta o dinheiro para que as pessoas produzam bens e serviços, e se incentiva o consumo local destes bens e serviços, fazendo a renda girar dentro da comunidade. Para tal, o projeto usa três instrumentos: uma moeda própria (o Palma), com circulação nos limites do bairro, o microcrédito, e um cartão de crédito (com limite de R\$20 à R\$100), valido para compras locais. O banco Comunitário ainda incentiva a criação de cooperativas entre os moradores, através de

uma incubadora. Esse projeto já permitiu a criação de uma cooperativa entre 12 costureiras do bairro, dando lugar a uma grife, a “Palmafashion”. Os efeitos multiplicadores desta rede comunitária produziram uma pressão que trouxe melhorias para o Conjunto Palmas, tais como iluminação pública, rede de água e esgoto e asfalto. Isso mostra que ao fortalecer relações de cooperação e solidariedade entre os beneficiários os impactos do crédito são ainda maiores.

Portanto podemos dizer que estes aspectos são, pelo menos de acordo com o ponto de vista mais teórico, “*pontos fracos*” do CREDIBAHIA. Sabe-se, porém, que cada programa tem suas especificidades, que buscam adaptar as concepções teóricas às características socioeconômicas da região. Mas por outro lado, muitas das tentativas de utilização do microcrédito como política pública de combate à pobreza também falharam por não atentarem para as definições conceituais e tentarem na verdade utilizar as metodologias de crédito tradicional numa experiência de microcrédito.

Assim são raríssimas as instituições no Brasil que realmente ofertam créditos como entendia Yunus, ou seja, a oferta de pequenos empréstimos aos miseráveis, os mais pobres dentre os pobres. Muito diferente do que se verifica no Brasil, onde o que há muitas vezes é uma tentativa, deturpada, de adaptar o público pobre às regras do crédito tradicional, e não o contrário. Esta atitude produz distorções, ao confundir microcrédito com apoio às microempresas (que muitas vezes têm total acesso ao sistema financeiro e cujo proprietário pertence à classe média), e não aos mais pobres.

PONTOS FORTES	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Utilização do Aval Solidário</i> • <i>Contato Direto e Pessoal do Agente de Crédito</i> • <i>Existência de Incentivos Progressivos à Adimplência</i>
----------------------	---

PONTOS FRACOS	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Falta de Política de focalização nas Mulheres</i> • <i>A coleta das Prestações não é Intensiva e em Períodos Curtos</i> • <i>Falta de Incentivo a Formação de um Capital Social entre Os Beneficiários</i>
----------------------	---

QUADRO 1 - CREDIBAHIA: FORÇAS X FRAQUEZAS segundo aspectos teóricos
 FONTE: Elaboração própria.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O microcrédito é um dos pilares da economia solidária, pois possui características voltadas exclusivamente para a população de baixa renda, permite o direcionamento de recursos financeiros aos mais pobres e financia o trabalho e não o capital, o que representa uma grande mudança de valores.

É uma modalidade de crédito caracterizada pela pouca burocracia, com o objetivo de permitir o acesso de seu público alvo, constituído pelas pessoas de baixa renda excluídas do sistema financeiro tradicional. Ele atua na solução do problema da restrição de crédito, pois possui tecnologias de empréstimo que podem superar o problema da falta de garantias por parte dos mais pobres por basear-se nas relações de confiança.

Este trabalho procurou apresentar o microcrédito tratando de seus aspectos mais teóricos, considerando as inovações introduzidas por Muhammad Yunus no Grameen Bank, bem como as definições encontradas em diversos teóricos do assunto no Brasil. Tentou-se utilizar estes aspectos conceituais para avaliar a experiência do CREDIBAHIA, um programa de microcrédito de iniciativa pública.

No Brasil existem diversos modelos vigentes de instituições micro financeiras, com grande destaque à atuação de governos locais de estados e municípios, como no caso do programa de microcrédito do Estado da Bahia, enquanto que a participação de instituições privadas ainda é muito tímida.

Por considerarem o acesso ao crédito um importante instrumento de combate à pobreza e desenvolvimento econômico, considerando seus efeitos comprovadamente positivos na geração de emprego e renda, o setor público tem empreendido diversas tentativas de reparar as falhas no mercado de crédito que impõem sérias restrições ao acesso dos micro empreendedores pobres. A experiência de sucesso do BNB é um exemplo da iniciativa do poder publico que se origina das políticas de geração de emprego e renda.

A análise do CREDIBAHIA demonstrou que sua metodologia apresenta grandes pontos de convergência com as práticas que, segundo a conceituação teórica, devem ser sempre adotadas pelos programas de microcrédito. Para que estes possam através da aplicação de taxas de mercado e do controle das taxas de inadimplência, alcançar aos mais pobres, produzir melhorias no bem estar e na renda deste público e ainda garantir a própria sustentabilidade do programa.

Por outro lado, também foram apresentados aspectos que diferenciam essa iniciativa baiana da experiência pioneira em Bangladesh e que coloca em questão a capacidade de penetração do programa, ou seja, sua aptidão de atingir realmente as populações em situação de pobreza. Atingir seu público alvo é de fundamental importância para que um programa de microcrédito exerça seu papel esperado de combater a pobreza, e isso só é possível quando o programa se utiliza da metodologia que mais aproxima o conceito de microcrédito na concessão dos empréstimos.

REFERÊNCIAS

BARBOSA, Cleonice da Silva. SANTOS; José Edson Miranda. PAIM; Zélia Maria de Abreu. **Microcrédito**: instrumento de combate à pobreza - ênfase ao programa CREDIBAHIA. 2003. Trabalho de conclusão de curso (Especialização). Universidade do Estado da Bahia Salvador 2003.

BARONE, Francisco Marcelo. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BELITARDO, Leonardo Andrade. **Microcrédito no Brasil**: avaliação dos seus mecanismos de correção das falhas do mercado de crédito. 2006. Trabalho de conclusão de curso (Graduação). FCE-UFBA, Salvador. 2006.

CANUTO, Otaviano. **Doses de microcrédito contra a pobreza**. 2001 Disponível em <<http://www.eco.unicamp.br/artigos/artigo152.htm>>. Acesso em 10 nov. 2008.

CAVALCANTE, André Bezerra. **Microcrédito**: uma alternativa de crédito produtivo para o micro e pequeno empreendedor. 2002. Disponível em <<http://integracao.fgvsp.br/ano5/15/administrando.htm>>. Acesso em 08 ago. 2009.

CRÉDITO amplia postos de trabalho. **Jornal Desenhahia**, Salvador v. 3, n. 30, p.07 – 08, set. 2004.

DESENBÁHIA: CREDIBÁHIA 1º PISO:
<http://www.desenhahia.ba.gov.br/credito/produto_finalidade.asp?codigo=270>
(Acesso em 30/09/2009)

GALVAO, Luis Eduardo B. Crédito popular: de grão em grão se faz o pão. **Rumos**: economia & desenvolvimento. Rio de Janeiro, dez. 1998 p. 24 - 31.

GREVE, Caio Márcio Ferreira. CREDIBÁHIA: O programa de microcrédito do estado da Bahia, **Bahia Análise & Dados**, SEI. Salvador, v.12 n.1, p.127-130, junho/2002.

HOFFMANN, *Rodolfo*; KAGEYAMA, *Ângela*. **Pobreza no Brasil**: uma perspectiva multidimensional. 2006 Disponível em <http://www.eco.unicamp.br/docdownload/publicacoes/instituto/revistas/economia-e-sociedade/V15-F1-S26/05-kageyama_hoffmann.pdf>. Acesso em 03 nov.2008.

LAVILLE, Jean Louis. Fato associativo e economia solidária. **Bahia análise & dados**.Salvador SEI, , v12, n.1, p.25-34, junho de 2002.

LISBOA, Márcia. Dividir para multiplicar. **Rumos & Desenvolvimento** n. 189, p10-15 out. 2001 a.

LISBOA, Márcia. Chegou o que estava faltando. **Rumos & Desenvolvimento** n. 190, p 40-43, novembro/2001 b.

MENDES, Dante. **Uma avaliação das contribuições de Stiglitz à teoria dos mercados financeiros.** 2006. Disponível em <http://www.scielo.br/pdf/rep/v26n1/a08v26n1.pdf>. Acesso em 16 set.2009.

MEZERRA, Jaime. **Crédito para pequenos empreendimentos no Brasil.** Brasília: OIT, 2003.

MIZRAHI, Roberto Sansón. **Microcrédito século XXI: novos caminhos para micro e pequenos produtores.**2008. Disponível em <<http://www.opinionsur.org.ar/Microcredito-Seculo-XXI-novos>>. Acesso em 24 jul. 2009.

MORAES, Zisleide Soares. **O microcrédito como instrumento de desenvolvimento social e econômico.** 2008. Disponível em <http://www.facef.br/quartocbs/artigos/D/D_154.pdf > Acesso em 25set. 2009.

PAIM, Zélia Maria de Abreu. Microcrédito não é crédito pequeno – vamos fortalecer a solidariedade? **Bahia e análise & dados**, SEI, Salvador, v.12, n.1, p.149-152, junho de 2002.

PARENTE, Silvana. Mercado Financeiro e a População de Baixa Renda. In: ARBACHE, Jorge Saba (Org.). **Pobreza e mercados no Brasil: uma análise de iniciativas de políticas publicas.** Brasília: CEPAL. Escritório no Brasil/DFID, 2003. p 167-209

PASSOS, Alessandro Ferreira dos; PAIVA, L.H; GALIZA, M; COSTANZI, R. N. **Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças** 2002. Disponível em <http://www.mte.gov.br/pnmpo/focalizacao_sustentabilidade_marco_legal.pdf>. Acesso em 03 nov.2008.

RIBEIRO, Cristina Tauaf; CARVALHO, Carlos Eduardo. **Do microcrédito às microfinanças: desempenho financeiro, dependência de subsídios e fontes de financiamentos: uma contribuição a análise da experiência brasileira.** São Paulo: FAPESP/ EDUC, 2006.

SANTOS, Claire Gomes dos; CARRION, Rosinha da Silva Machado. **Microcrédito e pobreza um diálogo possível?** 2009. Disponível em <<http://www.scielo.br/pdf/rac/v13nspe/a05v13nspe.pdf> > . Acesso em 10 set. 2009>.

SEIXAS, Elielson Lima. **O Microcrédito como ferramenta de combate à pobreza e as desigualdades sociais na economia solidária – O caso do Banco Palmas.** 2006. Trabalho de conclusão de curso (Graduação). UFBA-FCE, Salvador. Junho 2006.

SEN, Amartya Kumar. **Desenvolvimento como liberdade.** Trad. Laura Teixeira Mota. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SINGER, Paul. **Introdução à economia solidária.** São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo, 2002 a.

SINGER, Paul. O combate à pobreza e suas vítimas. **Bahia análise & dados**. Salvador, SEI, v.12, n.1, p.21-23, junho de 2002 b.

SINGER, Paul. Souza; André Ricardo de (Orgs). **A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego**. 2. Ed. São Paulo: Contexto, 2003. (coleção economia).

SOUZA, Marcelo C. Mesquita de. Taxa de juros em operações de microcrédito: taxas subsidiadas versus taxas de mercado. **Revista Desenhahia**, Salvador, v. 2, n. 04, março, 2006.

VELLOSO, Paulo dos Reis; ALBUQUERQUE, Roberto Cavalcante (Org). **Pobreza Cidadania e Segurança**. Rio de Janeiro: José Olympio, 2000.

VILELA, Roberto; AGUIAR, Luis J. Bueno de. **Impacto da taxa de juros para empreendimentos da economia popular**. 2004. Disponível em <http://www.abcred.org.br/biblioteca/impacto_da_taxa_de_juros.doc>. Acesso em 22 jul. 2009.

YUNUS, Muhammad; JOLIS, Alan. **O banqueiro dos pobres**. São Paulo: Ática, 2000.