

# O microcrédito como instrumento de desenvolvimento social e econômico

D- Desenvolvimento humano e social

**Zisleide Soares Moraes<sup>1</sup> (UFS)**

**magali alves de Andrade (UFS)**

**Thiago de souza oliveira (UFS)**

**Andersonn Souza Gonçalves (UFS)**

## 1. RESUMO

O processo de desenvolvimento não é o simples crescimento da população e da riqueza, é uma perturbação do equilíbrio, que se apresenta na esfera da vida industrial e comercial. O desenvolvimento no presente trabalho é apresentado como uma consequência da liberalização de crédito a micro e pequenos empresários. Devido às exigências e dificuldades de um crédito bancário, apresentamos o microcrédito como um instrumento de desenvolvimento dos micro e pequenos empreendimentos. O objetivo do trabalho é mostrar a importância do microcrédito como oportunidade de desenvolvimento econômico para a população menos favorecida.

**PALAVRAS-CHAVE :** Crédito; Microcrédito; Desenvolvimento.

## 2. INTRODUÇÃO

No presente trabalho, vamos tratar do microcrédito como alternativa para o desenvolvimento brasileiro a partir das micro e pequenas empresas. Iremos destacar a importância do pequeno empreendedor bem como as principais dificuldades enfrentadas por eles.

Será lembrada a história do microcrédito, que se deu primeiramente através do pastor Raiffense na Alemanha. Cento e trinta e quatro (134) anos depois surgiu a primeira instituição em Bangladesh conhecida como o Grameen Bank, e no Brasil no ano de 1973 através do projeto UNO no Recife.

O microcrédito é discutido como um modelo padrão para a concessão de empréstimo, bem como suas principais características. Vamos diferenciar o conceito de

---

<sup>1</sup> Graduada em Economia pela universidade Federal de Sergipe

crédito e microcrédito, bem como o conceito de microcrédito e microfinanças. Através de uma pesquisa realizada pelo IBGE, vamos discutir o perfil das micro e pequenas empresas e sua parcela de contribuição para o desenvolvimento econômico.

Será analisado o papel das taxas de juros no mercado de microcrédito, como é feito o cálculo da taxa de juros a ser empregada pelas instituições e o total dos custos para obtenção do empréstimo. Diante dos custos, o microcrédito é de fato viável para pequenos empreendedores?

Será apresentado o público-alvo do microcrédito e a metodologia utilizada no processo de liberalização do empréstimo a grupos de pessoas, o chamado aval solidário.

No penúltimo tópico, são apresentados outros tipos de crédito, uns formais e outros informais, entretanto são créditos em sua maioria voltados para a população de baixa renda.

Por fim, as considerações finais a partir do que foi exposto no trabalho.

### 3. BREVE HISTÓRIA DO MICROCRÉDITO

A primeira experiência com o microcrédito se deu em 1846 no Sul da Alemanha, numa época de inverno rigoroso, os fazendeiros da região se endividaram com empréstimos vindos de agiotas. Foi quando o pastor Raiffensem criou a “associação do pão” e cedeu farinha de trigo para os fazendeiros fabricarem e comercializarem o pão, e com o lucro pagarem as dívidas. (SILVA, 2001 *apud* PRADO, 2002).

A primeira instituição de microcrédito nasceu em 1980, com o Grameen Bank, de Bangladesh, tendo Muhammad Yunus como fundador e diretor-gerente, qual começou a notar que os vizinhos próximos à universidade em que lecionava, viviam na miséria e desenvolviam algum tipo de atividade produtiva, mas estavam reféns de agiotas, que levavam a maior parte dos lucros. Vendo tal situação, Yunus começou a emprestar pequenas quantias de dinheiro sem cobrar juros a um pequeno grupo familiar. Tal atitude levou a consciência de se criar uma instituição que atendesse a população mais necessitada.

Segundo as palavras de Yunus:

*Foi então que tudo começou. Eu não tinha absolutamente intenção de me converter em credor; queria apenas resolver um problema imediato. Até hoje considero que meu trabalho e o de meus colegas do Grammen têm um único objetivo: por fim à pobreza, esse flagelo que humilha e denigra tudo o que um ser humano representa. (YUNUS, 2000 *apud* Prado, 2002).*

O Grameen Bank de Bangladesh é uma instituição internacionalmente conhecida e está presente em mais de trinta e cinco mil povoados, com uma clientela que chega a 2,1 milhões de pessoas e com 94% sendo mulheres. Até o fim de 1995 o Grameen Bank emprestou cerca de US\$ 1,6 bilhões e obteve uma inadimplência inferior a 5%. (HASHEMI, 1997 *apud* NITSCH; SANTOS, 2001). A instituição trabalha com grupo de pessoas, o conhecido aval solidário posteriormente tratado com maiores detalhes, modelo este que serviu de base para outros países. O exemplo do banco de Bangladesh serviu de modelo para muitos países.

O microcrédito surgiu no Brasil em 1973, com o projeto Uno no Recife, que financiou milhares de pequenos empreendimentos, mas desapareceu após 18 anos de atuação porque não focalizou um dos principais princípios dessas instituições: o da auto-sustentabilidade, que deve ser acompanhado com o da profundidade de abrangência, ou seja, deve chegar aos pobres; e o de escala, atingindo um grande número de pessoas.

#### 4. O MICROCRÉDITO

O microcrédito é uma alternativa ao modelo padrão da concessão de crédito para pessoas que não têm o acesso ao crédito tradicional e estão fora do mercado formal, por não possuírem as exigências cobradas pelos bancos.

As organizações de microcrédito começaram a existir graças às falhas de mercado, como um instrumento capaz de reduzir os problemas ocasionados devido às restrições do crédito bancário tradicional.

Para Toscano (2002), são raríssimas as instituições no Brasil que realmente ofertam créditos assim como entendia Yunus, que começou a oferta de pequenos empréstimos aos miseráveis, ou seja, os mais pobres dentre os pobres, muito diferente do que se verifica no Brasil.

Parente (2002) considera a diferença entre crédito e microcrédito, bem como entre microfinanças e microcrédito. A grande diferença entre microcrédito e crédito, é que este obtém lucro através de grandes montantes, com garantias reais, juros altos que compensam os custos com verificação e monitoramento do projeto e geralmente excluem (de seus clientes) os micros e pequenos empreendedores.

Já o microcrédito possui características voltadas exclusivamente para a população de baixa renda, a exemplo de:

- Trabalhar diretamente na comunidade, através de visitas e encontros que esclarecem à comunidade os pré-requisitos necessários para um provável cliente potencial.
- Fornecimento rápido do empréstimo, visto que ninguém quer esperar meses para ter em mãos o empréstimo, até porque a maioria desses clientes estão acostumados com os agiotas que liberam o dinheiro de imediato.
- Não há necessidade de grandes garantias. O microcrédito utiliza um instrumento conhecido como aval solidário, onde a responsabilidade da devolução do empréstimo é de todos os sócios do negócio, fazendo com que eles próprios monitorem cada indivíduo e pressionem pelo pagamento caso haja inadimplência. A reputação individual na comunidade é mais importante que o colateral.
- Trabalhar com atividades econômicas já existentes ou que estejam começando e no mercado local.
- Começar com pequenos investimentos, de modo que prove a capacidade do pequeno empresário de reembolsar e verificar o nível de crescimento devido ao empréstimo.
- Fornecer empréstimos crescentes, na medida em que os investimentos são bem sucedidos, e etc.

A diferença entre microfinanças e microcrédito é que o microcrédito é parte das microfinanças, ou seja, a microfinanças abrangem instituições que oferecem serviços financeiros aos carentes como por exemplo, micro-poupança, micro-seguro, micro-doações e dentre outros o microcrédito.

Segundo Silva (2002) aproximadamente 500 milhões de pessoas pobres no mundo demandam por algum tipo de sistema financeiro e as microfinanças atendem apenas uma pequena parte dessa demanda, cerca de 16 milhões de pessoas. As principais instituições de microfinanças são os bancos comerciais, os intermediários não-financeiros, as ONGs e as uniões de crédito. O grande problema é a auto-sustentabilidade, pois estima-se que apenas 1% das instituições são auto-sustentáveis e as demais são dependentes de doações.

O microcrédito não deve ser entendido apenas como uma medida de política econômica, mas também como de política social, pois deve oferecer acessibilidade para agentes econômicos que dantes estavam excluídos do mercado financeiro

As micro e pequenas empresas e o setor informal da economia têm relevância na geração de emprego e renda no país. O IBGE realizou uma pesquisa, elaborando o perfil dessas empresas referentes ao ano de 2001, e demonstrou sua importância para o crescimento e desenvolvimento do país.

**Tabela 1 - Micro e pequenas empresas de comércio e serviços, pessoal ocupado, salários, retiradas e outras remunerações, valor adicionado e receita operacional líquida, segundo faixa de pessoas ocupado – 2001.**

Grandes Regiões e faixas de pessoal ocupado	Número de micro e pequenas empresas	Pessoal ocupado em 31.12	Salários, retiradas e outras remunerações	Valor adicionado (1)	Receita operacional líquida
				1 000 R\$	
<b>Brasil</b>	<b>2 044 565</b>	<b>7 290 670</b>	<b>27 979 568</b>	<b>61 856 724</b>	<b>168 245 562</b>
Até 5 pessoas ocupadas	1 536 272	2 958 944	9 634 642	26 764 984	76 934 168
De 6 a 19 pessoas ocupadas	439 719	2 668 873	10 372 680	21 582 424	66 612 098
20 ou mais pessoas ocupadas	68 574	1 662 853	7 972 247	13 509 316	24 699 297

Fonte: IBGE (2003).

Note a grande quantidade de empresas com até 5 pessoas ocupadas, e quanto têm contribuído para a geração de trabalho, gerando aproximadamente 41% dos postos de trabalho desse setor no Brasil. Devemos levar em consideração o fato de que tal porcentagem é ainda maior, visto que a pesquisa abrange apenas empresas com registro no CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica da Receita Federal), sendo excluídas as empresas do setor informal.

No primeiro trimestre de 2004, o SEBRAE realizou uma pesquisa onde levantou as taxas de mortalidade das empresas no Brasil. O resultado da pesquisa revelou que :

- 49,4% das empresas encerraram as atividades com até 2 anos de existência;
- 56,4% com até 3 anos;
- 59,9% com até 4 anos.

Fica claro então, a importância que as micro empresas possuem para o desenvolvimento, e ao mesmo tempo salientamos a mortalidade existente entre essas empresas, bem como o difícil acesso ao crédito como principal causa da mortalidade empresarial.

São as dificuldades apresentadas no gráfico abaixo, que o microcrédito tem o objetivo de reduzir, a fim de simplificar a concessão de crédito para pequenos empreendedores.

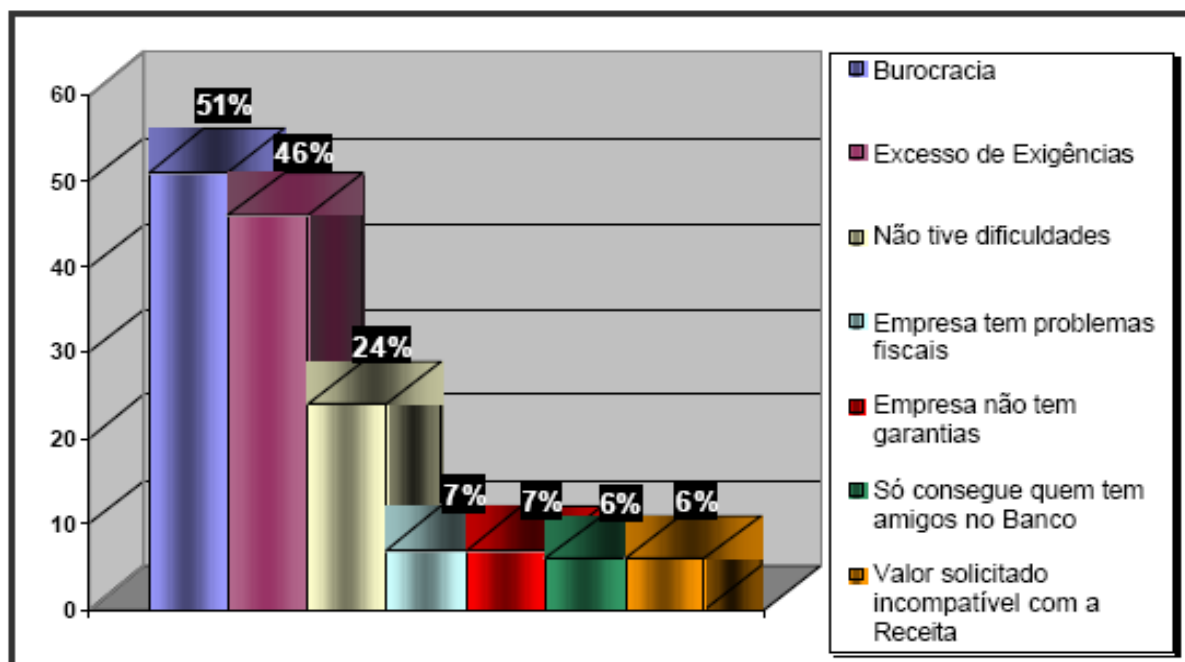


Gráfico 1: Representação das principais dificuldades encontradas pelos micro e pequenos empresários para obtenção de empréstimo<sup>2</sup>

Fonte: Costa (2002).

A pesquisa foi realizada por meio de questões, e 51% dos empresários que conseguiram o empréstimo enfrentaram dificuldades com a burocracia, enquanto que 46% alegaram o excesso de exigências.

O financiamento facilitado pelo microcrédito integra a redução das exigências, taxas de juros, burocracia, garantias alternativas e prazos compatíveis, e por consequência o desenvolvimento social e econômico do país.

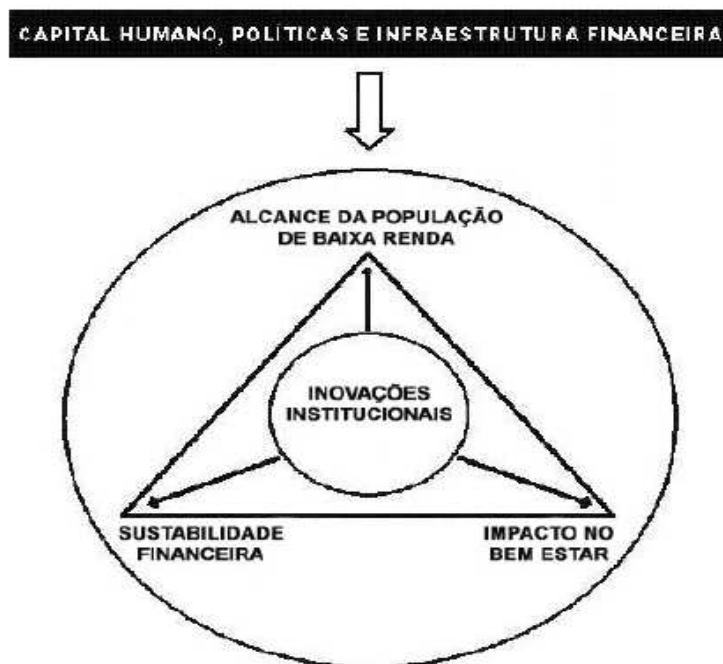
O microcrédito tem de estar presente junto ao público alvo, e agir de maneira tal que faça com que a renda local seja gasta no próprio local, dando a oportunidade de pessoas se tornarem auto-empregadas, reduzindo o nível de desemprego e o nível de pobreza.

O público alvo do microcrédito são as pessoas que estão fora do mercado formal de crédito, que não atendem as exigências do setor bancário, pois não possuem garantias e seus negócios são micro empreendimentos, geralmente população de baixa

<sup>2</sup> O questionário admitiu mais de uma resposta, fato que resultou num somatório total maior que 100%.  
Anais do 4<sup>o</sup> Congresso Brasileiro de Sistemas – Centro Universitário de Franca Uni-FACEF – 29 e 30 de outubro de 2008

renda, pequenos empreendimentos do setor informal. Sendo predominantemente formado por pessoas autônomas, geralmente no setor informal e financiadas pelas próprias economias ou de poupança de parentes e amigos. Normalmente essas pessoas conhecem bem o ramo de atividade em que trabalham, e na maioria das vezes a atividade econômica é voltada apenas para o sustento da família, sem a intenção de crescimento. Por isso que grande parte da demanda de microcrédito não está voltada para capital fixo, e sim para cobrir dificuldades momentâneas, dívidas inesperadas, oportunidades eventuais favoráveis. A demanda por microcrédito geralmente se destina a capital de giro.

Para uma abordagem mais ilustrativa sobre o microcrédito e suas características, observe a figura abaixo onde as principais finalidades dos programas de microcrédito estão ilustradas nas três pontas do triângulo. O primeiro objetivo é alcançar o maior numero de população de baixa renda; o segundo e terceiro objetivos são respectivamente a sustentabilidade financeira e a possibilidade e gerar impactos positivos no bem-estar dos clientes, aumentando a qualidade de vida com alfabetização, maior nível de renda e outros.



**Figura 1: O TRIÂNGULO DO MICROCRÉDITO**

Fonte: Mayer (2002) *apud* Fachini (2005)

O círculo no interior do triângulo representa as inovações tecnológicas, administrativas, políticas e outras possíveis inovações que afetam diretamente os três principais objetivos a serem atingidos.

O círculo exterior simula o ambiente onde os programas de microcrédito estão inseridos, e acabam influenciando no seu desempenho. Neste ambiente podemos destacar como exemplo, o capital social e humano dos mais pobres, as políticas econômicas do país, infra-estrutura financeira e outros.

Com o alcance dos objetivos, as instituições de microcrédito auxiliarão na redução da pobreza, porém é de extrema importância que haja sustentabilidade na instituição, que seja capaz de ofertar crédito a longo prazo, assunto que será melhor discutido no decorrer da próxima sessão.

## 5. TAXAS DE JUROS E SUBSÍDIOS

As taxas de juros cobradas pelos bancos tradicionais e por muitas vezes consideradas o principal entrave para o acesso de microempresas ao crédito, não são tão importantes quanto parecem à primeira vista. Não é a taxa de juros que afasta pequenos demandantes do crédito tradicional, e podemos notar que o acesso ao microcrédito também é dado sob taxas de juros altas, o que possibilita a auto sustentabilidade da instituição.

Pensar em subsidiar as taxas de juros não aumentaria o acesso ao crédito, até porque uma pesquisa já comentada anteriormente realizada em São Paulo pelo SEBRAE constatou que 90% das micro e pequenas empresas paulistas excluídas do acesso ao crédito bancário, utilizam alternativas de financiamento que em geral cobram juros mais altos, como por exemplo o cheque especial, cartão de crédito, agiotas e etc. Vejamos os custos de uma instituição para a liberalização de um empréstimo.

Para a efetivação de um financiamento, existem custos que são proporcionais ao montante emprestado, como por exemplo, custo de captação de recursos, provisão para perdas por inadimplência e outros. Entretanto, existem custos que são fixos e independem do montante do empréstimo, ou seja, se o empréstimo é menor, o custo acaba ficando mais caro.

Pensando agora no microcrédito, esses custos parecem ser ainda mais altos, visto que o demandante não possui um histórico creditício, não possui colateral, e parte do custo da instituição ofertante vai ser o mesmo, ainda que oferecendo pequenas quantidades do empréstimo.

O *consultive group to assist the poorest*, CGAP, demonstra de maneira simples o cálculo da taxa de juros que deve ser empregada pelas instituições de microcrédito. (ROSEMBERG *apud* SOUZA, 2006).

Existem cinco elementos que compõem a carteira média de empréstimos, e que são funcionais para a taxa de juros cobrada no mercado de microcrédito:

1. Despesas administrativas (DA) – São custos anuais que decorrem de despesas com benefícios, salários, manutenção e etc. Também fazem parte da “DA” os custos com serviços gratuitos oferecidos pela instituição, a exemplo de treinamento, gestão e assistência técnica.
2. Perdas por inadimplência (PI) - É a taxa anual que decorre de empréstimos incobráveis, ou seja, cada contrato inadimplente corresponde a uma perda média. Digamos que 30% dos contratos de uma instituição estão inadimplentes, e desses 30%, a média é de uma perda de 40% em cada um desses contratos, logo a perda total corresponderá a 12% da carteira. A “PI” também é conhecida como severidade da perda.
3. Custo de fundos de empréstimos (CF) – Não está se referindo ao atual custo dos fundos, mas uma estimativa de custo para o mercado futuro que está crescendo além das doações ou subsídios dependentes. Considerando os juros médios pagos na captação, e o custo do capital próprio.
4. Taxa de capitalização desejada (k) – Representa o lucro esperado, expresso sob porcentagem da carteira. Reinvestir o lucro é de fundamental importância para o crescimento da instituição. O volume de recursos que a instituição possui vai determinar o volume de recursos externos que ela pode emprestar.
5. Renda do investimento (RI) – É a receita que se espera de uma aplicação feita através dos recursos temporariamente em caixa.

A taxa efetiva de juros anualizada (R) será dada em função desses cinco elementos, de tal forma que:

$$R = \frac{DA + PI + CF + K - RI}{1 - PI}$$

É em função do 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, em caso contrário a instituição correrá o risco de encerrar suas atividades.

Não é a taxa de juros que impede o acesso a pequenos demandantes. Existem outros custos que acarretam em maior impacto para o microempreendedor. Devemos considerar que além da taxa de juros, o acesso ao crédito envolve custos 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, saque do dinheiro, pagamentos e etc.

O custo de oportunidade é o tempo gasto para se fazer o levantamento dos documentos, para se dirigir à instituição e para fazer o pedido. Este tempo utilizado no processo de obtenção de crédito é o tempo de ausência no negócio, e conseqüentemente, uma geração de renda perdida.

A taxa de juros é apenas um dos diversos custos em um processo de acesso ao crédito, e para o microempreendedor não é o elemento mais significativo. (GOODWIN-GROEN, 2003 *apud* SOUZA 2006).

Vilela e Aguiar, (2004) *apud* Souza (2006) através de um exemplo fazem uma comparação desses custos. Imaginemos um comerciante que vende em média R\$ 200,00 diariamente, e possui um custo diário de R\$ 120,00, logo seu lucro diário é de R\$ 80,00. Imaginemos agora que esse comerciante vai ao banco para conseguir um empréstimo de R\$ 800,00 para usar como capital de giro. Para conseguir o empréstimo o comerciante precisou ir ao banco por duas vezes, e para isso teve um gasto de oito passagens de ônibus. O banco solicitou ao comerciante que preenchesse algumas fichas cadastrais, cópias da documentação e dados do negócio. Além disso, o crédito só poderia ser liberado se o comerciante tivesse uma conta corrente movimentada por cartão, e para abrir essa conta ele obteve custos de manutenção de conta e tarifas do cartão. A soma desses custos é o que chamamos de custos de transação, já definido anteriormente.

Vejamos na tabela abaixo o valor do custo de transação do comerciante.

**Tabela 2: Exemplo de custo de transação**

Custos de transação	Custo Unitário	Unidades	Custo Total
Transporte	R\$ 1,70	8	R\$ 13,60
Cópias de documentos	R\$ 0,15	6	R\$ 0,90
Tarifa do cartão	R\$ 8,00	1	R\$ 8,00
Tarifa de manutenção da conta corrente	R\$ 5,00	6 meses	R\$ 30,00
<b>Custo Total</b>			<b>R\$ 52,50</b>

**Fonte: Souza (2006, Pg. 14)**

O comerciante teve um gasto total de R\$ 52,50 com o custo de transação.

Vejamos agora o custo de oportunidade. O comerciante gastou o tempo de dois meio-períodos se ausentando de seu local de trabalho para poder ir tratar do processo de obtenção de crédito. Deixando portanto de vender e tendo uma redução na renda de R\$ 80,00, visto que dois meio-períodos correspondem a um dia de trabalho.

Digamos que o banco cobrou do comerciante uma taxa de 3% ao mês, o valor presente do custo financeiro seria R\$ 75,95<sup>3</sup>. O custo total da operação seria de R\$ 208,45 e desse valor aproximadamente 64% são custos de transação e oportunidade, conforme é demonstrado na tabela abaixo.

**Tabela 3: O Total dos Custos Para o Acesso ao Crédito.**

Custos de acesso ao crédito	R\$	%
Custo de Oportunidade	R\$ 80,00	38,4%
Custo de Transação	R\$ 52,50	25,2%
Custo Financeiro	R\$ 75,95	36,4%
Custo Total	R\$ 208,45	100%

**Fonte: Souza (2006, Pg. 14)**

Analisando dessa forma, percebemos que para o comerciante, o custo com taxas de juros não é o custo mais elevado e nem impedimento para se alcançar o empréstimo bancário.

A vantagem do microcrédito não é para ser vista na diferença entre a taxa de juros cobrada no crédito tradicional, porque as instituições também precisam da auto-sustentabilidade, mas a vantagem do microcrédito está na diminuição da burocracia e na redução do custo de transação e oportunidade para o pequeno demandante, fazendo com que o pequeno empreendedor não necessite se deslocar do seu trabalho para o banco. No processo de transação do microcrédito, o agente de crédito vai ao encontro do cliente, evitando assim o custo de oportunidade e reduzindo o custo de transação.

O comerciante do exemplo acima e os empreendedores reconhecem a redução dos custos de transação e oportunidade no acesso ao crédito. (VILELA; AGUIAR, 2004 *apud* SOUZA 2006).

É por este motivo que mesmo com altas taxas, o mercado de microcrédito tem tido uma demanda superior a sua oferta.

O microcrédito tem atendido de forma eficaz, e a prova disso são os índices de renovação de empréstimo. No Brasil este índice atinge cerca de 62,77% e no Nordeste chega a atingir 90%. (MEZZERA, 2003 *apud* SOUZA, 2006). Isso nos demonstra que a maioria dos clientes tem pago o empréstimo e retomado um novo crédito, além disso, verificamos mais uma vez que o empréstimo permite ganhos superiores aos juros pagos pelo cliente.

<sup>3</sup> O custo financeiro foi calculado como o valor presente dos juros pagos em seis parcelas mensais pelo sistema Price, a fim de trazer todos os custos para a mesma data, permitindo a comparação.

O microcrédito tem o objetivo de atender as pessoas que estão às margens do sistema financeiro tradicional, uma solução para aqueles que buscam financiamento com agiotas e correndo riscos de falir com as altas taxas de juros. Segundo Goodwin-Groen (2003) *apud* Souza (2006), existe uma forma de empréstimos nas Filipinas onde para cada 5 pesos emprestados pela manhã, seis pesos devem ser devolvidos pela tarde. É o conhecido empréstimo *5/6 loan* feito por agiotas, isso significa uma taxa de juros de 20% diariamente.

Em São Paulo os agiotas cobravam uma taxa de juros a cerca de 20% ao mês em 2001, segundo dados de Brusky e Fortuna (2002).

Assim sendo, percebemos que o microcrédito tem custos e que os demandantes potenciais podem arcar com esses custos e tirar grande proveito nessas operações.

## 6. PÚBLICO-ALVO

O microcrédito é concebido a grupos de indivíduos, fazendo com que um se preocupe com o pagamento do outro, pois se um deixar de pagar corre o risco de perder a oportunidade de se desenvolver como um micro empreendedor.

O Grameen Bank, a instituição de micro finanças mais conhecida internacionalmente, trabalha com o crédito solidário, ou seja, utiliza o crédito em grupos de pessoas, e geralmente os grupos de crédito atuam com maior sucesso na zona rural e na maioria com as mulheres. Na cidade, as operações de microcrédito têm uma clientela composta na maioria das vezes por desempregados ou subempregados.

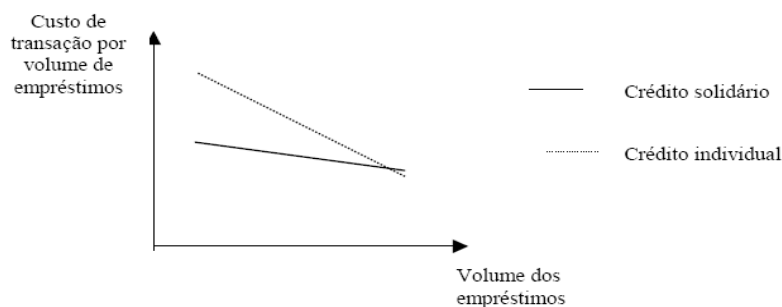
O processo de concessão de crédito se inicia com a identificação de clientes potenciais nos grupos de crédito. Feita a seleção desses clientes, eles são convidados a participar de cursos de capacitação com duração em média de duas semanas, e além do aprendizado o curso favorece um melhor relacionamento tanto entre os clientes, quanto entre eles e o agente de crédito. Os clientes aprovados no curso formarão grupos para a liberalização do crédito.

Em cada reunião do grupo é marcado o dia de pagamento das parcelas do empréstimo, e em caso de inadimplência, o próprio grupo fará pressão para por em dia o pagamento, visto que o empréstimo não é liberado a todos em seu primeiro momento, e os membros que não receberam, devem aguardar o retorno do empréstimo. Dessa forma, o próprio grupo acaba monitorando aqueles que receberam o financiamento, pois eles dependem da correta aplicação e do pagamento para que assim também possam obter o crédito (NITSCH e SANTOS, 2001).

O monitoramento seria tarefa da instituição e sendo transferida aos membros do grupo, a instituição reduz os custos e tem a possibilidade de expandir a oferta de crédito, aumentando o leque de clientes contemplados. O próprio grupo se comporta como agentes de crédito, influenciando o comportamento do restante dos membros.

O programa do crédito em grupo possui muitas vantagens frente ao crédito individual, com um público de agentes pobres e deficitários.

Na sessão anterior discutimos sobre os custos de transação, e agora veremos graficamente que os custos de transação para os credores são menores nos primeiros empréstimos feitos a grupos de pessoas do que nos empréstimos individuais. Devido à falta de informação, o credor terá maior custo com o empréstimo individual pois terá que coletar as informações do indivíduo. No caso do empréstimo solidário, os custos de transação são transferidos aos membros do grupo.



**Gráfico 2: Custo de transação no grupo solidário e no empréstimo individual**

Fonte: Fachini (2005)

A oferta de microcrédito atende a demanda potencial desde que se ofereçam custos transacionais paralelos com os pequenos volumes das operações; reduza o problema de assimetria de informação entre os agentes econômicos; e crie garantias alternativas para os tomadores de empréstimo.

Para substituir o colateral são criados fundos de pagamentos que são obrigatórios no ato do empréstimo, fundos que podem ser o pagamento de seguro ou a poupança compulsória. O pagamento do seguro é uma parcela do empréstimo que é destinada ao seguro, o que acaba aumentando o custo do empréstimo. A poupança compulsória paga o valor do empréstimo que deve ficar guardado como o colateral, o que também acaba elevando os custos do empréstimo, mas em escala menor. O valor da taxa de juros dessa poupança é menor que o valor da taxa de juros do empréstimo.

É o mesmo que ocorre no Grameen Bank, onde 5% de todo o valor emprestado é destinado ao fundo de segurança que pertence aos próprios agentes tomadores de empréstimo (TONETO E GREMAUD, 2001 *apud* FACHINI, 2005).

Sendo o microcrédito um instrumento de desenvolvimento, deve se ter disciplina tanto por parte de quem empresta, como por parte do tomador. A instituição precisa ser auto-sustentável e eficiente em seu serviço. O tomador do empréstimo por sua vez, necessita fazer um bom planejamento e dirigir sua própria vida, criando condições para o pagamento de sua dívida junto à instituição. O microcrédito não é uma caridade, ou um programa paternalista que mantém o pobre amarrado à miséria, o empréstimo tem que ser pago devidamente, pois o dinheiro vai ser usado para novos empréstimos, e novas oportunidades de crescimento e redução da pobreza.

## 7. TIPOS DE CRÉDITO

Além do crédito bancário, existem outros tipos de crédito que na maioria das vezes são voltados à população de baixa renda. São alternativas de microcrédito que podem resolver o problema da falta de financiamento. Abaixo temos descrições de alguns substitutos ao crédito, uns estão disponíveis aos pobres, outros mais informais como o empréstimo através das relações pessoais, mas que também são muito usados pela população.

- Crédito ao consumidor - Algumas financeiras que não são tão exigentes quanto os bancos e ofertam crédito ao consumidor no valor de até R\$ 2.000. O crédito ao consumidor geralmente possui em média uma taxa de juros equivalente a 10% ao mês, com prazos que variam de um a doze meses, sem burocracia, e agilidade na liberalização do dinheiro.
- Empresas de cartão de crédito - Visam principalmente os clientes de baixa renda, que muitas das vezes iniciam um empreendimento através do cartão de crédito. Exigem em média renda mínima de apenas R\$ 150,00 e várias formas de identificação.
- O crédito da loja – Uma prática universal no Brasil, que facilita a ampliação do crédito. A possibilidade de comprar parcelado é um instrumento usado pela maioria dos consumidores, tanto que até mesmo nos anúncios das lojas já se demonstra as várias formas de pagamento sem juros. A Universidade de São Paulo, juntamente com a Federação do Comércio do Estado de São Paulo, realizaram um estudo onde se concluiu que em abril de 1998, 36% das transações comerciais foram efetivadas com cheques pré-datados.
- Crédito do fornecedor – Também muito usado, onde o fornecedor usa condições de pagamento para aproximar novos clientes e criar uma relação comercial de longo prazo.
- Os agiotas – Fonte de crédito destinada para qualquer nível de renda. Não possui exigências formais, é rápido e sem burocracia, entretanto possui altas taxas de juros, que facilmente levam o tomador à inadimplência, por isso é procurada em último caso. As taxas podem variar entre 6% ao mês até 45% ao mês, a depender do risco do empréstimo.
- As relações pessoais – É o acesso ao crédito através de amigos e familiares, não só ao dinheiro como também a outras fontes anteriormente citadas, dependendo da relação pessoal que existe entre ambas as partes.

## 8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O mercado financeiro é reconhecido como instrumento muito importante no desenvolvimento econômico do país, pois é através dele que empresários garantem a

possibilidade de viabilizar seus projetos e expandir seus negócios. Sabendo das restrições e dificuldades de se obter um crédito tradicional, apresentamos uma alternativa para os pequenos empresários, e buscamos no microcrédito a possibilidade de crescimento e desenvolvimento da economia.

É com o microcrédito que surge a oportunidade dos pequenos empreendedores. Por possuir características voltadas apenas para a população de baixa renda, consegue por muitas vezes suprir as necessidades dos micro e pequenos empresários.

O microcrédito é de suma importância para o desenvolvimento econômico e social do país, por isso é necessário massificar seus programas para que possua condições de atender a demanda existente. À medida que o microcrédito for se tornando favorável aos micro empreendimentos, estaremos caminhando para o equilíbrio entre a oferta e demanda e promovendo não apenas o crescimento mas o desenvolvimento da economia do nosso país.

## 9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

FACHINI, C. *Sustentabilidade financeira e custos de transação em uma organização de microcrédito no Brasil*. Dissertação: mestrado em economia. Escola superior de agricultura Luiz de Queiroz ESALQ, 2005. 150p.

NITSCH, M.; SANTOS, C. A. Da repressão financeira ao microcrédito. *Revista de Economia Política*, Vol. 21, Nº 4 (84), out. dez. 2001.

PARENTE, Silvana. *Microfinanças: Saiba o que é um banco do povo*. Agência de educação para o desenvolvimento. Brasília: BNDES, 2002; 94p

PRADO, C. A. *Associação de microcrédito: uma proposta para Cacoal*. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de pós-graduação em Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina, 2002.

SILVA, M. R. O papel do microcrédito e das micro-finanças como Instrumentos de redução da pobreza. *VII Congresso Internacional Del Clad Sobre La Reforma Del Estado Y De La Administración Pública*, Lisboa, Portugal, 8-11 Oct. 2002.

SOUZA, M. C. M. Taxas de juros em operações de microcrédito: taxas subsidiadas versus taxas de mercado. *Revista Desenharia*, p. 7-25, mar, 2006

TOSCANO, I. O jardim de caminhos que se bifurcam: o microcrédito no Brasil. In: *I Seminário banco central sobre microcrédito*; Recife, PE – 27 set. 2002. Disponível em <<http://www.polis.org.br/download/26.pdf>>. Acesso em: 22 dez. 2007.