

MICROCRÉDITO NO RIO DE JANEIRO: UMA ANÁLISE DO CASO BNDES-VIVACRED¹

MICROCREDIT IN RIO DE JANEIRO: AN ANALYSIS OF THE BNDES-VIVACRED CASE

Vinicius Silveira Marques²

Rodrigo Rodrigues dos Santos³

José Ricardo Maia de Siqueira⁴

Ruthberg dos Santos⁵

Resumo: O microcrédito vem sendo referenciado como um importante instrumento de combate à pobreza e desenvolvimento de micro-empresendimentos. Este artigo tem como objetivo analisar a atuação da OSCIP Vivacred em conjunto com o BNDES, no setor de microcrédito, focalizando a avaliação de congruências e disparidades em relação ao referencial teórico da área, através de uma abordagem teórico-prática. A pesquisa deu-se através da observação e de entrevistas não estruturadas com profissionais envolvidos com o Programa Vivacred e com o BNDES. Os dados levantados foram confrontados com o arcabouço conceitual. Verificou-se que a prática estudada aproxima-se de forma contundente do exposto na teoria. A evolução da oferta de crédito, com instituições que ofereçam serviços financeiros voltados à população de baixa renda de forma permanente com altos níveis de produtividade e adimplência, constitui um grande desafio para o setor. A consolidação desta prática pode levar a impactos positivos no nível de renda e consumo dos microempresendimentos, culminando com a redução das disparidades sociais.

Palavras-chave: Microcrédito, Microfinanças, Microempresas, Redução da Pobreza, Investimento.

Abstract: Microcredit has been referred as an important instrument of poverty reduction and development of microenterprises. This article aims to analyze the performance of Vivacred and BNDES, in the microcredit sector, focusing on the evaluation of congruencies and disparities in relation to the theoretical framework. The research was implemented through observation and unstructured interviews with professionals involved with the Vivacred program and BNDES. The data obtained were compared with the conceptual framework. It was discovered that the case studied approaches forcefully in the existing theory. The evolution of credit supply, with institutions offering financial services targeted to low-income population with high levels of productivity and low levels of insolvency, is a major challenge for the sector. Major credit supply can lead to positive impacts in the level of consumption and income of microentrepreneurs, culminating with the reduction of social disparities.

Keywords: Microcredit, Microfinance, Microenterprise, Poverty Reduction, Investment.

¹ Artigo apresentado no III EnAPG. Salvador – BA. Novembro. 2008.

² Mestre em ciências contábeis pela FACC-UFRJ, marquesufrj@yahoo.com.br

³ Mestre em ciências contábeis pela FACC-UFRJ, rodrigorodrigues1979@gmail.com

⁴ Doutor em engenharia de produção pela COPPE-UFRJ, jrms@facc.ufrj.br

⁵ Doutor em administração pela FEA-USP, ruthberg@facc.ufrj.br

1 Introdução

A literatura sobre micro e pequenas empresas (CACCIAMALI, 2000; FALCÃO, 2007) revela a importância sócio-econômica destes empreendimentos especialmente para países em desenvolvimento como o Brasil. Diversos fatores como sua grande participação em termos de número de estabelecimentos, geração de empregos e renda, indução do desenvolvimento territorial, integração de cadeias produtivas e formação de uma cultura empresarial e empreendedora evidenciam a necessidade da academia estudar problemas que permeiam estas instituições.

Em recente pesquisa desenvolvida pelo SEBRAE (2004) foi constatado que dificuldades como “falta de capital de giro” e “falta de crédito bancário” foram razões cruciais para o fechamento de novos micros e pequenos empreendimentos segundo os empresários entrevistados, assumindo um percentual de 42% e 14% respectivamente. Este cenário chama a atenção para a importância de instrumentos destinados ao financiamento do capital de pequenos estabelecimentos para sua sobrevivência.

O microcrédito tem sido um tema de destacada importância nos meios acadêmicos e no debate sobre políticas públicas, nos últimos anos. Prova disso é a escolha, pela Organização das Nações Unidas (ONU), do ano de 2005 como o Ano Internacional do Microcrédito e a concessão a Muhammad Yunus, fundador do Grameen Bank, de Bangladesh, do Prêmio Nobel da Paz de 2006.

O presente estudo tem por objetivo analisar a atuação da Vivacred em conjunto com o BNDES, no setor de microcrédito, focando-se na avaliação das convergências e disparidades observadas em relação ao que é destacado na revisão bibliográfica.

2 Metodologia

Quanto aos objetivos, o presente estudo se caracteriza como uma pesquisa exploratória. De acordo com Gil (1996, p.45) a pesquisa exploratória “tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito”. O objetivo deste estudo é aprofundar o conhecimento sobre a atuação conjunta entre a iniciativa pública e privada no setor de microcrédito, por meio do confronto entre a teoria e a prática.

Quanto aos procedimentos, o presente estudo utiliza simultaneamente a pesquisa bibliográfica, o estudo de caso e a pesquisa documental. Ela é bibliográfica pois recorre ao conjunto de conhecimentos armazenados sobre o tema, esperando conseguir não uma simples repetição de opiniões aventadas anteriormente, mas a construção de um arcabouço conceitual sobre o qual se desenvolverá o artigo (ANDRADE, 1995). Yin (2001, p.21) afirma que o estudo de caso “permite uma investigação para se preservar as características holísticas e significativas da vida real”. O estudo de caso foi escolhido como procedimento, para que se pudesse verificar em um caso real específico a prática do microcrédito. Para tanto, estudou-se a atuação conjunta da Vivacred, uma instituição de microcrédito, sem fins lucrativos, atuante nas comunidades carentes do Rio de Janeiro desde 1997 e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES. Gil

(1996) considera a dificuldade de generalização dos resultados obtidos, a limitação mais grave do estudo de caso. É documental também porque analisa fontes primárias, ou seja, o conjunto de materiais “ainda não elaborados, escritos ou não, que podem servir como fonte de informações para a pesquisa científica” (LAKATOS; MARCONI, 1992, p. 43). As fontes primárias compreendem prospectos informativos e demonstrações financeiras.

Quanto à abordagem do problema, a pesquisa pode ser classificada como qualitativa. Para Raupp e Beuren (2003, p.92) “a abordagem qualitativa visa destacar características não observadas por meio de um estudo quantitativo, haja vista a superficialidade deste último”. Nessa pesquisa a preocupação é entender a prática do microcrédito, buscando descrever sua complexidade e analisando as relações entre a teoria e a prática.

Quanto às técnicas utilizadas, além da consulta à bibliografia e documentos, foi empreendida a observação e a entrevista não estruturada, onde, segundo Marconi e Lakatos (2002, p. 94), há “liberdade para desenvolver cada situação em qualquer direção que considere adequada. É uma forma de poder explorar mais amplamente uma questão”. A entrevista não estruturada empreendida se encaixa na modalidade, segundo Ander-Egg (1978 *apud* MARCONI; LAKATOS, 2002, p. 94), de entrevista focalizada, onde há “um roteiro de tópicos relativos ao problema que se vai estudar e o entrevistador tem liberdade de fazer as perguntas que quiser: sonda razões e motivos, dá esclarecimentos, não obedecendo, a rigor, a uma estrutura formal”.

Para fins desta pesquisa foram entrevistadas três pessoas, duas delas envolvidas diretamente com o Programa Vivacred e outra relacionada ao controle de recursos repassados pelo BNDES à instituição – vide Quadro 1, que omite o nome dos entrevistados, para manter a privacidade dos mesmos.

Os depoimentos encontram-se relacionados aos entrevistados segundo a identificação constante na terceira coluna do Quadro 1. Visando obter a expressão mais original e genuína das declarações dos entrevistados foi mantido o tom coloquial e eventuais desvios do bom uso da língua nos relatos transcritos nesta pesquisa.

Quadro 1 – Relação de Entrevistados

Entrevistado	Caracterização	Identificação no Texto
Entrevistado 1	Responsável pela gestão dos Créditos do Programa Vivacred	<i>Funcionário Vivacred 1</i>
Entrevistado 2	Responsável pela gestão do Programa Vivacred	<i>Funcionário Vivacred 2</i>
Entrevistado 3	Responsável pela carteira de microcrédito do BNDES	<i>Funcionário BNDES</i>

3 Microcrédito: Definição, Características, Processo e Considerações

Microcrédito é a concessão de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional que desejam implementar ou expandir um pequeno empreendimento (SOLOMON, 1991). Esta visão é referendada por outros autores (BARONE et.al, 2002; PRADO 2002; LHANCER 2003; PEREIRA 2004).

Alguns aspectos caracterizam o microcrédito como metodologia específica. O Quadro 2 sintetiza estes aspectos.

Quadro 2 – Características do microcrédito

Característica	Descrição
Finalidade	Trata-se de crédito produtivo. Financia capital de giro e investimento fixo, não se destina a financiar consumo.
Público-alvo	Pequenos empreendimentos informais, microempresas e empresas de pequeno porte
Montante	Baixo valor
Ausência de garantias reais	O empréstimo é geralmente realizado através de fiador ou aval solidário
Mínima burocracia	Como grande parte dos empreendimentos beneficiados são informais, a formalização é limitada
Periodicidade de pagamentos	Pagamentos podem ser semanais ou até diários
Orientação	O crédito é realizado de forma assistida através do agente de crédito

Fonte: adaptado de Barone et al. (2002) e Lhacer (2003)

Dentre as características expostas, a questão da orientação personificada pelo agente de crédito vem sendo referendada como um fator chave para o sucesso do microcrédito. Segundo Pereira (2004, p.11) o trabalho do agente de crédito pode ser dividido em três etapas. Na primeira etapa, a meta é realizar visitas junto às comunidades que envolvam o público potencial de microempresários, de maneira a divulgar o serviço e reunir subsídios, não apenas sobre a viabilidade técnica e financeira dos microempreendimentos potenciais, como também sobre o ambiente local de vida e relacionamento pessoal dos empreendedores potenciais. O agente de crédito assume assim o papel de facilitador de diálogo entre os participantes, buscando identificar as necessidades e o perfil do serviço de crédito requerido pelo tomador em potencial. Ou seja, além de um caráter puramente técnico e financista, cabe ao agente de crédito a tarefa de avaliar e construir laços de relacionamento dentre esse conjunto potencial de clientes, colocando-se como o interlocutor da instituição de microcrédito.

Uma segunda etapa compreende o período após a liberação dos recursos financeiros, quando o agente deve avaliar as condições de cumprimento das obrigações e também averiguar o andamento da microatividade, assim como o desempenho dos serviços oferecidos. Finalmente a etapa pós-operacional deve representar a continuidade da

operação e o fortalecimento dos laços de relacionamento estabelecidos, o que se refletiria em uma alta taxa de reutilização de serviços.

Uma característica controversa na literatura é acerca do custo do empréstimo. Diversos autores entre eles Prado (2002) e Lhacer (2003) enfatizam que o custo do microcrédito deve ser de mercado. Entretanto alguns autores como Rozemberg (1996) e Mezzera (2000) enfatizam que pouco importa as taxas cobradas, a questão central é a oferta do crédito. Há ainda uma terceira corrente que defende que o custo do microcrédito deve ser subsidiado, pois pretende fomentar a geração de trabalho e renda. Barelli (2001, p.22) cita o caso do Banco do Povo Paulista que cobra taxa de juros de apenas 1% a.m e recebe ajuda do Governo, pois a taxa cobrada não é suficiente para cobrir os custos do programa. Ele acredita que é um equívoco comparar as taxas de juros do microcrédito com os juros dos agiotas, ou a idéia de que como os micronegócios dão uma alta rentabilidade o tomador não se importa com a taxa, desde que consiga o dinheiro.

Pereira (2004) expõe uma visão complementar a estas três abordagens, ao afirmar que a taxa de empréstimo deve ser calculada de modo a possibilitar a cobertura dos custos operacionais e financeiros e a construção de uma margem referente aos montantes incobráveis, sem esquecer a necessidade de um pequeno percentual de taxa de capitalização. O mercado adota uma taxa entre 3,5% e 4% a.m, sendo 2,5% a média dos custos operacionais, 0,5% a média dos custos financeiros, 0,05% referente à média dos incobráveis e ainda 0,5% de capitalização (PEREIRA, 2004).

Alguns comentários devem ser tecidos a respeito desta taxa. Comparando-a com a taxa de juros aplicada ao fomento de médias e grandes empresas que varia entre 0,82% a.m. e 1,04% a.m. (INVESTERIO, 2007) verifica-se a disparidade. Se transformadas em anuais consegue-se verificar o grande hiato, utilizando, por exemplo, os limites inferiores: 51,11% contra 10,30%. Pereira (2004), Lhacer (2003) e Coelho (2004) apresentam justificativas para tal atestação, sendo as principais o fornecimento de garantias reais e a escala proporcionada pelos montantes emprestados.

Entretanto se comparadas com a taxa de juros aplicada a empréstimos pessoais de clientes não preferenciais o resultado é distinto. Pesquisa efetuada por técnicos da Fundação Procon no mês de outubro de 2007 com as instituições financeiras: Banco do Brasil, Bradesco, Caixa Econômica Federal, HSBC, Itaú, Nossa Caixa, Real, Safra, Santander Banespa e Unibanco revelou que a taxa média cobrada pelos bancos pesquisados foi de 5,26% a.m. (PROCON, 2007).

Quanto ao processo propriamente dito, Fontes (2001, p.38) atesta que a maioria das instituições do setor aplica um método semelhante para análise e concessão de crédito possibilitando identificar uma linha de atuação comum. Primeiramente o financiado recebe informações sobre o processo de crédito e orientações básicas. Posteriormente o empreendedor é cadastrado e então recebe a visita do agente de crédito. Em seguida é realizada a análise creditícia propriamente dita, onde é elaborado um parecer técnico que é levado ao Comitê de Crédito que recomenda a liberação ou não dos recursos. O Quadro 3 ilustra este processo.

Quadro 3 - Processo de Microcrédito

ETAPA	Processo
1	Reunião de informação
2	Cadastro
3	Visita ao local
4	Análise creditícia
5	Comitê de Crédito
6	Liberação

Fonte: adaptado de Fontes (2001, p.38)

No que tange o estabelecimento de valores, Silva (2001, p.7) afirma que as instituições de microcrédito devem iniciar a relação com o financiado com pequenos empréstimos para não só testar a capacidade de pagamento, como também para proporcionar ao cliente a possibilidade de analisar se o empréstimo irá ou não ajudar seu negócio a crescer. Já as prestações devem ter a mesma periodicidade e serem crescentes.

Em relação à estrutura legal de regulamentação do setor de microcrédito, Barone et. al (2002) destaca a formulação em 1999 da lei 9.790, que trata do controle da natureza institucional das entidades do terceiro setor, composto por um universo de ONGs de direito privado sem fins lucrativos que atuam no denominado espaço público não-estatal. A partir da Lei, foi definido o título de OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – para ONGs não comandadas por iniciativa pública e que tenham como objetivo desenvolver práticas sociais de caráter público, ou seja, de atendimento geral.

Outro marco regulatório foi a Lei de nº 10.194, que passou a isentar as OSCIPs do cumprimento da antiga Lei da Usura, que impunha restrições ao patamar máximo de cobrança de taxa de juros a um teto de 12% ao ano. Alguns autores como Barone et al. (2002) e Pereira (2004) afirmam que esta lei é importante para manutenção da independência entre a instituição e o poder público, uma vez que esta poderá se manter com sua atividade. Outros como Barelli (2001) defendem que a não restrição fará com que as instituições elevem seus retornos distanciando o microcrédito do seu real objetivo que é a geração de trabalho e renda.

4 O Microcrédito e o Combate à Pobreza

Mais de um bilhão de pessoas no mundo vivem na pobreza, a maioria em países em desenvolvimento (BANCO MUNDIAL, 2002, p.3). A idéia de que essas pessoas podem melhorar seu padrão de vida tornando-se microempresários – e de que as instituições financeiras devem apoiar suas iniciativas com pequenos empréstimos – têm encontrado muitos defensores na última década (HULME; MOSLEY, 1996). Na visão do Banco Mundial (2002, p.1), a promoção de oportunidades (estimulando o crescimento econômico, fazendo com que os mercados funcionem melhor para os pobres e possibilitando que estes acumulem bens) é essencial para reduzir a pobreza. O tema tem recebido destaque em pesquisas e debates sobre políticas públicas nos últimos anos (HULME; MOSLEY, 1996; MARTIN, HULME; RUTEFORD, 2002).

Microfinanças são, segundo Parente (2002, p.11), um campo novo e em acelerado desenvolvimento, no qual combinam mecanismos de mercado, apoio estratégico do Estado e iniciativas comunitárias com o objetivo de estruturar serviços financeiros sustentáveis para a clientela de baixa renda, sejam indivíduos, famílias ou empresas (formais e informais). No Brasil, a parte mais visível e desenvolvida deste complexo conjunto de ferramentas de geração de renda e combate à pobreza é o microcrédito (FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS, 2005, p.11). A partir de experiências bem-sucedidas como a de Bangladesh que em 2000 teve seu índice de pobreza reduzido à metade em grande parte pela prática do microcrédito (GONZALEZ, 2007, p.6), este foi se tornando um importante instrumento de combate à exclusão social.

A relação entre microcrédito e redução da pobreza é macroeconomicamente explicada. Feijó et al. (2001, p.30) atesta que a renda privada é dada pelo somatório entre o consumo de bens e investimento privado. No caso da população de baixa renda o investimento privado tende a zero pois a escassez de recursos faz com que estes sejam revertidos em sua totalidade em consumo. O microcrédito tem efeito de alavanca econômica, aumentando a renda disponível do indivíduo que é gasta em consumo. O efeito multiplicador da renda gerado por este processo, quando ampliado, gera em termos de agregado macroeconômicos, crescimento da renda nacional e conseqüente crescimento econômico com inclusão social. Revela-se então a importância da compreensão do conceito de que pobreza e exclusão social não devem ser enfrentadas apenas com crescimento em capital humano e social (FRANCO, 2002, p.37).

Entretanto estima-se que a massa sem acesso a pequenos empréstimos represente mais de 80% do universo de microempreendedores que atuam nos países subdesenvolvidos (BANCO CENTRAL, 2003, p.7). Eles recorrem a fontes de recurso alternativas, como empréstimos de familiares, de amigos e de agiotas – algo não estruturado, não sistemático e insustentável à longo prazo. A conjugação de esforços de todos os atores (entidades operadoras, poder público e instituições de fomento), atuais e por vir, visam a criação no país de um círculo virtuoso, tendo a política pública de acesso ao crédito como alavanca principal de um processo contínuo de geração de ocupação e renda, através do incentivo a criação e ao desenvolvimento de pequenos negócios, em camadas da população até então marginalizadas pelo sistema financeiro tradicional (FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS, 2005, p.11).

5 Desenvolvimento Histórico do Microcrédito

De acordo com Silva (2001, p.3) a primeira experiência de microcrédito ocorreu em 1846 no sul da Alemanha. Os fazendeiros da região se endividaram e tornaram-se reféns dos agiotas devido ao inverno rigoroso ocorrido neste período. O pastor Raiffensem criou a “Associação do Pão” e cedeu-lhes farinha de trigo para através da fabricação e comercialização do pão obterem capital de giro. A iniciativa se desenvolveu e transformou-se em uma cooperativa de crédito para a população pobre.

Entretanto o entusiasmo acerca do tema ganhou outras proporções a partir da década de 70. Em 1976, o professor de economia Muhammad Yunus constatou que em Bangladesh,

as pessoas pobres não tinham acesso a créditos nos bancos comerciais para financiar suas pequenas atividades produtivas, levando-as a recorrer a agiotas. Com recursos próprios e a ajuda de seus alunos, o Professor Yunus iniciou um trabalho de concessão de empréstimos sem a cobrança de juros a um grupo de 42 famílias no valor de U\$ 27. Logo o professor percebeu que o problema era bem maior e deveria ser resolvido de forma institucional. Então Yunus conseguiu financiamentos e doações junto a bancos privados e internacionais para criar o Banco Grameen, que oferece empréstimos a pequenos empreendedores (BARONE et.al, 2002; PRADO 2002; LHANCER 2003).

No Brasil o microcrédito surgiu ao final da década de 50, quando Dom Helder Câmara, criou uma “carteira de empréstimos” no Rio de Janeiro cujo objetivo era auxiliar os excluídos sociais a iniciarem uma atividade produtiva. Esta carteira foi o embrião do Banco da Providência, cujo foco é a inclusão social (FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS, 2005, p.14). Outra iniciativa que é considerada pioneira por alguns autores (BARONE et.al, 2002; PRADO 2002) é a do projeto Uno no Recife, em 1973. A iniciativa desencadeou o aparecimento de 50 ONG’s de microfinanças que atendem a um número estimado de 76 mil microempresários.

Todavia o ambiente de alta inflação dos anos 80 e início da década de 90 praticamente inviabilizou o desenvolvimento de uma quantidade significativa de experiências de crédito a pequenos empreendedores. Apesar de já se ter mais de uma década de relativa estabilidade monetária, o microcrédito no país apresenta um crescimento modesto. É o que atesta Fundação Getúlio Vargas (2005, p.21):

Apesar do “incentivo” dado pela estabilização econômica, e de um conjunto de políticas públicas voltadas para o acesso ao crédito, tanto nos dois anos (sic) de governo de Fernando Henrique Cardoso (1995-1998 e 1999-2002) quanto nos primeiros anos do governo de Luiz Inácio Lula da Silva (a partir de 2003), o microcrédito pouco se desenvolveu no Brasil.

Neste contexto, a experiência brasileira assemelha-se ao panorama mundial exposto por Martin, Hulme e Ruteford (2002, p.291): “a primeira ‘revolução nas microfinanças’ demonstrou que os pobres são merecedores de crédito – a segunda revolução enfrenta o desafio de demonstrar que é possível oferecer a eles uma gama de serviços financeiros que atendam às suas reais necessidades”.

6 A Iniciativa Pública e o Microcrédito: a Atuação do BNDES

De acordo com Barone et al.(2002) a emergência das instituições de microfinanças somente ocorreu após a estabilização macroeconômica de 1994, quando cresceu o interesse do poder público em apoiar a criação de ONGs especializadas em microcrédito. Em 1996, o BNDES passou a apoiar o fortalecimento das organizações existentes através do Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP). É o que atesta o *Funcionário BNDES*:

“O Banco começou a apoiar o microcrédito em 1996 (...) com o Programa de Crédito Produtivo Popular que era basicamente para apoiar ONGs que faziam o microcrédito com enfoque assim em comunidades, população de baixa renda”.

Lhacer (2003, p.71) destaca a importância do engajamento do poder público para o desenvolvimento das instituições de microfinanças afirmando que a concessão de empréstimos de longo prazo às instituições microfinanceiras, sobretudo às ONGs, é essencial para o crescimento do setor no país, porque essas organizações são proibidas por lei de captarem recursos junto ao público, seja através de depósitos à vista ou poupança. Isso ocorre porque não são consideradas bancos comerciais e, desta forma, a única fonte de financiamento de que dispõem são os recursos repassados pelo governo ou por organismos, como o BID e Banco Mundial.

Embora o BNDES tenha dado um apoio considerável, colocando recursos tipo *fundings* para as instituições de microfinanças poderem formar carteira, ter tido uma parceria com o BID para apoiar o desenvolvimento institucional destas, e ter elaborado uma série de cartilhas com os recursos do Banco e do BID para treinamento de agente de crédito o microcrédito não evoluiu. Conforme o *Funcionário BNDES*:

“O microcrédito não evolui neste sentido pró-mercado de ganhar sustentabilidade oferecendo produtos rentáveis pra eles e favoráveis pra quem vai tomar porque o Banco Central faz uma regulação muito forte do Sistema Financeiro Nacional (...) Depois de 2003 tem uma discussão forte em cima disso. Devido a essa distorção no setor no Brasil é formado um Comitê, um grupo de trabalho interministerial que dá origem a esse Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado”.

O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO foi instituído pela Lei 11.110, de 25 de abril de 2005, e tem como objetivos: incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares, disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado e oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado (BRASIL, 2005). Segundo o *Funcionário BNDES*:

“O BNDES poderia operar o programa pela lei. Isso seria uma prerrogativa nossa só que existem algumas regras no programa que inviabilizam a operação por parte do BNDES, por exemplo: a gente teria acesso a uma fonte do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) mesmo, uma fonte que hoje não vem ordinariamente pra cá pra fazer isso, mas não sei porque colocaram na Lei que o valor que você não aplicou ainda em microcrédito ele vai ser remunerado à Selic (...) Então a gente preferiu operar, como o valor não é muito relevante dentro do orçamento do Banco, operar com recurso ordinário. Por isso que a gente criou um programa próprio mas que tem as mesmas características do PNMPO. ”

O Programa de Microcrédito (PMC) do BNDES é uma evolução do PCPP e tem como objetivo promover a economia popular por meio da oferta de recursos para o microcrédito produtivo orientado a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, visando incentivar a geração de trabalho e renda (BNDES, 2007, p.1). As condições de financiamento estão descritas na Tabela 1.

Tabela 1: Condições de Financiamento do PMC

Característica	BNDES → Agentes Repassadores	Agentes Repassadores → Beneficiário Final
Custo	TJLP + 1,5% a.a	Até 4% a.m. (incluindo todos os encargos incidentes) Taxa de abertura de crédito de até 3% do montante
Prazo	Até 8 anos com carência de até 2 anos	A critério do agente repassador
Montante	Mínimo: R\$ 1 milhão Máximo: limite de crédito ou fator de alavancagem	O valor máximo por beneficiário é de R\$ 10 mil
Finalidade	Composição do Fundo Rotativo	Financiamento de capital de giro e/ou investimento fixo

Fonte: adaptado de BNDES (2007)

A atuação do BNDES na área não se restringe ao programa de financiamento. Para complementar sua atuação o banco lançou, em parceria com o BID, o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI). O objetivo do PDI é proporcionar às instituições de microcrédito condições estruturais de expandir sua oferta de crédito, através do gerenciamento sistematizado das informações, serviços de *rating* e auditoria e desenvolvimento de novos produtos. É o que comenta o *Funcionário BNDES*:

“A gente tem um programa de desenvolvimento institucional que é de recursos não reembolsáveis do fundo social que é pra tentar estruturar melhor essas instituições”.

Embora existam programas nacionais voltados para o desenvolvimento do microcrédito, o engajamento de instituições ainda é limitado. De acordo com o *Funcionário BNDES*:

“no Ministério da Justiça cadastrado como OSCIP que faz microcrédito tem 288 instituições no Brasil todo e habilitadas no Programa Nacional só 40. Por quê?”.

Uma das razões deve-se a dificuldade da instituição financiada de cumprir todos os requisitos. O *Funcionário Vivacred 1*, em uma linguagem coloquial verbaliza a dificuldade de se cadastrar no BNDES:

“É um verdadeiro parto”.

O *Funcionário Vivacred 2* complementa acrescentando que o Programa ainda busca uma formatação ideal. Segundo ele:

“Eles [BNDES] estão sempre mudando, aprimorando. Ali vocês têm todas as regras que não são exatamente as mesmas que eram antes. Tem muita história por aí”.

A baixa adesão de OSCIPs fez com que o BNDES optasse por abrir o Programa para outros tipos de instituições. É o que atesta o *Funcionário BNDES*:

“Então a gente tem tentado, pois você tem um histórico do Banco de 10 anos apoiando este segmento e (...) tem procurado gradativamente abrir o programa pra outras instituições consistentes. Um exemplo é a cooperativa de crédito”.

Em relação ao processo de análise de novos parceiros, o *Funcionário BNDES* explica que ele envolve variáveis subjetivas e que o sucesso depende em grande parte do comprometimento dos gestores das instituições:

“É um pouco subjetiva mesmo, a análise. É o caso do Vivacred (...) se você tivesse aqui no meu lugar e fosse lá visitar o Vivacred no meio da favela, passa em boca de fumo, nego armado, aquele negócio todo e o cara tá lá no meio da favela (...) Tem setor do Vivacred que a mesa é de plástico, aquelas mesas de cadeira de plástico (...) Papel para tudo que é lado. Como é que eu vou botar 3 milhões aqui? (...) Mas você conversa com o [Funcionário Vivacred 2] (...) é um cara que tem consciência da importância daquele negócio ali e vai vivendo para aquilo ali e o troço vai funcionando. Já pegou três milhões, já emprestou, acho que se você somar tudo que ela já deu de crédito, dá mais de 30 milhões no período todo. Já tá quase acabando de pagar os 3 milhões do BNDES, já pegou mais 2 e pouco e vai girando”.

Quanto à questão da taxa cobrada ao beneficiário final tão controversa na literatura, o *Funcionário BNDES* acredita que:

“Essas instituições elas não tem (...) a pretensão de cobrar a taxa mais alta como uma instituição financeira que visa lucro. (...) Nessas instituições não é assim, tanto é que tem casos aqui que o programa estabelece um teto de 4% a.m e tem muitas cooperativas e OSCIPs que cobram menos (...) O primeiro programa de microcrédito depois do governo Lula tinha a pretensão de limitar a taxa de juros em 2% a.m e acabou que não rodou porque as instituições perceberam que elas não iam conseguir pagar ao BNDES e fazer a operação (...) é um recurso reembolsável então ela também precisa ter um retorno mínimo pra que ela consiga formar capital próprio suficiente para ela se manter no futuro”.

Reforçando a visão da necessidade de formação de capital próprio o *Funcionário BNDES* acrescenta explicando como funciona o fluxo financeiro dessas instituições:

“Aqui funciona assim: ele capta recurso no BNDES e a carteira dele vai lá em cima. Ele consegue emprestar bastante. Daqui a pouco ele começa a devolver o recurso do BNDES, se ele não tiver uma outra fonte, aquela carteira vai minguar, então vai ter um monte de gente desassistida. Então quanto mais ele conseguir de retorno para manter aquele nível de atividade (...) é melhor. (...) A gente (...) espera que as OSICPs consigam baixar as taxas de juros, eu acho que até tem espaço para isso, mas isso vai ter que ser acompanhado de uma melhor estrutura delas e ampliação de escala e redução do custo de capital, não vai ter como fugir daí”.

Outra questão enfocada pelo *Funcionário BNDES* que explica a dificuldade em se reduzir a taxa de juros refere-se ao baixo impacto percebido pelos tomadores no valor das prestações. Ele atesta que:

“Na prática você vê que o cara que tem uma barraquinha de pipoca no Largo da Carioca e toma recurso emprestado ele não percebe muito a diferença de 2% a.m para 4% a.m. Porque ele toma um crédito de 500 reais, 1000 reais, a mudança dessa taxa de juros, o impacto dela na prestação dele, que é o que importa para ele, o valor absoluto é ridículo. Então ele não percebe. Eu já vi situações aqui da gente visitar e perguntar assim: ‘Olha só tem um produto aí de uma instituição tal que está oferecendo 3% a.m e você ainda continua tomando com essa instituição aqui que cobra 5,5% a.m, por que isso?’ - ‘Ah é porque eu já estou acostumado, eles já me deram lá um limite pré-aprovado, eu vou renovando e tal, está bom’”.

O Funcionário BNDES completa com uma experiência que teve em uma visita a um cliente, onde ficou claro para ele que variáveis como fidelidade ao cliente, o montante emprestado e o custo de mudança são importantes para a tomada de decisão do financiado:

“O cara tinha uma barraca no Mercado Modelo de Aracaju. Aí surgiu esse programa do Banco do Povo de Sergipe (...) para emprestar a 1,5% a.m. Seis meses de operação nós fomos lá fazer uma visita, aí eu procurei gente que tinha tomado crédito e gente que não tinha tomado crédito. Nesse universo de quem não tinha tomado a maioria era cliente do BNB. Aí eu perguntei: ‘porque vocês não tomaram crédito no Banco do Povo agora que tem? Vocês não tiveram conhecimento?’. Aí o cara: ‘Não, é porque a gente já é cliente no Banco do Povo... é 1,5% mas ele empresta só 500 reais e o meu negócio aqui eu preciso de 4 mil’. A taxa de juros não foi determinante para ele. Aquela política do Banco do Povo, que era de dar crédito de pequeno valor pra ir conhecendo o cara, gerou um custo de troca pra esse cara. Então ele tinha um custo de troca que ele não quis pagar e ficou lá pagando mais caro. Ele não sabe fazer a conta se o custo que ele vai ter com a redução da taxa de juros cobre esse custo de troca. Então ele fica lá pela questão seguinte: eu não quero ter dificuldade”.

Em relação ao controle exercido pelo BNDES sobre os recursos emprestados, o Funcionário BNDES explica que:

“A gente monitora basicamente índice de inadimplência e carteira em risco (...) Índice de inadimplência é o percentual de parcelas em atraso em relação à carteira. E carteira em risco é (...) o percentual da carteira que tem parcela em atraso em relação à carteira total, a gente olha isso, se tiver muito elevado. Os padrões que a gente tem aqui, considerando nacional e internacional inadimplência no máximo 5% e carteira em risco no máximo 15% ou 20%. Então periodicamente (...) a gente olha isso e tendo algum problema (...) segura a liberação ou vai lá fazer um acompanhamento para saber o que está acontecendo, se é algum problema momentâneo e tal (...) E controla também pela amortização, se (...) atrasa o pagamento (...) a gente vê o que que é”.

Quanto ao uso dos recursos pelos beneficiários finais, o Funcionário BNDES, em consonância com Pereira (2004), é enfático ao afirmar:

“Ninguém faz mais crédito para investimento fixo do que para capital de giro. A maioria é para capital de giro, até porque as atividades econômicas de pequeno porte, elas são intensivas em capital de giro. Então é natural. Investimento fixo você vai ter muito assim,

em área rural, para comprar máquina. O cara é banca de camelô, é capital de giro e fazer estoque”.

Não obstante todas as dificuldades enfrentadas para consolidação da atividade de microcrédito em um país com alta regulação do Sistema Financeiro Nacional, desinteresse dos bancos comerciais no setor e outras características que impedem o acesso da população de baixa renda o trabalho do BNDES é considerado exitoso. Segundo a conclusão de Parente (2003 *apud* LHACER 2003, p.73), o BNDES:

Tem tido o papel estratégico de construção de canais alternativos de crédito, na busca de novos modelos, através da disponibilização de linha de crédito e metodologias, estabelecimento de critérios de avaliação e fortalecimento institucional das organizações por ele apoiadas. O BNDES, na qualidade de banco de segundo piso, continuará sendo ator relevante não somente na ampliação do acesso das organizações a novos mecanismos financeiros, como também no desenvolvimento das infra-estruturas do mercado e de novos modelos organizacionais no País, contribuindo com a comercialização e especialização da indústria [de microcrédito].

7 O Programa Vivacred

O Programa VivaCred foi criado pela ONG Viva Rio, em 1996, na comunidade da Rocinha, com o apoio da consultoria alemã Internationale Projekt Consult (IPC), baseado em um modelo boliviano bem sucedido. O VivaCred foi o primeiro programa de microcrédito a receber recursos de uma instituição privada, a Fininvest, além dos recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Também foi a pioneira a instalar agências dentro das favelas cariocas (VIVACRED, 2007). No final de 1999 o VivaCred tornou-se uma OSCIP. A relação com o BNDES é exaltada pelo *Funcionário Vivacred 2*:

“O BNDES começou o programa deles em 1997. É exatamente no ano em que a gente estava começando. Então, quando eles estavam formatando o programa, nós fomos lá e conversamos com eles. Nós fomos o segundo contrato”.

O principal objetivo da organização é a concessão de crédito aos micro e pequenos empreendedores do Rio de Janeiro, especialmente nas comunidades de baixa renda e seu entorno. O público-alvo é composto por microempresários urbanos, comerciantes, artesãos e pequenos prestadores de serviços, integrados aos setores formal ou informal da economia. O *Funcionário Vivacred 2* explicita o perfil do profissional liberal para que não haja dúvida quanto à sua caracterização:

“Pode ser um profissional autônomo, um médico. Não um médico que seja empregado, não. Um médico que tenha um consultório, que queira comprar um equipamento (...) Ou um dentista que queira comprar ferramenta ou às vezes dar uma ajeitada no consultório”.

Apesar de ter uma atuação segura tendo outorgado mais de 30.000 créditos em 10 anos de operação, a implantação do Programa foi difícil. O *Funcionário Vivacred 2* enfatiza as dificuldades iniciais:

“Era tudo novidade (...) A gente não sabia se ia dar certo ou não. A grande dificuldade era a incógnita. Aí a gente teve essa facilidade de poder ir ver um modelo na Bolívia (...) Agora teve essa coisa de formar, ensinar, todo esse trabalho inicial. Eu diria que a principal dificuldade inicial foi essa, foi enfrentar o desconhecido. Mas a gente graças a Deus teve o apoio da Viva Rio (...) Tivemos o apoio também de um advogado do Banco Central”.

O *Funcionário Vivacred 1* complementa com uma das principais dificuldades operacionais enfrentadas:

“A gente teve muita dificuldade de entrar neste mercado porque o público até então não tinha o hábito de tomar crédito formal, até então só estavam acostumados com os agiotas.”.

A instituição visa o desenvolvimento sócio-econômico, garantindo ao grupo alvo, que é excluído do mercado financeiro formal, o acesso permanente ao crédito. Em pesquisa divulgada pelo SEBRAE (2004) a “falta de capital de giro” foi apontada pelos microempresários entrevistados como principal motivo para o fechamento de empreendimentos assumindo um percentual de 42%. Pereira (2004) também atestou que o principal motivo de pleito de microempreendedores é para capital de giro. Tais constatações são corroboradas pelo *Funcionário Vivacred 1*:

“A finalidade do crédito é preponderantemente para capital de giro”.

O *Funcionário Vivacred 2* complementa apontando o destino:

“... Para comprar mercadoria.”

Apesar de possuir as etapas para a análise da concessão do microcrédito revelada por Fontes (2001, p. 38), o *Funcionário Vivacred 2* afirma que um fator crítico para o sucesso é a celeridade na concessão do microcrédito:

“Atender rapidamente. Isso é importantíssimo.”

O *Funcionário Vivacred 1* complementa:

“A gente tem casos onde o cliente solicitou hoje e pegou o dinheiro no mesmo dia (...) Isso é muito importante, senão o negócio dele fica fechado muitas das vezes”.

Por ser uma instituição que visa a integração social, poucos pleitos de microempreendedores são rejeitados. É o que afirma o *Funcionário Vivacred 1*:

“A princípio a rejeição é a exceção. São poucos casos que são rejeitados. O que acontece muito é como ele não tem histórico conosco, nem em lugar nenhum, ele pega menos. (...) O que a gente reprova de crédito (...) geralmente é a falta de um fiador”.

O *Funcionário Vivacred 2* complementa com as condições mínimas exigidas:

“Normalmente a gente exige que a pessoa não esteja negativada no SPC. Negócio existente a pelo menos seis meses. São essas as restrições. Tem que estar na área de atuação, tem que ter negócio”.

Em conformidade com o exposto por Silva (2001, p.7) o Programa Vivacred aumenta o valor do crédito gradativamente conforme a relação com o financiado vai se intensificando. É o que explica o *Funcionário Vivacred 1*:

“Em geral, a política que a gente vêm adotando na Vivacred parte do princípio que ele tem que começar a escadinha. Ele não vai começar pegando o máximo. São raros os casos que chegam aqui e logo no primeiro pegam o valor mais alto. (...) A avaliação dura dois, três dias, tem que apresentar um fiador, que é a garantia mais utilizada e uma vez que ele está dentro do programa, só depende dele mesmo aumentar o limite de crédito dele. Se continuar com a gente, dando prioridade, pagando em dia, se mostrando pontual, a tendência natural é o crescimento do limite. É o histórico que a gente leva em consideração.”

Outro ponto de destaque segundo o *Funcionário Vivacred 1* é a atuação dos analistas de crédito. Ele afirma que:

“O analista de crédito está sempre em contato com o cliente na medida do possível (...) Isso também gera uma aproximação. E essa aproximação faz com que o cliente tome confiança no trabalho do analista e ele liga pra cá e diz: Estou pensando em investir nisso, o que que você acha? Pede a opinião do analista, muitas das vezes”.

A declaração do *Funcionário Vivacred 1* corrobora com o exposto por Pereira (2004, p.11) sobre o papel do agente de crédito e a importância do relacionamento estreito entre financiado e agente de crédito para o sucesso do processo. O único ponto dissonante entre o discurso do *Funcionário Vivacred 1* e o exposto por Pereira (2004, p.11) é que enquanto este referencia o agente de crédito como principal fonte de divulgação dos serviços, o *Funcionário Vivacred 1* afirma que:

“O boca a boca é o que funciona melhor (...) Hoje em dia o nosso próprio cliente faz esse boca a boca”.

A atuação da instituição permite hoje se financiar em grande parte com recursos próprios. O *Funcionário Vivacred 2* estima que 40% dos recursos são próprios, enquanto que 60% são de terceiros. No que concerne ao custo do empréstimo, a taxa adotada pela instituição é de 3,9% a.m ou 58% a.a mais a taxa de abertura de crédito, o que segundo o *Funcionário Vivacred 2*, é a taxa praticada pelo mercado - critério que a instituição se utiliza para formatá-la:

“Foi feito mais ou menos de acordo com o mercado. A gente comparou na época com o CDC”.

O custo de capital de terceiros tomado junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social é dado pelo somatório da Taxa de Juros de Longo Prazo (6,25% a.a) com a remuneração do banco (1,5% a.a), sendo da ordem de 7,75% a.a que transformada em taxa mensal corresponde a 0,62% a.m. Comparando o custo de captação com sua remuneração, verifica-se que o *spread* da instituição é da ordem de 3,28% quando utilizados recursos de terceiros. Dada a estratégia da Vivacred de aumentar a participação de recursos próprios em seu *funding*, pode-se aferir que este tipo de financiamento oferta

uma rentabilidade maior ainda para a organização. O *Funcionário BNDES* defende o patamar de taxa aplicado pela instituição:

“Ela não tem escala e o custo é elevado. Porque não é só o crédito que demanda lá no local que ela está operando (...) Tem o agente de crédito que roda a favela toda, ou atrás de cliente ou pra acompanhar cliente. Porque faz parte do trabalho dele além de visitar o cliente pra ver se ele vai empregar o crédito no ‘negocinho’ que ele tem lá, ele volta (...) pra ver se o cara fez efetivamente isso e depois volta (...) pra ver se o cara tá fazendo um controle de fluxo de caixa mínimo que vislumbre o seguinte: ele tá controlando a receita dele, o fluxo de caixa dele pra poder honrar o compromisso (...). Então isso custa caro, ter uma pessoa rodando. Gerente de banco normalmente não sai da agência pra ficar rodando os credores. Então eles têm um custo operacional muito elevado”.

A afirmação do *Funcionário BNDES* é corroborada pelo *Funcionário Vivacred 2*:

“As entidades de microcrédito pra baixarem as taxas precisam de escala (...) Na (...) Vivacred (...) 70% dos custos (...) é a administração”.

O Programa Vivacred é um caso de sucesso tanto é que é utilizado como referência em estudos sobre microcrédito (PRADO 2002, LHACER, 2003; PEREIRA 2004) e exaltado pelo *Funcionário BNDES* por cumprir sua função social:

“No caso específico do Vivacred é uma instituição que a gente percebe claramente que tem fragilidades administrativas mesmo por que é uma OSCIP operando dentro de uma favela, de várias favelas, mas eles conseguem com aquela atividade que eles desempenham, com aquela estrutura meio que precária, mesmo assim eles conseguem gerir bem o recurso. Tanto é que o Banco já (...) apoiou o Vivacred com 3,5 milhões de reais. Eles já pagaram quase que o valor todo e fizeram agora um novo contrato de 2,2 milhões (...) Então do ponto de vista de capacidade de pagamento, de honrar os compromissos ele consegue e do ponto de vista também de dar acesso ao crédito àquela população ali que supostamente tem dificuldade ele também consegue, mas a gente tem feito gestões pra melhorar a qualidade administrativa deles, a governabilidade”.

8 Conclusão

Este estudo apresentou uma análise da atuação da Vivacred em conjunto com o BNDES à luz da teoria sobre microcrédito. Desta forma, foi possível constatar que diversas características encontradas no arcabouço conceitual desenvolvido foram ratificadas no caso estudado. O Quadro 4 sintetiza o exposto.

Quadro 4 – Características do crédito no caso estudado

Característica	Referencial Teórico (BARONE et al., 2002; LHACER, 2003; PEREIRA 2004)	Descrição do Caso Vivacred
Finalidade	Trata-se de crédito produtivo. Financia capital de giro e investimento fixo, não se destina a financiar consumo.	Crédito produtivo preponderantemente para capital de giro (foco na aquisição de mercadorias).
Público-alvo	Pequenos empreendimentos informais, microempresas e empresas de pequeno porte.	Microempresários urbanos, comerciantes, artesãos e pequenos prestadores de serviços, integrados aos setores formal ou informal da economia.
Montante	Baixo valor.	Baixo valor, em média R\$ 1.700.
Ausência de garantias reais	O empréstimo é geralmente realizado através de fiador ou aval solidário.	A única garantia requisitada é a determinação de um fiador ou grupo solidário.
Nível de burocracia	Como grande parte dos empreendimentos beneficiados são informais, a formalização é limitada.	Assinatura apenas de um contrato de crédito.
Periodicidade dos pagamentos	Pagamentos podem ser semanais ou até diários.	Pagamentos variam entre semanais, quinzenais, mensais e no máximo bimensais.
Orientação	O crédito é realizado de forma assistida através do agente de crédito.	O agente de crédito assiste o cliente e muitas vezes é solicitado a expressar opiniões.

Dentre os pontos descritos no Quadro 4, pode ser destacada a questão da finalidade do microcrédito obtido. A literatura chama atenção para seu uso no financiamento de capital de giro e investimento fixo. Neste estudo de caso foi ressaltada, preponderantemente, a

sua utilização na formação do capital de giro. Os funcionários entrevistados – tanto do BNDES, quanto da Vivacred – chamaram atenção para sua importância para aquisição de estoques. O funcionário do banco estatal deixa claro em seu depoimento que o uso do financiamento para investimento fixo tem uma importância secundária.

Chama atenção também a convergência detectada entre a literatura e o caso em questão, no que tange ao processo de concessão do financiamento. A informalidade dos microempreendedores leva a uma não exigência de garantias reais e a um baixo nível de burocracia. Os funcionários da Vivacred destacaram em seus depoimentos a rapidez no processo de concessão de crédito – bem como, a importância de que o processo assim seja. A fluidez dessa atividade se deve, em grande parte, ao minimalismo existente na análise de crédito que se fundamenta, basicamente, no histórico do requerente e na apresentação de um fiador.

Convergindo para a descrição traçada na bibliografia o perfil dos tomadores de recursos da Vivacred é constituído por um amálgama de diferentes micro e pequenos empreendedores, composto por comerciantes, artesãos, prestadores de serviços e profissionais liberais, como dentistas e médicos. Estes tomadores buscam pequenas quantias necessárias para a alavancagem das atividades de seus negócios, mostrando-se dispostos a sacrificar pontos percentuais na taxa em prol de um aumento no volume de recursos.

Em relação à taxa de empréstimo adotada – item tão controverso na literatura – percebe-se nitidamente que a Vivacred não tem a pretensão de auferir grandes retornos de seus clientes. Esta OSCIP, devido à baixa escala e aos altos custos administrativos trabalha com uma taxa que permita formar capital próprio suficiente para se manter no futuro. Entrementes todos os entrevistados advogaram como visão de futuro a redução da taxa, a ser obtida justamente através do aumento de escala e redução dos custos administrativos.

A proximidade física com seu público-alvo gera uma relação dinâmica, que promove um maior conhecimento sobre os potenciais clientes, estreitando relacionamentos em uma relação bairrista que visa o desenvolvimento local. Esta relação é personificada pelo agente de crédito ratificando o exposto por Pereira (2004). A expansão geográfica com a abertura de mais cinco agências demonstra o sucesso e a sustentabilidade alcançada pelo programa.

Entretanto, a análise do caso permitiu inferir os principais desafios a serem enfrentados pelas instituições de microcrédito. De fato já foi percebida a importância e a viabilidade do crédito a pequenos empreendimentos. Porém, conforme atestam Martin, Hulme e Ruteford (2002) o alcance do microcrédito é ainda limitado. Surge então um ponto para reflexão: a população de baixa renda necessita de crédito e as instituições de microfinanças buscam maior escala, logo os interesses são convergentes. Então qual seria o obstáculo no processo?

A identificação deste obstáculo e a questão de como aumentar a escala das instituições de microfinanças é um tema a ser explorado em trabalhos futuros. É premente que as instituições de microfinanças alcancem níveis de escala adequados e eficiência na prestação dos serviços ofertados, o que advém da utilização de modernas técnicas de

gestão. Neste sentido se deve destacar a iniciativa do BNDES através do PDI. A evolução da oferta de crédito para uma “indústria microfinanceira” com instituições que ofereçam serviços financeiros de forma permanente com altos níveis de produtividade e adimplência constitui um grande desafio para que o setor aumente seu alcance e traga, conseqüentemente, ganhos na luta contra as disparidades sociais.

Referências

- ANDRADE, Maria Margarida de. **Como Preparar Trabalhos para Cursos de Pós-Graduação: Noções Práticas**. São Paulo: Atlas, 1995.
- BANCO CENTRAL. **Microfinanças: o Papel do Banco Central do Brasil e a importância do Cooperativismo**. Brasília, 2003. Disponível em: <<http://www.bcb.org.br/?SEMICOFIN1>>. Acesso em 18 set. 2007.
- BANCO MUNDIAL. **Relatório sobre o desenvolvimento mundial 2000/2001: a luta contra a pobreza**. Washington DC: Oxford University Press, 2001. Disponível em: <<http://worldbank.org>>. Acesso em 17 set. 2007
- BARELLI, Walter. Expansão do microcrédito no Estado de São Paulo. **Economia em perspectiva – Carta de Conjuntura CORECON**, n.181. Março de 2001. Disponível em: <<http://www.coreconsp.org.br>>. Acesso em 18 set. 2007.
- BARONE, Francisco et. al. **Introdução ao Microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. 65 p.
- BNDES. **Programa de Microcrédito**. Rio de Janeiro, 2007. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/programas/sociais/microcredito.asp>>. Acesso em 20 out. 2007.
- BRASIL. **Lei n. 11.110 de 25 de abril de 2005**, dispõe sobre o Programa Nacional de Microcrédito. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pnmpo> . Acesso em 20 out. 2007.
- CACCIAMALI, Maria Cristina. Globalização e processo de informalidade. **Revista Economia e Sociedade**. Campinas. Junho de 2002. No. 14. p.153 – 174.
- COELHO, Michelle M. **Proposta de indicadores de inclusão social aplicados a programas de microcrédito: um estudo de caso utilizando a Conta Caixa Aqui da Caixa Econômica Federal**. Dissertação apresentada à Universidade Estadual de Santa Catarina para obtenção do título de mestre em engenharia de produção. Santa Catarina: 85 p., 2004.
- FALCÃO, José de Moraes. **Micro e Pequenas Empresas: de Mãos Invisíveis do Mercado a Protagonistas do Desenvolvimento**. Rio de Janeiro, 2007. Disponível em: <http://www.falcaocontexto.com>. Acesso em 13 out. 2007.
- FEIJÓ, CARMEM A.; RAMOS Roberto Luis O.; Young, Carlos Eduardo F.; LIMA, Fernando Carlos G.; GALVÃO, Olímpio J. **Contabilidade Social: o novo sistema de contas nacionais do Brasil**. 1.ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- FONTES, Angela. **Perspectivas de expansão das microfinanças no Brasil: Marco legal, capitalização e tecnologia**. In: Oficina de Trabalho: Microfinanças ou financiamento do desenvolvimento econômico local? Rio de Janeiro: IBAM, 2001. Disponível em: <<http://www.ibam.org.br/microcre/relfinal.pdf>>. Acesso em 18 set. 2007.
- FRANCO, Augusto de. **Pobreza e Desenvolvimento Local**. Brasília: ARCA Sociedade do Conhecimento, 2002.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. **Novos Serviços Financeiros Voltados para as Bases das Pirâmides Social e Empresarial: As Microfinanças no Brasil**. In: Assembléia Anual do Conselho Latino Americano das Escolas de Administração. Santiago: 2005.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

GONZALEZ, Amélia. Governo e Microcrédito não combinam. **O Globo**, 83 (27.184): 6, 8 de Janeiro de 2007.

HULME, D.; MOSLEY, P. **Finance Against Poverty**. v.1 Routledge Press. 1996, 221 p.

INVESTERIO. **BNDES – Automático**. Disponível em: <http://investerio.com.br>. Acesso em 13 out. 2007.

LAKATOS, Eva Maria e MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Atlas, 1992.

LIGHT, Ivan e PHAM, Michelle. Beyond creditworthy: Microcredit and informal credit in the United States. **Journal of Developmental Entrepreneurship**. Verão de 1998. Vol. 3, No. 1, p.35 – 51.

LHACER, Priscilla M. V. **Acesso ao Crédito pela População de Baixa Renda: a Experiência do Microcrédito e o Mecanismo de Aval Solidário**. Dissertação apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo para obtenção do título de mestre em economia. São Paulo: 107 p., 2003.

MARCONI, Maria de Andrade e LAKATOS, Marina de Andrade. **Técnicas de Pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002.

MATIN, Imran; HULME, David e RUTHERFORD, STUART. Finance for the poor: from microcredit to microfinancial services. **Journal of International Development**. Março de 2002. Vol. 14, No. 2, p.273 – 294.

MEZZERA, Jaime. **A situação das microfinanças na América Latina**. Brasília: Organização Internacional do Trabalho, 2000. (Notícias DelNet, n.4 - especial microcrédito. Boletim Informativo Eletrônico do Programa de Desenvolvimento Local) Disponível em: <http://www.ilo.org>. Acesso em: 19 set. 2007.

PEREIRA, Fernando B. **Microcrédito e a democratização do mercado financeiro: O caso do Banco Popular de Ipatinga – MG**. Dissertação apresentada à Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais para obtenção do título de mestre em economia. Minas Gerais: 140 p., 2004.

PRADO, Carlos A. G. **Associação de microcrédito: uma proposta para Cacoal**. Dissertação apresentada à Universidade Estadual de Santa Catarina para obtenção do título de mestre em engenharia de produção. Santa Catarina: 126 p., 2002.

PROCON. **Pesquisa: Taxas de Juros Bancários**. São Paulo, 2007. Disponível em: <http://procon.sp.gov.br>. Acesso em 17 out. 2007.

RAUPP, Fabiano Maury; BEUREN, Ilse Maria. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In: BEUREN, Ilse Maria (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade : teoria e prática**. São Paulo : Atlas, 2003. Cap.3, p.76-97.

ROSEMBERG, Richard. **Microcredit interest rates**. Washington, D.C.: Consultative Group to Assist the Poorest – CGAP, 1996. 12p. (Occasional Paper, 1). Disponível em: <<http://www.cgap.org>>. Acesso em 18 set. 2007.

SEBRAE. **Fatores condicionantes da mortalidade de empresas no Brasil**. Brasília: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresa – SEBRAE, 2004.

SILVA, Hélio Eduardo da. **Crédito – Alguns conceitos básicos**. O que é microcredito. Disponível em:< <http://www.geranegocio.com.br/html/geral/microcredito/microcred.html> > .Acesso em 02 out. 2007.

SOLOMON, L.D. **Microenterprise: Human Reconstruction in America's Inner Cities**. Disponível em: <<http://www.dlc.org/documents/ACFYWVtGi4Tc.pdf> >. Acesso em 22 set. 2007.

VIVACRED. **Nossa história**. Disponível em: <http://www.vivacred.com.br> .Acesso em 11 out. 2007.

WOLLER, Gary M.; WHEELER, Gloria e CHECKETTS. Evaluation practices in microcredit institutions. **Journal of Developmental Entrepreneurship**. Primavera de 1999; Vol. 4, No. 1, p.59 – 80.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2.ed. Porto Alegre : Artmed, 2001. 205p.

<p>Vinicius Silveira Marques é Mestre pelo Programa de Mestrado em Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio de Janeiro, marquesufrj@yahoo.com.br. Av. Pasteur, 250 – Praia Vermelha, 22290-030, (21) 3873-5119, Rio de Janeiro – Rio de Janeiro – Brasil.</p>	<p>Rodrigo Rodrigues dos Santos é Mestre pelo Programa de Mestrado em Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio de Janeiro, rodrigorodrigues1979@gmail.com. Av. Pasteur, 250 – Praia Vermelha, 22290-030, (21) 3873-5119, Rio de Janeiro – Rio de Janeiro – Brasil.</p>
<p>José Ricardo Maia de Siqueira é Doutor em Engenharia de Produção e Professor Adjunto do Mestrado em Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio de Janeiro, jrms@facc.ufrj.br. Av. Pasteur, 250 – Praia Vermelha, 22290-030, (21) 3873-5119, Rio de Janeiro – Rio de Janeiro – Brasil.</p>	<p>Ruthberg dos Santos é Doutor em Administração e Professor Adjunto do Mestrado em Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio de Janeiro, ruthberg@facc.ufrj.br. Av. Pasteur, 250 – Praia Vermelha, 22290-030, (21) 3873-5119, Rio de Janeiro – Rio de Janeiro – Brasil.</p>