

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CENTRO DE DESENVOLVIMENTO E PLANEJAMENTO REGIONAL

LUCIANA MARIA COSTA CORDEIRO

**AS MICROFINANÇAS COMO INSTRUMENTO DE INCLUSÃO FINANCEIRA:
uma análise com base no desempenho das atividades no Brasil**

Belo Horizonte
2012

Luciana Maria Costa Cordeiro

**AS MICROFINANÇAS COMO INSTRUMENTO DE INCLUSÃO FINANCEIRA:
uma análise com base no desempenho das atividades no Brasil**

Tese apresentada ao Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do Título de Doutor em Economia.

Orientador: Prof. Marco Aurélio Crocco Afonso

Co-orientadora: Prof^a. Ana Maria Camilo
Hermeto de Oliveira

Belo Horizonte
2012

Universidade Federal de Minas Gerais
Faculdade de Ciências Econômicas
Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional

Luciana Maria Costa Cordeiro

Tese intitulada: “As microfinanças como instrumento de inclusão financeira: uma análise com base no desempenho das atividades no Brasil” de autoria de Luciana Maria Costa Cordeiro avaliada pela Banca Examinadora constituída pelos seguintes professores

Ana Maria Hermeto Camilo de Oliveira - CEDEPLAR / UFMG
Co-orientadora

Carlos Eduardo Carvalho–PUC/SP

Fabiana Borges Teixeira dos Santos–CEDEPLAR / UFMG

Frederico Gonzaga Jayme Junior - CEDEPLAR / UFMG

Gustavo Britto - CEDEPLAR / UFMG

Marco Aurélio Crocco Afonso - CEDEPLAR / UFMG
Orientador

AGRADECIMENTOS

Deixo aqui meus sinceros agradecimentos a todos aqueles que participaram deste momento importante de minha vida pessoal e acadêmica.

Assim inicio minha resenha de agradecimentos, como não poderia deixar de ser, com um clamor intenso a Deus por ter me permitido chegar até aqui e, sobretudo, por me mostrar o quanto vale a pena viver sempre, para participar de momentos tão sublimes e nos sentirmos como um ser de fato capaz.

Também preciso deixar meu muito obrigado a toda a minha família que me amparou nestes momentos de viagem a Belo Horizonte, seja cuidando de meu filho, da minha casa ou mesmo me dando conforto para que continuasse em minha trajetória.

Em especial, minha eterna gratidão a Fabrício, pelo companheirismo, amor e respeito incondicionais e pelo apoio nos momentos em que tudo parecia desmoronar.

Ao meu filho, maravilhoso, benção divina, Henrique, que mesmo nos momentos em que se encontrava distante, me dava a certeza de que eu tinha um propósito a ser vencido. Então, amparada no exemplo de luta, dedicação e vitória que presenciei com o seu nascimento, tive a certeza de que eu também seria vencedora e que este seria o meu melhor exemplo de vida a meu filho.

Devo deixar aqui meu especial agradecimento ao meu orientador de Tese, professor Marco Crocco, que mais uma vez me possibilitou ampliar meus conhecimentos teóricos, com questionamentos que sempre me remetiam a novas buscas e me permitiam perceber que, a partir das incertezas, é que surgiriam as dúvidas, que me tornariam mais segura para desenvolvimento das discussões, sobretudo teóricas, que apresento neste trabalho.

Preciso ressaltar aqui um agradecimento muito carinhoso à minha co-orientadora professora Ana Hermeto, pelo grande apoio no desenvolvimento metodológico deste trabalho, pela capacidade em transformar o incerto no certo, com tamanha sabedoria e conhecimento. Pela dedicação e comprometimento, dignos de total louvor.

Aos professores Frederico Gonzaga Júnior e Fabiana Borges, pelas relevantes contribuições em minha qualificação de Tese, mostrando o quão relevante e longo seria o caminho a ser percorrido, deixando clara a importância que um bom trabalho, pautado na concretude dos fatos, teóricos e empíricos, se faz necessário a qualquer profissional que tenha escolhido trilhar este caminho.

Agradeço com muito amor e carinho a todos os meus colegas do Departamento de Economia que, de forma direta ou mesmo indireta, contribuíram para que eu pudesse concluir este trabalho. Solidários nas conquistas, na saúde e na doença, foram todos, a sua maneira, especiais neste momento.

Aos meus eternos amigos do DINTER, construídos pela necessidade e coragem para tentar fazer a diferença, com seus medos, acertos e erros, todos com um objetivo comum: fazer dar certo e provar que, mais que dar certo, seria profícuo. Minha eterna gratidão aos amigos: Sandra, Ronei e Tânia, valeu pelas viagens, pelas discussões, debates, apoio e tudo mais que nos fizeram amigos de fato ao longo desta jornada.

Também a toda a turma do doutorado e mestrado do CEDEPLAR de 2007, com carinho muito especial àqueles que estiveram mais próximos: Fernanda, com toda a atenção nos momentos que tudo parecia não ter fim; Luiz, com seu jeitinho amigo; e Sibeles pela humildade sempre demonstrada em seu conhecimento, serviu para mim como exemplo, tão jovem e tão competente, centrada, com certeza alguém a ser seguida.

A UNIMONTES, na figura de sua equipe gestora, atualmente, professores João Canela e Professora Ivete, por acreditarem na relevância deste projeto e oferecerem a infraestrutura necessária para que isto se tornasse possível.

Ao CEDEPLAR, na figura de seu Coordenador professor Frederico Gonzaga Júnior, pelo apoio e credibilidade depositados no projeto do DINTER. Com grande estima e gratidão à equipe que deu início a esse projeto em 2007, professores Cândido Guerra e Mônica Viegas.

A FAPEMIG, como importante instituição gestora do projeto do DINTER, pela credibilidade atribuída a este projeto e pelo apoio financeiro, sempre objetivando

desenvolver a ciência e pesquisa no Estado de Minas Gerais. Espero fazer jus, em minha vida como professora pesquisadora, ao estímulo recebido por esta instituição.

A todos os meus professores do CEDEPLAR, que me permitiram ampliar meus conhecimentos teóricos em economia e mais uma vez ter a certeza de que a minha escolha foi acertada, pois convivi ao longo de todas as disciplinas que cursei com o que se tem de melhor em economia no país, aumentando a cada dia a minha paixão pelas discussões e debates em teoria econômica.

A meus amigos, todos que estiveram juntos a mim durante estes momentos, de derrotas, incertezas e vitórias, que muitas vezes me fizeram levantar quando achava que estava caindo e me mostraram que juntos iríamos alcançar o meu objetivo.

Grande gratidão a todos e mais uma vez faço da minha vitória a conquista de todo um grupo.

“... Ser feliz é reconhecer que vale a pena viver apesar de
todos os desafios, incompreensões e períodos de crise.
Ser feliz é deixar de ser vítima dos problemas e se tornar
um autor da própria história.
É atravessar desertos fora de si, mas ser capaz de encontrar
um oásis no recôndito da sua alma.
É agradecer a Deus a cada manhã pelo milagre da vida.
Ser feliz é não ter medo dos próprios sentimentos. É
saber falar de si mesmo. É ter coragem para ouvir um
'não'. É ter segurança para receber uma crítica.
É fazer da crítica o momento certo para recomeçar.
É descobrir que em cada recomeço
surgem novas oportunidades para o aprendizado,
e que este sim, será eterno...”

Pedras no caminho?
Guardo todas, um dia vou construir um castelo...”

*Adaptado de: “A Felicidade Exige Valentia”,
de Fernando Pessoa*

RESUMO

O presente trabalho toma como hipótese central a consideração de que o sistema financeiro é relevante para impulsionar o desenvolvimento, seja por seu efeito multiplicador sobre a renda da população, seja pelo apoio à manutenção das atividades produtivas. Cabe, portanto, ao setor financeiro, importante papel de inclusão: financeira, econômica e social. Sobre tal aspecto, o objetivo deste trabalho consiste na análise do perfil da oferta de serviços microfinanceiros no Brasil, com destaque para sua concentração regional, focando-se na identificação de como se deu o processo de evolução destas atividades, bem como se existe e qual seria a sua participação na inclusão financeira e social da população. Para melhor organização deste trabalho, o estudo foi estruturado em três capítulos, os quais, embora complementares ao pressuposto básico das investigações definidas, são interdependentes. No primeiro capítulo, trata-se sobre a relevância do setor financeiro para o desenvolvimento econômico e, neste aspecto, defende-se sua contribuição no processo de inclusão financeira. No segundo capítulo, abordam-se as atividades microfinanceiras na economia brasileira e em um grupo de regiões mundiais selecionadas, com destaque para seu processo evolutivo no período de 2001 a 2010. No terceiro e último capítulo, procurou-se compreender a evolução das atividades microfinanceiras no Estado de Minas Gerais, com base no comportamento da oferta e demanda de microcrédito, principal serviço oferecido pelas atividades de microfinanças, entre suas mesorregiões. Neste capítulo, pode-se confirmar a concentração das atividades microfinanceiras, com destaque para sua maior aglomeração em localidades com melhores indicadores econômicos e sociais. Por fim, com reflexão sobre os levantamentos empíricos e teóricos tratados ao longo deste trabalho, conclui-se que o setor microfinanceiro brasileiro reproduz comportamentos semelhantes ao sistema de crédito tradicional, sendo, neste aspecto, reprodutor do mesmo processo de exclusão financeira da população, o que, de maneira alguma, omite sua relevância para o desenvolvimento econômico regional.

Palavras-chave: Microfinanças, Inclusão Financeira, Desenvolvimento Econômico e Social.

ABSTRACT

This present research has as its central hypothesis the consideration that the financial system is relevant to stimulate the development, due to either its multiplying effect upon the population's income, or the support to the maintenance of the productive activities. Therefore, the financial sector has the important role of financial, economic and social inclusion. So, the aim of this study is to analyze the outline of the offer of micro financial services in Brazil, giving prominence to its regional concentration. Its focus is to identify how these activities evolved and analyze their participation in the social and financial inclusion of the population. This research was structured in three interdependent chapters, although they are complementary. The first chapter is about the relevance of the financial sector to the economic development and it is defended its contribution in the process of the financial inclusion. The second chapter is about the micro financial activities in the Brazilian economy and in a group of selected world regions, with emphasis to their evolutionary process from 2001 to 2010. In the third chapter, it was tried to understand the evolution of the micro financial activities in Minas Gerais State, based on the behavior of the offer and the demand for microcredit. The most important service offered by the micro financial activities. In this chapter, it was confirmed the concentration of the micro financial activities and their agglomeration in localities with the best economic and social indicators. Therefore, based on the theoretical and empirical surveys, it is concluded that the Brazilian micro financial sector reproduces a behavior that is similar to the system of traditional credit. So, in this aspect, it reproduces the same process of financial exclusion of the population. Although it doesn't omit its importance to the regional economic development.

Keywords: Micro Finances, Financial Inclusion, Social and Economic Development.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Classificação das IMFs por grupo etário entre 2008 e 2009 (em %).....	55
Gráfico 2 - Distribuição regional das IMFs de 2008 a 2009 (em %).....	56
Gráfico 3 - Saldo de empréstimos concedidos por clientes em US\$ entre os anos de 2008 e 2009	60
Gráfico 4 - Saldo de empréstimos concedidos por IMFs mundiais em relação ao PIB <i>per capita</i> (em %)	60
Gráfico 5 - Clientes do sexo feminino atendidas pelas IMFs (em %).....	61
Gráfico 6 - Funcionários do sexo feminino trabalhando em IMFs (em %).....	62
Gráfico 7 - Taxa de rotatividade de funcionários nas IMFs (em %).....	63
Gráfico 8 - Custo dos empréstimos realizados pelas IMFs em (US\$).....	63
Gráfico 9 - Número de clientes atendidos por funcionário nas IMFs (período de 2008 e 2009)	64
Gráfico 10 - Número de clientes ativos entre as IMFs entre 2008 e 2009	65
Gráfico 11 - IMFs no Brasil conforme fator regulamentar - média do período de 2001 a 2010 (em %)	106
Gráfico 12 - Total de clientes ativos do setor microfinanceiro no Brasil no período de 2001 a 2010	107
Gráfico 13 - Número de clientes atendidos conforme fator de regulamentação das IMFs no Brasil no período de 2001 a 2010.....	108
Gráfico 14 - IMFs no Brasil conforme status legal: média do período de 2001 a 2010	109
Gráfico 15 - IMFs no Brasil conforme sua condição de <i>status</i> legal: evolução ao longo do período de 2001 a 2010 (em %)	109
Gráfico 16 - IMFs não regulamentadas e regulamentadas no Brasil conforme <i>status</i> legal: média do período de 2001 a 2010 (em % do total).....	110
Gráfico 17 - Carteira Bruta de crédito conforme <i>status</i> legal entre as IMFs no Brasil no período de 2001 a 2010 (em %)	112
Gráfico 18 - Volume de receitas geradas pelo setor microfinanceiro brasileiro no período de 2001 a 2010 em %	113
Gráfico 19 - Custo em relação aos empréstimos realizados pelas IMFs no Brasil no período de 2001 a 2010 em (%).....	114
Gráfico 20 - Clientes Ativos em relação ao número de Funcionários.....	115
Gráfico 21 - Carteira em risco há mais de 30 dias entre as IMFs regulamentadas no Brasil, no período de 2001 a 2010 (em %).....	116
Gráfico 22 - Carteira em risco há mais de 30 dias conforme <i>status</i> legal das IMFs no Brasil - de 2001 a 2010 (em %).....	117
Gráfico 23 - Provisões para a possibilidade de não recebimento do crédito concedido pelas IMFs no Brasil- período de 2001 a 2010 (em %).	118
Gráfico 24 - Provisão para a possibilidade de não pagamento de crédito em relação ao total de ativos conforme <i>status</i> legal-2001 a 2010 (em %).....	119
Gráfico 25 - Proporção de Clientes Mulheres conforme <i>status</i> legal das IMFs no Brasil - 2001 a 2010 (em%).....	121
Gráfico 26 - Número de funcionários entre as IMFs brasileiras no período de 2001 a 2010 (em valor absoluto).....	121
Gráfico 27 - Saldo de crédito concedido por mutuário do setor microfinanceiro no Brasil no período de 2001 a 2010 (em US\$)	122

Gráfico 28 -Valor dos empréstimos por mutuário em (US\$)	123
Gráfico 29 -Saldo de empréstimos concedidos pelas IMFs no Brasil como proporção da Renda Nacional <i>per capita</i> (RNPC) no período de 2001 a 2010 (em %)	123
Gráfico 30 -Valor dos empréstimos concedidos pelas IMFs no Brasil em relação à RNPC no período de 2001 a 2010 (em %).....	124

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Missão previamente definida pelas IMFs no Brasil - 2010	96
--	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Distribuição demográfica de clientes atendidos em microfinanças, conforme regiões mundiais nos anos de 2008 e 2009	67
Tabela 2 - Perfil da população atendida pelo setor microfinanceiro em relação a sua condição de pobreza em regiões mundiais selecionadas nos anos de 2008 e 2009	69
Tabela 3 - População alvo das IMFs: média do período de 2008 a 2009 em regiões mundiais selecionadas	70
Tabela 4 - Foco das IMFs em regiões mundiais selecionadas quanto a seus objetivos nos anos de 2008 e 2009	72
Tabela 5 - Perfil de atendimento empresarial entre as IMFs em regiões mundiais selecionadas nos anos de 2008 e 2009	73
Tabela 6 - Tipo de crédito concedido pelo setor de microfinanças em regiões mundiais selecionadas nos anos de 2008 e 2009	74
Tabela 7 - Perfil de atendimento das IMFs em relação a seu público-alvo nos anos 2008 e 2009 em %	75
Tabela 8 - Serviços ofertados pelo setor microfinanceiro a sua população alvo entre regiões mundiais selecionadas no período de 2008 e 2009	76
Tabela 9 - Resultados do modelo de regressões quantílicas para oferta de crédito de IMFs distribuídas regionalmente no período de 2008 e 2009	86
Tabela 10 - Carteira Bruta de Empréstimos concedido pelo setor de microfinanças no Brasil, no período de 2001 a 2010 (em US\$ e variação %)	111
Tabela 11 - Número de clientes atendidos por agente de crédito entre as IMFs no Brasil: período de 2001 a 2010	114
Tabela 12 - Número de mulheres atendidas pelas IMFs no Brasil no período de 2001 a 2010	120
Tabela 13 - Perfil demográfico da população do Estado de Minas Gerais no ano de 2010	130
Tabela 14 - Distribuição da produção agregada do Estado de Minas Gerais entre suas mesorregiões no ano de 2009	134
Tabela 15 - Proporção da população do Estado de Minas Gerais em condição de pobreza conforme mesorregiões no ano de 2010	136
Tabela 16 - Canais de Acesso por Mesorregiões do Estado de Minas Gerais (Dezembro-2010)	140
Tabela 17 - Grupos de Canais de Acesso entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais no ano de 2010	141
Tabela 18 - Percentual dos grupos de canais de acesso conforme participação mesorregional de Minas Gerais em 2010	142
Tabela 19 - Grupos de canais de acesso por mesorregião de Minas Gerais a cada 10.000 adultos (dez.2010)	145
Tabela 20 - Distribuição dos Canais de Acesso do setor financeiro entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais a cada 1.000 Km ² em 2010	147
Tabela 21 - Concentração de Postos de Atendimento Bancário a cada 1.000 km ² entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais em 2010	148
Tabela 22 - Pessoas ocupadas acima de 18 anos de idade nas mesorregiões de Minas Gerais em 2010	150

Tabela 23 - Pessoas ocupadas acima de 18 anos de idade nas mesorregiões de Minas Gerais por setor de atividade no ano de 2010	152
Tabela 24 - Percentual por grupo de idade para cada mesorregião do Estado de Minas Gerais em 2010, em relação ao total	153
Tabela 25 - Distribuição Espacial das Pessoas ocupadas acima de 18 anos de idade nas mesorregiões de Minas Gerais em 2010	154
Tabela 26 - Distribuição das Pessoas ocupadas acima de 18 anos de idade nas mesorregiões de Minas Gerais por gênero em 2010	155
Tabela 27 - Trabalhadores com mais de 18 anos de idade conforme condição na ocupação entre as mesorregiões de Minas Gerais no ano de 2010	159
Tabela 28 - Pessoas ocupadas com mais de 18 anos de idade conforme condição na ocupação por mesorregião do Estado de MG em 2010	160
Tabela 29 - Demanda efetiva por microcrédito entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais no ano de 2010	162
Tabela 30 - Rendimento médio em Minas Gerais conforme condição na ocupação no ano de 2010	163
Tabela 31 - Demanda por serviços de microcrédito nas Mesorregiões de Minas Gerais, conforme canais de acesso em 2010	164

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	16
1 SETOR FINANCEIRO E MICROFINANÇAS, SUA RELEVÂNCIA PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL: ABORDAGENS TEÓRICAS SOBRE O TEMA	23
1.1 Relevâncias do setor financeiro para o desenvolvimento econômico	23
1.2 Interpretação teórica sobre a relevância da moeda no desenvolvimento econômico regional	26
1.2.1 A abordagem da preferência pela liquidez diferenciada no espaço.....	27
1.3 A definição de exclusão financeira como um fenômeno social	28
1.3.1 O processo de exclusão financeira.....	31
1.4 Abordagens teóricas sobre microfinanças.....	35
1.4.1 Alguns aspectos críticos ao desenvolvimento das atividades de microcrédito	37
1.5 Conceitos que envolvem o desenvolvimento econômico e social das Microfinanças	42
1.6 Caracterização da Instituição de Microfinanças	42
2 ANALISANDO O COMPORTAMENTO DAS MICROFINANÇAS NO BRASIL E NO MUNDO	46
2.1 As microfinanças: comportamento entre regiões em nível mundial	46
2.2 Indicadores de desempenho social e sustentabilidade das microfinanças, tendo em vista o fator regulamentação	51
2.2.1 Metodologia de análise dos dados	54
2.2.2 Descrição das variáveis utilizadas	57
2.2.3 Desempenho social das microfinanças: a inclusão financeira como condição de desenvolvimento do setor microfinanceiro.....	58
2.2.4 A oferta de serviços microfinanceiros em nível mundial	65
2.2.5 População alvo do setor microfinanceiro	70
2.3 Sustentabilidade e desenvolvimento social: uma análise descritiva com base em métodos econométricos de regressões quantílicas	77
2.3.1 Objeto de estudo metodológico	78
2.3.2 Estimação do modelo de regressão quantílica	82
2.3.3 Modelo para análise de componentes financeiros e sociais.....	86
2.4 O perfil do setor microfinanceiro no Brasil.....	94
2.4.1 O microcrédito: principal serviço oferecido pelas atividades de microfinanças no Brasil.....	99
2.4.2 Perfil das IMFs encarregadas da oferta de microcrédito no Brasil.....	102
2.4.2.1 Metodologia de análise dos dados sobre microfinanças no Brasil.....	103
2.5 Caracterização do setor microfinanceiro no Brasil em relação à sustentabilidade	106
2.6 Perfil da oferta de crédito das IMFs em relação aos grupos marginalizados da população brasileira	119
3 COMPORTAMENTO DA OFERTA E DEMANDA DE MICROCRÉDITO: UMA ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE AS MESORREGIÕES DO ESTADO DE MINAS GERAIS.....	126
3.1 Caracterização mesorregional do Estado de Minas Gerais.....	128

3.1.1	Características populacionais do Estado de Minas Gerais	128
3.2	Perfil da pobreza no Estado de Minas Gerais	135
3.3	A oferta de crédito em Minas Gerais medida a partir de seus canais de acesso	138
3.4	A demanda potencial por atividades microfinanceiras no Estado de Minas Gerais conforme sua distribuição mesorregional.....	148
3.4.1	Perfil mesorregional da demanda por microcrédito em Minas Gerais	157
CONCLUSÕES		166
REFERÊNCIAS.....		172
ANEXO A – PERFIL DAS VARIÁVEIS QUANTITATIVAS DAS IMFS NO BRASIL ENTRE 2001 E 2010.....		185

INTRODUÇÃO

O direito à inserção econômica e social da população ultrapassa a condição de classes econômicas estabelecidas pela própria sociedade. Neste aspecto, pensar no pobre como alguém que tem direito a emprego e renda é dar-lhe o direito de participação na sociedade de fato. Para este fim, o sistema financeiro se faz relevante, haja vista que a própria geração de emprego e renda é dependente da capacidade de financiamento direta ou indireta das atividades que serão utilizadas por esta população.

Ter acesso ao mercado financeiro, por meio de serviços diversos que vão da abertura de uma conta à captação de créditos diversos, constitui-se como o primeiro ponto para atingir a ascensão econômica e social. Todavia, como deve ser este acesso? Acredita-se que existem boas maneiras para que isto ocorra de forma salutar, seja através da inserção no espaço de serviços que permitam à população a utilização de produtos diversificados oriundos do setor financeiro, estimulando a participação no sistema financeiro, ou mesmo oferecendo a esta população a participação no sistema de crédito e, neste aspecto, as atividades de microcrédito tornam-se relevantes, quando assumem postura condizente com o atendimento principalmente à população pobre.

Tem-se, como de grande relevância, os efeitos promovidos pelo maior desempenho do setor financeiro, para o desenvolvimento regional, o qual, ao tornar-se instrumento de favorecimento do crescimento econômico, acaba por contribuir para o maior desempenho econômico e social da população.

Tendo em vista o caráter endógeno do setor financeiro no processo de desenvolvimento econômico, procura-se, neste trabalho, analisar os serviços oferecidos por este setor, com vistas ao favorecimento da população cujos indicadores de pobreza e exclusão social e econômica se fazem mais intensos. Para este fim, o sistema de crédito denominado microfinanças surge como instrumento relevante de análise.

Nesta perspectiva, o presente trabalho trata de um serviço do sistema financeiro, tido como relevante para o desenvolvimento econômico e social das camadas mais pobres da sociedade, sobretudo aquelas em condições de pobreza relativa, ou seja, que detêm uma renda mínima passível de reprodução. Para este fim, as microfinanças surgem em várias partes do mundo como importante instrumento de inclusão financeira e social, cuja oferta de crédito a pequenos produtores, tratado aqui como atividades de microcrédito, desponta como seu serviço mais relevante e difundido mundialmente.

Do ponto de vista espacial, a oferta de microcrédito caracteriza-se como uma alternativa, dentre várias outras, para a redução de desigualdades em nível mundial. Dada a relevância das atividades financeiras para o processo de inclusão econômica e social e, por sua vez, para a amenização das desigualdades, o foco das análises desenvolvidas neste trabalho concentrou-se na avaliação do desempenho das atividades de microfinanças, tendo como base o comportamento da oferta de crédito microfinanceiro espacialmente.

O objetivo deste trabalho consiste na análise do perfil da oferta de serviços microfinanceiros no Brasil, com destaque para sua concentração regional, focando-se na identificação de como se deu o processo de evolução destas atividades, bem como se existe e qual seria a sua participação na inclusão financeira e social da população.

Dado o objetivo central do trabalho, procurou-se responder aos seguintes questionamentos:

- i- Como estão distribuídas as atividades microfinanceiras espacialmente em relação a seu perfil de atendimento, se voltado para o mercado ou para a população pobre, e se esta distribuição corrobora com a maior disparidade econômica e social na oferta destes serviços?
- ii - Como evolui a oferta e demanda por microcrédito entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais, buscando verificar o grau de correlação destes serviços

com a oferta de crédito tradicional, pressupondo-se que a maior condição de pobreza e menor renda de determinada localidade seriam condições necessárias para a evolução das atividades voltadas à oferta e demanda de microcrédito?

O pressuposto básico deste trabalho consiste na afirmação de que a redução da desigualdade de oportunidades contribui para a redução da pobreza, neste sentido, a oferta de serviços microfinanceiros em comunidades mais pobres constitui um importante indutor de inclusão financeira e social e, por sua vez, um importante instrumento a ser utilizado na redução dos indicadores de pobreza.

O trabalho é sustentado de um lado por uma abordagem teórica que defende que a melhoria de oportunidades para a população de baixa-renda pode desenvolver um ciclo virtuoso de acumulação, reduzindo desigualdade, combatendo a pobreza e melhorando o bem-estar. Por outro lado, é sustentado por teorias que têm demonstrado a relevância do setor financeiro neste processo, sobretudo quando se trata de oferta de serviços mais adequados ao perfil da população pobre, como é o caso das microfinanças.

O arcabouço teórico utilizado combina diferentes vertentes. Em relação à importância do sistema financeiro para o desenvolvimento regional, os principais autores são: Amado (1997,1999);Dow (1997);Crocco, Cavalcante e Barra (2003); Crocco, Cavalcante e Castro (2005), os quais demonstram a relevância da oferta de serviços financeiros, com a apresentação de resultados sobre as disparidades do setor financeiro em sua concentração espacial. No que tange às questões relativas à exclusão social e financeira como inibidores do desenvolvimento econômico, os trabalhos de Goldsmith (1969),Greenwood e Jovanovic (1990) e Gloukoviezoff (2006)são de maior relevância.Quanto ao estudo sobre microfinanças, levantou-se um conjunto de literaturas, com destaque para os trabalhos de Begoña (2006), Yunus(1997,2000),Hulme e Mosley (1996), entre outros, que têm ampliado a discussão sobre a importância do setor microfinanceiro tendo em vista uma atuação mais próxima à população pobre.

Em seus aspectos metodológicos, utilizou-se, neste trabalho, uma série de estudos que permitiram responder aos questionamentos inicialmente apresentados. Em sequência, utilizou-se uma base de dados sobre o setor microfinanceiro no Brasil e no mundo para identificação de sua evolução ao longo do tempo, em período que vai do ano de 2001 a 2010. Esta base de dados é fornecida pela MixMarketing, empresa encarregada do levantamento e divulgação de dados sobre as microfinanças em nível mundial, conforme apresentado no capítulo empírico deste trabalho.

Para melhor compreensão, alguns critérios de avaliação foram considerados como: grau de regulamentação das Instituições Microfinanceiras (IMFs), distribuição no espaço regional e tempo de atuação (idade da IMFs). Esta análise contou com um breve estudo de dados referentes a um grupo selecionado de regiões em nível mundial: Sul da África, Europa Oriental, Europa Central, Oriente Médio e Sul da Ásia, regiões que foram comparadas ao perfil apresentado pela região da América Latina e Caribe. Posteriormente, desenvolveu-se a avaliação das Instituições Microfinanceiras em atuação no Brasil.

Ainda, buscando aprofundar-se sobre o desempenho do setor microfinanceiro em relação a seu processo de atuação junto à população, utilizaram-se os dados de IMFs fornecidos pela MixMarketing, referentes a indicadores sociais de desempenho das microfinanças nos anos de 2008 e 2009. A avaliação destes indicadores, além da análise descritiva dos indicadores observados, contou com o método de análise econométrico denominado regressões quantílicas, para o qual se observou o perfil das IMFs atribuindo-se pesos específicos conforme tamanho das instituições, através da identificação de três grupos principais de análise: IMFs com menor volume de crédito (pertencentes ao 10º. quintil da distribuição), IMFs medianas e IMFs pertencentes ao 90º. quintil, compreendendo a avaliação das instituições que têm apresentado maior volume de empréstimos no setor. Este método permitiu a identificação do comportamento econômico, financeiro e social das microfinanças.

Dadas as disparidades espaciais, observadas em várias economias, sabe-se que a melhoria de bem-estar está diretamente ligada à melhoria das condições de vida da população. Neste aspecto, indicadores como saúde, educação, renda e riqueza tornam-se relevantes não só em processos de avaliação de qualidade do bem-estar de uma sociedade, como da condição de desigualdade espacial. Desta forma, a fim de avaliar os efeitos da concentração espacial de atividades financeiras e mais especificamente das atividades típicas do setor microfinanceiro, realizaram-se estudos entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais.

Acredita-se, para efeitos deste estudo, que a renda se constitui como o melhor indicador para mensuração da melhoria de bem-estar da sociedade. Assim, esta variável é tomada, para efeitos de análise deste estudo, como indicador da condição de pobreza da população, sobre a qual se classificou a população das mesorregiões do Estado de Minas Gerais, sendo: indigentes, as pessoas sem rendimento algum, que sobrevivem com auxílios, seja do governo ou de particulares; pobres absolutos, aqueles com rendimento de até $\frac{1}{4}$ do salário mínimo vigente; e pobres relativos, as pessoas que auferem renda entre mais de $\frac{1}{4}$ a $\frac{1}{2}$ salário mínimo.

Ainda, a fim de identificar o perfil de setor de microfinanças, realizou-se breve estudo de caso sobre o comportamento da oferta e demanda de microcrédito, principal atividade do setor de microfinanças no Estado de Minas Gerais. Para esta análise, utilizou-se a base de dados de canais de acesso fornecida pelo Banco Central Brasileiro, em dezembro de 2010. Estes dados possibilitaram a identificação da distribuição espacial mesorregional das atividades oferecidas pelo setor financeiro em Minas Gerais. Para estes canais de acesso, adotaram-se três grupos comparativos: grupo 1, constituído pelas instituições financeiras encarregadas da oferta de crédito tradicional, baseada em Bancos; grupo 2, contemplando as instituições financeiras encarregadas da oferta de serviços microfinanceiros, cuja oferta de microcrédito representa sua principal atividade; e, grupo 3, contendo as instituições denominadas por correspondentes bancários, o qual se analisa separadamente, por tratar-se da oferta restrita de serviços financeiros, mas com grande potencial de alcance.

Por fim, dada a oferta de microcrédito no Estado de Minas Gerais, avaliada com base na distribuição espacial mesorregional de seus canais de acesso, procurou-se identificar o perfil dos demandantes destes serviços entre as mesorregiões do Estado. Para este fim, tendo em vista a definição da demanda potencial, utilizou-se a base de dados do Censo demográfico realizado pelo IBGE em 2010. Considerou-se, como grupo de interesse para composição da demanda potencial por serviços de microcrédito, a população ocupada acima de dezoito anos de idade, compondo os seguintes grupos de interesse: pessoas em produção para o próprio consumo, pessoas em atividades por conta própria e empregadores com até cinco empregados. O perfil destes trabalhadores foi identificado e comparado entre as mesorregiões.

Definidos os principais aspectos metodológicos deste trabalho, este foi construído com base em três capítulos principais.

No primeiro capítulo, são destacadas algumas abordagens teóricas de embasamento sobre o tema, cuja sequência compreende inicialmente uma discussão conceitual sobre os principais aspectos da inclusão financeira e sua interação com a pobreza. Em um segundo momento, são tratados os aspectos conceituais das microfinanças como aportes instrumentais para atendimento à população pobre, não só pelo acesso ao setor financeiro, como pela própria utilização destes serviços.

No segundo capítulo, analisa-se a relevância do desenvolvimento financeiro em aspecto regional, com destaque para as principais abordagens teóricas sobre o tema. Ainda neste capítulo é observado o desenvolvimento das atividades de microfinanças em sua distribuição espacial local, com destaque para seu desempenho na economia mundial, conforme regiões previamente selecionadas, e no Brasil de forma mais detalhada. Estes dados contribuíram para a verificação da efetividade do setor de microfinanças do ponto de vista regional. Ainda neste capítulo é apresentado, através de metodologia de dados empíricos baseada no

método de regressões quantílicas, breve estudo para observação do comportamento das atividades microfinanceiras no mundo, com destaque para seus reflexos econômicos e sociais.

Dada a abrangência mundial e nacional das microfinanças, desenvolveu-se um terceiro e último capítulo, objetivando verificar o comportamento da oferta de crédito oriunda das microfinanças entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais. Por este estudo, procurou-se identificar a existência de disparidades locais na oferta de crédito não só do setor tradicional, baseado em bancos, como comparativamente às atividades encarregadas da oferta de microcrédito. Ainda neste capítulo, observou-se o perfil da demanda potencial por serviços de microcrédito entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais. A análise da oferta destes serviços, avaliada com base na distribuição espacial mesorregional de canais de acesso do setor financeiro, bem como do perfil da demanda para estes produtos, tornou possível a melhor compreensão dos empecilhos de desenvolvimento regional das atividades microfinanceiras, bem como de sua necessidade para o desenvolvimento local, sobretudo das economias com maior intensidade de pobreza.

Por fim, apresentam-se os principais pontos conclusivos do trabalho, observando-se que as microfinanças se fazem mais efetivas quando alocadas em regiões econômica e financeiramente mais carentes. É possível perceber que a evolução das microfinanças alimenta um alto grau de desigualdades quanto à oferta de serviços financeiros, o que exige trabalhos específicos, baseados em políticas públicas ou privadas, com o intuito de criar de fato um sistema de crédito microfinanceiro diferenciado do que está sendo desenvolvido no Brasil e em suas localidades mais carentes.

1 SETOR FINANCEIRO E MICROFINANÇAS, SUA RELEVÂNCIA PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL: ABORDAGENS TEÓRICAS SOBRE O TEMA

1.1 Relevâncias do setor financeiro para o desenvolvimento econômico

Alguns modelos neoclássicos que historicamente têm estudado sobre o crescimento econômico negligenciam o papel da moeda e, com isso, do desenvolvimento financeiro no crescimento econômico. A moeda, conforme pressuposto clássico, é tratada como mero instrumento de troca e, portanto, neutra em relação aos fenômenos econômicos reais. Este fato por si indicaria a incapacidade do setor financeiro em provocar efeitos sobre o crescimento da produção econômica. No longo prazo, a principal defesa da abordagem neoclássica sobre o tema reside na crença de que os mercados são inteiramente competitivos, a informação é perfeita, os agentes possuem expectativas racionais e os insumos e produtos são perfeitamente divisíveis. Em prevalecendo estas condições, a posição da moeda e dos intermediários financeiros na economia se daria de forma neutra, ou seja, afetaria apenas as variáveis nominais, como o nível de preços.

Ao final da década de 1960, alguns autores de linha neoclássica começam a enfatizar a relação entre a intermediação financeira e, por sua vez, a moeda, com o crescimento da economia. Dentre os autores nesta linha de pensamento, que têm observado a relevância do setor financeiro para o crescimento econômico, destacam-se: Goldsmith (1969), McKinnon (1973) e Shaw (1973).

Nesta perspectiva, Goldsmith (1969) procura demonstrar a relevância dos bancos e demais intermediários financeiros ao definirem padrões de alocação do capital em setores, ativos e regiões, afetando com isso a combinação dos fatores de produção, o que possibilitou impactos consideráveis sobre a produtividade marginal do capital.

Ainda nesta linha de causalidade, Goldsmith (1969) procura demonstrar a relação entre o desenvolvimento financeiro e os níveis de renda *per capita*, altamente correlacionados na visão do autor. Mesmo considerando que o crescimento econômico é afetado pela variação no volume de poupança gerada na economia, o autor destaca a relevância da intermediação financeira na definição alocativa do capital. Este, ao ser selecionado entre setores, ativos e regiões, possibilita o retorno mais eficiente do investimento, com efeitos positivos da intermediação sobre o crescimento econômico.

A ênfase desta perspectiva concentra-se na eficiência do investimento dada sua forma de alocação e não no volume de investimento obtido. Neste sentido, a estrutura financeira de uma economia é capaz não só de acelerar como de melhorar o crescimento econômico na medida em que facilita a migração de fundos para o melhor desempenho, ou seja, para o lugar do sistema econômico em que os fundos trarão o melhor retorno social (GOLDSMITH, 1969, p.400).

Já Mckinnon (1973) e Shaw (1973) enfatizam que o aumento da poupança e, por sua vez, do investimento, dados como idênticos em perspectiva clássica, caracteriza-se como o principal indutor da relação entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico.

Conforme Mckinnon (1973, p. 13-14), a tentativa de alavancagem da atividade econômica, através de empréstimos a baixos custos por interferências exógenas ou programas de crédito subsidiado, demonstra uma repressão financeira ao sistema econômico, contribuindo apenas para o desestímulo a poupança, dada sua remuneração a taxas de juros artificialmente baixas, com efeitos negativos sobre a taxa de investimentos e, por sua vez, sobre a taxa de crescimento do estoque de capital e do produto.

Também na abordagem de Mckinnon (1973) e Shaw (1973), as restrições que obrigam a utilização de garantias em contratos de empréstimos restringem o

desenvolvimento do setor financeiro, sendo, portanto, uma forma de repressão financeira.

Mckinnon (1973) e Shaw (1973) defendem, então, a liberalização financeira como necessária para o crescimento, haja vista permitir o maior acúmulo de poupanças e, por sua vez, maior desempenho do sistema financeiro, em virtude do maior investimento obtido por meio destas poupanças, impactando positivamente sobre o crescimento econômico. Na visão destes autores, a tentativa em eliminar a repressão financeira permite mercados mais eficientes, tendo em vista a maior eficiência dos investimentos realizados, devido à melhor alocação destes, seguindo critérios puramente econômicos.

Greenwood e Jovanovic (1990), no início da década de 1990, propõem um modelo baseado na endogeneidade do desenvolvimento financeiro e das taxas de crescimento da economia. Destacam uma relação de causalidade bidirecional entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico.

Também Bencivenga e Smith (1991) apresentam um modelo de crescimento endógeno com base no desempenho dos intermediários financeiros. Estes intermediários atuam diretamente sobre o crescimento econômico ao transferirem poupança para as atividades produtivas.

Em uma série de estudos na década de 1990, também King e Levine (1993a, b), utilizando-se de regressões econométricas, demonstraram existir forte grau de correlação entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico em diversos países. A repressão financeira, fruto da ausência de liberalização financeira, na visão dos autores, contribui para distorções na alocação dos recursos da parte dos intermediários financeiros.

Alguns autores, a exemplo de Minsky (1982), têm tentado demonstrar que o crescimento pode ser contido por falta de mecanismos de financiamento do

investimento. “Uma economia sem sistemas de *funding* adequados é uma economia com pouco fôlego financeiro para o crescimento econômico”. Neste aspecto, destaca-se que a necessidade dos intermediários financeiros se faz por meio do volume de *funding* à disposição das necessidades de investimento. Para este fim, agências bancárias que possam emitir meios de pagamento se fazem necessárias. O crescimento da economia, tendo por base o crédito bancário, pode gerar fragilidade financeira e racionamento de crédito, o que aumenta o risco em relação à manutenção de taxas favoráveis de crescimento.

Conforme destacado por Keynes (1983, p. 668), o investimento é o determinante da renda e da poupança, sendo a poupança resultante do processo de investimento e não sua determinante, conforme proposição clássica. Assim, são os bancos, e não os poupadores, os agentes fundamentais na determinação e alocação mais adequada da oferta agregada de fontes de financiamento do investimento. Todavia, a poupança gerada no processo de multiplicação da renda é importante para dar continuidade ao investimento de longo prazo do crescimento econômico. Também, a preferência pela liquidez dos bancos e aplicadores em títulos determina o volume e os prazos do financiamento do investimento.

1.2 Interpretação teórica sobre a relevância da moeda no desenvolvimento econômico regional

Nos estudos de economia regional pouca atenção é dada à questão monetária. Os modelos neoclássicos de determinação da renda, por exemplo, não levam em consideração as questões monetárias. Sobre este aspecto, Amado (1998) destaca que a ausência de informações regionalizadas sobre o setor financeiro tem conduzido a literatura a dedicar-se ao estudo de variáveis reais da economia como produção, emprego e salários *vis-à-vis* variáveis monetárias.

Mesmo com a baixa disponibilidade de dados, alguns autores, a exemplo de Dow e Rodríguez-Fuentes (1997), abordaram essa questão em seus aspectos regionais. Assim, procuravam demonstrar o impacto regional das variáveis monetárias, que

tidas como exógenas na literatura clássica da economia regional e, portanto, neutras na determinação da renda, passam a ser função das características específicas de cada região ou espaço local. Neste sentido, as diferenças observadas entre as diversas regiões conduzem a diferente comportamento das variáveis monetárias.

1.2.1 A abordagem da preferência pela liquidez diferenciada no espaço

Para a vertente teórica keynesiana, moeda e bancos assumem comportamento não neutro, tanto no curto como no longo prazo. Com isso, defendem o pressuposto de que o setor financeiro promove efeitos reais no comportamento econômico regional.

A oferta e a demanda de crédito são analisadas pela corrente de pensamento keynesiana como interdependentes entre si, e afetadas pela preferência pela liquidez dos agentes. Do lado da oferta, a incerteza econômica afeta o comportamento dos bancos, que tendem a reduzir sua oferta de crédito quanto maior o grau de incerteza observado na região. Já pelo lado da demanda, as escolhas do público em relação às opções de portfólio também se relacionam com a incerteza econômica de uma região. Assim, quanto maior a incerteza, menor a demanda por crédito.

Alguns autores, a exemplo de Dow (1982, 1987), têm apresentado modelos nos quais o sistema financeiro atua sobre o lado real da economia, gerando padrões de desenvolvimento regional desiguais. Embora as diversas localidades apresentem bases monetárias semelhantes, expectativas favoráveis dos agentes acerca dos preços dos ativos elevam os multiplicadores monetários nesses locais. Esse fato contribui para um grau maior de desenvolvimento financeiro e melhores resultados comerciais nestas localidades.

Conforme pressuposto desta abordagem teórica, regiões em que a preferência pela liquidez dos agentes é maior e o acesso bancário é menor terão menor oferta de crédito da parte do sistema bancário. Este comportamento se caracteriza como

importante inibidor do desenvolvimento regional, provocando um ciclo vicioso em que a menor oferta de crédito dificulta o desenvolvimento regional, afastando destas localidades os agentes de intermediação financeira.

Quando os bancos, geralmente em regiões desenvolvidas, possuem baixa preferência pela liquidez, estes realizam maior volume de créditos na região, com taxas de juros menores e maior possibilidade de créditos de longo prazo. Estes fatores promovem um ciclo virtuoso de crescimento junto às regiões que apresentam tal comportamento.

A expectativa é de que o ciclo vicioso de pobreza, observado em regiões menos desenvolvidas, possa ser vencido quando o crédito estiver voltado para estas localidades, mas em condições favoráveis ao perfil econômico delas. Acredita-se que o maior volume de crédito pode impactar profundamente o desempenho da economia.

Constata-se, portanto, a relevância do setor financeiro no processo de desenvolvimento regional, ainda que este mesmo setor tenha contribuído fortemente para as disparidades regionais, que induzem à maior exclusão social e financeira.

1.3 A definição de exclusão financeira como um fenômeno social

Alguns autores, a exemplo de Leyshon e Thrift (1995), têm sido contrários ao fato de que a exclusão financeira esteja relacionada apenas ao grau de exclusão observado no sistema bancário. A exclusão de acesso a serviços bancários é tão importante quanto a exclusão em relação à forma como os serviços serão utilizados, ou seja, a autoexclusão. Deve-se levar em conta, portanto, no processo de exclusão, tanto as dificuldades de acesso, quanto as de uso dos serviços financeiros, bem como as consequências sociais oriundas destas dificuldades.

De acordo com Leyshon e Thrift (1995, p. 314), o processo de exclusão financeira limita, a determinados grupos sociais e mesmo indivíduos, o livre acesso ao sistema financeiro. Geralmente, a população que mais se enquadra nesta condição de exclusão são as pessoas com baixos rendimentos e demais grupos sociais em situação de pobreza. Para estes autores, essas pessoas e grupos, dada sua escassez de recursos, representam um risco maior para o setor financeiro.

Ao mesmo tempo, adotando esta abordagem que define a exclusão financeira com base nas dificuldades de acesso, Kempson e Whyley (1999) fornecem comentários adicionais ao enfatizarem não serem as práticas de seleção utilizadas pelos bancos, com o intuito de se resguardarem de credores ruins, o principal fato para sua baixa inserção em determinados espaços, bem como este fator não se apresenta como uma justificativa plausível para o acesso a seus serviços.

Ainda, nesta linha de pensamento, Caskey e Collard (FSA, 2000) definem claramente cinco possíveis causas para o baixo acesso de determinada população aos serviços financeiros, como visto:

- i) O agente pode enfrentar a exclusão por acesso como uma restrição a sua entrada no setor financeiro, dada em função de um maior risco inerente ao perfil do cliente analisado. Este maior risco, na maioria das vezes, é definido com base no fator renda do grupo ou indivíduo;
- ii) Alguns grupos e indivíduos também podem ser excluídos por não possuírem os critérios necessários ao tipo de serviço oferecido pelo banco que, na maioria das vezes, adota o critério baseado em renda ou mesmo na atividade produtiva específica;
- iii) Também, muitos têm sua participação no sistema financeiro vetada em função da impossibilidade em arcarem com os custos de realização do serviço, onerado por taxas de juros e administrativas, totalmente fora da capacidade de pagamento de muitos possíveis usuários;
- iv) Alguns serviços são oferecidos a fim de criar um produto de maior visibilidade da instituição financeira junto ao mercado, nesta perspectiva, dada a necessidade

- de maior credibilidade do produto financeiro a ser ofertado, alguns grupos acabam excluídos por não pertencerem às camadas de maior projeção;
- v) Mesmo entre pessoas e grupos de baixa renda há uma série de dificuldades inerentes à oferta do serviço financeiro, que vão desde as questões burocráticas de levantamento de dados, ao custo e valor dos serviços oferecidos, que levam muitos clientes potenciais a não demandarem estes serviços.

Em resumo, as várias formas de exclusão financeira aqui observadas representam um conjunto complexo de barreiras ao acesso e utilização de serviços financeiros para boa parte de população, sobretudo os de baixo nível de renda.

Para Sinclair (2001), a exclusão financeira pode ser definida de duas formas:

- i) em sentido restrito, pela dificuldade de acesso, tanto aos serviços oferecidos como ao tipo de serviço, em que, em muitos casos, a utilização dos serviços ofertados se torna muito complexa, dado o perfil de seus potenciais demandantes;
- ii) em um sentido mais amplo, leva em consideração os efeitos sociais oriundos das dificuldades bancárias, ou seja, considera que a exclusão financeira é originária das dificuldades enfrentadas pelos bancos em exercer sua função às comunidades de modo geral.

Já na perspectiva de Anderloni et al. (2006), o conceito de exclusão financeira pode ser aplicado tanto aos indivíduos como às comunidades, ou seja, grupos homogêneos de indivíduos que vivem no mesmo contexto e compartilham as mesmas dificuldades de acesso. Em termos gerais, a exclusão financeira entre indivíduos e/ou comunidades se deve: à localização geográfica, ao baixo nível de renda, à idade dos possíveis usuários, à condição de pobreza daqueles que vivem em áreas urbanas degradadas ou pertencentes a grupos e etnias específicos.

Dando continuidade à compreensão dos possíveis fatores relacionados à exclusão do setor financeiro, tem-se como de grande relevância a compreensão dos fatores sociais e econômicos que definem a formação de uma região e a orientam em

relação a seu processo de desenvolvimento financeiro, sendo esse, em alguns casos, excludente a determinados nichos da população e, por sua vez, um importante ator na geração de desigualdades.

Compreende-se aqui que, quando o setor financeiro define grupos específicos, para sua inserção, dado por aqueles grupos cujos indicadores econômicos e sociais são mais favoráveis, atua como um agente de propagação da exclusão financeira.

1.3.1 O processo de exclusão financeira

A exclusão financeira está intimamente associada à exclusão social. Normalmente, o acesso aos serviços financeiros restringido às pessoas pobres, ou socialmente excluídas, e a falta de acesso a esses serviços, reforça a exclusão social.

Nesta perspectiva, a exclusão financeira, como tratada em trabalhos a exemplo de Leyshon e Thrift (1995), consiste em um processo de evitar que certos grupos sociais e indivíduos tenham acesso ao sistema financeiro. Neste caso, uma parte da população, geralmente pessoas com rendas limitadas e certos grupos sociais desfavorecidos, é privada do acesso a serviços financeiros.

Ainda para estes autores, certos grupos e indivíduos representam um alto risco ao sistema financeiro, seja pela escassez de informações sobre esses grupos, seja pelo seu nível de renda e social. A maior dificuldade econômica e social de determinados grupos leva a graus reduzidos de interesse do sistema financeiro em atuar em áreas geográficas com maior concentração de pessoas e grupos sob esta condição, a fim de reduzir a entrada deste tipo de cliente em suas diversas carteiras de serviços.

Em se constatando a relevância de compreender as nuances sobre o processo de exclusão financeira, Georges Gloukoviezoff (2006) apresenta em seu trabalho uma discussão que propõe uma análise da exclusão financeira de pessoas físicas,

buscando entender quais os problemas e consequências deste processo de exclusão para estas pessoas.

Com relação à exclusão financeira, alguns aspectos para melhor compreensão de sua interação com o processo de exclusão social devem ser considerados. Neste sentido, torna-se relevante levar em consideração as dificuldades no uso e no acesso aos serviços financeiros.

Conforme destacado por Loisy(2000, p. 42),

In fact, financial exclusion is both cause and effect of social exclusion defined as all the mechanisms of failure, both symbolically (stigma or negative attributes), and the point of view of social relations (a break in the various social links that bring people together). Exclusion is both a process and a state that enshrines the lack of integration.

Para melhor compreensão desta relação, deve-se observar que, embora grande parte da população tenha acesso facilitado a contas bancárias, até mesmo pela necessidade de recebimento de benefícios sociais, muitas não têm acesso a uma série de outros serviços financeiros, o que contribui, sobremaneira, para a sua maior exclusão social. Este comportamento observado, em geral, é fruto de restrições impostas à população detentora de baixos níveis de rendimentos.

A título de exemplificação, conforme destacado por Ramsay (2003),

At the end of World War II, a series of regulations and social protection measures were created, based on the development of the wage society. This protection against risks such as illness, unemployment, etc., took the form of financial benefits paid by the State. In France, since 1978, these benefits were paid only by bank transfer, in short, has become essential for the entire population have a bank account to benefit from these payments. Therefore, the expression of these social ties in monetary form involves the use of financial services. Thus, the indicator favorable results in France bank account of the need for social development but also promotes this social development. It can be seen then as its result and cause.

Ainda para Ramsay (2003), houve uma grande redução dos benefícios sociais oriundos do governo ao final do chamado Estado de Bem-Estar Social. Este fato levou alguns países como Estados Unidos e Reino Unido, até então grandes

adeptos do Estado do Bem-Estar, a retraírem sobremaneira a quantidade de serviços sociais oferecidos gratuitamente a grande parcela da população, geralmente os mais pobres. A necessidade de acessar o sistema financeiro tornou-se imprescindível a grande parcela da população. Diversas causas contribuíram para a ida desta população ao setor financeiro, cujos empréstimos tornaram-se um dos serviços financeiros mais almejados por uma população que precisava manter suas necessidades básicas, como saúde, educação e mesmo lazer, em condição mínima de saciedade.

Autores como Kempson e Whyley (1999) têm enfatizado que a exclusão financeira por si só cria um ambiente propício à maior exclusão social, que vai de grupos a indivíduos com a mesma intensidade.

Muitos autores, a exemplo de Panigyrakis et al.(2002),têm apresentado publicações sobre a exclusão financeira também em defesa ao argumento de que as pessoas excluídas do sistema financeiro, em geral, são oriundas em sua maioria dos grupos socialmente excluídos da população. Ou seja, do grupo de pessoas com menores rendimentos, maior idade, do sexo feminino, etc.

Ressalta-se que, além da exclusão por acesso, bem desenhada no contexto do sistema financeiro, a exclusão pela impossibilidade de utilizar adequadamente os serviços ofertados por este setor se faz tão relevante quanto.

A exclusão social é observada por Leyshon e Thrift (1995) como uma questão de "cidadania financeira". Para esses autores,a expansão da oferta de serviços financeiros tem como contrapartida uma maior necessidade social de sua população. A maior difusão destes serviços, com favorecimento de condições de pagamento e melhor gestão de recursos, amplia a oferta para grupos até então distantes desta realidade, criando uma perspectiva de maior acesso.

Pensando em uma possível financeirização das relações sociais, Servet (2000) considera que essa relação tem sua origem, primeiro, na incapacidade de determinados grupos, socialmente excluídos, de fazerem parte do processo de crescimento econômico; esta inviabilidade que, na maior parte das vezes, é fruto de sua baixa renda, repercute diretamente sobre o setor financeiro, que se vê obrigado a trabalhar de forma excludente a estes grupos.

Conforme Gloukoviezoff (2006), dificuldades de acesso ou uso podem contribuir para o processo de construção da exclusão social e, portanto, é possível falar de exclusão financeira como um fenômeno social. Assim, as relações sociais estão diretamente relacionadas às relações financeiras.

Outro fenômeno amplamente relacionado à exclusão financeira e, da mesma forma, pouco discutido é o sobre-endividamento dos indivíduos. O endividamento do indivíduo ou empresa pode ser um importante indicador de exclusão financeira. Isso se deve ao fato de que a população pode enfrentar vários problemas que tornem necessário o seu ingresso no setor financeiro. Por exemplo, o maior desemprego, a insegurança no trabalho, a maior oferta de trabalhadores dispostos a trabalhar por menores salários desestabilizam as relações de solidariedade institucionalizada com base em um contrato por tempo indeterminado dos empregos remunerados. Este novo relacionamento com o emprego não se reflete apenas no empobrecimento das pessoas envolvidas, mas também transfere inteiramente ao empregado os custos anteriormente assumidos em conjunto com o empregador, como seguros e planos de pensões. Ou seja, a necessidade de crédito para quitar suas despesas, mesmo aquelas de caráter mais básico como alimentação e moradia.

Em relação ao sobre-endividamento da população, a literatura recente destaca dois tipos:

- i) Sobre-endividamento ativo: que é explicado pelos empréstimos em excesso, sem qualquer mudança nos recursos;

- ii) Sobre-endividamento passivo: é o resultado de uma mudança imprevista no nível de recursos e/ou despesas devido a fatores exógenos que envolvem a vida dos indivíduos como separação, desemprego, doença, etc.

Segundo Ramsay (2003), em 73% dos casos, o sobre-endividamento é de natureza passiva, ou seja, motivado por choques exógenos. Verifica-se que, quando alguns serviços primordiais como a saúde, a segurança e a educação falham, as pessoas procuram meios de pagar por estes serviços, se o estado do bem-estar não funciona, e a insegurança de rendimentos do trabalho é extrema, aumenta a necessidade da população em recorrer ao setor financeiro, daí a maior probabilidade de gerar situações de sobre-endividamento.

A baixa renda de grande parte da população é uma das causas do sobre-endividamento, sendo também uma consequência da exclusão financeira.

Existe uma forte relação da oferta de serviços financeiros com o perfil econômico e social da população. Neste caso, quanto melhor a condição econômica social de uma determinada população, maior e melhor a qualidade dos serviços financeiros a serem ofertados para ela.

Com este comportamento, o sistema financeiro contribui para ampliar o processo de exclusão social, ao não ofertar crédito ou qualquer outro tipo de serviços financeiros à população que enfrenta exclusão econômica e social.

1.4 Abordagens teóricas sobre microfinanças

Duas posições principais têm emergido no que diz respeito ao estudo das microfinanças: a abordagem do sistema financeiro e a abordagem dos empréstimos para combater a pobreza.

Para a abordagem do sistema financeiro, conforme defendido por Dale Adams e Von Pischke (1992), Fritz Bouman (2000), Claudio González-Vega (2001), dentre outros, baseados nos estudos da escola de Ohio, também conhecida como abordagem de geração de renda, o objetivo do desenvolvimento das microfinanças é fornecer serviços financeiros sustentáveis para população de baixa renda, não necessariamente os mais pobres, mas os relativamente pobres. Esta vertente teórica não encontra justificativa para subsídios, e considera que as Organizações Não Governamentais (ONGs) desempenham um papel secundário no mercado de microfinanças. Enfatiza a sustentabilidade financeira das instituições de microfinanças como condição para extensão de suas operações no longo prazo. Ainda, para muitos dos proponentes do sistema financeiro, o crédito não é o instrumento mais importante para a redução da pobreza, mas contribui sobremaneira para este fim. De acordo com esta visão, dado o crescimento econômico de determinadas localidades, estes serão direcionados para os pobres, possibilitando a redução do nível de pobreza.

Em uma segunda abordagem, definida como a escola do Grameen Bank, conforme estudos desenvolvidos por Remenyi e Quiñones (2000); Rúbio (1991); Abruge (2000), entre outros, tendo Muhammad Yunus (1998) como seu principal proponente, as microfinanças são tidas como uma série de serviços financeiros como, por exemplo, empréstimos para a redução da pobreza. Focado no chamado novo minimalismo, o objetivo geral do desenvolvimento das microfinanças deve ser o de reduzir a pobreza e facilitar a plena realização do potencial dos empreendedores. Para esta escola, não adianta falar de sustentabilidade financeira, se isto não se reverte em prestação de serviços em condições favoráveis, dado o nível de pobreza de seus clientes. As instituições de crédito, neste caso, podem precisar de doações financeiras, uma vez que a dificuldade na obtenção de fundos dificulta a atuação deste tipo de atividade, inibindo a ampliação dos serviços financeiros para os pobres.

Gulli (1999, p. 4) propõe uma abordagem alternativa, em vez de analisar a questão de microfinanças como uma ferramenta para redução da pobreza, examina de que

forma a extensão e condições de microfinanciamento podem ajudar a aliviar a pobreza.

Nesta mesma linha de pensamento, encontram-se posicionados Hulme e Mosley (1996) ao argumentarem que cabe ao setor microfinanceiro buscar primeiro sua sustentabilidade, ainda que por meio da utilização de subsídios nos momentos iniciais de sua vida. Somente a partir deste ponto é que as instituições microfinanceiras se encontrarão em condições de atender à população pobre.

Para Hulme e Mosley (1996, p. 106), a ênfase na pobreza como pobreza de renda é geralmente associada a estratégias de deslocamento das famílias em situação estável, abaixo da linha da pobreza, a uma situação de permanência acima desta linha. Para este fim, ações de promoção sistemática de crédito à população pobre, contribuem para o aumento de renda e emprego desta população, sobretudo aqueles em situação de pobreza relativa.

1.4.1 Alguns aspectos críticos ao desenvolvimento das atividades de microcrédito

A partir dos anos 1930, surgiram as instituições de desenvolvimento financeiro, que são o antecedente das instituições de microcrédito em curso, cujo objetivo era preencher a ausência do mercado de crédito nos países menos desenvolvidos. A essência destes programas de crédito era de que os pobres tinham grande dificuldade para obter quantidades adequadas de crédito e pagavam altas taxas de juros a agiotas (JOHNSON; ROGALY, 1997, p. 5). Entretanto, a maioria das instituições de desenvolvimento financeiro teve perdas, muitas desapareceram e as sobreviventes foram apoiadas por fortes injeções de fundos externos (ADAMS; VON PISCHKE, 1992).

Em 1973, veio uma reação contra a influência de tais instituições, liderada pela Escola de Ohio, como já destacado, em homenagem a um grupo de economistas da Universidade Estadual de Ohio, que prestou apoio intelectual para esta oposição.

Seus princípios estão envoltos na afirmação de que o crédito desempenha um papel facilitador no processo de desenvolvimento e crescimento econômico (HULME; MOSLEY, 1996, p. 2).

Adams e Von Pischke (1992, p. 468) afirmam que a "dívida", com todas as suas conotações negativas, como um adversário do "crédito", não é uma ferramenta eficaz para ajudar as pessoas a melhorarem a sua situação econômica. A imposição de mais dívida para os pobres é uma estratégia inadequada de desenvolvimento. A oferta de crédito pode atuar como uma forma marginal na melhoria do bem-estar dos pobres, amenizando a condição de endividamento que impede o desenvolvimento desta população.

Para o sistema financeiro, é mais barato fazer um empréstimo maior, do que muitos empréstimos pequenos. Este tipo de estratégia pode envolver grandes perdas para a instituição. Ao ser confundido com uma doação, o crédito barato representa uma falha para o mercado financeiro. Isso se deve ao fato de que a falta de informação sobre o comportamento dos possíveis demandantes de microcrédito inviabiliza a maior perfeição neste mercado.

Zander (2000, p. 12-1) observa que a taxa de juros não é a única responsável pela decisão de requerer ou não este tipo de financiamento, outros custos podem ter um impacto mais profundo sobre essas decisões, como custos de transação, incluindo as viagens para a instituição de crédito e custos de oportunidade de trabalho não realizado pelo tempo gasto na papelada necessária para o pedido de empréstimo.

Por outro lado, a Escola do Grameen Bank estima que a pobreza persista, em parte, porque muitas pessoas não são tidas como elegíveis para receberem empréstimos junto a instituições do setor financeiro formal e, conseqüentemente, perdem oportunidades de negócio. Para esta vertente, o microcrédito é uma importante fonte de recursos destinados aos pobres (REMENYI; QUINONES, 2000, p. 38).

Para Yunus(1998, p. 47), os pobres não são pobres porque são analfabetos ou mal-educados, mas porque não podem manter os benefícios do seu trabalho e isso decorre da própria falta de acesso ao capital.

Para Hermann (2005), a exclusão financeira para a população de baixa renda é um aspecto ou uma característica do modelo tradicional de crédito, no qual esse mercado é tido como um mercado incompleto, que opera com demanda reprimida. Essa incapacidade de alcance do sistema de crédito tradicional inspirou as experiências de microcrédito que visam completar o mercado.

É importante considerar que o microcrédito se torna uma política ativa de geração de emprego e renda somente no modelo original, no modelo empresarial ele é tido como uma política passiva de financiamento, uma espécie de incentivo ao empreendedorismo (HERMANN, 2005).

A palavra microcrédito tem vários significados, e muitas vezes se distanciam do que propõe o modelo original desenvolvido por Yunus. Em seu modelo, Yunus (1997) faz do microcrédito um instrumento de combate à pobreza e geração de renda para uma população não atendida pelo setor formal de crédito, levando-as à exclusão financeira. O que distingue principalmente esses modelos é o público-alvo, em que as consequências acarretadas pelo microcrédito como efeitos econômicos e sociais são diferentes. No modelo original, o principal foco são os indivíduos com dificuldades de geração de renda mínima, seu objetivo é garantir a sua sobrevivência e a geração de renda, não somente o aumento da atividade econômica. No modelo empresarial, os alvos são os pequenos produtores já existentes no mercado, fazendo do microcrédito não uma forma de sobrevivência, mas uma possibilidade de expansão de seus negócios, em que o microcrédito tem como foco a demanda reprimida do mercado tradicional de crédito, modelo este que está chamando a atenção das instituições financeiras tradicionais. Seus interesses estão ligados à captação de novos clientes para expansão de suas receitas, seja por meio da concessão de microcrédito, seja pela cobrança de tarifas, sendo que o

público-alvo do modelo original não atraía interesse nenhum dessas instituições (HERMANN, 2005).

Ainda segundo o autor, as micro e pequenas empresas geralmente não precisam de crédito no início de seu funcionamento, levando-se em consideração que são criadas com capital próprio ou ajuda de parentes e amigos. Após uma etapa inicial, aquelas que atingem certa estabilidade começam por demandar crédito, especialmente pequenas quantias de dinheiro, tendo em vista a alta rotatividade de suas atividades, caracterizando uma demanda por financiamentos com prazos curtos.

O aparecimento das instituições de microcrédito transforma e inova as formas de financiamento, uma vez que o sistema financeiro tradicional deixava à margem as micro e pequenas empresas por não trabalharem com créditos pequenos e de curto prazo, com juros acessíveis, além da exigência de garantias reais, em particular, as do tipo hipotecário e informação registrada dos demonstrativos financeiros e os balanços das atividades.

Enfim, com o surgimento das instituições de microcrédito aparecem novas fontes alternativas de financiamento, especialmente para aqueles que se encontram às margens do sistema financeiro tradicional. O microcrédito torna-se viável às micro e pequenas empresas.

A partir da década de 1990, os operadores com Instituições de Microfinanças (IMFs) observaram que os pobres necessitavam não só de crédito, mas de uma variedade de produtos microfinanceiros, ampliando-se a oferta para produtos como poupança, seguros, serviços de transferência de dinheiro, empréstimos para melhorias ou reformas de casas e até para necessidades emergenciais como doenças. Surge, portanto, o conceito mais amplo de microfinanças.

Embora essa ampliação de produtos microfinanceiros possa explicar a diferença entre microcrédito e microfinanças, consideram-se, para este trabalho, os conceitos de Microfinanças, Microcrédito e Microcrédito Produtivo Orientado formulados por Soares e Melo Sobrinho (2007) e reconhecidos pelo Banco Central do Brasil S/A, que admite as seguintes definições:

- i) Microfinanças: é a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro convencional, utilizando produtos, processos e gestão diferenciados.
- ii) Microcrédito: trata-se da prestação de serviços microfinanceiros, exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se dos demais tipos de atividade microfinanceira, essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferenciada daquela adotada para as operações de crédito tradicionais. Essa tecnologia pode ser resumida à utilização de agentes de crédito, garantia solidária, prazos curtos e valores crescentes. O microcrédito é usualmente entendido como a atividade principal das microfinanças, pela importância para as políticas públicas de combate à pobreza com a geração de trabalho e renda.
- iii) Microcrédito Produtivo e Orientado: diz respeito ao crédito concedido para o atendimento das necessidades de pessoas físicas e jurídicas, empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, que utiliza metodologia no relacionamento direto com os empreendedores, no local onde é executada a atividade econômica.

O estudo da integração dos intermediários financeiros como instrumento favorável ao desenvolvimento regional traz à tona a necessidade de se pensar sobre formas alternativas de produção econômica, sobretudo em localidades periféricas. Assim, tem-se na interação entre o desenvolvimento do setor financeiro, *vis-à-vis*, o crescimento da economia, uma importante fonte de interligação com o estudo da forma como se dá o desenvolvimento das atividades de microfinanças.

1.5 Conceitos que envolvem o desenvolvimento econômico e social das Microfinanças

O termo microfinanças descreve os serviços financeiros de pequena escala, tais como crédito, poupança, seguros, remessa e outros serviços. A diversidade de serviços de microfinanças reflete a heterogeneidade das necessidades financeiras dos indivíduos, das famílias e empresas em função do tempo. Os serviços de microfinanças são essencialmente caracterizados por seu tamanho, assim, uma definição com base no tamanho reflete a suposição geral de que os grupos de renda mais baixa e aqueles com acesso restrito usam, em pequena escala, serviços financeiros.

Pode-se definir microfinanças como a oferta de crédito, poupança e outros serviços financeiros a um público específico, em geral, componente do grupo de pessoas pobres. O termo "micro" refere-se às quantidades geralmente pequenas envolvidas na prática dos serviços microfinanceiros.

Muitas definições gerais sobre microfinanças são reconhecidas, mas, para fins de análise, utiliza-se neste trabalho uma definição funcional de microfinanças, em que é tratada como pequenos serviços financeiros que complementam a renda de uma casa, de caráter individual ou empresarial.

Dentro desta abordagem, procura-se identificar o que é uma Instituição de Microfinanças, quais seus objetivos e características principais, para que, a partir disto, se possa identificar seu comportamento nas diversas economias.

1.6 Caracterização da Instituição de Microfinanças

A Instituição de Microfinanças (IMFs) é uma organização constituída com a missão de fornecer serviços de microfinanças como: crédito, poupança e até mesmo seguros aos pobres do mundo. Uma IMF pode operar como uma organização sem

fins lucrativos, como Organizações NãoGovernamentais (ONGs), cooperativas de crédito, Instituições Financeiras NãoBancárias (NBFIs), ou mesmo como um banco formal, de lucro regulado.

As IMFs diferem em tamanho e escopo, algumas servem a alguns milhares de clientes em suas reduzidas áreas geográficas, enquanto outras servem a centenas de milhares, até milhões, em uma ampla região geográfica, através de vários ramos de atividades. Muitas IMFs oferecem serviços que vão além do crédito e poupança, incluindo a educação financeira.

As atividades de microfinanças se fazem relevantes para a população pobre, isto porque as pessoas pobres, em sua grande maioria, não utilizam serviços dos bancos tradicionais.

No entanto, também as pessoas que vivem na pobreza precisam de acesso a uma gama diversificada de serviços financeiros para ajudar a manter e desenvolver pequenos negócios, gerenciar riscos, e mesmo como um plano para dispor de um futuro mais estável.

Tendo em vista o perfil da população alvo das microfinanças, verifica-se uma série de dificuldades a serem enfrentadas pelo setor em sua ação junto ao mercado. Essas dificuldades são oriundas, sobretudo, do perfil dos clientes atendidos pelo mercado de microfinanças, ao levar as IMFs a oferecerem serviços, muitas vezes, até mais onerosos que o sistema de crédito tradicional. Como outros ramos do setor financeiro, as IMFs cobram taxas de juros sobre os empréstimos que concedem aos seus clientes. Esta é uma maneira da IMF tornar-se sustentável e capaz de promover os serviços financeiros de maneira estável e em longo prazo na sua área de operações.

Um dos problemas enfrentados pelas IMFs em relação à sua necessidade de se tornar sustentável diz respeito ao gerenciamento de sua carteira de crédito,

constituídaem sua maioria por uma série de pequenos empréstimos, os quais custam mais caro para a instituição ofertante de crédito do que lidar com pequenas quantidades de crédito de grande volume.

Em relação à forma como o crédito obtido junto à instituição de microfinanças é utilizado, este se dá de maneira variada pelos clientes da instituição. As compras com o recurso vão da aquisição de animais, máquinas de costura e tecido para fazer roupas e acessórios, um trator ou sementes, equipamentos agrícolas até suprimentos de modo geral. Percebe-se, portanto, uma infinidade de possibilidades de aplicações com os recursos oriundos do crédito fornecido pelas atividades microfinanceiras.

Em geral, existe bastante comprometimento dos tomadores de crédito do tipo microfinanceiro com o seu pagamento. Geralmente, clientes de microfinanças têm excelente histórico de pagamentos junto ao sistema microfinanceiro. Em média, conforme informações observadas nos dados cadastrados pela MixMarketing¹, as taxas de reembolso dos empréstimos de microcrédito ficam na ordem de 97%.

Procura-se deixar claro neste trabalho que as microfinanças podem ser um importante instrumento para aliviar a condição de pobreza de uma determinada população, todavia, tendo em vista ser a pobreza um assunto tão complexo de compreensão, exigem-se abordagens muito diferentes e ferramentas diversas para enfrentá-la. Embora as microfinanças sejam tratadas como uma opção para milhões de trabalhadores pobres escaparem da pobreza, elas não são a única solução e, de fato, nem sempre são apropriadas à população em condição de pobreza. Por exemplo, no caso da extrema pobreza, ou para aqueles que estão doentes ou incapacitados para o trabalho, pode ser que o microcrédito, principal serviço ofertado

¹ A MixMarketing é uma empresa encarregada da coleta e tabulação de dados em nível mundial. Ressalta-se que sua base de dados serviu de apoio para as análises de dados empíricos e descritivos no segundo capítulo deste trabalho. Também, embora bastante ampla, esta base não consegue ainda captar informações de uma série de Instituições microfinanceiras, permitindo a ampliação da análise sobre esse importante segmento do sistema financeiro.

pelo setor microfinanceiro, não seja a ferramenta mais adequada para correção do problema.

Conclui-se que o segmento de microfinanças assume maior importância a partir da percepção de que o setor financeiro, em seu caráter endógeno, pode e deve ser tratado como relevante no processo de desenvolvimento econômico. Assim tem-se que a possibilidade de que este setor seja pouco efetivo conduz a processos de exclusão econômica e social, aos quais toda a população estará sujeito, sobretudo a sua parcela em maior condição de pobreza.

Neste aspecto, as abordagens teóricas aqui analisadas servem como importante instrumento para a compreensão da relevância das microfinanças, como um importante segmento do setor financeiro, estando diretamente ligado à compreensão do processo de exclusão financeira, ao qual grande parte da população pobre está condicionada.

2 ANALISANDO O COMPORTAMENTO DAS MICROFINANÇAS NO BRASIL E NO MUNDO

2.1As microfinanças: comportamento entre regiões em nível mundial

No campo das microfinanças, o sucesso de uma instituição tem sido associado com resultados de desempenho financeiros mensurados na qualidade da carteira de crédito, eficiência operacional e rentabilidade. No entanto, esses indicadores mostram apenas parte do registro do desempenho do setor de microfinanças, haja vista que a maioria das instituições precisa atender tanto objetivos financeiros quanto a inserção social da população, no sentido de serem capazes de atender aos anseios da sociedade de modo geral, como resposta a sua missão e objetivos quando de sua fundação.

Quando se fala em atender à população econômica, financeira e socialmente, pensa-se na capacidade do setor em abranger todo o conjunto de processos implementados por uma instituição de microfinanças (IMF), tendo em vista a geração de resultados positivos para seus clientes e para a comunidade em que atua. Desta forma, tem-se que, entre as metas de desempenho social, podem-se incluir sistema e procedimentos das IMFs em sua eficácia em relação ao alcance dos objetivos organizacionais da empresa.

Neste aspecto, a melhor compreensão de questões envolvendo tanto o desenvolvimento social, quanto a gestão das IMFs, se fazem necessárias para avaliação da evolução do setor microfinanceiro. Assim, busca-se, nesta etapa do trabalho, verificar os indicadores de alcance social das instituições de microfinanças no mundo. Para cumprimento deste objetivo, utiliza-se também, como base de dados para análise, o registro das instituições de microfinanças cadastradas junto à MixMarketing, cujos dados sociais disponibilizados contemplam informações relativas aos anos de 2008 e 2009, tratando-se de um indicador recente desenvolvido para avaliação do desempenho social das microfinanças.

Para tratar sobre a atuação das atividades microfinanceiras em âmbito mais social, consideraram-se dois pontos relevantes sobre o setor: de um lado, com relação ao desempenho financeiro, tem-se grande preocupação com a solvência da instituição financeira, também chamada de sua saúde financeira, a qual é medida através de sistemática escrituração e contabilidade; de outro lado, procurou-se avaliar a Gestão de desempenho social, em que as principais medidas são os benefícios para os clientes, suas famílias e a comunidade em geral, e é realizada através do monitoramento de rotina dos serviços, divulgação, satisfação do cliente e as mudanças nos indicadores de nível do cliente e da comunidade.

Em suma, o desempenho social refere-se a atingir os objetivos sociais desenhados quando da própria fundamentação de uma IMF. As metas estabelecidas pela IMF são escolhidas pelas próprias instituições. Cada IMF tem os seus próprios objetivos de desenvolvimento, que podem ser a redução da pobreza, criação de emprego, desenvolvimento de novos negócios, dentre vários outros. No entanto, independentemente do que os objetivos sociais são e quais as metas adotadas pela instituição, não há indicadores comuns, padrão que uma IMF pode usar para definir quem quer alcançar (escopo), como pretende servir os clientes-alvo (metodologia) e quais os benefícios que deseja criar (mudar).

Medir o desempenho social de uma instituição de microfinanças consiste, portanto, na possibilidade de tornar a missão social de uma organização uma realidade. Neste sentido, medir a missão social implica em avaliar se esta inclui o fornecimento de recursos financeiros e / ou serviços não financeiros para um maior número de pessoas pobres e excluídas, melhorando a qualidade e relevância dos serviços que já estão sendo oferecidos, possibilitando a redução da pobreza, criando certos benefícios para os clientes. Acredita-se, em relação ao desempenho deste setor, que, quando aumenta a receita da atividade, pressupõe-se maior sentido de empoderamento, diminuição da vulnerabilidade, dentre vários outros benefícios econômicos e sociais à população em geral.

O propósito original das microfinanças foi o de melhorar o bem-estar dos seus clientes, mas, nas duas últimas décadas, muitas IMFs têm priorizado a sustentabilidade financeira da organização sobre a sustentabilidade dos clientes que atendem. Sobre tal constatação, algumas normas foram traçadas pela indústria de microfinanças a fim de que as IMFs retomem sua concentração nos clientes.

Neste contexto, as normas para padronização das microfinanças, através de seu desempenho social, são organizadas a partir do levantamento de cinco categorias básicas de análise:

- i) com relação aos clientes, busca definir e monitorar a finalidade social e as metas para este grupo de interesse;
- ii) procura verificar o compromisso do conselho de administração e dos funcionários no desempenho social da instituição;
- iii) encarregar-se da proteção dos direitos dos clientes;
- iv) projeção de produtos, serviços, modelos e canais de distribuição para atender as necessidades e preferências dos clientes;
- v) utilizar tratamento responsável em relação ao quadro de funcionários.

Se a IMF for capaz de atingir pelo menos duas destas normas previamente estabelecidas, será efetiva no atendimento à população a sua volta.

Do ponto de vista conceitual, remete-se aqui à análise desenvolvida pelo Grupo de Trabalho sobre Padrões Universais de Desempenho Social (SPTF), para especificação do que vem a ser o desempenho social das microfinanças. Assim, tem-se que, para este grupo, o desempenho social caracteriza-se pela tradução efetiva da missão de uma organização de microfinanças na prática, de acordo com objetivos sociais comumente aceitos tais como:

- i) servir um número crescente de pessoas pobres e excluídas, neste sentido, com extensão ou projeção na pobreza (grau de pobreza entre os clientes entrantes), com visibilidade do gênero que deve atingir, com maior atendimento em áreas rurais, aos jovens geralmente excluídos do mercado de trabalho e, por sua vez, de

- crédito, pela inclusão indígena e das pessoas com deficiência, ou seja, das parcelas marginalizadas da sociedade de modo geral;
- ii) melhorar a qualidade e relevância dos serviços financeiros disponíveis para atingir os consumidores através da avaliação sistemática das suas necessidades. Como, por exemplo, levando em consideração a necessidade de investimentos conforme suas oportunidades econômicas, criando financiamentos alternativos para atendimento às necessidades financeiras, afim de gerir curto e longo prazo, como também para que esta população possa lidar com emergências futuras, que se dão em casos de morte, casamentos, etc.;
 - iii) criar benefícios para os clientes de microfinanças, suas famílias e comunidades que visem o aumento de capital social, a obtenção de bens e geração de renda, o maior acesso a serviços de modo geral, a redução da vulnerabilidade e o atendimento a necessidades básicas. Nesse item, caberia ao setor microfinanceiro primar pela redução da pobreza através da possibilidade que esta atividade possui em alterar o estado de pobreza dos clientes, favorecer o empoderamento das mulheres e a igualdade de gênero, gerar emprego, contribuir para o desenvolvimento de novos negócios, permitir o crescimento de empresas existentes, dentre várias outras possibilidades.

Estes padrões de desempenho social têm um propósito em sua criação, qual seja, permitir a comparação e distinção entre uma organização com padrão mínimo de bom desempenho e outra de baixo padrão de desempenho. Conforme observado, este desempenho está relacionado à capacidade da instituição microfinanceira de proporcionar ou não proteção a seus clientes, não só do ponto de vista financeiro, como também social.

O alcance das normas de responsabilidade social é necessário para obtenção do bom desempenho, tendo em vista: maior clareza em relação aos clientes alvo, para proteger os direitos dos clientes, compreender suas necessidades, tratar os funcionários de forma responsável e alcançar um equilíbrio entre desempenho social e financeiro.

Acredita-se que o desempenho financeiro esteja diretamente relacionado ao desempenho social da instituição microfinanceira. Isso porque IMFs que não sejam efetivas na geração de fundos, provavelmente, não conseguirão atingir a população em condição de pobreza, por exemplo. Neste sentido, compete à IMF não só atender ao bem-estar de seus clientes como também aumentar as taxas de retenção destes, reduzindo a probabilidade de sua inadimplência devido ao sobre-endividamento, por exemplo.

Também informações sobre os indicadores de desempenho social das microfinanças podem ser utilizados como ferramentas importantes para conhecimento do setor, fornecendo indicadores tangíveis de realização que atraem fundos de investidores e doadores que se atêm ao desempenho social do setor microfinanceiro em sua definição de critérios para investimentos.

Assim, tem-se que IMFs preocupadas não só com a sua própria sustentabilidade, como também com sua inserção social, apresentam efeitos positivos para a sociedade como um todo, como por exemplo:

- i) a maior retenção de clientes através da monitoração e resposta a sua satisfação com o programa, tendo em vista que as maiores taxas de retenção de clientes se traduzem em custos mais baixos, dado que o custo de recrutamento e treinamento de novos clientes excede o de manutenção dos existentes;
- ii) maior retenção de pessoal, uma vez que a satisfação no trabalho aumenta quando os funcionários são bem tratados e verificam claramente como os efeitos de seu trabalho promovem mudanças positivas na vida do cliente. As maiores taxas de retenção de pessoal também se traduzem em custos mais baixos, já que as organizações gastam menos na contratação e treinamento de novos funcionários;
- iii) redução dos custos operacionais, já que as organizações tendem a utilizar os seus recursos de forma mais eficaz quando entendem melhor os seus investimentos;

- iv) a demonstração do desempenho social para as partes interessadas permite a informação mais perfeita sobre a instituição, favorecendo assim sua maior atuação junto ao mercado.

Importante observação deve ser feita quanto ao desempenho do setor microfinanceiro do ponto de vista social, o que implica em prestar serviços financeiros de uma forma transparente e equitativa. Ou seja, consiste em ter como responsabilidade agir com ética em relação a seus clientes, funcionários, comunidade e meio ambiente.

Diferentemente do termo finanças responsáveis, usualmente utilizado no sistema financeiro, o qual se obriga à criação de um ambiente propício à utilização de microfinanças pela população de maneira efetiva, sem, no entanto, comprometer-se com qualquer tipo de mudança positiva para seus possíveis clientes, o desempenho social incorpora os elementos de financiamento responsável, mas também assume um compromisso expresso para uma mudança positiva para os clientes. A mudança de orientação específica positiva varia de instituição, mas frequentemente envolve objetivos, tais como divulgação para a redução da pobreza, luta pelo maior empoderamento das mulheres, entre outros objetivos constantes da missão específica de cada instituição microfinanceira.

2.2 Indicadores de desempenho social e sustentabilidade das microfinanças, tendo em vista o fator regulamentação

Para as análises que compreendem o desempenho social do setor microfinanceiro no mundo, optou-se por manter a classificação deste setor conforme seu grau de regulamentação. Isto porque ainda são muitas as dúvidas e questionamentos quanto à eficiência da supervisão regulamentar das IMFs. Neste sentido, muitos têm defendido a hipótese de que a regulamentação microfinanceira reduz a rentabilidade e extensão das atividades de microfinanças. Diante das críticas e contraposições observadas, procura-se responder a este questionamento, tendo em vista que um

dos principais problemas enfrentados pela indústria de microfinanças consiste na falta de fundos para subsidiar a necessidade de crédito de sua população alvo.

Estudos recentes sobre o tema têm demonstrado que a regulamentação é uma condição necessária para aquisição de fundos financeiros que permitam a manutenção saudável do setor no mercado. Diante desta constatação, tendo em vista que o perfil do crédito ofertado pelas IMFs, em sua maioria, constitui-se por montantes de pequeno valor e, portanto, de baixo retorno, há maior probabilidade de que as atividades microfinanceiras incorram em maiores riscos. Assim, cabe a estas mesmas instituições buscar alternativas a fim de cobrir seus custos administrativos e continuar mantendo uma escala de empréstimos favoráveis a sua população alvo.

Conforme destacado por alguns autores como Murphy (1980), Shroeder(1985), Elliehausen e Kurtz (1988), os custos associados à regulação são bastante elevados para o setor microfinanceiro. Isso porque os custos regulatórios apresentam economias de escala e, assim, os bancos menores enfrentam maiores custos médios do que grandes bancos no cumprimento das exigências de regulamentação.

Uma das razões para os elevados custos observados na regulamentação das IMFs encontra-se nos custos envolvidos com mão de obra qualificada. Estudos têm demonstrado que a maior parte do custo com o processo de regulamentação da IMF incide sobre o fator trabalho (ELLIEHAUSEN; LOWERY, 1997).

De acordo com estudos desenvolvidos por Hartarska (2005), as IMFs regulamentadas na Europa Central e Oriental têm menor retorno sobre os ativos relativos a outros e fraca evidência de que a amplitude de alcance possa estar relacionada à regulação. Controlando a endogeneidade para a regulação, Hartarska e Nadolnyak (2007) observam que a regulação não tem impacto no desempenho financeiro, como também verificaram fracas evidências de que a regulamentação das IMFs sirva mais aos mutuários em menor condição de pobreza.

Mersland e Strom (2009) utilizam um modelo de equações com aproximação endógena para demonstrar que a regulamentação não tem um impacto significativo no desempenho financeiro ou social das IMFs. Para esta análise, os autores medem a regulamentação das IMFs através de uma variável *dummy* para regulamentação. Seus principais resultados demonstram a irrelevância do fator regulamentação, embora este seja um problema enfrentado pelo setor microfinanceiro em diversas economias.

Dados os questionamentos acerca do fator regulamentação inerente ao setor microfinanceiro, optou-se por investigar o desempenho financeiro e a responsabilidade social das IMFs com base no critério de regulamentação do setor. Em particular, consiste em verificar se a regulamentação da IMF está associada à qualidade do crédito ofertado, tendo sido definida a qualidade como a capacidade das IMFs em atender a um público específico, ou seja, de menor rendimento, discriminado do sistema de crédito tradicional, como mulheres, por exemplo.

Como já destacado, para esta análise foram utilizados os dados fornecidos pelas IMFs incluídas no MixMarketing, as quais estão entre as maiores do mundo, além de que seu interesse em fornecer informações financeiras para a maior compreensão do setor indica um compromisso em alcançar a autossuficiência financeira. Caso haja evidências nas análises efetuadas, de um *trade-off* associado à regulamentação da IMF com o seu desempenho social e financeiro, espera-se que os efeitos sejam ainda mais intensos para as pequenas instituições não incluídas no banco de dados da MixMarketing.

Inicialmente, descrevem-se os dados a serem utilizados nesta análise e apresentam-se as características das IMFs, como o tamanho médio do empréstimo, metodologia de crédito predominante, se tem como meta a lucratividade ou o alcance (tratado aqui como a possibilidade destas IMFs em atender a uma população em situação de maior exclusão do sistema de crédito tradicional, por sua condição de maior pobreza e marginalização social). Através destas características, inerentes a cada grupo de

IMF, regulada e não regulada, procurou-se definir um perfil específico do setor microfinanceiro conforme grupo de regiões selecionadas.

Em um segundo momento, apresenta-se uma metodologia econométrica baseada na análise de regressões quantílicas, a fim de que se possa avaliar a relação de sustentabilidade e alcance entre as IMFs, tendo em vista três fatores de análise do setor: o fator regulamentação, sua apresentação no espaço regional e os efeitos do componente de idade das atividades microfinanceiras.

2.2.1 Metodologia de análise dos dados

Para este estudo foi analisado um total de 406 IMFs, distribuídas em 77 países, classificadas em seis regiões de interesse: África; Europa Oriental; Europa Central; América Latina e Caribe; Oriente Médio e Norte da África; e Sul da Ásia. Esta base de dados visa promover a troca de informações na indústria de microfinanças².

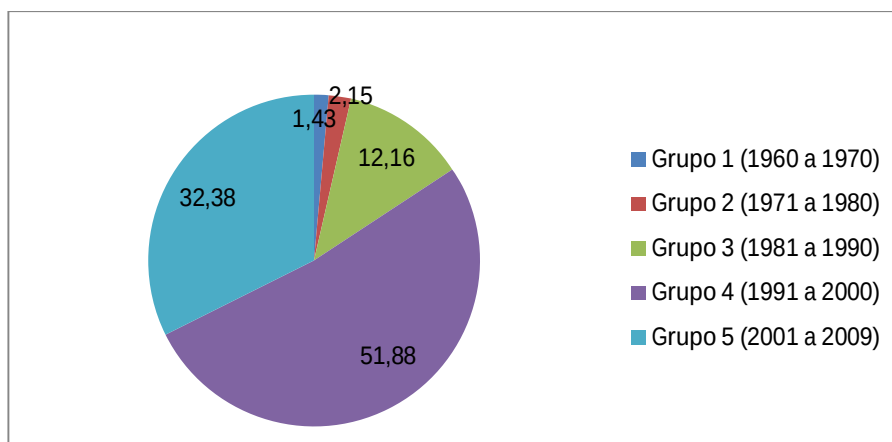
Conforme definido previamente, três classificações foram consideradas para efeitos de análise da eficácia das IMFs, em se tratando de seu perfil financeiro e social:

- i) Idade da IMF: as instituições microfinanceiras foram avaliadas conforme seu grau de maturidade, para o qual a seguinte especificação foi considerada:
 - a) Grupo 1: IMFs muito antigas (1960 a 1970);
 - b) Grupo 2: IMFs antigas (1971 a 1980);
 - c) Grupo 3: IMFs maduras (1981 a 1990);
 - d) Grupo 4: IMFs jovens (1991 a 2000);
 - e) Grupo 5: IMFs muito jovens (2001 a 2009).

² Deve-se destacar que a participação das instituições de microfinanças, fornecendo dados à MixMarketing, se dá de maneira voluntária e, portanto, a amostra é direcionada para as instituições que têm enfatizado objetivos financeiros e rentabilidade. Essas instituições também tendem a ser grandes pelo padrão de IMF, abrangendo uma média de 120.803 (cento e vinte mil, oitocentos e três) clientes ativos por instituição, com cerca de 70 milhões de dólares em ativos gerados em média por IMF.

Em relação à idade das IMFs, foram considerados cinco grupos, dentre estes, o primeiro grupo constitui-se pelas IMFs mais antigas, que iniciaram suas atividades entre os anos de 1960 a 1970, representando 1,43% das IMFs analisadas. O segundo grupo é o de IMFs que iniciaram suas atividades entre os anos de 1971 a 1980, representando 2,15% do total de IMFs. Instituições microfinanceiras que começaram suas atividades entre os anos de 1981 e 1990 compõem o grupo três de idade considerado e representam 12,16% das observações. As IMFs mais jovens compõem o grupo quatro, estabeleceram-se entre os anos de 1991 e 2000 e representam 51,88% das IMFs avaliadas. Já as IMFs do grupo cinco, mais novas, cujas atividades tiveram início entre os anos de 2001 e 2009, representam 32,38% das IMFs abordadas neste estudo.

Gráfico 1- Classificação das IMFs por grupo etário entre 2008 e 2009 (em %)



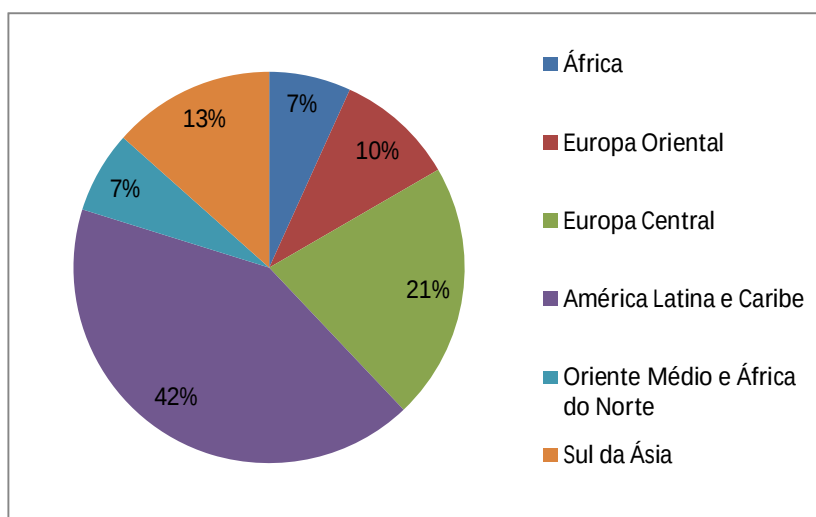
Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

- ii) As IMFs também foram avaliadas em relação ao fator regulamentação. Com análise diferenciada para as IMFs regulamentadas e aquelas não regulamentadas, conforme Idade da IMF e região de abrangência. Para esta variável com base nos dados observados, de um total de 521 IMFs cadastradas, 283 são regulamentadas e 238 são IMFs não regulamentadas.
- iii) Dado que o fator regulamentação pode ser bastante específico, seguindo critérios legais estabelecidos conforme perfil do setor financeiro de cada país optou-se por analisar o fator regulamentação da IMF também com base na região em que está inserida. Para este fim, as seguintes regiões de análise foram observadas,

seguindo o mesmo corte regional estabelecido pela MixMarketing: África, Europa Oriental, Europa Central, América Latina e Caribe, Oriente Médio e Norte da África (MENA), e Sul da Ásia.

A distribuição regional da amostra de pesquisa encontra-se apresentada no Gráfico 2.

Gráfico2- Distribuição regional das IMFs de 2008 a 2009 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

Em relação à classificação regional, os seguintes percentuais são destacados para a amostra de dados utilizada: África com 38 observações, correspondendo a 6,80% da amostra. Europa Oriental com 55 observações, equivalente a 9,84% da amostra total. Europa Central com 119 observações, representando 21,29% da amostra. América Latina e Caribe, responsáveis por 234 observações, com maior percentual de participação nos dados observados, representando 41,86% da amostra total. Oriente Médio e África do Norte possuem 38 observações, representando 6,80% da amostra total. E, por fim, tem-se o Sul da Ásia com o montante total de 75 observações, equivalente a 13,41% das IMFs consideradas para análise do setor microfinanceiro no mundo, em relação a seus principais aspectos sociais.

2.2.2 Descrição das variáveis utilizadas

Definidos os recortes de análise do setor microfinanceiro, a partir dos dados levantados junto às IMFs em sua classificação regulamentar e regional, constatou-se, quanto ao fator regulamentação, que este difere entre as IMFs por região de interesse. Observando-se, por exemplo, na América Latina e Caribe maior concentração de IMFs não regulamentadas.

Em termos da idade de constituição da IMF, a maioria das instituições encontra-se no grupo quatro de idade, tendo iniciado suas atividades no período de 1991 a 2000, tratando-se, em seu conjunto, de um número maior de IMFs relativamente maduras.

Uma importante constatação pode ser feita em relação ao fato de que as IMFs que têm iniciado suas atividades em períodos mais recentes, ou seja, as mais jovens, geralmente têm optado por trabalhar de forma regulamentada. Isto pode se dar em função do perfil observado no próprio mercado financeiro atual, em que as exigências de informações em relação ao mercado em que os agentes estão operando ou desejam operar são cada vez maiores.

Em se tratando do *status* legal adotado pela IMF, verifica-se, entre as regiões de interesse, que as Organizações Não Governamentais (ONGs) e Instituições Financeiras Não Bancárias (IFNB) são maioria em quase todas as regiões consideradas. Entretanto, o percentual de ONGs estabelecidas na região da América Latina e Caribe é mais intenso. Dado que IMFs com este *status* legal são em sua maioria não regulamentadas, confirma-se o fator não regulamentação como preponderante entre as IMFs localizadas nos países da América Latina e Caribe.

Ainda, em se tratando do fator *status* legal, entre o conjunto de IMFs analisadas, as ONGs, além de serem maioria na amostra observada, também são quase sempre não regulamentadas. As demais condições de *status* legal confirmam que a regulamentação é condição indispensável a sua forma de atuação no mercado.

Sempre que uma IMF capta depósitos junto ao público deve enfrentar alguma forma de supervisão. Em sua maioria, as IMFs regulamentadas fazem empréstimos maiores, emprestam a um menor percentual de mulheres e têm maior percentual de participação de funcionários concentrados na sede (e que, portanto, têm menor contato com os clientes *inlocus*). As IMFs regulamentadas também são maiores em termos de ativos, como também mais maduras e rentáveis, no que diz respeito ao fator autossuficiência financeira.

Diante do perfil observado entre as IMFs da base de análise utilizada neste estudo, pode-se afirmar que as IMFs regulamentadas estão voltadas para o mercado e preocupam-se sobremaneira em atingir a sua sustentabilidade, enquanto isso as IMFs não regulamentadas estariam mais orientadas para o alcance de um público específico, que não necessariamente lhes garante sustentabilidade de longo prazo. Quanto às IMFs regulamentadas, constata-se que, em sua maioria, têm atuado com atendimento reduzido à população em condições marginalizadas, haja vista a necessidade de atingirem sua sustentabilidade.

2.2.3 Desempenho social das microfinanças: a inclusão financeira como condição de desenvolvimento do setor microfinanceiro

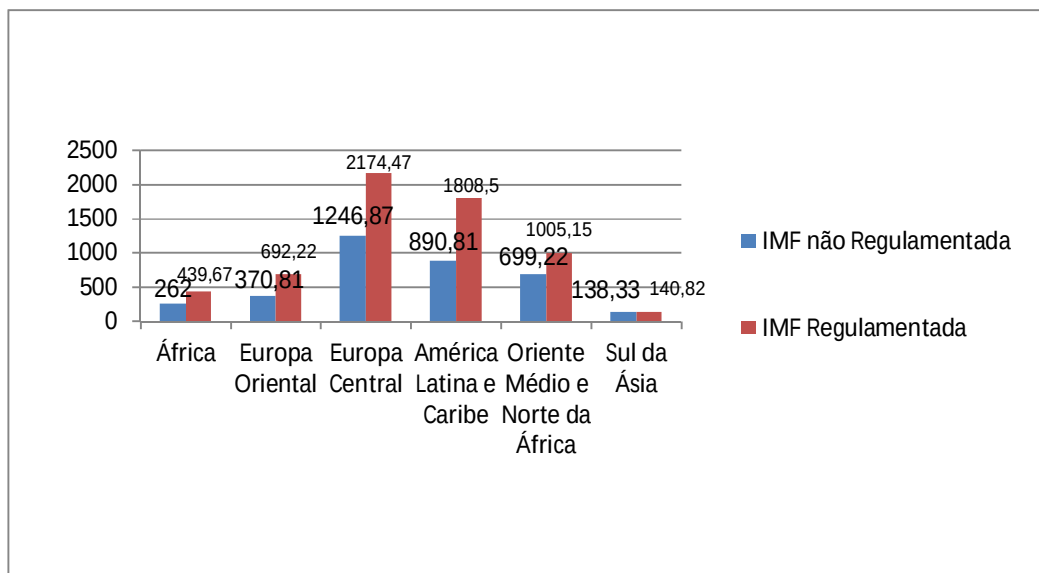
Tendo em vista os principais aspectos que envolvem a análise regional do setor microfinanceiro no mundo, procura-se identificar, a partir de alguns indicadores, se as IMFs têm adotado métodos de atendimento que visem não só a oferta de crédito, objetivando a manutenção de sua sustentabilidade como também estariam voltados efetivamente para a inclusão financeira e social da população, dada sua maior preocupação com a comunidade em geral, o que envolve clientes, funcionários, entorno da população beneficiada, etc.

Para esta análise, tem-se a relevância de alguns indicadores que permitem testar o desempenho do setor microfinanceiro não só em termos econômicos, como também

sociais. Os resultados obtidos a partir destes indicadores podem ser observados nas tabelas constando informações sociais e financeiras do setor de microfinanças destacadas nas análises apresentadas a seguir.

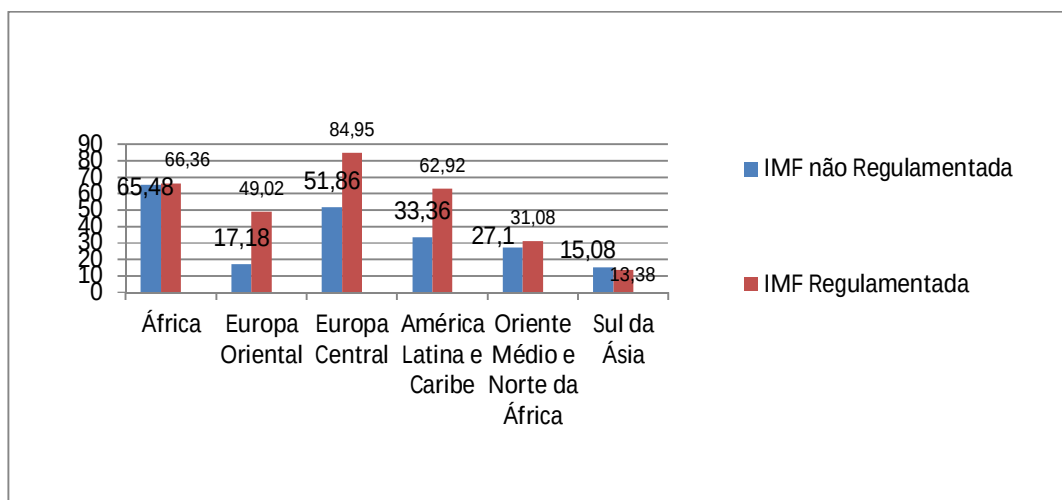
O montante de crédito liberado por IMFs a cada cliente é relevante para se avaliar seu perfil de renda. Neste sentido, tem-se que, quanto menor o saldo médio por setor de atividade microfinanceira, menor tende a ser a renda da população alvo destes programas. Assim, verifica-se nas regiões em destaque que o menor saldo de crédito liberado em média por IMF encontra-se na região do Sul da Ásia, com saldo de US\$ 138,33 dólares por clientes entre as IMFs não regulamentadas e de US\$ 140,82 dólares entre as IMFs regulamentadas. Este valor é bastante inferior à média de crédito liberada por clientes na América Latina e Caribe, de cerca US\$891,00 para as IMFs não regulamentadas e de US\$ 1.800.00 para as IMFs regulamentadas. Se comparado ao percentual de renda *percapita* agregada de cada região, enquanto no Sul da Ásia os empréstimos por cliente equivalem a 15,08% e 13,38%, respectivamente, entre as IMFs não regulamentadas e regulamentadas da América Latina e Caribe, os empréstimos realizados por cliente correspondem a 33% e 63% da renda *percapita* da população agregada da região. Verifica-se, ainda, em todas as regiões consideradas neste estudo, que o saldo médio de empréstimos concedido por clientes é superior entre as IMFs regulamentadas, demonstrando que as IMFs não regulamentadas possivelmente atendem a uma parcela mais pobre da população.

Gráfico 3- Saldo de empréstimos concedidos por clientes em US\$ entre os anos de 2008 e 2009



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

Gráfico 4 - Saldo de empréstimos concedidos por IMFs mundiais em relação ao PIB per capita (em %)



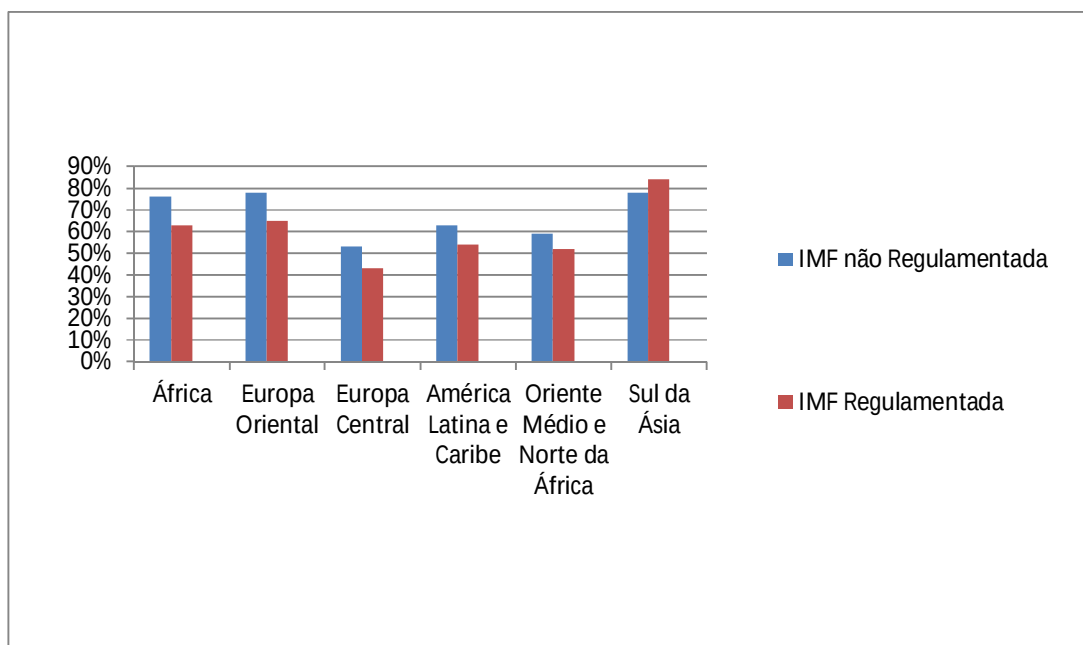
Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

Sendo o atendimento às mulheres uma forma de contribuir com a oferta de atividades produtivas para parcelas da sociedade geralmente excluídas do mercado de trabalho formal, tornou-se relevante verificar o comportamento do setor microfinanceiro diante desta variável. Constatou-se então que, do total de IMFs não

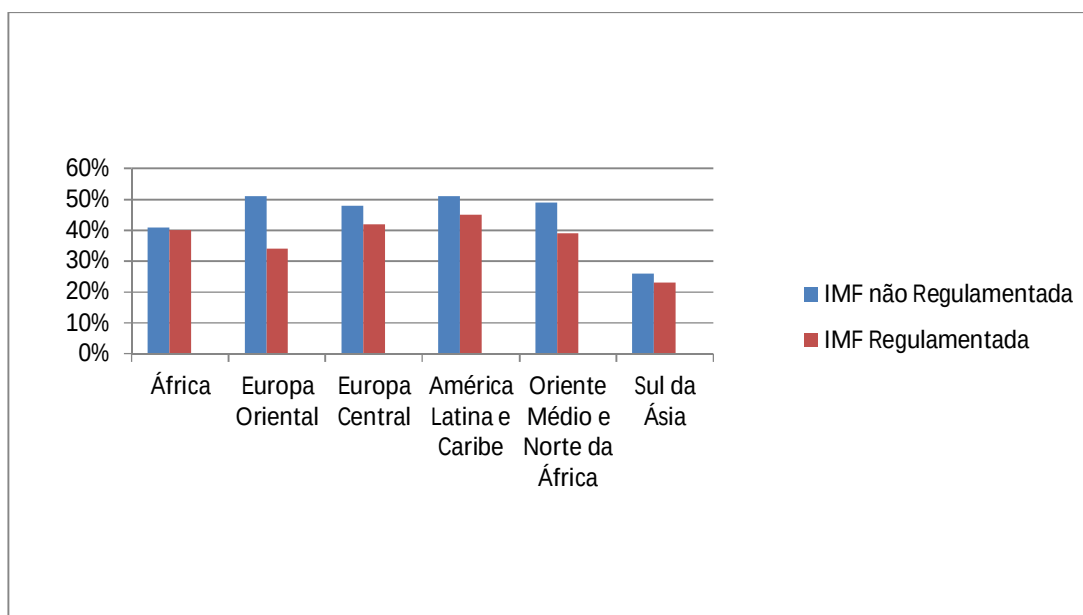
regulamentadas para cada região de interesse, em média, as IMFs como um todo têm mais de 50% de seu quadro de clientes atendidos do sexo feminino. Já as IMFs regulamentadas também possuem, embora em menor percentual que as não regulamentadas, mais de 50% de seu quadro de clientes atendidos do sexo feminino, à exceção da Europa Central, cujo total de clientes do sexo feminino para as IMFs regulamentadas é de 43%.

Ainda em relação à possibilidade do setor microfinanceiro em atender à população marginalizada, verifica-se, pelo fator gênero, que o total de mulheres contratadas para trabalhar neste setor está em torno de 40% entre as IMFs regulamentadas e não regulamentadas, com exceção do Sul da Ásia, em que o total de funcionárias do sexo feminino trabalhando no setor microfinanceiro fica em 26% e 23% entre as IMFs não regulamentadas e regulamentadas, respectivamente. Este indicador observado entre as IMFs do Sul da Ásia parece refletir o comportamento cultural da região quando da utilização de mão de obra feminina em relação a determinadas atividades, não possuindo ligação direta com o perfil de contratação do setor microfinanceiro.

Gráfico 5- Clientes do sexo feminino atendidas pelas IMFs (em %)

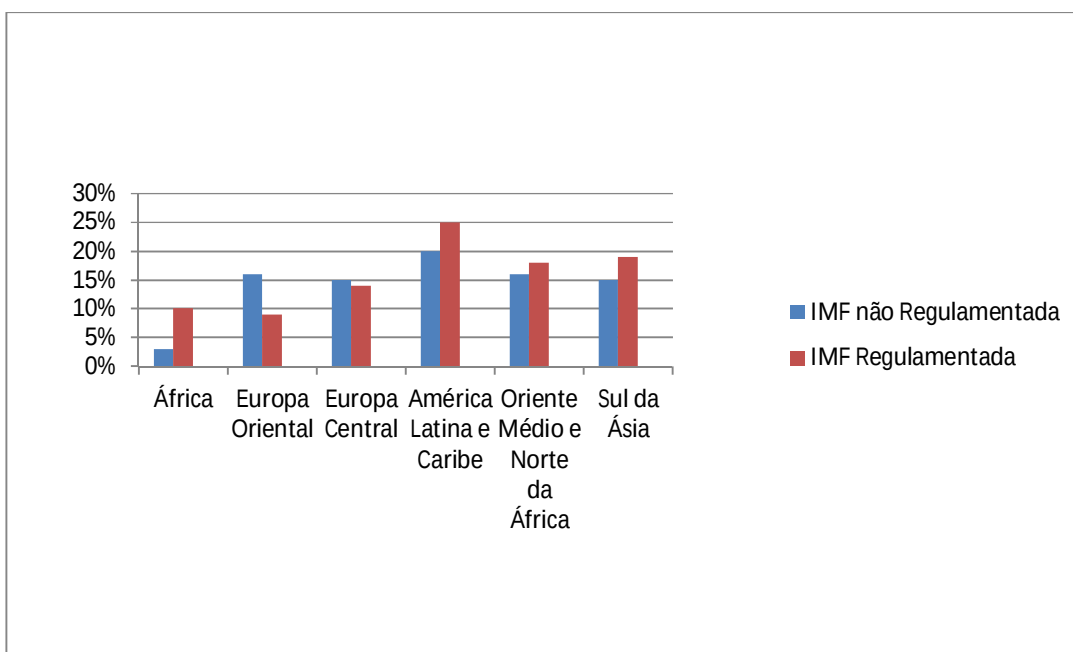


Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

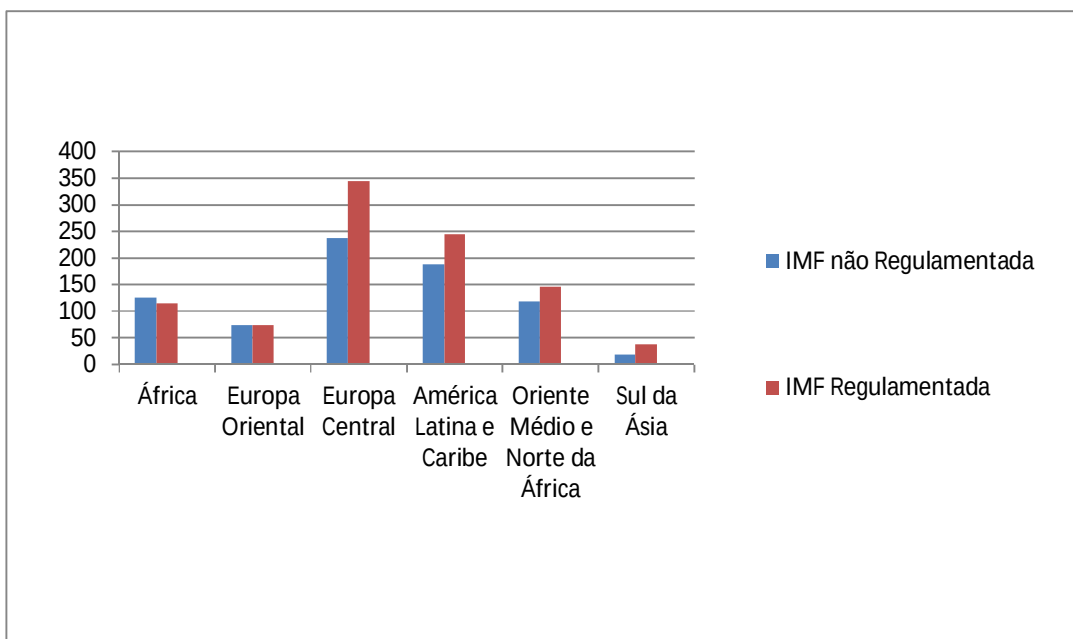
Gráfico 6- Funcionários do sexo feminino trabalhando em IMFs (em %)

Fonte: Elaboração com base nos dados da MixMarketing

Um indicador relevante da sustentabilidade do setor microfinanceiro consiste na taxa de rotatividade de funcionários, de forma que, quanto menor a rotatividade observada, menor deve ser o custo do empréstimo por IMF, dado que o dispêndio para treinamento do quadro de funcionários costuma ser bastante oneroso, principalmente pela grande necessidade de pessoas qualificadas para lidar de forma direta com os clientes. Atividade essa que dificilmente será substituída por máquinas, como ocorre no setor financeiro tradicional. Para esta variável, observa-se, no gráfico a seguir, maior rotatividade de funcionários no setor microfinanceiro localizado na América Latina e Caribe, superior a 20% nas IMFs regulamentadas. Embora o custo por empréstimo nesta região não seja o maior, tendo sido superado pelos custos praticados no setor microfinanceiro da Europa Central. Estes dados demonstram que não necessariamente a maior rotatividade de funcionários no trabalho é preponderante para a definição de maiores custos no setor microfinanceiro, existindo, portanto, outros fatores que podem interferir sobremaneira no custo de oferta deste tipo de crédito regionalmente.

Gráfico 7- Taxa de rotatividade de funcionários nas IMFs (em %)

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

Gráfico 8- Custo dos empréstimos realizados pelas IMFs em (US\$)

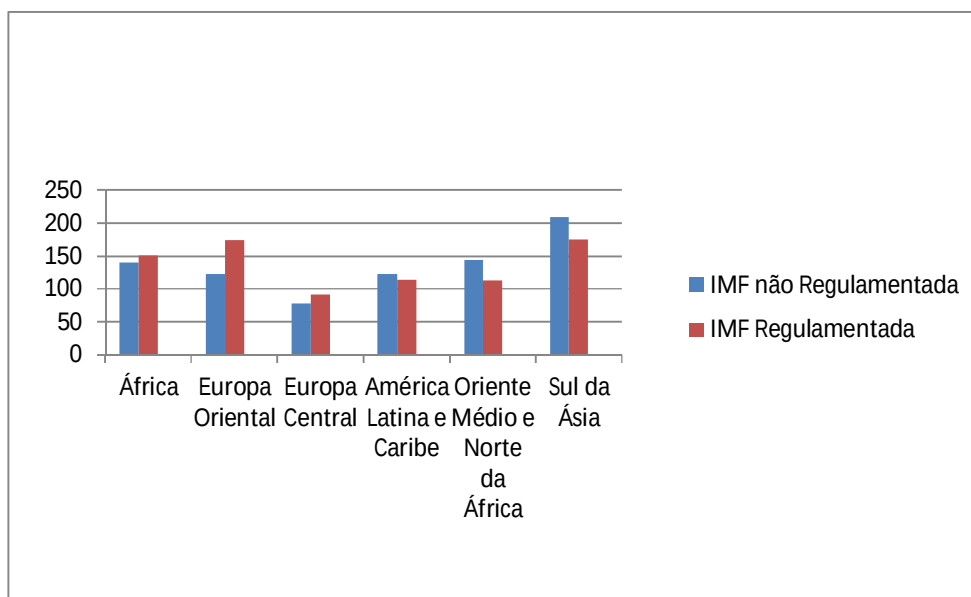
Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

A maior produtividade por funcionários do setor microfinanceiro pode ser constatada nas IMFs do Sul da Ásia. Em média cada funcionário das IMFs não regulamentadas

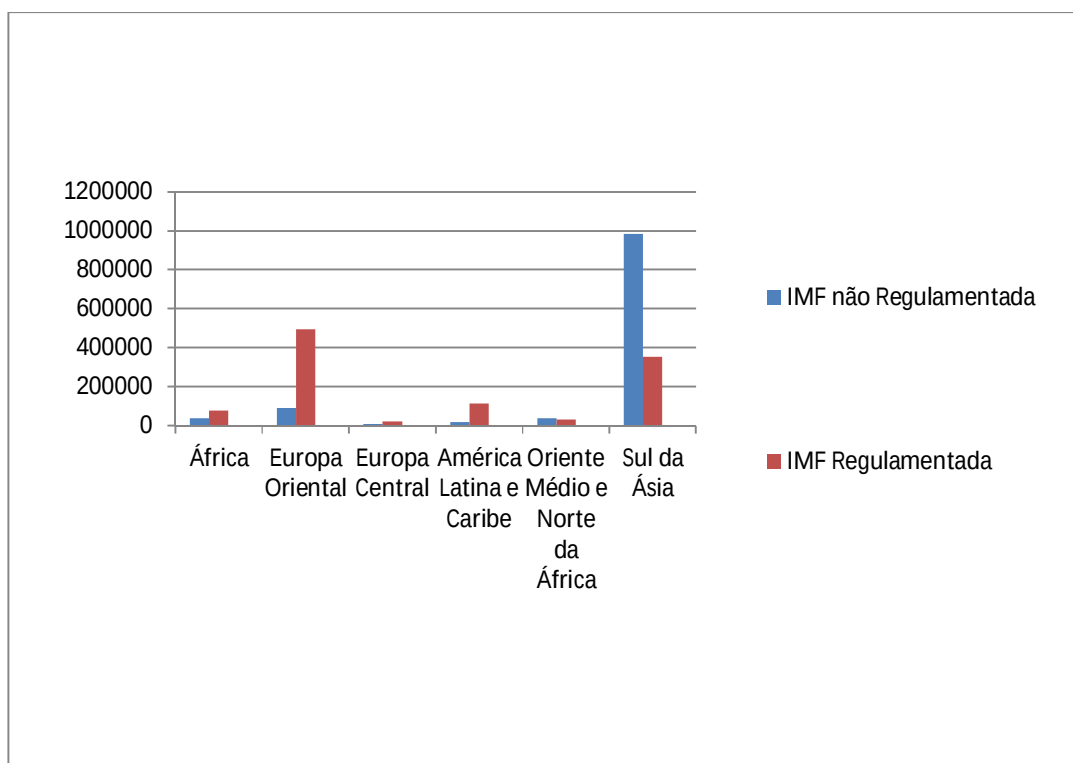
nesta região atende 209 clientes e, entre as IMFs regulamentadas, o atendimento é de 175 clientes por funcionário. Na América Latina e Caribe, a produtividade por trabalhador é de 144 e 113 clientes por IMFs não regulamentadas e regulamentadas, respectivamente, quase a metade do que se pode observar no Sul da Ásia.

Quanto ao total de clientes ativos atendidos regionalmente, tem-se também no Sul da Ásia cerca de 980 mil clientes nas IMFs não regulamentadas e 353 mil clientes nas IMFs regulamentadas. No montante total, as IMFs do Sul da Ásia respondem por mais de 50% do total de clientes ativos do setor microfinanceiro entre o conjunto de regiões abordadas neste estudo. Outra constatação é que, à exceção do Sul da Ásia, em todas as demais regiões, as IMFs regulamentadas contam com maior número de clientes ativos, promovendo maior ganho em escala de crédito que as não regulamentadas.

Gráfico 9- Número de clientes atendidos por funcionário nas IMFs (período de 2008 e 2009)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

Gráfico 10 - Número de clientes ativos entre as IMFs entre 2008 e 2009

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

2.2.4 A oferta de serviços microfinanceiros em nível mundial

Como visto, a inclusão em seus aspectos sociais e financeiros envolve muito mais que a oferta de crédito a uma sociedade, neste sentido, a observação do perfil de atendimento do setor microfinanceiro em relação à oferta de serviços caracterizados como importantes no processo de inclusão financeira faz-se de extrema relevância.

Conforme destacado a seguir, considerando o perfil do setor de microfinanças pelo fator regional e regulamentar, observa-se que 51% das IMFs não regulamentadas, localizadas na África, têm atendido em sua maioria clientes das áreas urbanas. Também na África, as IMFs regulamentadas, em 47% do conjunto de instituições observadas, optam por trabalhar com clientes localizados nas áreas rurais. Na Europa Oriental, o espaço de maior atenção de recursos das microfinanças encontra-se entre os clientes da zona rural, com 48% e 69%, das IMFs não

regulamentadas e regulamentadas, respectivamente, atendendo estas áreas. Já nos países da Europa Central, 42% das IMFs não regulamentadas atendem clientes de áreas urbanas e 46% das IMF regulamentadas optam pelo atendimento ao maior número de clientes na zona rural. Na América Latina e Caribe, 46% e 60% das IMFs não regulamentadas e regulamentadas, respectivamente, atendem em sua maioria clientes das áreas urbanas. Também no Oriente Médio e Norte da África, mais de 60% das IMFs, tanto regulamentadas quanto não regulamentadas, atendem maior volume de clientes das áreas urbanas. Como exceção às demais regiões, no Sul da Ásia, 52% das IMFs não regulamentadas atendem clientes localizados em áreas rurais, enquanto 48% das IMFs regulamentadas atendem clientes em sua maioria das áreas urbanas.

Em média verifica-se que o maior percentual de clientes a serem atendidos pelo setor microfinanceiro no conjunto das regiões avaliadas concentra-se nos clientes localizados em áreas urbanas. Talvez este comportamento deva-se ao fato de que as atividades rurais, no geral, possuem créditos específicos em condições, na maioria das vezes, mais favoráveis que a possibilidade de oferta do setor microfinanceiro. O crédito rural, inclusive, em muitos dos casos, possui subsídios de instituições de fomento, não compatíveis com a origem dos recursos do setor microfinanceiro de modo geral.

Tabela 1 - Distribuição demográfica de clientes atendidos em microfinanças, conforme regiões mundiais nos anos de 2008 e 2009

Região	(% Clientes Atendidos em Áreas Urbanas)		(% Clientes Atendidos em Áreas Rurais)		(% Clientes Atendidos em Áreas Semi-Urbanas)	
	IMF não Regul.	IMF Regul.	IMF não Regul.	IMF Regul.	IMF não Regul.	IMF Regul.
África	51%	35%	30%	47%	19%	18%
Europa Oriental	34%	19%	48%	69%	19%	15%
Europa Central	42%	40%	40%	46%	17%	14%
América Latina e Caribe	46%	60%	40%	28%	14%	13%
Oriente Médio e Norte da África	65%	63%	22%	15%	13%	21%
Sul da Ásia	16%	48%	52%	41%	31%	11%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

Ainda em relação ao perfil dos clientes atendidos pelo setor microfinanceiro, tem-se que o crédito oferecido pode estar direcionado a dois objetivos, um seria o da sustentabilidade do setor e, para este fim, a visão de que a atividade deve ser lucrativa perante o mercado é primordial. Em se mantendo esta perspectiva, o setor microfinanceiro deve primar pelo atendimento no máximo à população em condições de pobreza relativa, ou seja, a parcela da população que possui alguma fonte de renda, compatível com a sua possibilidade de reprodução.

Por outro lado, as abordagens teóricas sobre microfinanças também têm demonstrado várias iniciativas do setor voltadas exclusivamente para a correção das mazelas sociais, dentre as quais a pobreza absoluta e indigência da população, são tidas como um dos principais focos a serem combatidos. Assim, algumas IMFs têm caminhado no sentido de atender a um volume cada vez maior de pessoas pobres, com renda mínima, independente da possibilidade de retorno financeiro imediato dessa população em relação aos empréstimos concedidos.

Tendo em vista estas duas possibilidades, em relação ao atendimento à população, constatou-se que, apenas no Sul da Ásia, a população considerada pobre constitui-

se como prioritária para atendimento do setor microfinanceiro em geral, com 93% e 78% das IMFs não regulamentadas e regulamentadas, respectivamente, priorizando o atendimento a esta parcela da população. Os clientes de baixa renda, ou seja, que não fazem parte do grupo de clientes muito pobres e pobres, representa a preferência de atendimento das IMFs em todas as demais regiões consideradas neste estudo. Com destaque inclusive para as IMFs regulamentadas do Sul da Ásia, que também priorizam o atendimento em 96% dos casos à população de baixa renda.

Estes dados demonstram que a existência de alguma fonte de renda, mesmo que em valores baixos, é condição necessária para que a população possa gozar do atendimento do setor microfinanceiro. Pode-se inferir que a prioridade deste setor encontra-se no atendimento aos indivíduos em condições de pobreza relativa, ou seja, que, embora pobres, possuem alguma fonte alternativa de renda que lhes permitam manter-se de certa forma produtivos.

Tabela 2- Perfil da população atendida pelo setor microfinanceiro em relação a sua condição de pobreza em regiões mundiais selecionadas nos anos de 2008 e 2009

Região	Atendimento a Clientes muito pobres (%)		Atendimento a Clientes pobres (%)		Atendimento a Clientes de baixa renda (%)	
	IMF não Regulamentada	IMF Regulamentada	IMF não Regulamentada	IMF Regulamentada	IMF não Regulamentada	IMF Regulamentada
África	37%	54%	50%	57%	50%	61%
Europa Oriental	69%	47%	69%	59%	81%	50%
Europa Central	47%	12%	53%	46%	80%	82%
América Latina e Caribe	31%	29%	64%	51%	84%	82%
Oriente Médio e Norte da África	42%	38%	71%	61%	96%	85%
Sul da Ásia	53%	32%	93%	78%	60%	96%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing. (Em que: clientes muito pobres= indigentes, clientes pobres= pobres absolutos; clientes de baixa renda=pobres relativos, conforme classificação de pobreza do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE).

2.2.5 População alvo do setor microfinanceiro

Em geral, mais de 50% de todas as IMFs em cada região observada, tanto regulamentadas quanto não regulamentadas, apresentam o atendimento às mulheres como sua meta principal.

O foco nas áreas urbanas e semiurbanas também constitui prioridade do setor microfinanceiro em mais de 50% das IMFs observadas.

Embora o atendimento às mulheres das zonas urbanas e semiurbanas seja a prioridade declarada pelas IMFs em todas as regiões consideradas, em relação ao que vem sendo feito na prática, apenas as IMFs localizadas no Sul da Ásia, têm priorizado, de fato, o maior atendimento às mulheres e aos clientes localizados na zona rural, e que, portanto, seriam considerados como de maior carência da oferta deste tipo de serviço, comprovando, comparativamente às demais regiões, seu foco principal na amenização das condições de pobreza em contrapartida a sua sustentabilidade financeira.

Tabela 3- População alvo das IMFs: média do período de 2008 a 2009 em regiões mundiais selecionadas

Região	Alvo nas Mulheres (%)		Alvo nos clientes da Área Rural (%)		Alvo em clientes de Área urbana e semiurbana (%)	
	IMF não Regul. (%)	IMF Regul. (%)	IMF não Regul. (%)	IMF Regul. (%)	IMF não Regul. (%)	IMF Regul. (%)
África	100	75	62	75	87	64
Europa Oriental	94	62	62	69	69	56
Europa Central	87	70	87	87	87	68
América Latina/ Caribe	93	85	82	80	91	89
Oriente Médio e Norte da África	83	100	67	77	79	92
Sul da Ásia	93	94	67	72	80	84

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing.

Levando em consideração a disposição das IMFs em atender ao mercado, tem-se que estas seguem, em sua maioria, a meta de redução da pobreza como primordial. Em todas as regiões de análise, verificou-se para mais de 70% das IMFs uma prioridade afirmada em relação à redução da pobreza, percentual que prevalece tanto entre o setor regulamentado, quanto aquele não regulamentado. Em média, as IMFs regulamentadas são as que possuem maior alvo no mercado, embora, mesmo entre estas, o objetivo de reduzir a pobreza seja prioritário.

Ainda, em todas as regiões, mais de 70% das IMFs pressupõem como meta a geração de emprego através da oferta de crédito e outros serviços microfinanceiros.

Estes dados permitem constatar a preocupação do setor microfinanceiro em nível mundial, avaliado aqui com relação às regiões destacadas, não só com a amenização da condição de pobreza da população como em sua manutenção em alguma forma de trabalho produtivo. Entretanto, os dados relativos ao atendimento das IMFs no mundo não necessariamente têm demonstrado que o maior foco de atendimento tenha sido este, conforme já constatado até o momento.

Tabela 4- Foco das IMFs em regiões mundiais selecionadas quanto a seus objetivos nos anos de 2008 e 2009

Região	Tem Alvo no mercado (%)		Visa redução da pobreza (%)		Visa Geração de emprego (%)	
	IMF não Regul.	IMF Regul.	IMF não Regul.	IMF Regul.	IMF não Regul.	IMF Regul.
África	0	29	100	96	62	79
Europa Oriental	6	34	94	72	81	72
Europa Central	2	16	80	77	73	80
América Latina e Caribe	4	9	86	83	72	85
Oriente Médio e Norte da África	20	15	96	77	100	100
Sul da Ásia	0	6	100	90	93	72

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing.

Em se tratando do tipo de serviço oferecido pelo setor microfinanceiro, comprova-se que o carro chefe do setor é dado pela oferta de crédito a microempresas, compondo o denominado microcrédito. Se observarmos em todas as regiões consideradas, em quase 100% delas, a oferta de crédito às microempresas tem sido priorizada, tanto no setor regulamentado quanto no não regulamentado.

Quanto à prestação de serviços pelas IMFs, o perfil de atendimento pode ser resumido nas seguintes informações principais:

Tabela 5- Perfil de atendimento empresarial entre as IMFsem regiões mundiais selecionadas nos anos de 2008 e 2009

Região	Atendimento a microempresas (%)		Atendimento a pequenas empresas (%)		Atendimento a médias empresas (%)		Atendimento a grandes empresas (%)	
	IMF não Regul.	IMF Regul.	IMF não Regul.	IMF Regul.	IMF não Regul.	IMF Regul.	IMF não Regul.	IMF Regul.
África	100	96	75	75	12	32	0	7
Europa Oriental	100	97	62	69	19	38	0	3
Europa Central	93	96	53	73	7	35	0	4
América Latina e Caribe	99	100	51	71	9	32	0	6
Oriente Médio e Norte da África	100	100	83	85	8	54	0	0
Sul da Ásia	100	98	40	54	13	10	0	0

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

O microcrédito, definido como o principal serviço ofertado pelo setor microfinanceiro no mundo, tem sido priorizado e, para sua execução, algumas metodologias alternativas de oferta de crédito, além do crédito individual, têm sido adotadas, como o crédito solidário, em que este é liberado entre grupos de clientes ou também, em algumas regiões, na forma de crédito para Bancos Populares (tratados como Vilas Bancárias). Quanto a esta metodologia, enquanto na África e no Sul da Ásia o crédito solidário tem sido a prioridade do setor de microcrédito, nas demais regiões o foco principal continua sendo a oferta de crédito de forma individual. Destaca-se também o fato de 47% e 30% das IMFs regulamentadas na América Latina e Caribe estarem priorizando o atendimento por meio dos chamados bancos comunitários, demonstrando ser esta uma tendência muito forte do setor microfinanceiro na região, ao permitir uma forma alternativa de crédito, diferenciada do sistema tradicional.

Tabela 6- Tipo de crédito concedido pelo setor de microfinanças em regiões mundiais selecionadas nos anos de 2008 e 2009

Região	Crédito Individual		Crédito Solidário		Crédito para Vila Bancária	
	IMF não Regul. (%)	IMF Regul. (%)	IMF não Regul. (%)	IMF Regul. (%)	IMF não Regul. (%)	IMF Regul. (%)
África	63	86	88	89	38	39
Europa Oriental	94	94	69	63	6	13
Europa Central	87	98	80	54	13	12
América Latina e Caribe	86	98	56	44	47	30
Oriente Médio e Norte da África	100	100	67	80	13	23
Sul da Ásia	67	60	67	88	0	0,8

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

Além da concentração do crédito do setor microfinanceiro, em 100% do total de IMFs avaliadas, na oferta de microcrédito, tem-se priorizado também a concessão de crédito para pessoas que já estavam operando no mercado. Os dados demonstram que, em mais de 80% do setor, este tipo de atividade é priorizado. Existe um percentual de IMFs que ofertam alguma forma de crédito às atividades iniciantes no mercado, embora este número seja pouco expressivo, demonstrando certa aversão ao risco do setor de microfinanças ao desenvolvimento de empresas iniciantes no mercado.

Tabela 7 - Perfil de atendimento das IMFs em relação a seu público-alvo nos anos 2008 e 2009 em %

Região	Para desenvolvimento de empresas iniciantes (%)		Para favorecer o crescimento de empresas já existentes (%)		Tipo de empréstimo concedido: microcrédito (%)	
	IMF não Regul.	IMF Regul.	IMF não Regul.	IMF Regul.	IMF não Regul.	IMF Regul.
África	12	54	87	89	100	96
Europa Oriental	81	75	100	91	100	94
Europa Central	53	47	87	94	93	99
América Latina e Caribe	37	62	69	94	97	98
Oriente Médio e Norte da África	62	77	96	100	96	100
Sul da Ásia	87	66	87	94	100	100

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

Como já identificado, o principal objetivo do setor microfinanceiro no mundo consiste na oferta de crédito para microempresas, o chamado microcrédito. Todavia, o setor é bastante diversificado mundialmente e, entre as regiões observadas, existe uma gama de serviços de crédito sendo oferecidos em outros setores, que não necessariamente o produtivo e que demonstram a preocupação das atividades de microfinanças em exercer o seu papel de inclusão financeira e social.

Analisando os dados abaixo, verifica-se uma concessão de crédito favorável para pequenas e médias empresas; também se observa a oferta expressiva de crédito para a agricultura, da parte de quase 40% das IMFs em todas as regiões; empréstimos para a educação, com destaque para a maior proporção, em mais de 45%, das IMFs regulamentadas da África; concessão de crédito para habitação, inclusive com mais de 50% das IMFs na América Latina e Caribe, tanto regulamentadas quanto não regulamentadas, assumindo a oferta deste tipo de

serviço; também bastante intensa a oferta de microcrédito para consumo e atendimento de necessidades domésticas, sendo de mais de 50% em determinadas localidades.

O foco do setor microfinanceiro nestas atividades de crédito demonstra sua efetividade não só na inclusão financeira que se dá pela oferta de serviços financeiros diversificados, cujo microcrédito surge como prioritário, como através da inclusão social, quando este setor encarrega-se da oferta de créditos à população, suprimindo-a de formas alternativas de inserção ao sistema financeiro, seja para produção, consumo pessoal, educação, saúde, habitação e mesmo lazer.

Nesta perspectiva, o setor microfinanceiro vem assumindo seu papel de ofertante de direitos financeiros à população em condições de pobreza relativa.

Tabela 8- Serviços ofertados pelo setor microfinanceiro a sua população alvo entre regiões mundiais selecionadas no período de 2008 e 2009

Região	Empréstimos concedidos para pequenas e médias empresas (%)		Empréstimos concedidos à agricultura (%)		Empréstimos para a educação (%)	
	IMF não Regul.	IMF Regul.	IMF não Regul.	IMF Regul.	IMF não Regul.	IMF Regul.
África	62	54	38	64	25	46
Europa Oriental	69	62	62	59	44	37
Europa Central	27	72	53	58	27	29
América Latina/ Caribe	41	67	37	47	23	26
Oriente Médio /Norte África	71	77	42	46	8	38
Sul da Ásia	33	24	40	48	33	38

(continua)

(continuação)

Região	Concessão de crédito para Habitação (%)		Microcrédito para consumo e necessidades domésticas(%)	
	IMF não Regul.	IMF Regul.	IMF não Regul.	IMF Regul.
África	0	39	12	43
Europa Oriental	81	31	69	50
Europa Central	33	48	73	57
América Latina e Caribe	54	73	42	68
Oriente Médio/Norte África	58	54	33	8
Sul da Ásia	53	35	47	40

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing.

2.3 Sustentabilidade e desenvolvimento social: uma análise descritiva com base em métodos econométricos de regressões quantílicas

Tendo como objetivo comprovar as análises observadas até aqui, procura-se identificar o comportamento financeiro e social das IMFs, em se tratando da oferta de crédito.

Para efeitos de análise, o comportamento do setor microfinanceiro foi considerado em relação aos seguintes componentes principais: distribuição regional, idade de funcionamento e pelo fator regulamentação.

Afim de que os objetivos propostos sejam atendidos, optou-se por analisar os dados utilizando-se do método de regressões quantílicas, em que as variáveis do setor microfinanceiro são apresentadas de forma descritiva e comparativa ao volume crédito ofertado.

2.3.1 Objeto de estudo metodológico

A técnica de regressões quantílicas foi introduzida através dos trabalhos desenvolvidos pioneiramente por Koenker e Bassett (1978), técnica tratada como semiparamétrica, tendo sido utilizada como instrumental para uma série de constatações em trabalhos empíricos envolvendo desigualdades de rendimentos.

As regressões quantílicas possibilitam observar as mudanças na distribuição dos dados e em seu formato. Assim, em diferentes partes da distribuição condicional podem ser observados comportamentos diferenciados. Esse tipo de regressão é caracterizado como uma técnica estatística baseada na estimação de vários quantis da distribuição condicional associada ao modelo, conforme estabelecido por Koenker e Hallock (2001).

A utilização de regressões quantílicas é preterida por alguns fatores, isso porque, quando a distribuição de resíduos não é normal, usualmente há estimadores não-lineares e/ou viesados que são mais eficientes do que os de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO). Neste caso, os regressores quantílicos são sugeridos como melhores métodos de estimação; em particular, a regressão mediana, por ser mais resistente a *outliers*. Também, o estimador de mínimo desvio absoluto (LAD), utilizado para ajustar as medianas à função linear das covariáveis é bastante usual, dada ser esta uma medida de localização melhor que a própria média.

De acordo com Buchinski (1998), o modelo de regressão quantílica estende a noção dos quantis ordinários em um modelo de alocação para uma classe mais geral de modelos lineares, na qual os quantis condicionais têm uma forma linear.

As regressões quantílicas possuem uma série de vantagens dentre as quais se destacam:

- i) modelos de regressões do tipo quantílicas podem ser usados para caracterizar a distribuição condicional inteira de uma variável dependente, dado um conjunto de variáveis explicativas;
- ii) o modelo de regressão quantílica tem uma representação de programação linear que facilita a estimação dos parâmetros;
- iii) a função da regressão quantílica é uma soma ponderada dos desvios absolutos, o que dá uma medida robusta de alocação, tal que o vetor de coeficientes estimados não é sensível a observações *outliers* da variável dependente;
- iv) se o termo do erro aleatório possuir uma distribuição que esteja fora da normalidade padrão, os estimadores das regressões quantílicas podem ser mais eficientes do que aqueles observados nos modelos de Mínimos Quadrados Ordinários convencionais;
- v) soluções diferentes, em distintos percentis, podem ser interpretadas como diferenças na resposta da variável dependente a mudanças nos regressores, em vários pontos na distribuição condicional da variável dependente.

O modelo de regressão quantílica diferencia-se dos métodos usuais de estimações regressivas que, em geral, estimam o valor médio da distribuição condicional da variável dependente. A regressão do tipo quantílica permite a estimação em partes diferenciadas da distribuição, ou seja, em uma família de quantis. Assim, possibilitam uma análise mais precisa da relação entre a variável dependente e suas variáveis explicativas.

Percebe-se, portanto, que a estimação por regressão quantílica é vantajosa por permitir a identificação de variações inter e intra quantis, não possível quando se utiliza o método de regressão por Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), o qual é baseado na média da distribuição condicional.

O modelo de regressões quantílicas é baseado na demonstração de quantis no caso padrão homoscedástico em que a reta de regressão $(\alpha + \beta x)$ é a esperança de Y condicional em x , e as curvas ilustram esquematicamente as densidades condicionais dos erros dado x .

Neste tipo de regressão, para cada valor de x , marcam-se os percentis da distribuição condicional e conectam-se os mesmos percentis para diferentes valores de x ; assim, se a distribuição de erros é simétrica, a média condicional ou função de regressão estaria no 50º.percentil, ou seja, na mediana. Ligando as medianas, reproduz-se a regressão. Portanto, quando a distribuição dos erros é homoscedástica, os percentis estarão sempre à mesma distância da mediana, não importando o valor de x .

Quando a regressão apresenta-se de forma homoscedástica, as retas que conectam os pontos correspondentes aos percentis das distribuições condicionais são paralelas e equidistantes da reta de regressão. Por outro lado, quando as regressões são heteroscedásticas, ou os erros são assimétricos, as observações contidas em cada percentil podem levar a diferentes resultados.

Ao analisar os percentis em diferentes valores de x , não necessariamente obtém-se uma reta; entretanto, é possível ajustar retas aos percentis através da regressão quantílica.

Se há heteroscedasticidade no modelo regredido em relação ao valor de x , a distribuição dos resíduos pode tornar-se mais ou menos dispersa na medida em que x aumenta, neste caso, as regressões quantílicas para percentis que não a mediana não serão paralelas à reta de regressão, mas vão divergir ou convergir para maiores valores de x .

Modelos de regressões quantílicas são úteis não somente para lidar com a heteroscedasticidade, ao calcular regressões para diferentes percentis, como também possibilitam explorações sobre a forma da distribuição condicional.

Deve-se deixar claro que as regressões do tipo quantílicas não informam sobre os processos causais que geram as diferenças, mas apresentam resultados de maneira

interessante que podem sugerir uma investigação mais profunda sobre os dados avaliados.

Como são calculadas as regressões quantílicas:

Ao contrário do modelo de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), em que a soma dos quadrados dos erros são minimizadas, a regressão mediana de uma quantílica pode ser definida pela minimização da soma absoluta dos erros – estimador LAD “*Least Absolute Deviations*”, assim, os coeficientes da regressão mediana podem ser obtidos minimizando ϕ , conforme demonstração formal:

$$\phi = \sum_{i=1}^n |y_i - x_i' \beta| = \sum_{i=1}^n (y_i - x_i' \beta) \operatorname{sgn}(y_i - x_i' \beta)$$

Em que:

sgn : é o sinal de $a = 1$ se a é positivo e -1 se a é negativo ou igual a 0.

Esta equação satisfaz a condição de 1ª. ordem através da minimização de seus parâmetros, ou seja, para $j=1, \dots, k$. Apresenta-se de forma semelhante à condição de 1ª. ordem de mínimos quadrados ordinários, exceto pela função sgn ; dado que, na regressão mediana, somente o sinal de cada resíduo é importante, enquanto, na de mínimos quadrados, sua magnitude é mais relevante.

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} \operatorname{sgn}(y_i - x_i' \beta) = 0$$

Se há somente uma constante na regressão, esta equação diz que a constante deve ser escolhida tal que haja um número igual de pontos em cada um de seus lados, o que define a mediana.

Quando tratado o modelo de regressão quantílica fora da mediana, este pode ser definido pela seguinte fórmula de minimização:

$$\phi_q = -(1-q) \sum_{y_i \leq x_i' \beta} (y_i - x_i' \beta) + q \sum_{y_i > x_i' \beta} (y_i - x_i' \beta) = \sum_{i=1}^n [q - 1(y_i \leq x_i' \beta)](y_i - x_i' \beta)$$

Onde $0 < q < 1$ é o quantil de interesse, e o valor da função $l(z)$ sinaliza a verdade (1) ou caso contrário (0) da proposição z ; a condição de minimização é:

$$\sum_i x_{ij} [q - 1(y_i \leq x_i' \beta)] = 0$$

Neste caso, a regressão é igual à mediana quando $q=0.5$; se a regressão contém somente um termo constante, a constante é fixada tal que 100q% dos pontos da amostra estão abaixo e 100(1-q)% estão acima dela.

A adoção de regressões do tipo quantílica permite, por exemplo, observarmos os efeitos da distribuição regional das IMFs sobre o crédito concedido pelo setor microfinanceiro em diversas partes da distribuição de crédito, já que esta variável não é constante ao longo da distribuição condicional de créditos.

2.3.2 Estimação do modelo de regressão quantílica

Fazendo adaptação do modelo original de equação quantílica, para este trabalho, a seguinte equação foi estimada:

$$\begin{aligned} g_{yit} = & \alpha_i + \beta_1(\theta) dmesidade_{it} + \beta_2(\theta) dmesregião_{it} + \beta_3(\theta) dmesregulamentação_{it} + \\ & \beta_4(\theta) dmesstatus_{it} + \beta_5(\theta) \log(funcionários)_{it} + \beta_6(\theta) \log(clientesrural)_{it} + \\ & \beta_7(\theta) \log(clientesurbana)_{it} + \beta_8(\theta) \log(ativos)_{it} + \beta_9(\theta) \log(saldomédio)_{it} + \\ & \beta_{10}(\theta) \log(saldomédio/PIBpercapita)_{it} + \beta_{11}(\theta) \log(custo)_{it} + \beta_{12}(\theta) \log(clientes)_{it} + \\ & \beta_{13}(\theta) \log(clientesmulheres)_{it} + e_{i(\theta)t(\theta)} \end{aligned} \quad (1)$$

Em que:

- i) a variável dependente (g_{yit}) é o logaritmo do volume total de crédito concedido por IMFs no período t que compreende o acumulado dos anos de 2008 e 2009;
- ii) $dmesidade_{it}$ é a variável referente à idade em que as IMFs começaram a funcionar até o período atual. Esta variável foi utilizada como *dummy* para verificação do grau de estabilidade das IMFs ao longo do tempo. Para estes dados, o grupo de IMFs mais jovens, ou seja, que iniciaram suas atividades entre os anos de 2001 a 2009 foi utilizado como referência. Nesta análise, foram tratadas quatro categorias de variáveis comparativas: IMFs mais antigas (1960 a 1970), antigas (1971 a 1980), maduras (1981 a 1990) e jovens (1991 a 2000). Espera-se que estas variáveis promovam variações positivas no volume de crédito concedido pelas IMFs, ao refletirem o quão estável é a IMF;
- iii) $dmesregião$ é uma variável *dummy* para analisar o perfil da distribuição regional do crédito microfinanceiro. Foram incluídas variáveis *dummies* para cada região de interesse, utilizando-se a região da "América Latina e Caribe", como variável omitida. (Região1= África, Região2=Europa Oriental, Região3=Europa Central, Região 4= América Latina e Caribe, Região 5= Oriente Médio e Norte da África e Região 6= Sul da Ásia);
- iv) $dmesregulamentação$ - o fator regulamentação foi tratado através da inclusão de uma variável *dummy* no modelo para captar seu efeito sobre o crédito, em que as IMFs regulamentadas foram utilizadas como parâmetro de comparação com as não regulamentadas. Para esta variável, IMFs regulamentadas são omitidas (igual a zero) e comparadas às não regulamentadas (igual a 1);
- v) $dumesstatus$ - é uma variável *dummy* que indica se cada IMF está organizada como uma Organização Não Governamental (ONG), Instituição Financeira Não Bancária (IFNB), Bancos, Cooperativas de Crédito ou Bancos Rurais. Estas variáveis são utilizadas para identificação da contribuição das IMFs conforme seu *status* legal para a oferta de crédito, em que as Organizações Não Governamentais (ONGs) são utilizadas para comparação.
- vi) $\log(funcionários)$ - o logaritmo do número de funcionários trabalhando nas IMFs foi utilizado para avaliar a contribuição desta variável para o volume de crédito ofertado pelo setor, em que se supõe que IMFs que contratam maior número

de funcionários têm contribuído positivamente para a elevação de crédito do setor.

- vii) $\log(\text{clientesrural})$ - o logaritmo do número de clientes vivendo na zona rural capta a contribuição da maior contratação de clientes da zona rural para o volume de crédito ofertado pelo setor microfinanceiro;
- viii) $\log(\text{clientesurbana})$ - o logaritmo do número de clientes vivendo em áreas urbanas é uma variável que possibilitou verificar qual a proporção de variação no crédito quando o setor microfinanceiro atende um maior número de clientes em áreas urbanas;
- ix) $\log(\text{ativos})$ - o logaritmo do total de ativos gerados pelas IMFs foi utilizado no modelo afim de se verificar se o total de ativos, acumulados pelo setor microfinanceiro, têm contribuído positiva e/ou negativamente para a oferta de crédito do setor. Em suma, esta variável é uma *proxy* do tamanho da IMF, em que se acredita que IMFs com maior volume de ativos totais são capazes de afetar em maior proporção o montante de crédito ofertado pelo setor de microfinanças;
- x) $\log(\text{saldomédio})$ - o logaritmo do saldo de crédito concedido por cliente consiste em avaliar o tamanho dos empréstimos e é tratado aqui como uma *proxy* para avaliação do perfil da renda dos clientes beneficiados pelo crédito microfinanceiro. Para esta variável, supõe-se que a concessão de um volume médio maior de crédito para cada cliente implica em uma população com maior rendimento em geral, o que, por sua vez, desfavorece o crédito do tipo microfinanceiro.
- xi) $\log(\text{saldomédio/ PIBpercapita})$ - o logaritmo do saldo médio de crédito concedido para cada cliente em relação ao PIB *per capita* da população é uma variável que permite identificar a relação entre o crédito concedido no setor microfinanceiro e o perfil econômico de seus clientes em relação ao fator renda, em que, quanto menor este indicador, maior acredita-se ser a oferta de crédito à população de baixa renda;
- xii) $\log(\text{custo})$ - através do logaritmo do custo do crédito por cliente atendido no setor microfinanceiro verifica-se se há um efeito diferenciado em cada quantil da distribuição sobre o crédito ofertado, em relação a seu custo operacional e

se este tem apresentado efeitos consideráveis sobre os quantis da distribuição condicional da amostra de dados;

- xiii) $\log(\text{clientes})$ - o logaritmo do número de clientes ativos serviu para identificar em qual proporção a variação no número de clientes atendidos pelo sistema microfinanceiro tem afetado sua oferta de crédito;
- xiv) $\log(\text{clientesmulheres})$ - o logaritmo do número de clientes do sexo feminino beneficiados pela oferta de crédito é utilizado como variável que capta a influência de clientes do sexo feminino sobre a oferta de crédito do setor. A observação da intensidade destes efeitos permite verificar a contribuição ao setor microfinanceiro, quando cresce seu atendimento à população pertencente às camadas, em geral, excluídas do sistema financeiro tradicional.

α_i = efeito fixo

$e_{i(\theta)t(\theta)}$ = termo do erro estocástico.

Vale lembrar que, para o modelo estimado nesta análise, a regressão quantílica estabelecida fornece separadamente coeficientes para o volume de créditos concedidos por IMF e para as variáveis de controle relativas a cada quantil, sendo possível a análise de comportamento para cada nível de empréstimo concedido.

Uma vez definido o modelo econométrico, adotado para desenvolvimento das análises propostas neste trabalho, apresentam-se a seguir os principais resultados observados a partir da estimação do modelo por regressões quantílicas, com destaque para o comportamento do crédito ofertado pelo setor microfinanceiro entre os anos de 2008 e 2009, em relação a um conjunto de variáveis de caráter econômico e social. É importante destacar que, para efeitos de análise dos resultados da regressão quantílica, foram observados os percentis 10^o., 50^o. e 90^o. da distribuição.

2.3.3 Modelo para análise de componentes financeiros e sociais

Tabela 9- Resultados do modelo de regressões quantílicas para oferta de crédito de IMFs distribuídas regionalmente no período de 2008 e 2009

Variáveis	Quantis		
	0,1	0,5	0,9
Constante	-0,04 (0,85)	1,28 (0,26)***	5,42 (0,62)***
Idade (1960 a 1970)	-0,27 (0,27)	-0,37 (0,12)***	-0,45 (0,14)***
Idade (1971 a 1980)	-0,79 (0,24)***	-0,07 (0,09)	-0,12 (0,10)
Idade (1981 a 1990)	-0,52 (0,22)**	-0,13 (0,05)**	-0,01 (0,09)
Idade (1991 a 2000)	-0,09 (0,14)	-0,03 (0,04)	0,14 (0,08)*
Região (África)	-1,07 (0,28)***	-0,06 (0,09)	0,01 (0,19)
Região (Europa)	0,11 (0,25)	-0,03 (0,08)	-0,37 (0,09)***
Região (Europa Central)	-0,25 (0,20)	-0,13 (0,05)***	-0,11 (0,09)
Região (Mena - Oriente Médio e Norte da África)	0,43 (0,19)**	-0,08 (0,07)	0,53 (0,12)***
Região (Sul da Ásia)	0,23 (0,31)	-0,20 (0,08)**	-0,54 (0,11)***
Regulamentação	-0,3 (0,16)*	-0,11 (0,05)**	-0,28 (0,08)***
Bancos	0,33 (0,29)	-0,04 (0,07)	-0,07 (0,13)
NBFI (Instituição financeira não bancária)	-0,05 (0,20)	-0,01 (0,04)	-0,004 (0,05)
Cooperativa de crédito	-0,45 (0,22)**	-0,16 (0,07)**	0,06 (0,14)
Banco Rural	0,28 (0,21)	-0,32 (0,07)***	-0,78 (0,07)***
Log(funcionários)	0,13 (0,14)	0,28 (0,04)***	0,73 (0,08)***
Log (clientes urbanos)	0,17 (0,05)***	0,08 (0,02)***	0,10 (0,04)***
Log (clientes zona rural)	0,28 (0,06)***	0,07 (0,01)***	0,03 (0,03)

(continua)

(continuação)

Variáveis	Quantis		
	0,1	0,5	0,9
Log (ativos)	0,21 (0,07)***	0,46 (0,03)***	0,15 (0,08)**
Log (saldo médio)	0,07 (0,09)	-0,13 (0,03)***	0,1 (0,08)
Log (saldo médio/PIB percapita)	-0,22 (0,11)**	-0,15 (0,02)***	-0,22 (0,05)***
Log (custo por cliente)	-0,01 (0,07)	-0,31 (0,03)***	-0,57 (0,04)***
Log (clientes ativos)	0,003 (0,03)	0,04 (0,02)**	0,02 (0,02)
Log (clientes do sexo feminino)	0,2 (0,05)***	0,1 (0,02)***	0,02 (0,03)
Pseudo R ²	0,66	0,79	0,82
Nº de Observações	278	278	278

Significativo ao nível de até 1%= ***

Significativo ao nível de até 5%=**

Significativo ao nível de até 10%=*

Obs.: variável dependente: volume de empréstimos concedidos por IMF (Log)

Fonte: Elaboração própria através do programa STATA utilizando a base de dados disponibilizada pela MixMarketing.

Análise dos resultados:

O modelo apresentado para avaliação do comportamento da oferta de crédito microfinanceiro, em um grupo de países selecionados, conforme região de interesse, possibilitou a constatação de alguns resultados relevantes, sobretudo em relação ao comportamento do crédito ofertado pelo setor microfinanceiro, quanto ao efeito promovido sobre seu público-alvo.

Quando analisados os quantis da distribuição condicional do volume de créditos concedidos pelo setor, em se tratando do fator idade da IMF, pode-se constatar que somente entre as 10% maiores IMFs em relação à concessão de crédito, ou seja, entre as instituições do 90º. quintil da distribuição, é que IMFs jovens, fundadas entre os anos de 1991 a 2000, apresentam um maior volume de crédito comparativamente ao grupo de IMFs mais jovens, estabelecidas entre 2001 e 2009. Este grupo de IMFs concedeu, no período, um volume de crédito 14% superior.

A escala de crédito também é crescente entre os quantis, embora nem todas as variáveis observadas para a análise de idade sejam significativas no modelo. As IMFs que se encontram no topo da distribuição, 10% maiores ofertantes de crédito, em geral concedem maior volume de créditos que aquelas localizadas nos quantis medianos e entre as 10% menores.

Ainda, considerando o fator idade, as IMFs mais antigas, surgidas entre os anos de 1960 a 1970, concederam menor volume de crédito que as mais jovens. Neste caso, mesmo no 90º. quintil, a oferta das IMFs mais antigas chega a ser 45% inferior à das mais jovens.

A análise do setor microfinanceiro também é bastante relevante em se tratando de sua inserção no espaço regional. Constatou-se que, controlando para a América Latina e Caribe, as demais regiões utilizadas como comparação, são bastante heterogêneas em relação ao volume de crédito ofertado. Por exemplo, a África apresenta significância apenas no menor quintil da distribuição, para o qual o crédito concedido nesta região é 107% inferior ao concedido para IMFs semelhantes da América Latina e Caribe. Na região do Oriente Médio e Norte da África, tanto entre os grupos constituídos pelas menores IMFs na concessão de crédito, do 10º. quintil, quanto nos grupos de IMFs que mais têm se encarregado da oferta de crédito, no 90º. quintil, o volume de crédito concedido é maior em 43% e 53% respectivamente, que na América Latina e Caribe. Embora esta região, em seu setor mediano de concessão de crédito, possua IMFs com oferta creditícia 8% inferior ao observado na América Latina e Caribe. No Sul da Ásia, no menor quintil, o volume de crédito concedido é 23% maior que na América Latina e Caribe, embora não seja significativo no modelo. Já para os grupos de IMFs ofertantes de crédito na mediana e no 90º. quintil, o volume de crédito liberado tem sido maior entre as IMFs da América Latina e Caribe, com tendência crescente, na ordem de 20% e 54%, respectivamente. Com destaque para a existência de significância estatística nestas variáveis do modelo.

Os dados, do ponto de vista regional, corroboram a constatação de que a oferta de crédito do setor microfinanceiro tem sido bastante favorável entre os países da América Latina e Caribe. Permitem ainda a verificação de que IMFs que historicamente têm se encarregado da maior oferta de crédito microfinanceiro, ou seja, que se encontram no quintil superior (90º.), têm apresentado uma concessão de crédito superior aos demais quantis da distribuição, demonstrando-se, portanto, mais favoráveis em relação à oferta de créditos microfinanceiros, que aquelas IMFs nas pontas medianas e inferior.

O fator regulamentação é neste modelo uma das variáveis mais relevantes, sobretudo porque em todos os quantis apresentou-se de forma significativa. Os resultados demonstraram que a regulamentação é imprescindível para expansão do volume de crédito em microfinanças. Entre as IMFs não regulamentadas, localizadas no 10º. quintil, a oferta é 30% inferior à das IMFs regulamentadas. Nos percentis mais elevados, ou seja, na ponta superior da distribuição de crédito, 90º. quintil, as IMFs não regulamentadas oferecem 28% a menos de crédito que as IMFs regulamentadas, mantendo homogeneidade com o quintil inferior da distribuição. E, mesmo na situação mediana, o fato de ser não regulamentada contribui para uma oferta de crédito 11% inferior ao observado entre as IMFs regulamentadas.

Estes dados demonstram ser a regulamentação da IMF um importante indutor da oferta de crédito microfinanceiro. Os resultados são relevantes, sobretudo para os países que têm trabalhado com maior número de IMFs não regulamentadas. Como visto, América Latina e Caribe e Sul da Ásia possuem menor regulamentação para o setor, o que certamente tem sido um importante inibidor da maior oferta de crédito das microfinanças nestas regiões.

Controlando o modelo para o fator *status* legal, também muito relevante nos estudos de microfinanças, dado que em muitos países o *status* legal de Organizações Não Governamentais (ONGs) tem sido priorizado, tem-se que IMFs classificadas como Bancos têm liberado um maior volume de crédito microfinanceiro que as ONGs, sendo este 33% superior no quintil mais baixo da distribuição. Já nos quantis

mediano e 90º., há uma redução no volume de crédito concedido pelos Bancos comparativamente às ONGs, embora estas variáveis não sejam significantes no modelo. Também, as Instituições Financeiras Não Bancárias (IFNB) agregam menor volume de crédito que as ONGs, o que pode ser comprovado em todos os pontos da distribuição de crédito do setor microfinanceiro, entretanto, também não há significância para esta variável. Já as Cooperativas de crédito, em seu quintil inferior e mediano, ofertam 45% e 16% a menos de crédito que as ONGs. Embora, no topo da distribuição, 90º. quintil, as Cooperativas de crédito tenham ofertado 6% a mais de crédito no mercado que as ONGs, variável também não é significativa neste modelo. Quanto aos Bancos Rurais, verifica-se que o menor quintil da distribuição não é significativo no modelo, mas para esta distribuição da amostra há um acréscimo de 28% no volume de crédito concedido quando comparado às ONGs. Já nos quantis mediano (50º.) e superior (90º.), os Bancos Rurais ofertam menor volume de crédito voltado às atividades de microfinanças que as ONGs, em 32% e 78%, respectivamente.

Os dados deixam evidente a contribuição positiva das Organizações Não Governamentais (ONGs), para a oferta de crédito do setor microfinanceiro, as quais têm se apresentado mais relevantes que outros segmentos encarregados da oferta deste tipo de crédito, como Bancos e Cooperativas. Seu comportamento pode estar refletindo a estrutura metodológica de crédito, geralmente diferenciada apresentada pelas ONGs, seguindo padrões de crédito solidário, por exemplo.

Quando consideradas algumas variáveis contínuas no modelo, observou-se que o maior número de funcionários entre as IMFs é fator positivo para a concessão de mais crédito, o que pode ser constatado em todas as escalas da distribuição, inclusive apresentando comportamento crescente, em que a agregação de um funcionário a mais em cada IMF do 90º. quintil contribui para o aumento de 73% no volume de crédito concedido pelas microfinanças.

Ao analisar as áreas de maior atuação do setor microfinanceiro, em se tratando da captação de clientes, tem-se que as IMFs que priorizam o atendimento na zona

urbana aumentam o volume de crédito do setor em 17%, 8% e 10%, considerando os quantis 10º., 50º. e 90º., respectivamente. Já para IMFs que têm atendido maior volume de clientes da zona rural, têm obtido acréscimo no volume de crédito concedido de 28%, 7% e 3%, respectivamente, de forma crescente entre os quantis da distribuição.

Levando em conta as áreas de concentração dos clientes atendidos pelas IMFs, no 10º. quintil da distribuição, o fato de o cliente estar na zona rural contribui mais à oferta de crédito. Já nos demais quantis, para IMFs que estão no topo maior da oferta de crédito, 50% e 10% maiores concessionários de crédito, o fato de contratar maior número de clientes na zona urbana favorece a maior oferta de crédito.

Estes dados permitem afirmar que, quando há um crescimento aparente no setor microfinanceiro, avaliado aqui pelo seu volume de crédito ofertado, os clientes das áreas urbanas são prioridade para o setor microfinanceiro, demonstrando a urbanidade deste tipo de serviço no mundo. Esta constatação não afasta a oferta de microfinanças do atendimento a uma população marginalizada, apenas indica que o tipo de crédito oferecido pelo setor certamente é mais intenso para atividades comerciais e industriais. Em relação ao total de ativos gerados pelas IMFs em seu conjunto, utilizado neste estudo como *proxy* para medir o tamanho da IMF, tem-se que entre as IMFs que se encontram no quintil inferior da distribuição, quintil 10º., acrescentam o volume total de empréstimos microfinanceiros em 21% dado a cada 1% a mais de ativos no setor. Por outro lado, no 90º. quintil, o aumento de 1% nos ativos das IMFs acrescenta a oferta de crédito do setor em 15%. A maior agregação ao volume de crédito concedido pelo setor microfinanceiro é feita pelas IMFs localizadas na mediana da amostra, acrescentando o seu volume concedido de crédito em 46% como função do aumento de 1% no total de seus ativos.

Considerando o saldo médio de crédito concedido por cliente, verifica-se significância apenas do quintil mediano da amostra (50º.), em que há redução de 13% no volume de crédito concedido pelo setor, quando cresce em 1% o saldo médio de empréstimos por cliente.

Para analisar o perfil de renda dos clientes atendidos pelo setor microfinanceiro, utilizou-se como variável o saldo médio de crédito concedido pelo setor para cada cliente em relação ao PIB *per capita* da população, sendo este um importante indicador de vulnerabilidade da população atendida, em que se acredita que, quanto menor o crédito concedido proporcionalmente à renda da população, maior a relevância do setor microfinanceiro para atendimento à população pobre no aspecto de renda.

Para este indicador, os dados do modelo demonstraram que o aumento de 1% no saldo médio de crédito por cliente em relação à renda *per capita* da população reduz o volume de crédito concedido pelo setor microfinanceiro. Esta redução possui a mesma intensidade entre as duas pontas da distribuição (quartil 10º. e 90º.), na ordem de 22%. Os dados permitem a constatação de que quanto a concessão de um saldo médio por cliente, em proporção reduzida à renda *per capita* da população, é relevante para a oferta de crédito do setor microfinanceiro. Assim, percebe-se que, quando o atendimento à parcela da população com menores rendimentos é priorizada, considerando o quanto é menor o saldo médio concedido em créditos, menor pressupõe-se ser a renda da população, havendo um crescimento favorável da oferta de créditos do setor microfinanceiro.

Como era esperado, por questões óbvias, o aumento do custo por crédito concedido contribui negativamente para a concessão das IMFs. Quando aumentado em 1% o custo por crédito realizado, reduz-se o volume de crédito a ser concedido em 1% para o menor quintil da distribuição, 31% entre as IMFs do grupo mediano (50º.) e em 57% para as IMFs da maior escala da distribuição (quartil 90º.). Esta escala crescente deixa nítida a relevância do custo sobre o crédito ofertado pelo setor, o qual tem afetado em maior proporção as IMFs localizadas no topo das maiores conessoras de crédito. Talvez seja este um indicador de que o crescimento da IMF esteja diretamente relacionado ao maior custo de oferta do crédito.

Quanto maior o volume de clientes atendidos no setor microfinanceiro, maior é o volume de crédito concedido, embora, no menor quintil da distribuição, este acréscimo seja de 20% no volume de crédito concedido, para cada novo cliente que entra no sistema. Levando em consideração os 10% maiores concessionários de crédito do setor, o acréscimo para cada novo cliente é de 2% no volume total de crédito ofertado. Este comportamento está, de certa forma, relacionado ao maior custo do setor microfinanceiro. Conforme constatado, IMFs localizadas nos quantis maiores possuem maior custo e, portanto, cada cliente a mais representa menor retorno sobre o crédito do ponto de vista financeiro.

Em se tratando do atendimento às parcelas da população geralmente excluídas do sistema financeiro, neste caso, analisado a partir da oferta de crédito às mulheres, tem-se que o aumento de 1% no número de clientes do sexo feminino amplia o volume de crédito concedido em 20%, 10% e 2%, nos quantis 10º., 50º. e 90º. da distribuição, respectivamente. Na ponta superior da distribuição, ou seja, entre as 10% maiores IMFs concessionárias de crédito de microfinanças, o fator sexo é menos relevante para agregação do volume de crédito, comparativamente aos grupos menores.

Por fim, conclui-se de modo geral que, do ponto de vista financeiro, o setor microfinanceiro apresenta crescimento favorável do crédito, respondendo positivamente a suas variáveis de expansão, sendo mais intenso quando as IMFs atuam de forma regulamentada. Do ponto de vista social, dado ser o perfil mais favorável à ampliação do volume de crédito o da população com menores rendimentos, pressupondo que, quanto menor o crédito concedido à população, menor deve ser sua renda, tem-se que o crescimento das atividades de crédito do setor microfinanceiro está diretamente ligado ao atendimento da população pobre. Ainda, dado ser a população feminina, em sua maioria, excluída do sistema de crédito tradicional, e sendo a concessão de crédito microfinanceiro a este gênero da população um indutor favorável de seu crescimento, verifica-se também que o desenvolvimento do setor microfinanceiro está, de certa forma, direcionado ao atendimento da população marginalizada em termos de renda, emprego e condições sociais de modo geral.

2.4 O perfil do setor microfinanceiro no Brasil

Como visto, em termos de concepção teórica sobre o termo microfinanças, tem-se de um lado a escola de Ohio, com seus pressupostos de sustentabilidade das microfinanças; do outro lado, a escola do Grameen Bank defendendo que as microfinanças devem atuar de forma diferenciada em relação ao sistema de crédito tradicional, oferecendo crédito de pequena monta para populações de baixa renda, ainda que, para este fim, sua sustentabilidade fique em segundo plano.

Diante destas abordagens, tem-se, de um lado, que, para os defensores dos pressupostos da escola de Ohio, o setor microfinanceiro necessita atingir primeiro a sustentabilidade, para que só então possa atingir clientes em condição de pobreza. Por outro lado, teóricos da Escola do Grameen têm defendido que mesmo mediante utilização de subsídios, o setor microfinanceiro deve ser capaz, *a priori*, de atender à população em condição de pobreza, sendo esta sua missão principal, independente de sua sustentabilidade.

Este comportamento não seria diferente com o setor microfinanceiro no Brasil, por exemplo, com seu conjunto de Instituições Microfinanceiras (IMFs), voltadas para missões específicas que, em geral, convergem no mesmo sentido, preocupando-se tanto em ser sustentável, no sentido de cobrir seus custos, como em atender a um volume maior da população pobre.

Mas será que esta missão vem sendo atingida pelo setor microfinanceiro do país de modo geral? A resposta a este questionamento possibilita a compreensão sobre se as IMFs no Brasil têm atingido seus objetivos e com isso cumprido sua missão, bem como qual o perfil mais adequado ao setor no país, se para a sustentabilidade ou para atendimento à população pobre, ou mesmo se tem conseguido cumprir bem os

dois objetivos, ser sustentável³ e ao mesmo tempo atender à população marginalizada⁴.

Com base nestas suposições sobre o comportamento do setor microfinanceiro no Brasil, procurou-se definir o perfil de sua oferta de microcrédito. Para este fim, tem-se por base as informações disponibilizadas pelas IMFs do país junto à base da MixMarketing, hoje um dos poucos bancos de dados com volume de informações sobre microfinanças desagregados. A MixMarketing é uma empresa global, responsável pelo fornecimento de informações tanto aos agentes do setor de microfinanças como ao público em geral, de dados sobre as instituições de microfinanças (IMFs) em todo o mundo, de fundos públicos e privados que investem em microfinanças, redes de IMFs, avaliadores externos, empresas de consultoria e agências governamentais e reguladoras. Esta empresa fornece atualmente informações sobre mais de 1400 Instituições de Microfinanças em todo o mundo.

No Brasil, ao longo do tempo, as atividades ligadas ao crédito de microfinanças vêm crescendo consideravelmente. Este tipo de crédito, definido como microcrédito, tem sido ofertado por um número cada vez maior de instituições. Assim como também é cada vez maior sua demanda pela população, sobretudo aquela que se encontra excluída dos sistemas de crédito tradicionais por vários fatores, que vão desde a baixa renda ao desemprego e mesmo à falta de garantias reais a oferecer ao sistema de crédito formal.

Em contrapartida ao crescimento da oferta de microcrédito no Brasil, verifica-se que sua própria capacidade em atingir um percentual maior de clientes, está condicionada ao alcance de sua missão, afim de que se possam cumprir os objetivos de sua fundamentação.

³ Ser sustentável, para a Instituição de Microfinanças, consiste em possuir recursos suficientes para arcar com sua necessidade de ofertar crédito e ao mesmo tempo cumprir com seus compromissos em relação ao custo envolvido no processo.

⁴ A população marginalizada, para efeitos deste estudo, compreende a parcela da população em condição de pobreza, excluída socialmente por fatores como: idade, sexo, raça entre vários outros aspectos de exclusão, que se refletem sobremaneira no perfil econômico desta população.

Assim, com base no quadro extraído das instituições de microfinanças cadastradas no site da MixMarketing, procura-se verificar não só a missão, como também os principais desafios enfrentados pelo conjunto de importantes instituições microfinanceiras em atuação na economia brasileira no ano de 2010. A partir destes dados, percebe-se claramente que o setor microfinanceiro no Brasil tem como objetivo não só a sustentabilidade, ou seja, o objetivo de cumprir suas obrigações em termos da relação entre receitas e custos, como também está direcionada a alguns aspectos relacionados à sua maior inserção social, ao apresentarem, como missão principal de suas atividades, o atendimento a populações marginalizadas, através da geração de renda e emprego, com atenção especial àqueles que se encontram em condições desfavoráveis no mercado.

Quadro1- Missão previamente definida pelas IMFs no Brasil - 2010

IMF	Missão
Banco do Vale	Promover o desenvolvimento de pequenos empreendimentos geradores de trabalho e renda, através do microcrédito, de forma ágil e sustentável.
BANCRI	Oferecer ao pequeno empreendedor soluções que contribuam para a solidificação e crescimento de sua atividade.
CEADe	Contribuir para a inclusão social através do crédito.
CEAPE BA	Contribuir para o crescimento dos micro e pequenos negócios e melhoria de qualidade de vida dos empreendedores, através das microfinanças produtivas orientadas como estratégia de desenvolvimento econômico e social.
CEAPE MA	Contribuir para o crescimento dos micro e pequenos negócios e melhoria da qualidade de vida dos empreendedores, por meio das Microfinanças Produtivas Orientadas, como estratégia de desenvolvimento econômico e social.
CEAPE PE	Melhoria da qualidade de vida dos pequenos empreendedores, através da massificação do acesso ao crédito orientado, no âmbito estadual, como estratégia de combate à pobreza.

IMF	Missão
CEAPE PI	Melhoria da qualidade de vida dos pequenos empreendedores, através da massificação do crédito orientado em âmbito estadual, como estratégia de combate à pobreza.
CREDIOESTE	Fortalecer as microfinanças, direcionando-se para os empreendedores de pequeno porte, de forma ágil e transparente, gerando oportunidades de desenvolvimento econômico e social.
Credisol	Proporcionar acesso a crédito e assistência técnica para atendimento das necessidades de microempreendedores formais e informais dos municípios que integram as microrregiões AMREC e AMESC, com atendimento diferenciado e preços competitivos, gerando resultados que possam assegurar autossustentabilidade e expansão permanente dos negócios, com o objetivo principal de criar e manter postos de trabalho.
Crédito Solidário	Oferecer serviços financeiros aos empreendedores populares e de baixa renda, fortalecendo suas atividades econômicas e contribuindo para o desenvolvimento local e sustentável.
ICC BluSol	Conceder o acesso ao crédito produtivo e orientado aos empreendedores de micro e pequenos negócios.
ICC MAU-CE	Promoção do desenvolvimento econômico social e da cidadania e o combate à pobreza, promovendo a inclusão social pelo trabalho através do planejamento, execução e controle de ações de acesso ao crédito orientado, para o desenvolvimento de oportunidades sustentáveis de trabalho e geração de renda.
Instituto Estrela	Desenvolver o mercado de microfinanças com foco na contribuição para a expansão das liberdades pessoais e oportunidades econômicas, dado que os empresários, muitas vezes, são podados de possibilidades de crédito através do sistema bancário convencional. O objetivo principal da instituição consiste em ser um veículo para mudança social e financeira, com vistas à emancipação do cidadão.
São Paulo Confia	Ser referência no setor de microfinanças, contribuindo para o desenvolvimento das atividades econômicas e sociais do município

IMF	Missão
	de São Paulo, de forma sustentável.
ASCOOB CENTRAL	Organizar, coordenar e fomentar o cooperativismo de crédito, promovendo a inclusão social através de provisão de produtos e serviços financeiros e educativos.
Banco da Família	Atuar em microfinanças, com eficiência e atendimento personalizado, contribuindo para geração de trabalho e renda no Sul do Brasil.
Central Cresol Baser	A missão da Cresol é fortalecer e estimular a interação solidária entre os pequenos agricultores e suas organizações, ofertando crédito e apropriação do conhecimento, visando o Desenvolvimento Sustentável.
CrediAmigo	Contribuir para o desenvolvimento do setor microempresarial mediante a oferta de serviços financeiros e de orientação empresarial, de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso, assegurando novas oportunidades de ocupação e renda no Brasil.
Cresol Central	Fortalecer e estimular a interação solidária entre Cooperativas e Agricultores Familiares através do crédito e da apropriação do conhecimento, visando o desenvolvimento local sustentável.
Lander	Fomentar negócios das micro e pequenas empresas.
Santander Microcrédito	Melhorar o fluxo dos recursos financeiros no país, oferecendo, às populações de menor renda, linhas de crédito que permitam a criação e o crescimento de pequenos negócios, gerando emprego e renda para a realização de projetos de vida.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing, 2010.

Dada a missão previamente definida para cada IMF no Brasil, vale ressaltar que para o cumprimento dos objetivos do setor de forma agregada, esta missão deve ser atingida de forma individualizada em cada IMF, embora, em contexto geral, todas as instituições apresentem certa convergência quanto a seus propósitos econômicos, sociais e financeiros, quais sejam, de tornar-se sustentáveis no mercado, capazes de ofertar uma gama de serviços diferenciados do sistema de crédito usual, voltado

à população que sofre exclusão financeira, seja pelo seu nível de renda ou mesmo condição social.

2.4.1 O microcrédito: principal serviço oferecido pelas atividades de microfinanças no Brasil

O microcrédito pode atuar de formas diferentes conforme seus objetivos, sendo definido como crédito para redução da pobreza, conforme classificação original obtida nos trabalhos de Yunus ou como crédito comercial, sendo, neste caso, destinado ao mercado, conforme definição adotada pelos teóricos da Escola de Ohyo. Modelo este para o qual se acredita estar voltada a oferta de microcrédito da economia brasileira.

Buscando compreender o desempenho das atividades de microcrédito no Brasil, tem-se que a oferta destes serviços pode apresentar naturezas jurídicas distintas. Tendo em vista a legislação acerca do setor microfinanceiro no Brasil, uma instituição encarregada da oferta de microcrédito pode ser organizada com base nos seguintes denominações legais:

- i) Organizações Não Governamentais (ONGs): constituída como organização de direito privado sem fins lucrativos. Geralmente, é formada como associação. A ONG está sujeita à Lei da Usura e deve praticar juros não superiores a 12% ao ano. Este tipo de instituição não sofre regulamentação do setor financeiro;
- ii) Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs): caracterizadas como organizações de direito privado sem fins lucrativos, reconhecidas pelo Ministério da Justiça como organização de interesse público quando constituída na forma da Lei nº. 9.790/99, definida como Lei do Terceiro Setor, não estando sujeita à Lei da Usura, conforme determina a MP nº. 2.172-32, podendo, dessa forma, praticar taxas de juros de mercado. Deve-se destacar que a figura jurídica da OSCIP foi criada por lei, com a finalidade de livrar as ONGs creditícias dos limites da Lei da Usura. Desta maneira, grande parte das instituições microfinanceiras, até então ONGs, transformaram-se em OSCIPs, reduzindo

- significativamente o número de ONGs creditícias ao longo do tempo. Sua atuação se dá no espaço público não estatal e é marcada pela prática de princípios típicos de direito público como transparência administrativa, controle social, publicidade, legalidade, impessoalidade, moralidade, economicidade e eficiência. Permite-se às OSCIPs atividades típicas de microfinanças, de caráter civil, especialmente as compreendidas como "experimentação, sem fins lucrativos, de novos modelos sócio-produtivos e de sistemas alternativos de produção, comércio, emprego e crédito" conforme determinação constante do art. 3º da Lei 9.790/99.
- iii) Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM): são instituições constituídas como pessoa jurídica de direito privado com fins lucrativos. Podendo atuar como sociedade de responsabilidade limitada (Ltda.) ou companhia anônima (S/A). Estas instituições são regulamentadas pela Lei nº. 10.194/01 e pelo Conselho Monetário Nacional, através da Resolução do BC nº. 2874/01 e estão sujeitas à supervisão do Banco Central. Por não estarem sujeitas à Lei da Usura, estas sociedades podem praticar taxas de juros de mercado conforme determinação legal da MP n. 2.172-32. É permitida a estas instituições a prática de microcrédito. Assim, parte de suas atividades é regulamentada pelo Conselho Monetário Nacional para atuar exclusivamente na indústria do microcrédito.
 - iv) Agência de fomento: são instituições que se encarregam do repasse de crédito para outras operadoras de microcrédito como também se responsabilizam pela liberação de recursos para desenvolvimento institucional das atividades de microcrédito e recursos para a capacitação dos agentes de crédito, geralmente caracterizadas como agências de segundo piso por não serem responsáveis pela oferta de crédito direto ao beneficiário. Têm como objeto social a concessão de financiamento de capital fixo e de giro, associado a projetos na Unidade da Federação onde tenha sede. Deve ser constituída sob a forma de sociedade anônima de capital fechado e estar sob o controle de Unidades da Federação, sendo que cada Unidade só pode constituir uma única agência. De sua denominação social deve constar a expressão "Agência de Fomento", acrescida da indicação da Unidade da Federação controladora. É vedada a sua

- transformação em qualquer outro tipo de instituição integrante do Sistema Financeiro Nacional.
- v) O sistema financeiro formal baseado em bancos: Os bancos são instituições financeiras que podem ser privadas ou públicas e que fornecem serviços financeiros à sociedade. Os bancos obtêm lucros, através dos juros e das taxas cobradas pelas transações efetuadas. Hoje, os bancos são regulados pelo Banco Central do Brasil, que estabelece regras e controla o sistema financeiro geral do país.

Em relação à regulamentação destes grupos de instituições envolvidas em atividades de microcrédito, verifica-se, no caso da economia brasileira, que enquanto a informação cadastral da OSCIPs é obrigatória junto ao Ministério da Justiça, a informação cadastral das SCMs é obrigatória junto ao Banco Central, assim como também as Agências de Fomento são controladas por sua Unidade de Federação. Já as ONGs não possuem nenhuma regulamentação oriunda do setor financeiro ou governamental.

Tendo em vista a diversidade observada em relação à regulamentação das atividades de microfinanças no Brasil, optou-se neste trabalho por classificar as instituições de microfinanças em atuação em dois importantes grupos, constituídos de um lado pelas instituições de microfinanças não regulamentadas⁵, e que, portanto, não têm a obrigatoriedade de fornecer informações jurídicas e, de outro lado, as instituições regulamentadas⁶, com todas as condicionantes de obrigatoriedade legal pertinentes a elas.

⁵ Instituições Microfinanceiras não Regulamentadas são aquelas que não estão ligadas ao CMN ou ao BACEN, podendo funcionar conforme regras estabelecidas pelo sistema financeiro brasileiro tradicional, todavia com algumas limitações, como a impossibilidade de captar depósitos, junto ao público em geral. Também não estão sujeitas à prestação de informações ao setor financeiro formal.

⁶ As IMFs regulamentadas estão sujeitas à prestação de informações tanto ao CMN quanto ao BACEN. Todavia, podem captar depósitos junto ao público, como também usufruir dos recursos do sistema financeiro, destinados à prática de atividades ligadas às microfinanças, como estabelecido na Resolução n. 003422, publicada pelo presidente do BACEN, em 31 de agosto de 2005, destinando recursos do sistema de crédito tradicional para o atendimento ao segmento de microcrédito.

Quanto à localização regional da instituição, esta é dada pela unidade de federação em que se encontra a sua sede. É importante ressaltar que o fato de a matriz de uma instituição microfinanceira encontrar-se na Região Nordeste, por exemplo, não impede que ela atue em outras regiões do país, a exemplo do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste e do Promicro da Visão Mundial.

2.4.2 Perfil das IMFs encarregadas da oferta de microcrédito no Brasil

Buscando observar o comportamento da oferta de microcrédito no Brasil, o fator regulamentação passa a ser uma fonte relevante de investigação. Isso porque amplas discussões têm sido feitas em relação à importância de que as IMFs encarregadas da oferta de microcrédito sejam regulamentadas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) e Banco Central (BACEN), para que possam beneficiar-se dos fundos disponíveis junto às instituições de segundo piso ou do próprio governo, e assim avancem de forma sustentável.

Os empréstimos necessários para sustentação das atividades microfinanceiras estão condicionados à prestação de contas por parte da IMF beneficiada, o que acaba implicando na necessidade de que esta seja regulamentada pelo CMN e BACEN. Por outro lado, IMFs regulamentadas enfrentam maiores custos operacionais, por sofrerem maior concorrência do sistema financeiro de crédito tradicional, baseado em bancos, o qual dispõe de toda uma infraestrutura, física e de pessoal, previamente estabelecida, com ganhos em escala de créditos concedidos, muito superiores ao observado no setor microfinanceiro.

O fato de ser regulamentada coloca a IMF sob a mesma legislação regulamentar dos bancos e, sob tais condições, as taxas de juros e demais custos administrativos a serem transferidos para seus clientes podem ser semelhantes ou, em muitos casos, menores no sistema de crédito baseado em bancos, dada sua maior capilaridade e, por sua vez, sua maior escala de créditos oferecidos junto ao mercado, o que, em muitos casos, lhes permite trabalhar com menores juros e taxas administrativas.

Dados seus maiores custos, sobre o crédito concedido pelo setor microfinanceiro incidem taxas mais elevadas de juros, além de várias outras tarifas, superiores ao observado no sistema bancário tradicional. Percebe-se, portanto, que dada essa concorrência, as IMFs regulamentadas acabam por transferir seus maiores custos para o cliente final.

Diante dos questionamentos observados, percebe-se a grande relevância em analisar o desempenho das IMFs encarregadas da oferta de microcrédito no Brasil, tomando como fator de análise, de um lado, as IMFs regulamentadas e, de outro, o comportamento das IMFs não regulamentadas.

2.4.2.1 Metodologia de análise dos dados sobre microfinanças no Brasil

Para atingir este objetivo, as análises referentes à evolução das instituições de microfinanças no Brasil foram feitas com base nos dados informados pela MixMarketing, contemplando informações sobre instituições de microfinanças em nível mundial. A MixMarketing tem disponibilizado, em sua base de informações sobre microfinanças, uma série de indicadores que possibilitam a avaliação do desempenho das IMFs ao longo do tempo. Alguns destes indicadores foram considerados para desenvolvimento desta análise, em período que vai dos anos de 2001 a 2010.

Quanto à amostra de dados considerada, esta foi classificada conforme fator de regulamentação do setor microfinanceiro, em que, de um lado estão as IMFs que são regulamentadas pelo CMN e BACEN e, de outro, as IMFs não regulamentadas.

Com base na regulamentação, os seguintes indicadores foram utilizados para comparação do perfil de cada grupo, variáveis estas selecionadas com o objetivo de avaliar a evolução destes serviços no Brasil, tanto em relação à sustentabilidade das

IMFs, no sentido de serem capazes de arcar com seus próprios custos, quanto em relação à sua capacidade de atendimento à população em condição de pobreza.

- a) Primeiro conjunto de variáveis: constituído por indicadores que permitam identificar o fator de sustentabilidade, definido aqui como sua capacidade de arcar com os custos, mediante o volume de receitas obtida em cada empréstimo realizado pela IMF, como:
 - i) número médio de empréstimos concedidos - representa a escala de empréstimos concedidos pelas IMFs no período de 2001 a 2010;
 - ii) média de clientes atendidos em relação aos agentes de crédito - representa a média de clientes beneficiados em relação ao número de agentes de crédito da IMF. Para este indicador, pretende-se avaliar o fator produtividade das IMFs ao longo do tempo, em relação ao crédito concedido por elas;
 - iii) média da carteira de crédito em situação de não pagamento - identifica-se, neste indicador, a média de empréstimos que apresentam mais de 30 dias de não pagamento. A partir da evolução média deste indicador ao longo do tempo, pode-se observar como está a IMF em relação ao fator inadimplência;
 - iv) média da provisão para não pagamento do crédito em relação ao total de ativos - para esta variável, procura-se identificar o percentual utilizado como reserva de seu total de ativos para saldar compromissos, caso a inadimplência fique acima do previsto pela IMF em relação ao cumprimento de suas obrigações;
 - v) custo médio por empréstimo concedido - a fim de observar a eficiência financeira das IMFs, verificou-se, através deste indicador, qual o custo médio de cada empréstimo concedido pelas IMFs em seu conjunto.
- b) Segundo conjunto de variáveis: constituído por indicadores que permitam identificar o perfil do crédito ofertado pelas IMFs em relação à sua capacidade de inserção junto à população pobre:
 - i) número médio de clientes do sexo feminino - composto pela média total de clientes do sexo feminino que foram beneficiados pelo crédito ao longo do período observado;
 - ii) valor médio de empréstimos concedidos pela IMF, dado por número de clientes: este indicador identifica a evolução do saldo médio de empréstimos

percapita concedido pelas IMFs, tendo em vista que, quanto maior este saldo, maior espera-se ser o nível de renda da população atendida;

- iii) valor médio de empréstimos concedidos em relação à renda *per capita* da população –através deste indicador, observou-se o valor médio de empréstimos concedidos pelas IMFs como proporção da renda *percapita* da população. A partir deste indicador, é possível identificar o perfil de renda dos clientes atendidos pelas IMFs ao longo do tempo, pressupondo-se que, quanto menor o crédito concedido proporcionalmente à renda, menor deva ser a renda da população beneficiada. Isso pressupondo-se que a população detentora de menores rendimentos provavelmente comporá a maior parcela de créditos concedidos.

Com base na análise destes indicadores, conferiu-se a efetividade das instituições de microfinanças em relação a seus objetivos, metas e missão. O intuito desta avaliação consistiu em verificar se o fator regulamentação tem influenciado neste perfil.

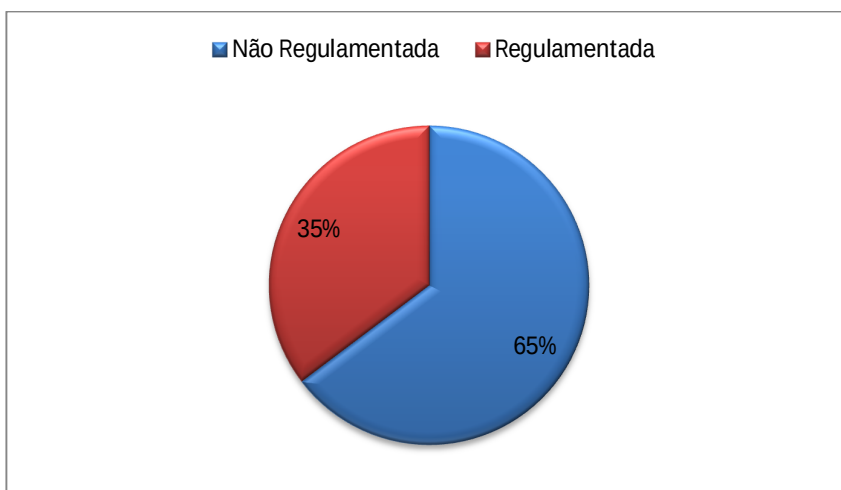
Procura-se também verificar a partir dos dados sobre desempenho financeiro das IMFs se elas têm, em seu conjunto, demonstrado uma maior preocupação com sua saúde financeira, ou seja, com sua sustentabilidade, ou se a preocupação maior concentra-se no cumprimento de metas de cunho social, como aquelas em que prevê o atendimento a um maior volume de mulheres, oferta de crédito compatível com população de mais baixa renda e maior geração de empregos.

Tendo por base o levantamento de dados microfinanceiros no Brasil, apresentam-se os principais indicadores para o setor no período de 2001 a 2010, conforme classificação de sustentabilidade e atendimento à população marginalizada.

2.5 Caracterização do setor microfinanceiro no Brasil em relação à sustentabilidade

Os dados apresentados para o setor microfinanceiro no Brasil, tendo em vista avaliar sua evolução ao longo do período de 2001 a 2010, demonstram que, em média para o período considerado, 65% das IMFs são não regulamentadas, contra 35% de IMFs regulamentadas, conforme apresentado no Gráfico 11.

Gráfico 11- IMFs no Brasil conforme fator regulamentar - média do período de 2001 a 2010 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing.

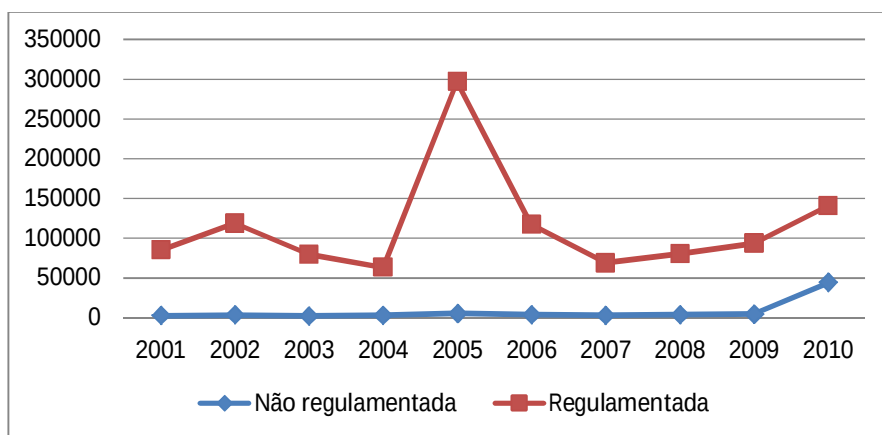
Este fato é relevante para a compreensão das microfinanças no país, haja vista que uma das maiores dificuldades da captação de recursos para empréstimos deste tipo encontra-se na não regulamentação do setor junto ao CMN e BACEN. Conforme determinação legal⁷, a partir de 2005, no Brasil, 2% dos depósitos bancários do sistema de crédito tradicional devem ser obrigatoriamente destinados à oferta de microcrédito. Entretanto, para que este crédito seja disponibilizado às IMFs, faz-se necessário o cumprimento de algumas condicionalidades, entre elas, a prestação de informações da IMF beneficiada junto ao Banco Central. Como, no Brasil, mais de

⁷ O Banco Central publicou Resolução n. 003422, em 31 de agosto de 2005, deliberando sobre a transferência de recursos do setor financeiro tradicional, baseado em bancos, para o segmento de microfinanças. As condições constantes na resolução podem ser obtidas no site do BACEN.

60% das IMFs são não regulamentadas, grande parte destes recursos possivelmente não chegará às IMFs. Desta forma, estas instituições necessitam de outras fontes alternativas para manutenção de sua atividade baseada na oferta de crédito, dentre as quais se destacam doações e o próprio retorno do crédito concedido, já que o fato de não serem regulamentadas também impossibilita a sua captação de depósitos.

Como o retorno oriundo do próprio crédito e as doações de instituições de fomento nacionais e internacionais, constitui-se como uma das principais fontes de recursos do sistema microfinanceiro não regulamentado no Brasil, pressupõe-se que as IMFs não regulamentadas tenham sua capacidade de oferta reduzida pela incapacidade de angariar fundos emprestáveis.

Gráfico 12 - Total de clientes ativos do setor microfinanceiro no Brasil no período de 2001 a 2010

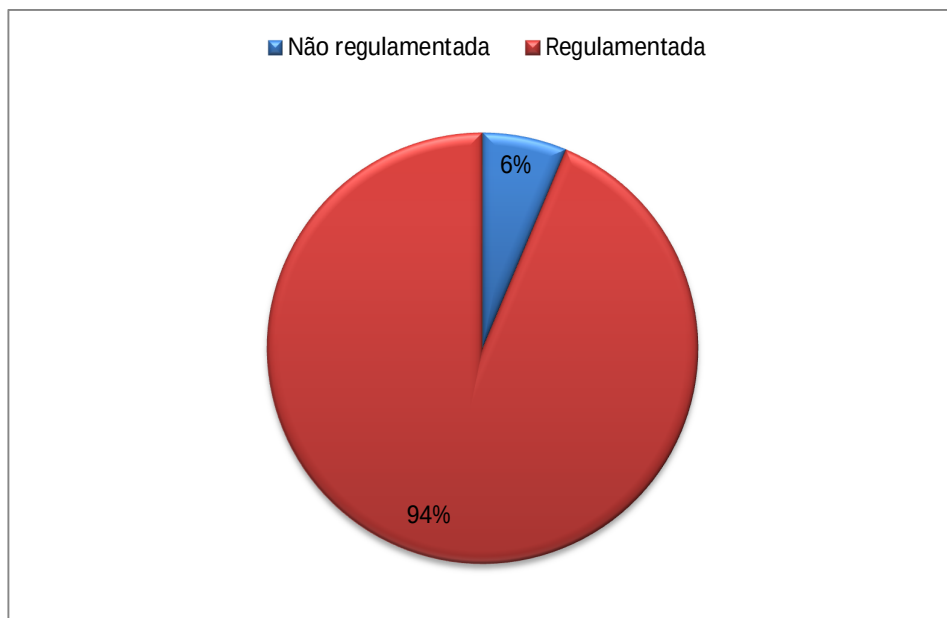


Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing, conforme dados da Tabela A1 anexa ao final deste trabalho

O montante de clientes atendidos pelas IMFs no Brasil é muito relevante nas IMFs regulamentadas, responsáveis por quase 94% do total de clientes no Brasil. Este número reflete o resultado do setor em relação ao total de ativos disponíveis por tipo de IMF, em que as não regulamentadas possuem poucos ativos disponíveis, o que enrijece, de certa forma, sua possibilidade de maior atuação na concessão de

créditos. A falta de recursos das IMFs não regulamentadas talvez seja um dos fatores que expliquem a baixa captação de clientes ativos⁸.

Gráfico 13 - Número de clientes atendidos conforme fator de regulamentação das IMFs no Brasil no período de 2001 a 2010



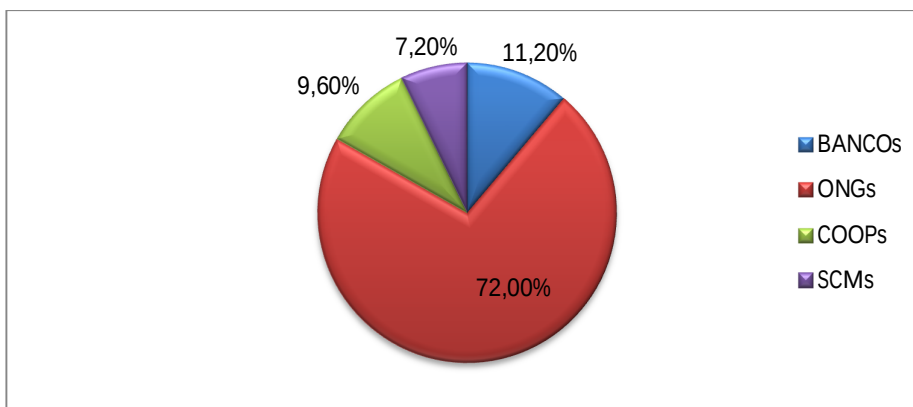
Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing, conforme dados da Tabela A1 anexa ao final deste trabalho

A maior contribuição para esta grande concentração de clientes ativos entre as IMFs regulamentadas encontra-se na maior facilidade destas instituições em relação à captação de crédito no mercado.

Embora seja certo que o maior número de clientes de microcrédito encontre-se nas IMFs do tipo bancária, as ONGs são maioria entre as instituições em atuação no Brasil.

⁸ Em 2005 há uma maior inserção de clientes no setor regulamentado dada a aprovação da lei do BACEN, destinando 2% dos depósitos à vista dos bancos à prática de empréstimos do tipo microcrédito.

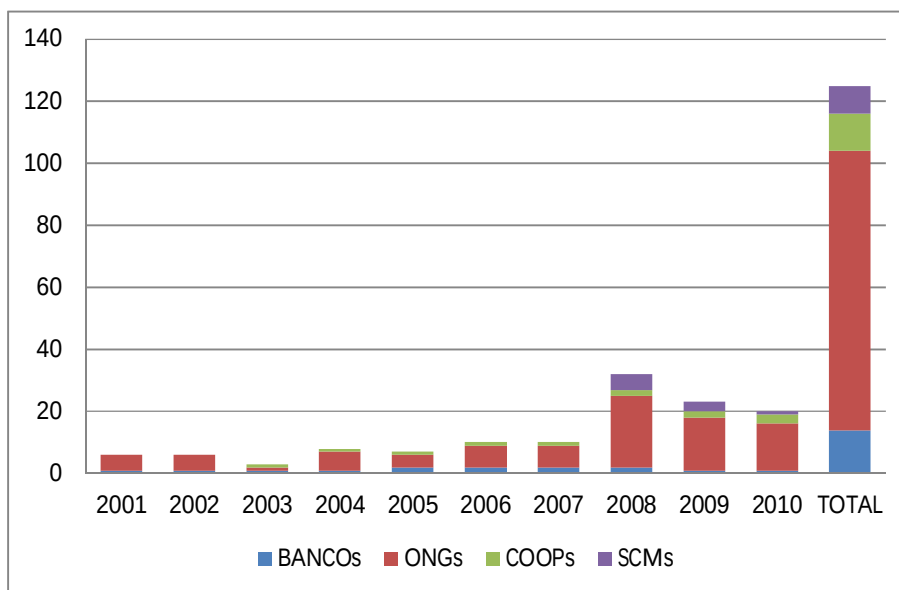
Gráfico 14- IMFs no Brasil conforme *status* legal: média do período de 2001 a 2010



Fonte: Elaboração com base nos dados da MixMarketing.

Analisando o período como um todo, verifica-se a evolução do número de IMFs em relação à sua classificação por *status* legal, constatando-se que as ONGs, em todo o período observado, são maioria entre o grupo de IMFs.

Gráfico 15 - IMFs no Brasil conforme sua condição de *status* legal: evolução ao longo do período de 2001 a 2010 (em %)

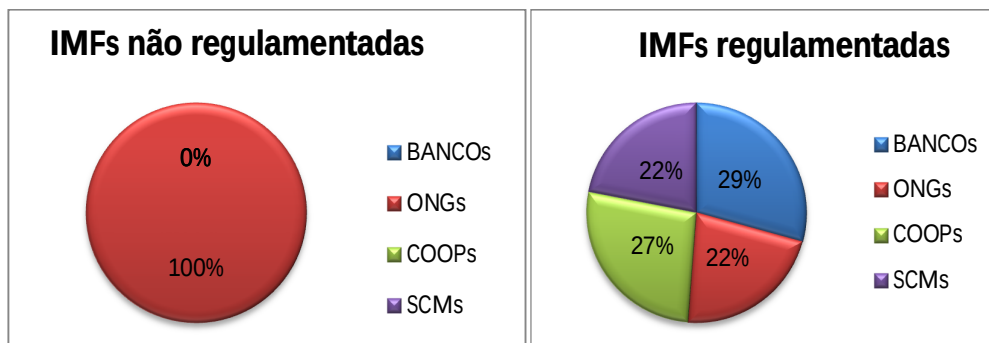


Fonte: Elaboração com base nos dados da MixMarketing

Ainda em relação ao *status* legal das IMFs, verifica-se que, entre as não regulamentadas, 100% são constituídas como ONGs. Já as regulamentadas

possuem distribuição mais homogênea entre as várias classificações de *status* legal, com participação que vai de ONGs a Bancos, sendo estes responsáveis por maior número de créditos ofertados entres as IMFs regulamentadas do país, o que se observa no Gráfico 16.

Gráfico 16- IMFs não regulamentadas e regulamentadas no Brasil conforme *status* legal: média do período de 2001 a 2010 (em % do total)



Fonte: elaboração com base nos dados da MixMarketing

Em se tratando da carteira bruta de empréstimos das IMFs, no Brasil, a grande concentração de créditos encontra-se entre as IMFs regulamentadas, com percentuais acima de 80% para este segmento de IMF, embora se deva considerar a grande evolução entre as IMFs não regulamentadas no ano de 2010, que apresentou crescimento em sua carteira bruta de empréstimos de mais de 300%. Possivelmente fruto da inserção de IMFs não regulamentadas de maior porte neste período na base de dados.

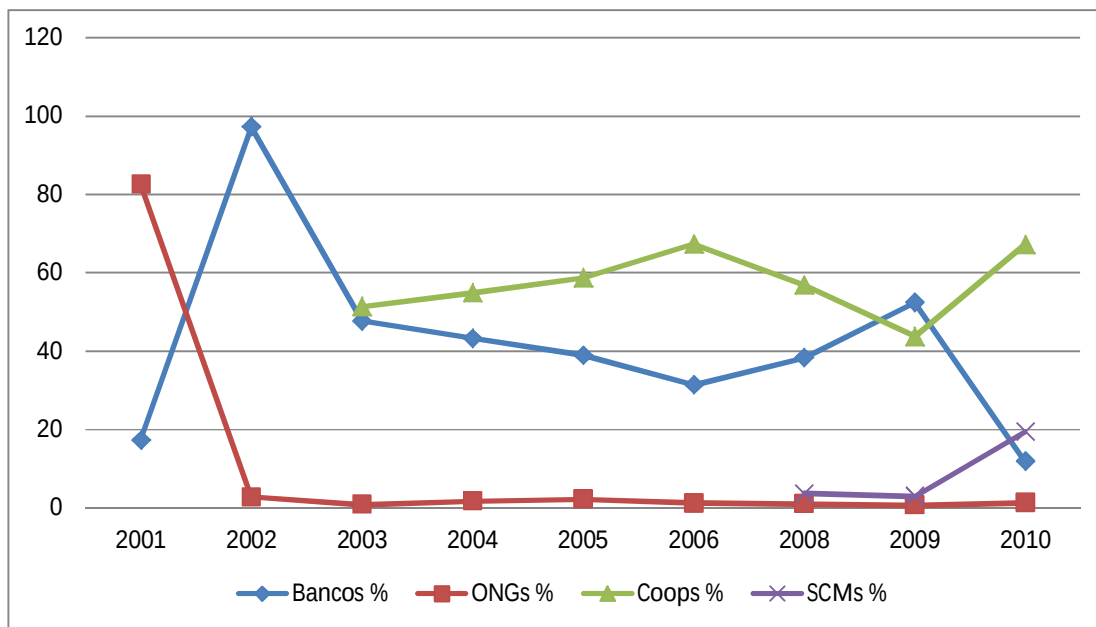
Tabela10- Carteira Bruta de Empréstimos concedido pelo setor de microfinanças no Brasil, no período de 2001 a 2010 (em US\$ e variação %)

Data	IMF não Regulamentada (US\$)	IMF regulamentada (US\$)	IMF não regulamentada (%)	IMF regulamentada (%)
2001	903.098,0	11.375.662,0	7,4	92,7
2002	802.068,5	11.008.269,5	6,8	93,2
2003	587.091,0	32.728.452,5	1,8	98,2
2004	1.721.701,8	31.278.433,0	5,2	94,8
2005	2.864.581,4	41.903.025,0	6,4	93,6
2006	2.564.581,4	50.818.090,2	4,8	95,2
2007	2.429.639,0	47.746.181,0	4,8	95,2
2008	2.223.227,9	52.397.332,4	4,1	95,9
2009	4.115.070,7	108.840.244,4	3,6	96,4
2010	36.728.763,3	190.797.710,7	16,1	83,9

Fonte: Elaboração com base nos dados da MixMarketing

Em se tratando do *status* legal das IMFs no Brasil, em termos percentuais, pode-se verificar no Gráfico 17 a grande atuação dos Bancos na concessão deste tipo de crédito no Brasil, cuja participação declinou no último ano de 2010. Já as Cooperativas de crédito apresentaram maior participação do setor na oferta desta modalidade de crédito, com tendência crescente em todo o período avaliado. À exceção do ano de 2001, quando desponta o setor microfinanceiro no Brasil, as ONGs participam com menos de 5% na oferta de crédito total. Até mesmo as SCMs, instituições mais recentes, têm sua participação no volume de empréstimos, em percentual superior às ONGs.

Gráfico 17- Carteira Bruta de crédito conforme *status* legal entre as IMFs no Brasil no período de 2001 a 2010 (em %)

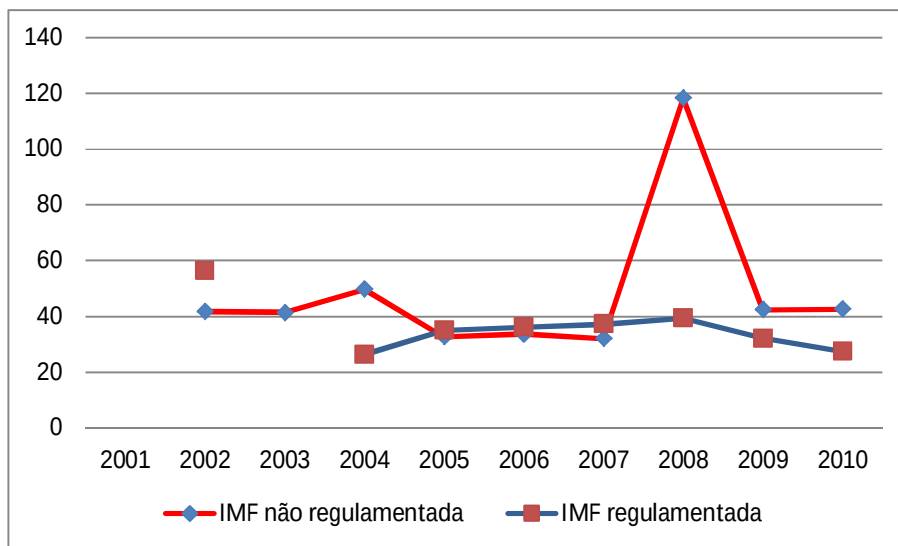


Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

Nota: no ano de 2010 uma importante IMF bancária encerrou suas atividades de microfinanças, não fornecendo informações à base da MixMarketing, inviabilizando análises comparativas referentes a esta data.

Com base no volume de receitas geradas pelo setor, as IMFs não regulamentadas têm maior média de receitas obtidas no período, da ordem de 48,27%. Esse indicador mostra que as IMFs estão conseguindo, a partir de sua própria carteira ativa bruta, gerar receitas financeiras favoráveis. Para as IMFs no Brasil, este é um indicador de que o rendimento obtido através dos créditos concedidos é maior no setor não regulamentado.

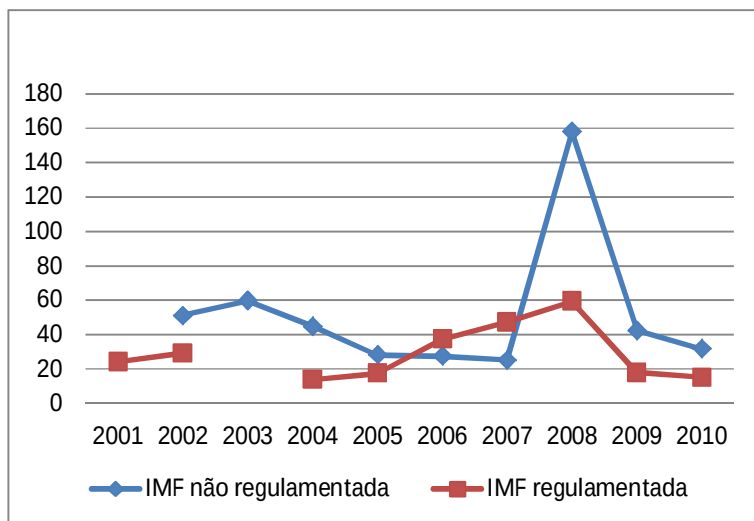
Gráfico 18- Volume de receitas geradas pelo setor microfinanceiro brasileiro no período de 2001 a 2010 em %



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing, conforme dados da Tabela A2 anexa ao final deste trabalho

Por sua vez, os custos incorridos quando da realização de microempréstimos, são maiores no setor não regulamentado de IMFs. Como um importante indicador de eficiência do setor, a proporção dos custos em relação ao saldo obtido com a carteira média de empréstimos concedidos é destacada. Sendo que, para este indicador, quanto mais próximo de 100, maior é a necessidade de que a IMF reduza sua estrutura de custos. Neste caso, as IMFs não regulamentadas certamente enfrentarão mais rapidamente a necessidade de reduzir seus custos, repercutindo negativamente sobre sua carteira de crédito.

Gráfico 19- Custo em relação aos empréstimos realizados pelas IMFs no Brasil no período de 2001 a 2010 em (%)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing, conforme dados da Tabela A3 anexa ao final deste trabalho

Ainda com vistas a verificar o perfil das IMFs na economia brasileira, ao analisar a produção de seu quadro de funcionários, quando tratada a oferta direta de crédito, a produtividade do setor microfinanceiro regulamentado comparativamente ao não regulamentado é muito superior, em que cada agente de crédito atende cerca de 720 clientes, em média, entre as IMFs regulamentadas, 819% a mais que a produtividade dos agentes na média do período nas IMFs não regulamentadas.

Tabela 11- Número de clientes atendidos por agente de crédito entre as IMFs no Brasil: período de 2001 a 2010

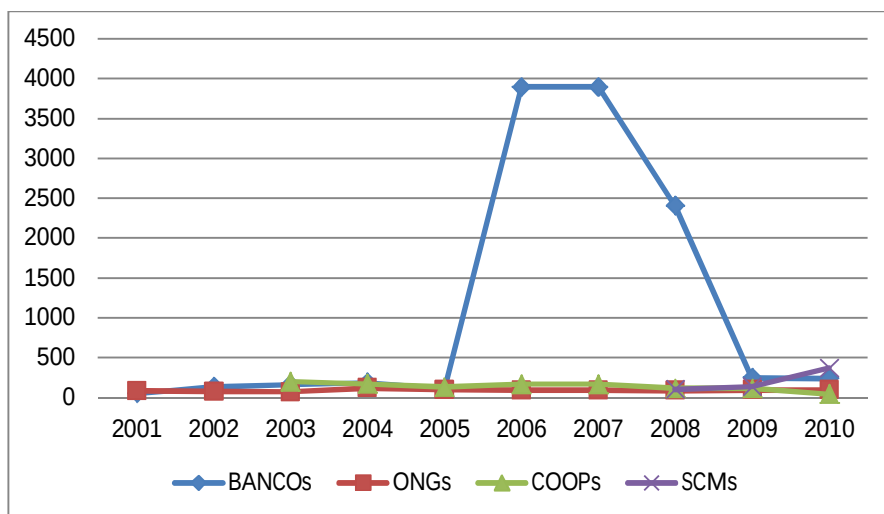
Data	IMF não regulamentada	IMF regulamentada
2001	69,75	100,00
2002	73,25	132,00
2003	67,00	178,50
2004	101,00	181,33
2005	89,67	3539,00
2006	90,60	1626,20
2007	100,00	548,13
2008	84,14	625,22
2009	90,31	194,63
2010	127,88	169,43
TOTAL	89,36	729,44

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

Considerando apenas o fator *status* legal, verifica-se maior produtividade entre as IMFs bancárias, em que os funcionários, no período de 2005 a 2009, chegam a atender cerca de 4.000 clientes. Este comportamento é fruto da maior capilaridade do setor bancário, o que o favorece em relação ao volume de clientes atendidos em cada localidade em que estas IMFs estão inseridas.

Deve-se destacar também que, neste período, a oferta de crédito por parte dos depósitos compulsórios do sistema financeiro tradicional foi ampliada, favorecendo sobremaneira a ampliação do número de clientes atendidos pelas IMFs regulamentadas, como os Bancos públicos e privados, refletindo, como visto, positivamente na produtividade de seus trabalhadores, apresentando ganhos em escala.

Gráfico 20- Clientes Ativos em relação ao número de Funcionários

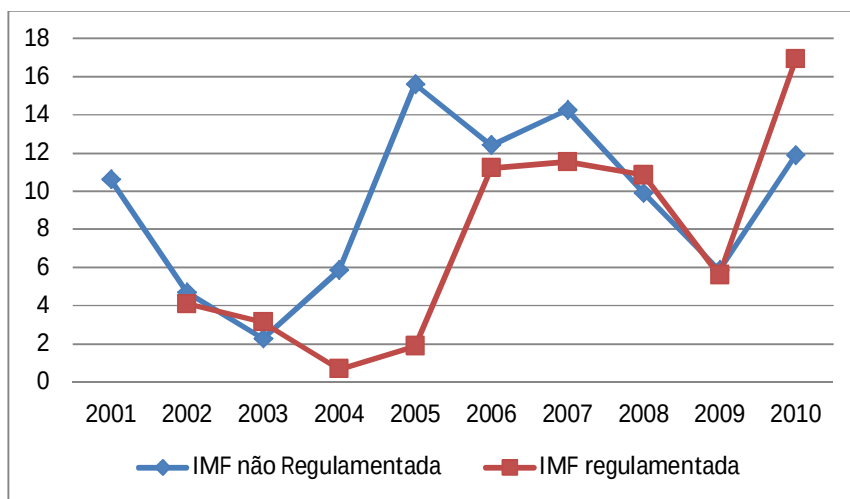


Fonte: elaboração com base nos dados da MixMarketing

Entre os indicadores de qualidade dos empréstimos realizados, tem-se que a carteira em risco, a mais de 30 dias, mostra qual é a proporção do volume total de empréstimos realizados cujo pagamento de pelo menos uma das prestações está atrasado há mais de 30 dias. Pode ser tratado como um indicador que permite medir o fator inadimplência, para o qual o setor de microfinanças no Brasil, de modo geral, convive com baixos índices. Este indicador apresenta maior nível de inadimplência

para as IMFs não regulamentadas. Na média, ao longo do período observado, as IMFs não regulamentadas apresentaram um risco de não pagamento de 9,33%, contra 6,59% das IMFs regulamentadas.

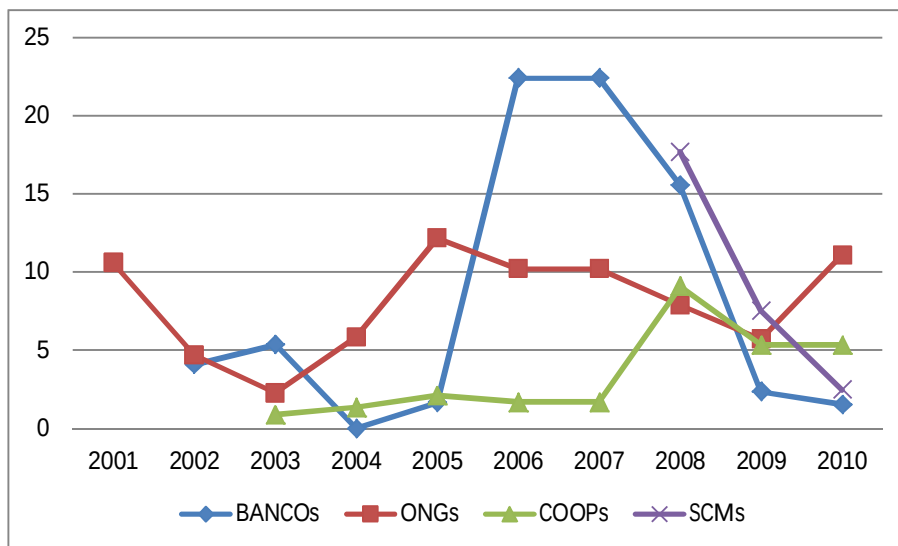
Gráfico 21- Carteira em risco há mais de 30 dias entre as IMFs regulamentadas no Brasil, no período de 2001 a 2010 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing, conforme dados da Tabela A4 anexa ao final deste trabalho

Quando considerado o risco de não pagamento dos empréstimos realizados, conforme *status* legal do setor microfinanceiro, utilizando como variável de análise a carteira em risco há mais de 30 dias, tem-se para essa variável que o risco de não pagamento de crédito é maior nos Bancos, no período de 2006 a 2008. Conforme já destacado, neste período as IMFs ampliaram a oferta de empréstimos, dada a maior facilidade de recursos para este fim no mercado. O que, por sua vez, amplia o risco de, a princípio, ampliar esta oferta a um volume de clientes com menor possibilidade de retorno dos créditos concedidos, ou seja, de maior risco.

Gráfico 22- Carteira em risco há mais de 30 dias conforme *status* legal das IMFs no Brasil - de 2001 a 2010 (em %)



Fonte: Elaboração com base nos dados da MixMarketing.

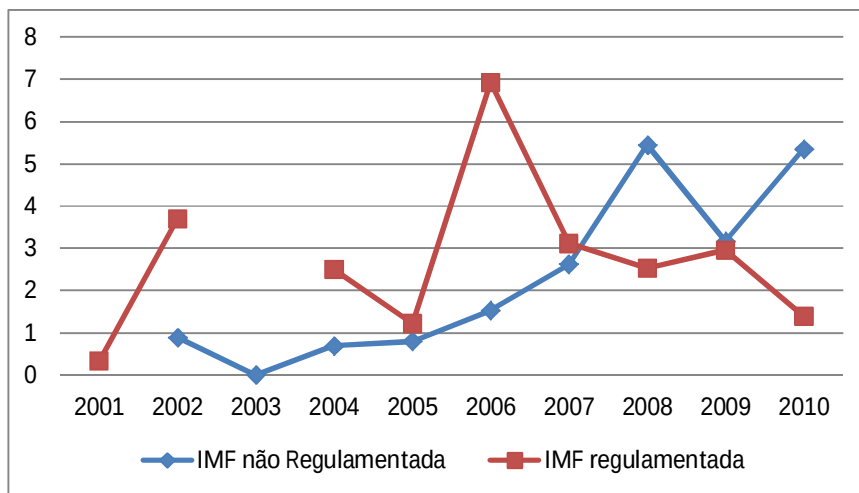
De acordo com os dados analisados, na média, os Bancos apresentam risco de 8,38%, as ONGs 8,07%, enquanto as cooperativas de crédito apresentam risco de apenas 3,44%.

Ainda em se tratando da qualidade dos empréstimos realizados, o indicador de cobertura do risco mede o quão preparada encontra-se a instituição para absorver perdas de empréstimos. Neste caso, cabe às IMFs definir estes montantes, conforme o tempo de sua carteira em risco. Quanto mais antigos os empréstimos duvidosos, maior deve ser a provisão. Neste caso, consideramos o risco de mais de 30 dias, em que se constatou que, embora o percentual de não pagamento há mais de trinta dias seja maior entre as IMFs não regulamentadas, a provisão de montantes relativos ao seu total de ativos, tendo em vista a possibilidade de não pagamento, é maior nas IMFs regulamentadas, mostrando a maior preocupação deste grupo em relação à segurança dos capitais investidos.

Acredita-se, também, que o fato de ser regulamentada torna a necessidade de manutenção de recursos compensatórios, do tipo compulsório obrigatório a estas IMFs. Além disso, como estas instituições podem captar depósitos de poupança,

suas previsões para saldar seus compromissos se fazem imprescindíveis, o que não ocorre com as IMFs não regulamentadas.

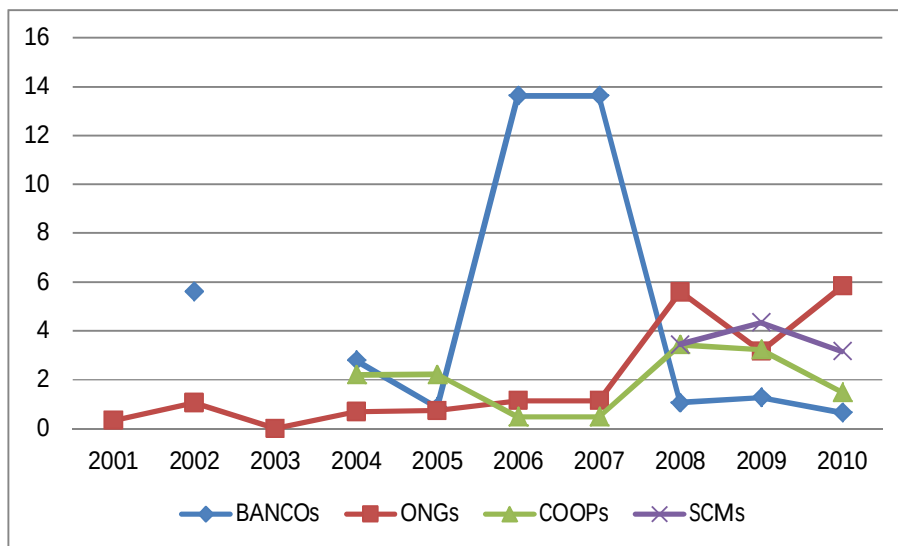
Gráfico 23- Provisões para a possibilidade de não recebimento do crédito concedido pelas IMFs no Brasil- período de 2001 a 2010 (em %).



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing, conforme dados da Tabela A5 anexa ao final deste trabalho

Em relação ao *status* legal das IMFs no Brasil, a provisão de não pagamento de crédito em relação ao total de ativos mostra um comportamento semelhante ao verificado na variável de inadimplência. A média para o período, de acordo com os dados observados, é de 4,94% para os bancos, 1,96% para as ONGs, 1,99% para as cooperativas de crédito e 3,65% para as SCMs.

Gráfico 24- Provisão para a possibilidade de não pagamento de crédito em relação ao total de ativos conforme status legal-2001 a 2010 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing.

2.6 Perfil da oferta de crédito das IMFs em relação aos grupos marginalizados da população brasileira

Uma boa maneira de investigar o perfil social do setor microfinanceiro, em relação a sua oferta de crédito, pode ser feita através da observação do total de mulheres beneficiadas pelos programas de crédito. Constatou-se no Brasil, no período de 2001 a 2010, que, em média, as IMFs não regulamentadas, em relação ao total de seus clientes ativos, atendem 52,63% de mulheres. Enquanto isso, as IMFs regulamentadas possuem, em sua carteira de crédito, 52% de seus clientes do sexo feminino. Percebe-se com isso que as IMFs no Brasil, tanto regulamentadas quanto não regulamentadas, possuem perfil semelhante quanto à seleção de seus clientes em relação ao gênero, estando, de certa forma, em mais de 50% dos casos, voltadas para o atendimento à parcela da população do sexo feminino⁹.

⁹ Estes percentuais foram obtidos a partir da comparação entre as Tabelas A1, ao final deste trabalho, relativa ao número total de clientes ativos das atividades de microcrédito e a Tabela 3, deste capítulo, relativa ao número de mulheres atendidas.

Tabela 12- Número de mulheres atendidas pelas IMFs no Brasil no período de 2001 a 2010

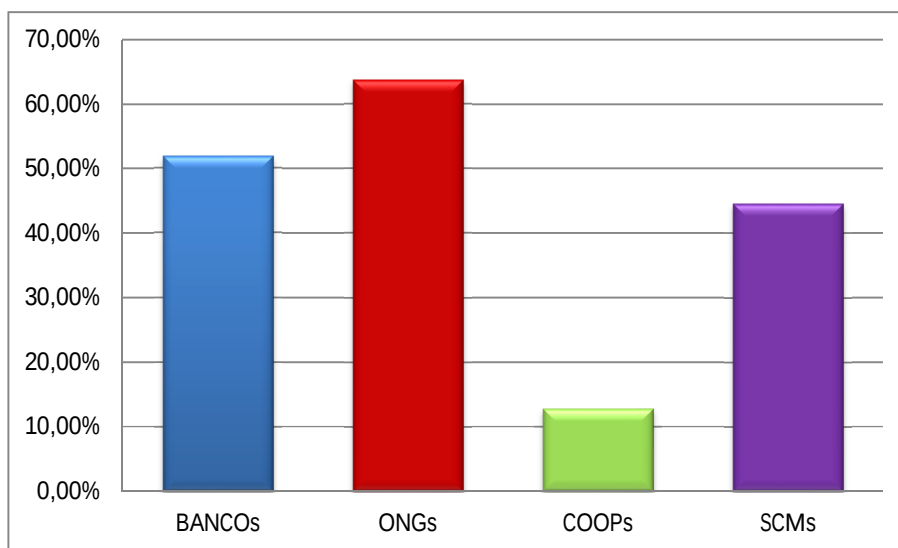
Data	Não Regulamentada	Regulamentada	% Não regulamentada	% Regulamentada
2001	1357	40948	3,21	96,79
2002	2416	6055	28,52	71,48
2003	n.a	37871	0,00	100,00
2004	1500	29716	4,81	95,19
2005	3292	15750	2,05	97,95
2006	2530	91007	2,70	97,30
2007	3445	60354	5,40	94,60
2008	2531	46034	5,21	94,79
2009	2379	47129	4,80	95,20
2010	21240	80477	20,88	79,12
TOTAL	40689	597091	6,38	93,62

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing.

Vale lembrar que as IMFs não regulamentadas têm, conforme registros de seus objetivos e missão, o atendimento às mulheres como prioritário em relação à realização de seus empréstimos. Já as IMFs regulamentadas, nos anos iniciais, de 2001 a 2004, apresentaram maior percentual de clientes atendidos do sexo masculino. A partir de 2005 é que estas IMFs começam a operar com maior número de clientes do sexo feminino, em mais de 50% dos créditos concedidos pelo setor. Este comportamento corrobora a constatação de que à medida que as IMFs tornam-se mais maduras, em relação a seu tempo de atuação e volume de créditos concedidos, cresce o interesse pelo atendimento às parcelas historicamente discriminadas da sociedade.

Considerando o fator *status* legal, o maior percentual de mulheres atendidas, ao longo dos anos de 2001 a 2010, encontra-se nas IMFs não regulamentadas, conforme se verifica no Gráfico 25.

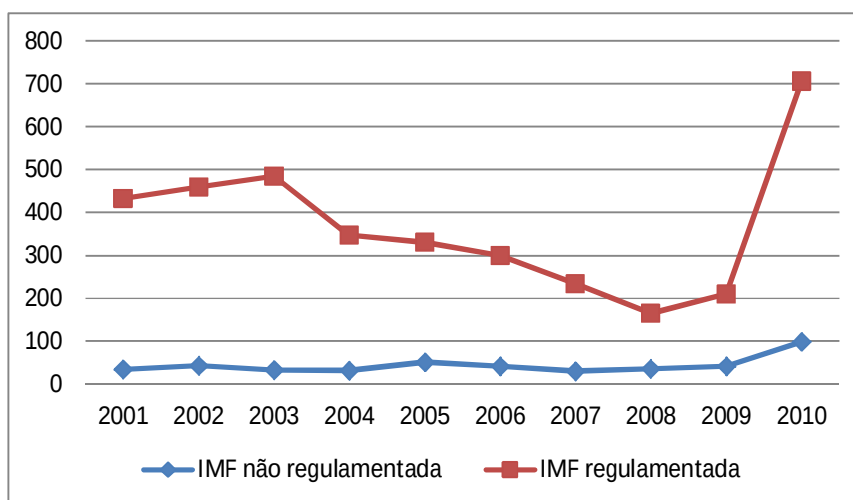
Gráfico 25- Proporção de Clientes Mulheres conforme *status* legal das IMFs no Brasil- 2001 a 2010 (em%)



Fonte: elaboração própria com base nos dados da MixMarketing

Quanto aos funcionários contratados, o setor de microfinanças, como um todo, não é grande gerador de empregos. Ainda assim, as IMFs regulamentadas possuem um número de funcionários em seu quadro extremamente superior ao observado nas IMFs não regulamentadas, responsável por apenas 11% do total de funcionários do setor.

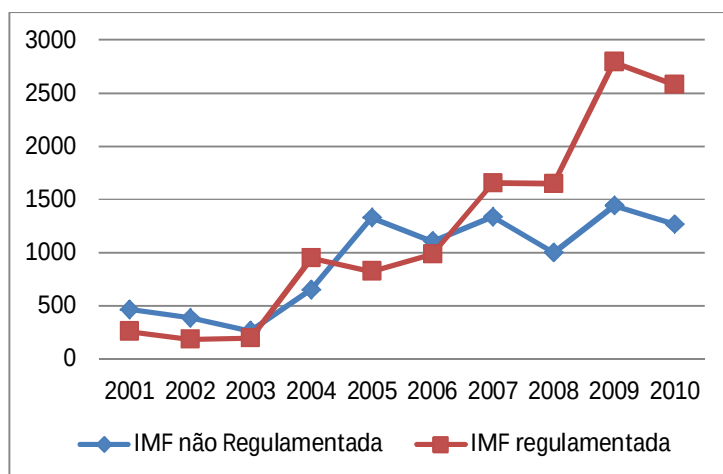
Gráfico 26- Número de funcionários entre as IMFs brasileiras no período de 2001 a 2010 (em valor absoluto)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing, conforme dados da Tabela A6 anexa ao final deste trabalho.

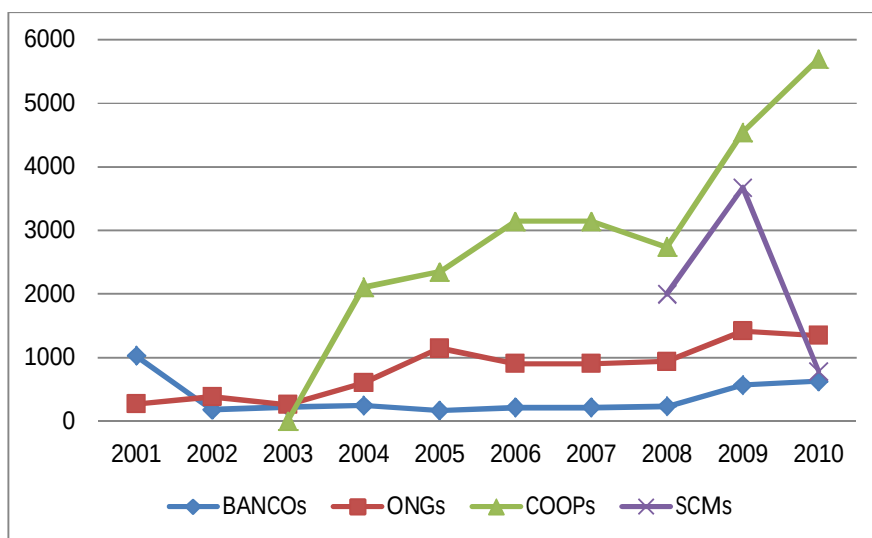
Quanto ao saldo de empréstimos por mutuário, IMFs não regulamentadas nos anos iniciais apresentavam maior saldo de empréstimos liberados por mutuários. A partir de 2007, as IMFs regulamentadas superam o saldo de empréstimos ofertados por cliente em relação às IMFs não regulamentadas. Constatase para este indicador que, quanto menor seu valor, menor a capacidade dos clientes para arcarem com maior volume de empréstimos, o que indica que a população atendida seja de baixa renda. Neste caso, as IMFs não regulamentadas estariam mais direcionadas a este público.

Gráfico 27- Saldo de crédito concedido por mutuário do setor microfinanceiro no Brasil no período de 2001 a 2010 (em US\$)



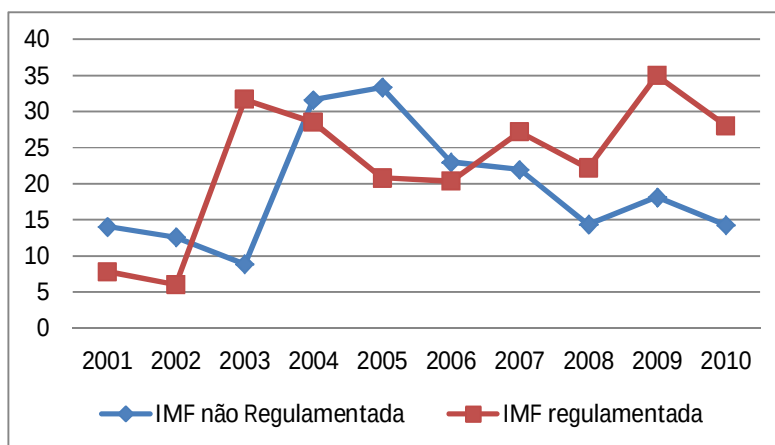
Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing, conforme dados da Tabela A7 anexa ao final deste trabalho.

No fator *status* legal, verifica-se que o maior saldo de empréstimos concedidos por cliente, ao longo de todo o período se deve às instituições financeiras classificadas como Cooperativas de Crédito. Relevantes os dados do setor bancário de IMFs, responsável pela concessão de volumes de crédito em menor valor que as próprias ONGs que, em sua maioria, são não regulamentadas. Estes dados levam à observação de que IMFs do tipo bancárias têm atendido parcelas da população provavelmente detentoras de mais baixa renda.

Gráfico 28- Valor dos empréstimos por mutuário em (US\$)

Fonte: Elaboração com base nos dados da MixMarketing

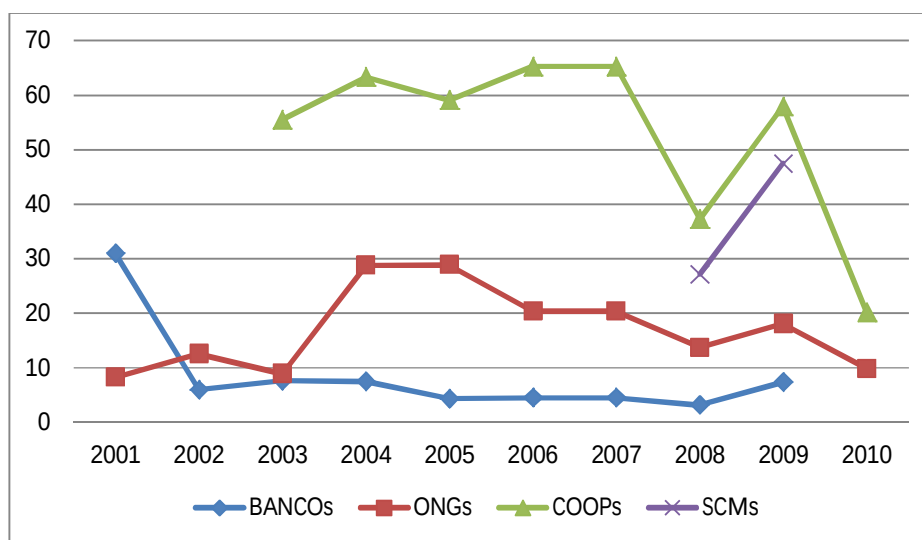
Quando a análise é feita de forma relativa, considerando-se o valor dos empréstimos concedidos em relação à Renda Nacional *per capita* da população, verifica-se que as IMFs regulamentadas ofertam um montante de crédito por cliente equivalente a 23% da renda *per capita* da população em média do período. Já as IMFs não regulamentadas realizam empréstimos correspondentes a cerca de 20% da renda *per capita* da população. Embora seja pequena a diferença, as IMFs não regulamentadas têm atuado mais no atendimento à população pobre em termos de rendimentos.

Gráfico 29- Saldo de empréstimos concedidos pelas IMFs no Brasil como proporção da Renda Nacional *per capita* (RNPC) no período de 2001 a 2010 (em %)

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da MixMarketing, conforme dados da Tabela A8 anexa ao final deste trabalho

Em observação ao saldo de crédito concedido comparativamente à renda *per capita* da população, tendo em vista o *status* legal das IMFs, verifica-se que os Bancos têm atingido um menor saldo de empréstimos em proporção à renda *per capita* da população. Os bancos com este comportamento têm ofertado créditos microfinanceiros em montantes inferiores às próprias ONGs, as quais, em alguns períodos, emprestaram créditos em valores que chegam a quase 30% da renda *per capita* da população. Já os bancos, à exceção do ano de 2001, não ultrapassaram a casa de 10% da renda *per capita* da população quanto à concessão de créditos individuais.

Gráfico 30- Valor dos empréstimos concedidos pelas IMFs no Brasil em relação à RNPC no período de 2001 a 2010 (em %)



Fonte: Elaboração com base nos dados da MixMarketing

Os indicadores de comportamento do setor microfinanceiro demonstram uma grande superioridade de atendimento das IMFs regulamentadas, tanto nos aspectos relacionados à sustentabilidade do setor, quanto em relação aos indicadores que permitiram identificar sua atuação junto à população pobre. Em alguns indicadores, a heterogeneidade no setor é muito intensa, com grande discrepância de atendimento entre as IMFs regulamentadas e não regulamentadas. Outra constatação relevante se deve ao perfil das IMFs bancárias, por apresentarem

indicadores favoráveis não só em relação ao crescimento do crédito ofertado, quanto à própria capacidade em atender à população pobre, tratada neste estudo com base nas mulheres e na renda da população.

3 COMPORTAMENTO DA OFERTA E DEMANDA DE MICROCRÉDITO: UMA ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE AS MESORREGIÕES DO ESTADO DE MINAS GERAIS

Os estudos até aqui desenvolvidos sobre o setor microfinanceiro têm demonstrado certa heterogeneidade do ponto de vista regional em relação a seu processo de desenvolvimento. Assim, dada esta constatação, torna-se relevante avaliar se o comportamento do setor microfinanceiro é também heterogêneo entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais, identificado neste estudo a partir da oferta, medida pela distribuição espacial de canais de acesso do setor financeiro e, de outro lado, pela demanda, avaliada com base na distribuição mesorregional da população que se enquadra no perfil da clientela deste setor.

Em Minas Gerais, as atividades de microfinanças têm se direcionado, em maior proporção à oferta de microcrédito; neste caso, é importante destacar que o foco desta análise concentra-se nos ofertantes e possíveis demandantes deste tipo de crédito.

Analisar o perfil da oferta e demanda de microcrédito no Estado de Minas Gerais torna-se um trabalho de grande importância, levando o leitor à melhor compreensão dos índices que explicam a oferta de crédito, bem como o perfil de sua demanda, tendo em vista uma avaliação mais precisa de seu comportamento entre as Mesorregiões do Estado de Minas Gerais.

Para se alcançar o objetivo proposto nesta pesquisa, foi feito um levantamento com base nos postos de atendimento financeiro cadastrados junto ao Banco Central, em seu relatório de inclusão financeira, com referência de atividades ofertantes de serviços financeiros diversos entre os municípios brasileiros. A partir destes dados, foram selecionados e agregados os municípios do Estado de Minas Gerais contemplados com atividades do setor, conforme classificação mesorregional.

O Estado, segundo dados do IBGE, subdivide-se em 12 mesorregiões que podem ser descritas como: Noroeste de Minas, Norte de Minas, Jequitinhonha, Vale do Mucuri, Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, Central Mineira, Metropolitana de Belo Horizonte, Vale do Rio Doce, Oeste de Minas, Sul/Sudoeste de Minas, Campo das Vertentes e Zona da Mata.

Assim, o universo da pesquisa para identificação da oferta de microcrédito em Minas Gerais foi realizado com base na concentração de instituições financeiras voltadas para este fim, com montante total de 23.272 (vinte e três mil e duzentos e setenta e dois) canais de acesso, registrados em dezembro de 2010, conforme relatório de Inclusão Financeira do Banco Central.

Após a obtenção dos dados, fez-se uma comparação em relação ao desenvolvimento mesorregional de Minas Gerais e o desempenho das diversas instituições financeiras encarregadas da oferta de crédito, com destaque para os segmentos que mais têm atuado na oferta de microcrédito.

Para verificação do desempenho mesorregional, tomaram-se por base os indicadores de análise econômica e social, dentre os quais se destacam:

- i) População mesorregional no período: proporção da população do Estado que compõe cada mesorregião;
- ii) Produto agregado por mesorregião: correspondendo ao valor do Produto Interno Bruto (PIB), gerado em cada mesorregião no ano de 2009;
- iii) PIB por setor de atividade: caracterização do perfil produtivo da região a fim de verificar qual sua maior concentração;
- iv) Renda *per capita*: para verificação do perfil de renda da população em cada localidade avaliada;
- v) proporção de pobres: corresponde ao percentual da população que recebe até $\frac{1}{2}$ salário mínimo *per capita*;

Quanto ao período de análise dos dados, estes fazem referência aos anos de 2009 (PIB agregado, PIB *per capita* e PIB setorial) e 2010 para os demais indicadores; e têm como fonte a base de dados do censo realizado pelo IBGE para o ano de 2010 e dados da Fundação João Pinheiro (FJP) sobre o PIB.

3.1 Caracterização mesorregional do Estado de Minas Gerais

De acordo com dados do IBGE, o espaço geográfico de Minas Gerais encontra-se subdividido em 12 mesorregiões. Esta subdivisão mesorregional é feita com base em fatores locacionais de proximidade. Neste sentido, não levam em conta possíveis disparidades econômicas e sociais intra-mesorregiões. Tendo por objetivo verificar qual o perfil da oferta de microcrédito no Estado, torna-se relevante identificarmos, para efeitos deste trabalho, alguns perfis econômicos e sociais específicos de cada mesorregião.

3.1.1 Características populacionais do Estado de Minas Gerais

Os dados apresentados na Tabela 13 demonstram a concentração da população mineira em seus espaços mesorregionais. Com estas informações pode-se constatar que o Estado de Minas Gerais no ano de 2010 respondia por 10,27% da população total do país. A distribuição da população mineira entre suas mesorregiões concentra-se em maior proporção na Mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte, responsável por 32% da população total do Estado. Deve-se destacar que as mesorregiões do Noroeste de Minas Gerais e Vale do Mucuri agregam, cada uma, menos de 2% da população do Estado.

Quanto à distribuição da população por gênero, semelhante ao que se observa no Estado de Minas Gerais, com 49% de sua população pertencente ao sexo masculino, as mesorregiões do Estado vêm seguindo o mesmo padrão de distribuição populacional por gênero. À exceção das mesorregiões do Noroeste de Minas, Jequitinhonha e Sul/Sudoeste de Minas, que possuem mais de 50% de sua

população do sexo masculino, as demais seguem o perfil estadual, com maior proporção de mulheres em sua população, embora a diferença populacional mesorregional por gênero não ultrapasse a casa de 1% entre mulheres e homens, demonstrando ser esse indicador homogêneo tanto em nível estadual quanto mesorregional.

No Estado de Minas Gerais como um todo, em torno de 85% da população reside na zona urbana, compatível com o perfil populacional brasileiro. Suas mesorregiões apresentam uma distribuição territorial semelhante, com mais de 60% da população de cada uma concentrando-se na zona urbana. Apenas as mesorregiões Noroeste de Minas, Norte de Minas, Jequitinhonha e Vale do Mucuri apresentam mais de 20% de sua população vivendo na zona rural, embora este percentual não ultrapasse 38% entre estas localidades. Estes dados permitem constatar a total urbanização das mesorregiões do Estado de Minas Gerais, fato que se expande até mesmo àquelas localidades historicamente rurais.

Tabela 13- Perfil demográfico da população do Estado de Minas Gerais no ano de 2010

Localidades	População	% em relação ao total	População Masculina	%População masculina em relação ao total	População Feminina	% População feminina em relação à população total	População zona urbana	% População total que reside na zona urbana	População zona rural	% População total que reside na zona rural
Brasil	190.755.799	-	93.406.990	48,97	97.348.809	51,03	160.934.649	84,37	29.821.150	15,63
Minas Gerais	19.597.330	10,27	9.641.877	49,20	9.955.453	50,80	16.714.976	85,29	2.882.354	14,71
Noroeste de Minas	366.418	1,87	186.736	50,96	179.682	49,04	286.618	78,22	79.800	21,78
Norte de Minas	1.610.413	8,22	804.494	49,96	805.919	50,04	1.117.961	69,42	492.452	30,58
Jequitinhonha	699.413	3,57	351.117	50,20	348.296	49,80	435.162	62,22	264.251	37,78
Vale do Mucuri	385.413	1,97	189.781	49,24	195.632	50,76	260.924	67,70	124.489	32,30
Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba	2.144.482	10,94	1.068.012	49,80	1.076.470	50,20	1.960.028	91,40	184.454	8,60
Central Mineira	412.712	2,11	205.188	49,72	207.524	50,28	360.347	87,31	52.365	12,69

(continua)

(continuação)

Localidades	População	% em relação ao total	População Masculina	%População masculina em relação ao total	População Feminina	% População feminina em relação à	População zona urbana	% População total que reside na zona urbana	População zona rural	% População total que reside na zona rural
Metropolitana de Belo Horizonte	6.236.117	31,82	3.008.127	48,24	3.227.990	51,76	5.944.987	95,33	291.130	4,67
Vale do Rio Doce	1.620.993	8,27	793.397	48,94	827.596	51,05	1.301.423	80,28	319.570	19,72
Oeste de Minas	955.030	4,87	475.746	49,81	479.284	50,18	842.385	88,20	112.645	11,80
Sul/Sudoeste de Minas	2.438.611	12,44	1.221.530	50,09	1.217.081	49,91	1.980.190	81,20	458.421	18,80
Campo das Vertentes	554.354	2,83	271.435	48,96	282.919	51,03	468.746	84,56	85.608	15,44
Zona da Mata	2.173.374	11,09	1.066.314	49,06	1.107.060	50,94	1.756.206	80,81	417.168	19,19

Fonte: Elaboração própria com base nos dados básicos do IBGE – Censo Demográfico de 2010.

Em se tratando da produção agregada do Estado de Minas Gerais, a mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte respondia, no ano de 2009, por cerca de 40% da produção total do Estado, acompanhada pela mesorregião do Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba com participação de 15,80% no PIB do Estado e da mesorregião Sul/Sudoeste de Minas, com 11,57% de participação na produção. Por outro lado, algumas mesorregiões, em conjunto, não somam mais de 10% de participação no PIB do Estado, com destaque para as mesorregiões do Norte de Minas, Jequitinhonha, Vale do Mucuri, Central Mineira e Campo das Vertentes.

Analisando a distribuição do Produto Interno Bruto do Estado com sua população total, para o qual PIB *per capita* é de R\$14.328,62 (quatorze mil, trezentos e vinte e oito reais e sessenta e dois centavos) no ano de 2009, verifica-se que, enquanto para algumas mesorregiões, o PIB *per capita* gerado é superior em mais de 100% à renda do Estado, como nas mesorregiões Metropolitana de Belo Horizonte, Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba e Noroeste de Minas; em outras regiões não ultrapassa 50% do PIB *per capita* do Estado, nas mesorregiões do Vale do Mucuri e Jequitinhonha.

Este é um relevante indicador de desigualdade, tratando-se de uma das mais importantes variáveis que definem a condição de desenvolvimento de uma determinada localidade. Neste caso, vê-se que, quanto ao produto gerado, algumas mesorregiões do Estado enfrentam condição bastante aquém da capacidade produtiva agregada do Estado de Minas Gerais.

Do ponto de vista setorial, a produção agregada do Estado de Minas Gerais concentra-se em relação ao setor agrícola nas mesorregiões do Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba e Sul/Sudoeste de Minas, com PIB agrícola do Estado concentrado em torno de 30% e 20%, respectivamente, nestas localidades.

Quanto ao Produto Interno Bruto voltado para a indústria, a mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte responde sozinha por 51,15% do PIB deste setor no Estado de Minas Gerais.

Em relação ao setor de serviços, este apresenta comportamento menos discrepante e, por sua vez, mais homogêneo entre as mesorregiões do Estado, embora a participação da região metropolitana de Belo Horizonte seja muito superior às demais, chegando a 42,8% da produção estadual neste setor.

Os indicadores produtivos do Estado mineiro demonstram o quão concentrada é sua relação produtiva, com um número muito grande de mesorregiões apresentando baixo retorno, o que pode contribuir sobremaneira para um desempenho social fraco e financeiro insatisfatório nas localidades que têm apresentado pequena participação nos indicadores econômicos do Estado.

Tabela 14- Distribuição da produção agregada do Estado de Minas Gerais entre suas mesorregiões no ano de 2009

Mesorregião	PIB agregado (R\$)	Percentual em relação a MG	PIB <i>per capita</i> (R\$)	(%) em relação a MG	PIB Agricultura (R\$)	(%) em relação a MG	PIB Indústria (R\$)	(%) em relação a MG	PIB serviços (R\$)	(%) em relação a MG
Noroeste de Minas	5.273.288,65	1,84	14.396,17	100,47	2.035.915,59	8,96	740.831,96	0,98	2.241.271,35	1,46
Norte de Minas	11.943.406,81	4,16	7.260,22	50,67	1.665.035,92	7,33	2.427.999,06	3,20	6.868.644,87	4,47
Jequitinhonha	3.509.899,32	1,22	4.859,52	33,91	582.032,98	2,56	418.236,02	0,55	2.381.534,45	1,55
Vale do Mucuri	2.655.859,51	0,93	6.839,94	47,74	346.500,64	1,53	432.801,11	0,57	1.711.080,77	1,11
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	45.348.556,35	15,80	20.737,04	144,72	6.665.836,04	29,34	11.330.346,57	14,94	21.748.849,65	14,14
Central Mineira	4.826.115,79	1,68	11.629,50	81,16	968.119,59	4,26	1.157.134,63	1,53	2.340.687,47	1,52
Metropolitana de Belo Horizonte	124.138.623,41	43,25	19.125,69	133,48	1.112.745,91	4,90	38.784.538,75	51,15	65.887.162,48	42,84
Vale do Rio Doce	17.168.650,88	5,98	10.458,43	72,99	1.186.571,91	5,22	5.033.943,96	6,64	9.290.130,95	6,04
Oeste de Minas	10.814.067,19	3,77	11.242,98	78,47	1.343.271,85	5,91	2.395.839,99	3,16	6.057.756,35	3,94
Sul/Sudoeste de Minas	33.205.305,44	11,57	13.558,21	94,62	4.296.675,57	18,91	7.408.022,74	9,77	18.149.628,29	11,80
Campo das Vertentes	5.874.274,87	2,05	10.439,70	72,86	672.506,11	2,96	1.357.961,71	1,79	3.320.866,27	2,16
Zona da Mata	22.296.699,43	7,77	10.116,38	70,60	1.840.631,36	8,10	4.338.578,01	5,72	13.800.523,91	8,97
TOTAL	287.054.747,64	100,00	14.328,62	100,00	22.715.843,47	100,00	75.826.234,51	100,00	153.798.136,80	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do IBGE para o ano de 2009.

3.2 Perfil da pobreza no Estado de Minas Gerais

Considerando, para efeitos de análise neste trabalho, o conceito de pobreza baseado em vertentes que têm destacado que a renda é um de seus fatores determinantes, observam-se como padrões de pobreza as três condições: indigentes, pessoas sem rendimento próprio, que sobrevivem com ajudas privadas e subsídios do governo; pobres absolutos, definidos pela população que recebe menos de $\frac{1}{4}$ do salário mínimo vigente; e pobres relativos, representados pela média da população que sobrevive com um montante de mais de $\frac{1}{4}$ a $\frac{1}{2}$ salário mínimo.

Sobre estas abordagens acerca da pobreza, o Estado de Minas Gerais, como um todo, apresenta 1,71% de sua população em condição de indigência no ano de 2010. Em se tratando da pobreza absoluta, 7,26% de sua população total sobrevivia com até $\frac{1}{4}$ do salário mínimo vigente em 2010 e 16,52% recebem mais de $\frac{1}{4}$ a $\frac{1}{2}$ salário mínimo, correspondendo à parcelada população mineira em situação de pobreza relativa. No total, pode-se inferir que 25% da população mineira encontra-se em alguma situação de pobreza, conforme observado na Tabela 15.

Tabela 15- Proporção da população do Estado de Minas Gerais em condição de pobreza conforme mesorregiões no ano de 2010

Localidade	População que recebe até 1/4 do salário mínimo(1)	Pop. com Mais de 1/4 a 1/2 salário mínimo	População sem rendimentos(2)	% População total que recebe até 1/4 SM.	% Pop. Com Mais de 1/4 a 1/2 salário mínimo	% Pop. sem rendimentos (2)	% pobres total (1)
Minas Gerais	1.423.824	3.238.347	334.962	7,26	16,52	1,71	25,49
Noroeste de Minas	33.310	67.613	6.753	9,09	18,45	1,84	29,38
Norte de Minas	229.412	318.595	30.586	14,24	19,78	1,90	35,92
Jequitinhonha	106.816	127.556	13.698	15,27	18,24	1,96	35,47
Vale do Mucuri	50.625	71.202	8.123	13,13	18,47	2,11	33,71
Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba	86.469	298.198	32.424	4,03	13,90	1,51	19,44
Central Mineira	34.275	81.767	6.201	8,30	19,81	1,50	29,61
Metropolitana de Belo Horizonte	369.034	998.329	122.436	5,92	16,01	1,96	23,89
Vale do Rio Doce	157.521	304.204	37.067	9,72	18,77	2,29	30,78
Oeste de Minas	41.149	139.029	10.661	4,31	14,56	1,12	19,99
Sul/Sudoeste de Minas	124.599	369.271	29.363	5,11	15,14	1,20	21,45
Campo das Vertentes	39.978	101.541	7.934	7,21	18,31	1,43	26,95
Zona da Mata	150.636	361.042	29.716	6,93	16,61	1,37	24,91

Fonte: Elaboração própria com base nos dados básicos do IBGE – Censo Demográfico de 2010.

Nota: Inclui montante da população em condições de indigência, pobreza absoluta e pobreza relativa.

Os dados sobre pobreza, em seus aspectos mesorregionais, demonstram maior condição de pobreza nas mesorregiões Norte, Jequitinhonha e Vale do Rio Doce,

em que mais de 30% de sua população ou não possui rendimento algum, ou estes não são superiores a $\frac{1}{2}$ salário mínimo.

As observações sobre o perfil da população mineira deixam evidente a necessidade de uma atuação mais efetiva junto às localidades cuja população encontra-se em maior condição de pobreza.

Embora haja um comportamento mais homogêneo das mesorregiões do Estado no aspecto de gênero, seus indicadores econômicos, como a renda e a produtividade, têm demonstrado grande concentração de pobreza em algumas mesorregiões, comparativamente a outras, cujo perfil de renda gerado é intensamente superior.

Considera-se, portanto, como de grande relevância a maior intervenção do sistema financeiro baseado em microcrédito nas mesorregiões que concentram maior quantidade de pobres. Neste caso, representado pelas mesorregiões Norte de Minas, Jequitinhonha, Vale do Mucuri e Vale do Rio Doce, merecem atenção especial.

Acredita-se que a adoção de medidas voltadas para a redução das disparidades mesorregionais possam contribuir de alguma forma para o crescimento mais homogêneo e equitativo entre as mesorregiões do Estado.

Assim, constatada a heterogeneidade econômica da população do Estado, torna-se necessária a criação de políticas adequadas à sua correção. Adequadas no sentido de reduzir os processos de exclusão implícitos, na maior parte das vezes, às economias com maior intensidade de pobreza.

Tem-se então, no setor financeiro, um importante instrumento para favorecimento na geração de renda e emprego da população. Todavia, este setor, em seus moldes tradicionais, baseado em bancos, é bastante excludente, sobretudo para a população em condições de pobreza, seja ela absoluta ou relativa.

Procura-se demonstrar que uma possível alternativa à melhoria de renda da população pobre das mesorregiões de Minas Gerais pode ser encontrada no desenvolvimento de seu setor financeiro. De forma mais específica, considerando seu caráter endógeno sobre a relação de produção da sociedade, acredita-se que as atividades financeiras, com destaque para aquelas mais voltadas à população em condições de pobreza, como as microfinanceiras, poderiam ser tratadas como um importante instrumento de indução à geração de emprego e renda, com isso, contribuir para amenização das disparidades mesorregionais.

Tendo a relevância de políticas financeiras para atuação na redução da pobreza e, por sua vez, das disparidades mesorregionais do Estado de Minas Gerais, procura-se verificar como se comportam a oferta e demanda da população do Estado por atividades do setor microfinanceiro, cujo microcrédito constitui-se como principal serviço ofertado pelo setor na atualidade.

3.3 A oferta de crédito em Minas Gerais medida a partir de seus canais de acesso

Considerando os vários canais de acesso do setor financeiro, realizou-se uma análise comparativa entre as mesorregiões de Minas Gerais, separando os vários acessos, conforme dados do BACEN. Estes canais são classificados por: Agências Bancárias, Postos de Atendimento Bancário (PABs), Postos Avançados de Atendimento (PAAs), Postos de Atendimento Bancário Eletrônico (PAEs), Postos de Atendimento Cooperativo (PACs), Postos de Atendimento de Microcrédito (PAMs), Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte (SCMEPPs) e Sociedades de Créditos, Financiamentos e Investimentos (SCFIs).

A fim de que se possa manter o foco nas atividades de microcrédito, classificaram-se três grandes grupos entre os canais de acesso do Banco Central:

- i) Grupo 1: constituído pelos canais de acesso que estão voltados ao sistema de crédito tradicional, baseados tanto na oferta de crédito como na captação de depósitos, composto por: agências bancárias, postos de atendimento bancário, postos avançados de atendimento, postos de atendimento bancário eletrônico, sociedade de créditos, financiamentos e investimentos.
- ii) Grupo 2: agregando-se todos os canais que têm se encarregado da oferta de serviços microfinanceiros baseados em microcrédito: postos de atendimento cooperativo, postos de atendimento de microcrédito, cooperativas de crédito e sociedade de crédito ao microempreendedor e à empresa de pequeno porte.
- iii) Correspondentes bancários: dado o grande crescimento deste canal de acesso do setor financeiro, torna-se relevante analisá-lo separadamente, haja vista sua possibilidade de maior inserção no espaço, por tratar-se de postos de atendimento que se localizam em casas lotéricas e até mesmo em supermercados. Deve-se destacar que este tipo de canal encarrega-se de uma oferta muito restrita de serviços financeiros, comparativamente às agências bancárias tradicionais e mesmo de microfinanças.

Definidos os grupos de canais de acesso, identificou-se sua concentração mesorregional no Estado de Minas Gerais. Os dados demonstram que a oferta de serviços financeiros no grupo 1, tratado neste estudo como de crédito tradicional, tem maior intensidade de concentração nas mesorregiões com melhores indicadores econômicos.

Quanto ao grupo 2, definido para avaliação do perfil da oferta de microcrédito, apresenta uma maior concentração de suas atividades também nas mesorregiões com indicadores econômicos e sociais mais favoráveis.

Os correspondentes bancários são um grupo diferenciado, porque, em sua maioria, prestam serviços de cobrança de contas, não realizando atividades ligadas à oferta direta de crédito. Dada sua restrição à oferta de uma gama maior de serviços, este grupo acaba por não exercer papel muito efetivo no processo de inclusão financeira,

quanto ao fator serviços, embora tenha um efeito multiplicador favorável às comunidades locais, com distribuição homogênea entre as mesorregiões do Estado.

Tabela 16 - Canais de Acesso por Mesorregiões do Estado de Minas Gerais (Dezembro-2010)

Meso	Agê	Cor.	PAB	PAA	PAE	PAC	COOP	SCMEPP	PAM	Total	%
1	27	224	3	7	44	15	5	0	0	325	1,40
2	85	847	16	47	163	27	6	0	0	1191	5,12
3	53	381	0	15	57	18	1	0	1	526	2,26
4	28	222	3	11	45	12	4	0	1	326	1,40
5	237	2428	84	12	403	67	34	1	0	3266	14,03
6	41	334	2	10	47	30	14	0	0	478	2,05
7	698	4719	313	33	1554	98	58	4	2	7479	32,14
8	135	1251	22	45	227	69	14	1	0	1764	7,58
9	96	834	10	13	143	46	23	1	1	1167	5,01
10	300	2322	65	30	409	94	32	2	0	3254	13,98
11	48	490	14	16	109	19	4	1	0	701	3,01
12	195	1988	24	74	388	100	26	0	0	2795	12,01
Total	1943	16040	556	313	3589	595	221	10	5	23272	100,00

Fonte:Elaboração própria com base nos dados de canais de acesso do Banco Central em dezembro/2010.

Legenda das Mesorregiões: (1) Noroeste de Minas, (2) Norte de Minas, (3) Jequitinhonha, (4) Vale do Mucuri, (5) Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, (6) Central Mineira, (7) Metropolitana de Belo Horizonte, (8) Vale do Rio Doce, (9) Oeste de Minas, (10) Sul/Sudoeste de Minas, (11) Campo das Vertentes e (12) Zona da Mata.

A mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte responde sozinha por cerca de 30% dos canais de acesso do Estado de Minas Gerais. Além desta mesorregião, a que mais se aproxima é a mesorregião do Triângulo Mineiro, representando 14% do total de canais de acesso do setor financeiro do Estado. Verifica-se, portanto, grande concentração do setor financeiro, em

relação à oferta de seus diversos serviços, em um pequeno número de mesorregiões.

Tabela 17-Grupos de Canais de Acesso entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais no ano de 2010

Meso	Grupo1	Grupo2	Grupo3	% G1 por meso	%G2 por meso	%G3 por meso
Noroeste de Minas	81	20	224	24,92	6,15	68,92
Norte de Minas	311	33	847	26,11	2,77	71,12
Jequitinhonha	125	20	381	23,76	3,80	72,43
Vale do Mucuri	87	17	222	26,69	5,21	68,10
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	736	102	2428	22,54	3,12	74,34
Central Mineira	100	44	334	20,92	9,21	69,87
Metropolitana de Belo Horizonte	2598	162	4719	34,74	2,17	63,10
Vale do Rio Doce	429	84	1251	24,32	4,76	70,92
Oeste de Minas	262	71	834	22,45	6,08	71,47
Sul/Sudoeste de Minas	804	128	2322	24,71	3,93	71,36
Campo das Vertentes	187	24	490	26,68	3,42	69,90
Zona da Mata	681	126	1988	24,36	4,51	71,13
Total em MG	6401	831	16040	27,51	3,57	68,92

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de canais de acesso do BACEN

Separando estes canais conforme grupos de interesse, tem-se que, para todas as localidades analisadas, o grupo 3, constituído pelos correspondentes bancários, é maioria, cumprindo mais de 65% de atendimento do setor financeiro em todas as mesorregiões do Estado de Minas Gerais.

Em seguida, a maior oferta de crédito do setor financeiro concentra-se no grupo 1, considerado como de crédito tradicional, com uma média de 25% do setor financeiro concentrado entre estas atividades, entre todas as mesorregiões.

O grupo 2, constituído pelas atividades de microfinanças, encarregadas da oferta de microcrédito, possui percentual muito baixo de agências entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais. O maior percentual de atividades do setor financeiro componente deste grupo encontra-se na região Central de Minas Gerais, com 9,21% de seu montante total de canais de acesso concentrados neste grupo. Também, as mesorregiões Noroeste e Oeste de Minas apresentam quase 6% de seu total de canais de acesso neste grupo.

O que se constata é que, no geral, independente do perfil econômico e social de cada mesorregião do Estado de Minas Gerais, o atendimento do setor financeiro, mediante oferta de serviços voltados às atividades de microcrédito, é bastante restrito em todos os espaços regionais observados, não sugerindo nenhuma relação direta com a condição econômica e social mesorregional.

Tabela 18- Percentual dos grupos de canais de acesso conforme participação mesorregional de Minas Gerais em 2010

Meso	Grupo 1	Grupo2	Grupo 3
Noroeste de Minas	1,27	2,41	1,40
Norte de Minas	4,86	3,97	5,28
Jequitinhonha	1,95	2,41	2,38
Vale do Mucuri	1,36	2,05	1,38
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	11,50	12,27	15,14
Central Mineira	1,56	5,29	2,08
Metropolitana de Belo Horizonte	40,59	19,49	29,42
Vale do Rio Doce	6,70	10,11	7,80
Oeste de Minas	4,09	8,54	5,20
Sul/Sudoeste de Minas	12,56	15,40	14,48
Campo das Vertentes	2,92	2,89	3,05
Zona da Mata	10,64	15,16	12,39
Total em Minas Gerais	100%	100%	100%

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de canais de acesso do BACEN

A maior concentração dos canais de acesso totais do Estado de Minas Gerais ocorre na mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte que, em todos os grupos de acesso, possui o maior percentual de postos de atendimento. No sistema de crédito tradicional, analisado neste trabalho com base no grupo 1, cerca de 40% dos canais de acesso concentram-se na mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte. Em seguida, as mesorregiões Sul/Sudoeste de Minas respondem por 13% destes canais, seguidas pelo Triângulo Mineiro e Zona da Mata. A menor proporção de canais de acesso desta modalidade encontra-se nas mesorregiões Noroeste de Minas, Jequitinhonha, Vale do Mucuri, Central Mineira e Campo das Vertentes. Regiões com piores condições econômico/sociais. Deve-se destacar que a mesorregião Norte de Minas Gerais, embora se enquadre entre as com piores indicadores econômicos, encontra-se em posição melhor que algumas mesorregiões como a Central Mineira e Oeste de Minas.

Em relação ao segundo grupo de canais de acesso, considerado para avaliação do poder de inserção da oferta de serviços microfinanceiros no espaço mesorregional de Minas Gerais, constatou-se menor heterogeneidade. Entretanto, também neste grupo, a mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte possui quase 20% do total de canais de acesso voltados às atividades de microcrédito do Estado. Este comportamento, de maior volume de canais voltados para a oferta de atividades de microcrédito, é acompanhado pelas mesorregiões Sul/Sudoeste de Minas, Zona da Mata e Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba.

Em suma, o que se pode constatar da distribuição espacial dos canais de acesso no Estado de Minas Gerais é que as mesorregiões reproduzem o mesmo perfil dos sistemas de crédito baseados tanto em bancos tradicionais, quanto em correspondentes bancários, em relação à oferta de serviços de microfinanças, cujo crédito para microempreendedores compõe seu principal instrumento de oferta.

Entre as regiões econômicas e socialmente mais carentes, apenas o Norte de Minas Gerais apresenta pior situação em seus canais de acesso de microcrédito. As

demais mesorregiões, em condições similares ao Norte de Minas Gerais, têm um percentual, embora muito pequeno, superior aos demais canais de acesso do tipo tradicional, como verificado entre as mesorregiões Noroeste de Minas, Jequitinhonha e Vale do Mucuri. Também a região Central Mineira possui maior percentual de canais de acesso voltados para as atividades de microcrédito.

Deve-se destacar, também, que as mesorregiões com melhor desempenho econômico e social têm apresentado maior percentual de canais de acesso voltados às atividades de microcrédito, comparativamente ao montante total de canais de acesso do Estado de Minas Gerais. Como pode ser constatado entre as mesorregiões Vale do Rio Doce, Oeste de Minas, Sul/Sudoeste de Minas e Zona da Mata.

A distribuição mesorregional de canais de acesso do setor financeiro, a cada 10.000 habitantes, torna-se também um importante indicador de análise da capacidade de oferta de serviços de microfinanceiras no Estado de Minas Gerais.

Conforme base de dados contida nos relatórios de inclusão financeira do Banco Central, pode-se constatar uma distribuição muito restrita de postos de atendimento financeiros à população de modo geral. Dentre os grupos de acesso ao setor financeiro, apenas os correspondentes em média, para todas as mesorregiões, possuem de 7 a 14 postos para atendimento a cada grupo de 10.000 pessoas adultas. Por outro lado, o setor de acesso destacado como de microfinanças para efeitos deste estudo apresenta um intervalo entre suas mesorregiões de 0,08 a 0,57 postos de atendimento deste tipo de serviços para cada grupo de 10.000 pessoas adultas. Estes dados demonstram ser muito baixa a concentração espacial das atividades deste setor no Estado de Minas Gerais como um todo. Com o agravante de que as regiões mais pobres do ponto de vista econômico e social, como Norte de Minas, Jequitinhonha e Vale do Mucuri apresentam menor quantidade de postos destes ramos do setor financeiro, o que evidencia a alocação de postos de atendimento em poucos municípios destas regiões, certamente, aquelas com melhores indicadores econômicos.

As regiões mais pobres do Estado também são as que dispõem de menos de um posto de atendimento de crédito do tipo tradicional, conforme constatado no grupo um, em que as Mesorregiões Norte de Minas, Jequitinhonha e Vale do Mucuri são beneficiadas com menos de um posto de atendimento de crédito tradicional para cada 10.000 pessoas adultas.

Tabela 19- Grupos de canais de acesso por mesorregião de Minas Gerais a cada 10.000 adultos (dez.2010)

Mesorregião	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
Noroeste de Minas	1,10	0,23	11,41
Norte de Minas	0,87	0,08	7,79
Jequitinhonha	0,79	0,10	8,25
Vale do Mucuri	0,91	0,20	7,76
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	1,32	0,31	14,45
Central Mineira	1,04	0,57	14,54
Metropolitana de Belo Horizonte	1,20	0,24	10,87
Vale do Rio Doce	1,04	0,27	10,53
Oeste de Minas	1,13	0,54	12,37
Sul/Sudoeste de Minas	1,17	0,20	11,75
Campo das Vertentes	1,19	0,27	10,47
Zona da Mata	1,37	0,31	11,77

Fonte: elaboração própria com base nos dados do BACEN sobre inclusão financeira referentes a dezembro de 2010.

Legenda: Grupo 1 (PAB- Posto de Atendimento Bancário, PAA - Posto Avançado de Atendimento, PAE - Posto de Atendimento Bancário Eletrônico); Grupo 2 (PAC - Posto de Atendimento Cooperativo, COOP - Cooperativas de crédito, SCMEPP - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte, PAM - Ponto de Atendimento de Microcrédito); e grupo 3 (CORRESP – Correspondentes).

A incapacidade do setor financeiro, seja ele tradicional ou voltado a atividades microfinanceiras, em alcançar um volume maior da população, contribui negativamente para o maior desempenho financeiro das mesorregiões do Estado. O baixo desempenho observado na oferta de serviços financeiros, por sua vez, torna-se um empecilho ao crescimento da demanda, o que leva grande parte da população, sobretudo aquela com menores rendimentos, à busca de alternativas de crédito que estão, na maioria das vezes, fora dos padrões oficiais do sistema financeiro.

Em se tratando da distribuição espacial das atividades do setor financeiro entre suas mesorregiões, verifica-se que há uma grande concentração de agências bancárias e postos de atendimento eletrônicos, em uma única mesorregião do Estado, a Mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte, com uma média de 23 agências a cada 1.000 km², e de 53 postos eletrônicos de atendimento a cada 1.000 km².

Em todas as mesorregiões do Estado, os piores indicadores são observados em relação às atividades voltadas ao setor de microfinanças. Para a oferta deste tipo de crédito, há uma pequena concentração de postos de atendimento entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais, situação agravada em algumas localidades, a exemplo da região Noroeste de Minas, em que os PAMs, Cooperativas de crédito, PACs e SCMEPPs, não chegam a uma agência ou posto de atendimento a cada 1.000 km². Este mesmo comportamento é constatado nas mesorregiões Norte de Minas, Jequitinhonha, Vale do Mucuri, Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba.

Concentração espacial da oferta de serviços financeiros em Minas Gerais:

Tabela 20- Distribuição dos Canais de Acesso do setor financeiro entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais a cada 1.000 Km² em 2010

Mesorregião	Agências/ 1.000 km ²	PABs/ 1.000 km ²	PAAs/ 1.000 km ²	PAEs/ 1.000 km ²	PAMs/ 1.000 km ²	Coopera- tivas de crédito/ 1.000 km ²	PACs / 1.000 km ²	SCMEPPs / 1.000 km ²
Noroeste de Minas	0,35	0,04	0,45	1,06	0,00	0,05	0,30	0,00
Norte de Minas	0,57	0,08	1,04	1,73	0,00	0,04	0,29	0,00
Jequitinhonha	1,10	0,00	0,85	1,61	0,01	0,02	0,41	0,00
Vale do Mucuri	1,14	0,04	1,17	2,02	0,01	0,07	0,93	0,00
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	2,14	0,55	0,66	3,89	0,00	0,30	0,93	0,01
Central Mineira	1,45	0,04	0,69	1,82	0,00	0,39	1,39	0,00
Metropolitana de Belo Horizonte	23,24	10,31	1,99	52,71	0,08	1,66	3,51	0,11
Vale do Rio Doce	4,47	0,83	2,64	9,36	0,00	0,32	2,72	0,06
Oeste de Minas	4,12	0,30	1,05	6,95	0,02	0,88	3,26	0,05
Sul/Sudoeste de Minas	6,79	1,05	1,80	9,30	0,00	0,47	2,25	0,02
Campo das Vertentes	4,29	0,58	10,26	8,80	0,00	0,19	1,51	0,06
Zona da Mata	3,67	0,24	3,93	9,26	0,00	0,42	3,84	0,00

Fonte: Elaboração própria com base nos canais de acesso do BACEN em dez.2010

Em suma, o que se observa é a pequena concentração das atividades do setor financeiro por Km², fator que é ampliado quando tratado separadamente o grupo de microfinanças. Os dados da Tabela 21 possibilitam identificar a grande restrição de agências e postos do setor financeiro para atendimento a estas localidades. Quando comparado o setor de crédito tradicional com o de microfinanças, essa situação é agravada, demonstrando grande disparidade, em que apenas as mesorregiões Metropolitana de Belo Horizonte, Oeste de Minas e Zona da Mata possuem mais de uma agência ou posto de atendimento microfinanceiro a cada 1.000 km².

Tabela 21- Concentração de Postos de Atendimento Bancário a cada 1.000 km² entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais em 2010

Mesorregião	Crédito Tradicional	Microfinanças
Noroeste de Minas	0,47	0,09
Norte de Minas	0,85	0,08
Jequitinhonha	0,89	0,11
Vale do Mucuri	1,09	0,25
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	1,81	0,31
Central Mineira	1,00	0,44
Metropolitana de Belo Horizonte	22,06	1,34
Vale do Rio Doce	4,32	0,77
Oeste de Minas	3,10	1,05
Sul/Sudoeste de Minas	4,73	0,68
Campo das Vertentes	5,98	0,44
Zona da Mata	4,27	1,06

Fonte: Elaboração própria com base nos dados de canais de acesso do BACEN

A inexistência de infraestrutura favorável à oferta de serviços diversificados do setor financeiro em Minas Gerais contribui para a baixa capacidade de atendimento à demanda. Esta incapacidade de atendimento corrobora com a ampliação das disparidades financeiras, contribuindo, por sua vez, com a exclusão financeira da população. Sobretudo, levando-se em consideração que os setores financeiros mais adequados ao atendimento à população pobre, como o de microfinanças, possui condição de oferta insuficiente para este fim.

3.4 A demanda potencial por atividades microfinanceiras no Estado de Minas Gerais conforme sua distribuição mesorregional

Como visto, as atividades de microfinanças que, no Estado de Minas Gerais, têm se concentrado na oferta de microcrédito, estão de certa forma voltadas para o atendimento a empreendedores de baixa renda, visando a manutenção da renda e

mesmo geração de empregos para estes grupos. Também, os micros e pequenos negócios têm utilizado este tipo de serviço oriundo do setor financeiro, como importante instrumento de expansão e fortalecimento de suas atividades econômicas.

Desta forma, torna-se relevante dimensionar o mercado potencial de tomadores de microcrédito e descrever as principais características deste público conforme sua distribuição entre as doze mesorregiões que compõem o Estado de Minas Gerais, conforme classificação do IBGE.

Em relação à demanda potencial por microcrédito, conforme têm demonstrado vários estudos, a sustentação das entidades financeiras depende diretamente da escala de oferta destes serviços. Assim, um maior número de clientes potenciais e a sua concentração geográfica podem gerar economias de escala, reduzindo o nível de custos, operacionais e administrativos e favorecendo a visibilidade das instituições de microcrédito que operam ou que possam vir a operar no mercado local, bem como podem contribuir para uma redução no custo final do empréstimo para o tomador final.

Para este estudo, considerou-se como demanda potencial dos serviços de microcrédito, a população em idade ativa com mais de 18 anos. Desta população, os grupos de ocupação caracterizados por empregadores com até cinco empregados, pessoas em atividade por conta própria e trabalhadores na produção para o próprio consumo compõem o grupo de interesse para definição da demanda efetiva de serviços de microcrédito.

Com base nestas análises, têm-se os seguintes resultados para a distribuição da demanda potencial por serviços microfinanceiros, tendo em vista a oferta de microcrédito:

Tabela 22- Pessoas ocupadas acima de 18 anos de idade nas mesorregiões de Minas Gerais em 2010

Mesorregião	Total de pessoas ocupadas	Percentual em relação ao Estado de Minas Gerais
Noroeste de Minas	161.175	1,82
Norte de Minas	639.284	7,22
Jequitinhonha	265.399	3,00
Vale do Mucuri	144.786	1,63
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	1.048.973	11,84
Central Mineira	183.882	2,08
Metropolitana de Belo Horizonte	2.953.703	33,34
Vale do Rio Doce	640.957	7,53
Oeste de Minas	470.086	5,31
Sul/Sudoeste de Minas	1.158.665	13,08
Campo das Vertentes	238.038	2,69
Zona da Mata	954.985	10,78
Total em MG	8.859.934	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados básicos do IBGE – Censo Demográfico de 2010

Verifica-se que, do total de pessoas empregadas com mais de dezoito anos de idade, a mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte possui maior participação, detendo 33,34% destes trabalhadores em todo Estado de Minas Gerais.

Também, as mesorregiões do Sul de Minas, Triângulo Mineiro e Zona da Mata respondem, respectivamente, por 13,08%, 11,84% e 10,78% do total de pessoas ocupadas em Minas Gerais.

Assim, tem-se que cerca de 70% das pessoas ocupadas em Minas Gerais, com mais de dezoito anos de idade, concentram-se neste grupo mesorregional. As demais mesorregiões respondem em seu conjunto por apenas 30% do total de pessoas ocupadas, distribuídas em 8 mesorregiões, com destaque para as Mesorregiões do Vale do Mucuri e Noroeste de Minas, por apresentarem menor percentual de participação na mão-de-obra ocupada, o equivalente a 1,63% e 1,82%, respectivamente.

Conforme distribuição setorial, a demanda potencial de produtos microfinanceiros no Estado de Minas Gerais, em seu setor agrícola, possui maior concentração na mesorregião Sul/Sudoeste de Minas, com 20,34% de participação no Estado, acompanhada pelas mesorregiões Norte de Minas, com 14,07% de participação na demanda do Estado por este setor e pela mesorregião da Zona da Mata, com 13,53% de sua população ocupada neste setor. O setor 2, tratado como industrial, possui maior concentração da mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte, responsável por cerca de 35% da população ocupada no Estado em atividades industriais. Já o terceiro setor, representado pelas pessoas ocupadas na construção civil, também apresenta mais de 37% de sua população ocupada com mais de 18 anos de idade na mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte. Com participação pequena, também os setores de serviços (setor 4) e de comércio (setor 5) concentram cerca de 40% e 35% de sua população ocupada na mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte, acompanhada de longe pela mesorregião do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, as quais respondem, para estes mesmos setores, por 11,83% e 12,75% da população ocupada no Estado.

Tabela 23- Pessoas ocupadas acima de 18 anos de idade nas mesorregiões de Minas Gerais por setor de atividade no ano de 2010

ME	Setor 1	%	Setor 2	%	Setor 3	%	Setor 4	%	Setor 5	%
1	46.314	3,31	13.202	1,16	11.885	1,68	57.211	1,54	25.585	1,79
2	196.641	14,07	49.262	4,32	50.615	7,14	230.965	6,23	96.941	6,78
3	102.438	7,33	15.264	1,34	20.285	2,86	87.329	2,35	31.611	2,21
4	42.647	3,05	8.954	0,78	11.724	1,65	52.549	1,42	24.398	1,70
5	156.333	11,18	124.375	10,90	76.700	10,82	438.628	11,83	182.359	12,75
6	36.680	2,62	24.550	2,15	14.609	2,06	69.191	1,87	32.097	2,24
7	109.908	7,86	399.383	35,03	264.507	37,31	1.481.256	39,94	501.312	35,04
8	125.702	8,99	72.819	6,39	57.478	8,11	248.401	6,70	104.487	7,30
9	66.729	4,77	110.131	9,66	35.069	4,95	161.538	4,35	76.766	5,37
10	284.288	20,34	172.348	15,12	74.749	10,54	400.137	10,79	166.784	11,66
11	40.999	2,93	28.880	2,53	20.772	2,93	98.498	2,66	39.643	2,77
12	189.093	13,53	120.850	10,60	70.604	9,96	383.231	10,33	148.637	10,39
MG	1.397.772	100	1.140.016	100,00	708.999	100,00	3.708.932	100,00	1.430.620	100

Fonte: Elaboração própria com base nos dados básicos do IBGE – Censo Demográfico de 2010

Do total da população ocupada no Estado, em relação ao grupo de idade, a maior concentração é verificada entre as pessoas com 25 a 54 anos de idade (grupos 2, 3 e 4), respondendo em todas as mesorregiões por mais de 70% da população ocupada. O comportamento é semelhante entre todas as mesorregiões do Estado em relação ao perfil de idade de sua mão de obra, em que os grupos extremos: mais jovens (grupo 1) e mais velhos (grupo 5) possuem menor participação na demanda por trabalho.

A fim de ser diferenciado e atender ao público marginalizado, estes dois grupos deveriam compor a prioridade de demanda das atividades microfinanceiras.

Tabela 24- Percentual por grupo de idade para cada mesorregião do Estado de Minas Gerais em 2010, em relação ao total

Mesorregião	Total Meso	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5
Noroeste de Minas	161.176	17,60	27,76	24,82	18,06	11,75
Norte de Minas	639.284	18,25	28,38	23,02	17,44	12,92
Jequitinhonha	265.400	18,49	26,62	22,57	17,70	14,62
Vale do Mucuri	144.787	16,54	27,22	23,52	17,90	14,81
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	1.048.973	16,44	27,55	24,42	19,12	12,47
Central Mineira	183.883	16,93	26,37	24,55	19,46	12,69
Metropolitana de Belo Horizonte	2.953.703	16,71	29,73	23,95	18,51	11,10
Vale do Rio Doce	640.957	17,52	27,81	23,96	18,51	12,20
Oeste de Minas	470.086	17,90	27,58	23,61	18,99	11,92
Sul/Sudoeste de Minas	1.158.664	16,12	26,42	23,98	19,98	13,51
Campo das Vertentes	238.038	15,40	26,80	24,94	20,51	12,35
Zona da Mata	954.986	15,96	27,00	23,99	20,28	12,77
Total em MG	8.859.934	16,79	28,08	23,94	18,94	12,25

Fonte: Elaboração própria com base nos dados básicos do IBGE – Censo Demográfico de 2010.

Legenda: Grupo1= pessoas entre 18 e 24 anos de idade; Grupo2= pessoas entre 25 e 34 anos de idade; Grupo3= pessoas entre 35 e 44 anos de idade; Grupo 4= pessoas entre 45 e 54 anos de idade, e Grupo 5= pessoas com 55 a mais anos de idade.

Do total de pessoas ocupadas entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais, tem-se maior concentração no setor urbano, com mais de 70% de sua população em idade ativa com mais de 18 anos localizada na zona urbana.

Tabela 25- Distribuição Espacial das Pessoas ocupadas acima de 18 anos de idade nas mesorregiões de Minas Gerais em 2010

Mesorregião	Total de pessoas ocupadas	Zona Urbana (%)	Zona Rural (%)
Noroeste de Minas	161.176	78,35	21,65
Norte de Minas	639.284	71,10	28,90
Jequitinhonha	265.400	62,15	37,85
Vale do Mucuri	144.786	69,75	30,25
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	1.048.973	91,74	8,26
Central Mineira	183.883	87,78	12,22
Metropolitana de Belo Horizonte	2.953.703	96,13	3,87
Vale do Rio Doce	640.958	81,15	18,85
Oeste de Minas	470.087	88,73	11,27
Sul/Sudoeste de Minas	1.158.665	81,14	18,86
Campo das Vertentes	238.037	85,13	14,87
Zona da Mata	954.986	81,70	18,30
Total em Minas Gerais	8.859.935	86,57	13,43

Fonte: Elaboração própria com base nos dados básicos do IBGE – Censo Demográfico de 2010.

Quanto ao gênero, as pessoas ocupadas no Estado são, em quase 60% dos casos, do sexo masculino. Este comportamento é homogêneo em todas as mesorregiões do Estado, conforme verificado na Tabela 26.

Tabela 26- Distribuição das Pessoas ocupadas acima de 18 anos de idade nas mesorregiões de Minas Gerais por gênero em 2010

Meso	Total de pessoas ocupadas	Total de Homens	(%) em relação a MG	Total de Mulheres	(%) em relação a MG	(%) em relação a meso Homens	(%) em relação a meso Mulheres
1	161.175	98.800	1,93	62.375	1,67	61,30	38,70
2	639.284	382.165	7,46	257.119	6,88	59,78	40,22
3	265.400	158.651	3,10	106.749	2,86	59,78	40,22
4	144.787	87.244	1,70	57.543	1,54	60,26	39,74
5	1.048.973	614.302	11,99	434.671	11,64	58,56	41,44
6	183.882	109.329	2,13	74.553	2,00	59,46	40,54
7	2.953.704	1.636.463	31,94	1.317.241	35,26	55,40	44,60
8	640.957	379.072	7,40	261.885	7,01	59,14	40,86
9	470.087	274.241	5,35	195.846	5,24	58,34	41,66
10	1.158.665	687.061	13,41	471.604	12,62	59,30	40,70
11	238.038	140.402	2,74	97.636	2,61	58,98	41,02
12	954.985	556.340	10,86	398.645	10,67	58,26	41,74
Total MG	8.859.934	5.124.068	100,00	3.735.866	100,00	57,83	42,17

Fonte: Elaboração própria com base nos dados básicos do IBGE – Censo Demográfico de 2010

Com relação à demanda potencial de atividades microfinanceiras, com destaque para seu principal serviço, de microcrédito, verifica-se que nem todas as pessoas ocupadas destes grupos, tratados como potenciais demandantes, realmente exercem esta função. Sabe-se que a demanda real por estes serviços pode ser afetada por fatores socioeconômicos, regionais e características dos produtos ofertados.

Neste sentido, deve-se destacar que estas 4 mesorregiões que têm respondido pelo maior número de pessoas ocupadas também agregam 66,29% da população total do Estado.

Em relação à participação destas mesorregiões, em se tratando do perfil de renda gerado, as quatro mesorregiões responsáveis pela maior proporção da população agregada do Estado, bem como pelo maior número de pessoas ocupadas, apresentam, em média, 5,50% de sua população com rendimentos inferiores a $\frac{1}{4}$ do salário mínimo. Já as demais mesorregiões em seu conjunto apresentam, em média, 10,16% de sua população com rendimentos inferiores a $\frac{1}{4}$ do salário mínimo, ou seja, em condição de pobreza absoluta.

Quando analisada a população que recebe mais de $\frac{1}{4}$ até $\frac{1}{2}$ salário mínimo, as quatro mesorregiões de maior população possuem uma média de 15,42% de sua população ocupada nesta situação. Já as demais mesorregiões do Estado, em média, têm 18,30% de sua população detentora de rendimentos nesta faixa, compondo o grupo de sua população em condição de pobreza relativa.

Se considerarmos a população em idade ativa, sem rendimentos, as mesorregiões Metropolitanas de Belo Horizonte, Triângulo Mineiro, Sul de Minas e Zona da Mata possuem uma média de 1,51% de sua população nesta condição, enquanto as demais mesorregiões do Estado, em média, têm 1,77% de sua população ativa nesta situação. Para esta condição, todas as mesorregiões seguem comportamento semelhante ao observado no Estado como um todo, em que 1,71% de sua população total não possui rendimento algum.

No montante, a maior proporção de pessoas pobres, agregando-se todas as faixas de rendimentos aqui observadas, encontra-se no grupo de mesorregiões que têm apresentado menor participação na população e menor proporção de pessoas empregadas, com proporção de pobreza média em torno de 30%. Já as mesorregiões com maior volume populacional do Estado e maior participação de

pessoas ocupadas apresentam uma média de 22% de sua população em condição de pobreza.

Estes dados reforçam a necessidade de uma atuação mais específica de programas sociais e econômicos, com base em políticas públicas, por exemplo, que viabilizem a melhor condição destas regiões. Neste aspecto, as políticas do setor financeiro, baseadas na oferta de crédito à população pobre, como o microcrédito, podem ser um importante indutor no fomento ao desenvolvimento dessa população. Para este fim, deve haver uma resposta positiva do setor financeiro, a qual, conforme observado pela oferta de seus canais de acesso, não é compatível com a condição de carência observada nestas localidades.

3.4.1 Perfil mesorregional da demanda por microcrédito em Minas Gerais

Procura-se compreender o perfil da demanda efetiva pelas atividades de microcrédito ofertadas entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais.

Para este fim, tratando, como demanda efetiva por serviços de microcrédito, a população em produção para o próprio consumo com mais de 18 anos de idade, a população em atividade por conta própria e a população de empregadores com até 5 empregados, verifica-se, a partir da demanda potencial mesorregional do Estado de Minas Gerais, a proporção de demanda efetiva pelos serviços de microcrédito, conforme previamente estabelecido.

O grupo 1, de pessoas em produção para o próprio consumo, apresenta maior concentração nas mesorregiões Norte de Minas, com 24,35% da população ocupada e na mesorregião do Jequitinhonha, com 14,29% de pessoas nesta condição de ocupação. Quanto aos trabalhadores por conta própria, são mais concentrados na mesorregião metropolitana de Belo Horizonte, responsável por 30,82% destes trabalhadores no Estado de Minas Gerais, acompanhada de longe

pela mesorregião Sul/Sudoeste de Minas, com participação de 14,68% neste grupo de ocupação.

Também no grupo 3, de empregadores com até 5 empregados, as mesorregiões detentoras de melhores condições econômicas e sociais respondem por maior percentual de participação na mão de obra ocupada, com quase 30% de participação da região Metropolitana de Belo Horizonte neste grupo de ocupação, seguida pelas mesorregiões do Triângulo Mineiro, Sul/Sudoeste de Minas e Zona da Mata, com 15,33%, 14,86% e 12,67%, respectivamente, de concentração da mão de obra ocupada no Estado de Minas Gerais.

Também, os demais grupos de ocupação, empregadores com seis a mais empregados (grupo 4), de pessoas trabalhando sem carteira assinada (grupo 5) e de pessoas em atividade com carteira assinada (grupo 6), apresentam maior concentração de mão de obra entre as mesorregiões Metropolitanas de Belo Horizonte, Triângulo-Mineiro, Sul/Sudoeste de Minas e Zona da Mata.

Tabela 27- Trabalhadores com mais de 18 anos de idade conforme condição na ocupação entre as mesorregiões de Minas Gerais no ano de 2010

Mesor-região	Grup 1	%	Grup 2	%	Grup 3	%	Grup 4	%	Grup 5	%	Grup 6	%	Grup 7	%
1	6.889	2,64	32.388	1,80	2.303	2,01	1.065	1,60	40.400	2,34	75.448	1,57	2.682	3,00
2	63.491	24,35	131.167	7,28	5.977	5,21	3.058	4,59	179.068	10,36	244.333	5,09	12.191	13,62
3	37.268	14,29	49.734	2,76	2.220	1,94	796	1,19	81.297	4,70	88.494	1,84	5.592	6,25
4	12.195	4,68	31.954	1,77	1.584	1,38	762	1,14	41.698	2,41	54.266	1,13	2.328	2,60
5	11.932	4,58	216.686	12,03	17.581	15,33	9.000	13,50	179.458	10,38	605.865	12,63	8.450	9,44
6	3.899	1,50	34.995	1,94	2.783	2,43	1.405	2,11	47.249	2,73	91.896	1,92	1.655	1,85
7	29.016	11,13	555.083	30,82	32.319	28,19	24.548	36,82	417.354	24,14	1.873.575	39,04	21.808	24,37
8	31.259	11,99	133.872	7,43	8.200	7,15	3.654	5,48	158.354	9,16	297.500	6,20	8.118	9,07
9	7.051	2,70	97.633	5,42	6.430	5,61	4.197	6,29	92.897	5,37	258.311	5,38	3.568	3,99
10	21.928	8,41	264.335	14,68	17.038	14,86	8.442	12,66	231.316	13,38	604.861	12,60	10.745	12,01
11	7.835	3,00	49.574	2,75	3.697	3,22	1.531	2,30	45.418	2,63	127.668	2,66	2.314	2,59
12	27.997	10,74	203.601	11,30	14.522	12,67	8.214	12,32	214.249	12,39	476.378	9,93	10.024	11,20
MG	260.762	100,00	1.801.021	100,00	114.653	100,00	66.673	100,00	1.728.757	100,00	4.798.593	100,00	89.475	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Censo realizado em 2010 pelo IBGE.

Legenda: Grupo 1 – Trabalhadores em produção para o próprio consumo; Grupo2- Trabalhadores por conta própria; Grupo3- Empregadores com até 5 empregados; Grupo4- Empregadores com 6 a mais empregados; Grupo5- Empregados sem carteira de trabalho assinada; Grupo6- Empregados com carteira de trabalho assinada; Grupo7-Outros.

Quando analisada a condição de ocupação da população em cada mesorregião do Estado de Minas Gerais, verifica-se maior concentração em todas as mesorregiões no grupo 6, constituído por trabalhadores com carteira assinada, com quase 50% da população ocupada no Estado sob esta condição, entre todas as mesorregiões consideradas neste estudo.

Analisando separadamente o grupo constituído para efeitos deste estudo como demanda efetiva de atividades microfinanceiras, ou seja, agregando-se o percentual de demanda das pessoas ocupadas nos grupos 1, 2 e 3, tem-se que, no Estado de Minas Gerais como um todo, cerca de 25% de sua população ocupada seria possível demandante de microcrédito, o equivalente a 2.176.828 (dois milhões, cento e setenta e seis mil e oitocentos e vinte e oito) pessoas ocupadas.

Tabela 28- Pessoas ocupadas com mais de 18 anos de idade conforme condição na ocupação por mesorregião do Estado de MG em 2010

Mesorregião	Total Meso (Valor absoluto)	Grupo 1 (%) do total de MG	Grupo 2 (%) do total de MG	Grupo 3 (%) do total de MG	Grupo 4 (%) do total de MG	Grupo 5 (%) do total de MG	Grupo 6 (%) do total de MG
Noroeste de Minas	158.493	4,35	20,43	1,45	0,67	25,49	47,60
Norte de Minas	627.094	10,12	20,92	0,95	0,49	28,56	38,96
Jequitinhonha	259.809	14,34	19,14	0,85	0,31	31,29	34,06
Vale do Mucuri	142.459	8,56	22,43	1,11	0,53	29,27	38,09
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	1.040.522	1,15	20,82	1,69	0,86	17,25	58,23
Central Mineira	182.227	2,14	19,20	1,53	0,77	25,93	50,43
Metropolitana de Belo Horizonte	2.931.895	0,99	18,93	1,10	0,84	14,23	63,90
Vale do Rio Doce	632.839	4,94	21,15	1,30	0,58	25,02	47,01
Oeste de Minas	466.519	1,51	20,93	1,38	0,90	19,91	55,37
Sul/Sudoeste de Minas	1.147.920	1,91	23,03	1,48	0,74	20,15	52,69
Campo das Vertentes	235.723	3,32	21,03	1,57	0,65	19,27	54,16
Zona da Mata	944.961	2,96	21,55	1,54	0,87	22,67	50,41
Total em MG	8.770.459	2,97	20,54	1,31	0,76	19,71	54,71

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Censo realizado em 2010 pelo IBGE.

Constata-se que a maior demanda por serviços microfinanceiros encontra-se na região Metropolitana de Belo Horizonte, responsável sozinha por quase 30% da demanda efetiva de todo o Estado de Minas Gerais. As mesorregiões do Triângulo Mineiro, Sul/Sudoeste de Minas e Zona da Mata respondem por 11,31%, 13,93% e 11,31%, respectivamente, da demanda efetiva do Estado. Assim, tem-se que cerca de 65% da demanda por microfinanças em Minas Gerais concentram-se nestas localidades, daí a justificativa para o maior volume de postos de atendimento bancário microfinanceiros nestes locais.

Relevante destacar que a mesorregião Norte de Minas, uma das mais pobres de todo o Estado, responde por quase 10% da demanda efetiva do Estado, cabendo, portanto, atenção especial da oferta de serviços microfinanceiros de microcrédito nesta localidade.

Quanto às demais mesorregiões do Estado de Minas Gerais, agregadamente, respondem por cerca de 20% de toda a demanda do Estado, com destaque para a participação das mesorregiões Noroeste de Minas e Central Mineira, com menos de 2% de participação na demanda efetiva de microcrédito.

Tabela 29- Demanda efetiva por microcrédito entre as mesorregiões do Estado de Minas Gerais no ano de 2010

Mesorregião	Demanda Efetiva(*) em relação ao total de ocupações (%)	Mão de obra ocupada (valor absoluto)	Percentual em relação ao Estado de MG
Noroeste de Minas	26,23	41.573	1,91
Norte de Minas	31,99	200.607	9,22
Jequitinhonha	34,33	89.192	4,10
Vale do Mucuri	32,1	45.729	2,10
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	23,66	246.187	11,31
Central Mineira	22,87	41.675	1,91
Metropolitana de Belo Horizonte	21,02	616.284	28,31
Vale do Rio Doce	27,39	173.335	7,96
Oeste de Minas	23,82	111.125	5,10
Sul/Sudoeste de Minas	26,42	303.280	13,93
Campo das Vertentes	25,92	61.099	2,81
Zona da Mata	26,05	246.162	11,31
Total em MG	24,82	2.176.828	100,00

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Censo realizado em 2010 pelo IBGE.

(*) Nota: Demanda efetiva é composta pela soma de três grupos de ocupação: grupo 1 (pessoas em produção para o próprio consumo), Grupo 2 (pessoas em atividade por conta própria) e Grupo 3 (empregadores com até 5 empregados).

Levando em consideração a relevante demanda por atividades de microcrédito, cabe identificar qual o perfil de renda destes demandantes por este tipo de serviço. Neste aspecto, verifica-se no Estado de Minas Gerais que a média de rendimentos para as pessoas ocupadas varia entre R\$ 1.180,85 a R\$ 1.024,57.

Destacando os grupos tratados como de demanda efetiva por microcrédito neste estudo, tem-se rendimentos que vão de R\$ 1.097,04 a R\$ 2.506,20 no Estado de Minas Gerais como um todo. Para estes demandantes, a renda média é maior na mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte, apresentando R\$1.709,61 de renda média entre os trabalhadores por conta própria e R\$ 3.929,97, entre os empregadores com até cinco empregados. A menor renda média entre os possíveis demandantes por serviços de microcrédito se dá nas mesorregiões do Jequitinhonha

e Norte de Minas, com rendimento médio dos trabalhadores por conta própria de R\$ 679,32 e R\$ 789,56.

A renda média das pessoas ocupadas permite inferir quanto ao perfil de oferta de serviços financeiros no Estado de Minas Gerais, com destaque para a possibilidade de ampliação dos saldos de empréstimos, mesmo entre as mesorregiões mais pobres do estado, conforme constatado no perfil de rendimento médio desta população.

Tabela 30- Rendimento médio em Minas Gerais conforme condição na ocupação no ano de 2010

Mesorregião	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5	Grupo 6
Noroeste de Minas	1.245,51	3.165,65	5.903,81	569,39	999,17
Norte de Minas	789,56	2.271,45	5.157,39	430,64	920,38
Jequitinhonha	679,32	2.970,52	3.472,86	395,22	823,53
Vale do Mucuri	906,40	2.934,06	9.355,17	452,00	931,24
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	1.694,75	3.568,66	7.519,05	727,26	1.169,52
Central Mineira	1.263,85	3.192,35	4.027,49	596,34	923,36
Metropolitana de Belo Horizonte	1.709,61	3.929,97	7.382,66	787,73	1.378,88
Vale do Rio Doce	1.062,67	2.692,24	5.240,05	532,12	1.084,14
Oeste de Minas	1.380,13	2.696,11	6.620,12	664,05	964,79
Sul/Sudoeste de Minas	1.230,61	3.074,12	7.437,56	612,94	990,81
Campo das Vertentes	1.110,71	2.633,92	4.624,36	541,97	1.063,33
Zona da Mata	1.097,04	2.506,20	5.104,40	509,21	1.045,74
Total em Minas Gerais	1.180,85	2.969,60	5.987,08	568,24	1.024,57

Fonte: Elaboração própria com base nos dados básicos do IBGE – Censo Demográfico de 2010.

Legenda: Grupo 2 = Trabalhadores por conta própria; Grupo 3= Empregadores com até 5 empregados; Grupo 4= Empregadores com mais de 6 empregados; Grupo 5= Empregados sem carteira assinada; Grupo 6= Empregados com carteira assinada.

Em relação à capacidade de atendimento do setor financeiro quanto à oferta de microfinanças, utilizando como padrão de análise a proporção de postos de atendimento disponíveis por mesorregião, verifica-se que, em termos de demanda efetiva, a pior condição é observada na mesorregião Norte de Minas Gerais, em que cada posto de atendimento voltado às atividades microfinanceiras estaria disponível para atendimento a 6.079 (seis mil e setenta e nove) possíveis demandantes de microcrédito. Considerando a demanda potencial por serviços financeiros, seriam 19.372 (dezenove mil e trezentos e setenta e dois) possíveis demandantes atendidos em cada posto de oferta destes serviços na mesorregião Norte de Minas.

Também, a mesorregião do Jequitinhonha assemelha-se ao Norte de Minas com pequena quantidade de postos de atendimento por demanda efetiva e potencial.

Tabela 31- Demanda por serviços de microcrédito nas Mesorregiões de Minas Gerais, conforme canais de acesso em 2010

Mesorregiões do Estado de Minas Gerais	Demanda efetiva por canal de acesso em valor absoluto	Demanda potencial por canal de acesso em valor absoluto
Noroeste de Minas	2079	8059
Norte de Minas	6079	19372
Jequitinhonha	4460	13270
Vale do Mucuri	2690	8517
Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba	2414	10284
Central Mineira	947	4179
Metropolitana de Belo Horizonte	3804	18233
Vale do Rio Doce	2063	7630
Oeste de Minas	1565	6622
Sul/Sudoeste de Minas	2369	9052
Campo das Vertentes	2546	9918
Zona da Mata	1954	7579
Total em Minas Gerais	2619	10662

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do IBGE para demanda e do BACEN para canais de acesso do setor financeiro

Pode-se inferir, a partir dos dados constatados para a demanda e oferta de serviços microfinanceiros em Minas Gerais, a baixa capacidade geral de atendimento em todo o Estado. Entretanto, esta situação é agravada nas mesorregiões mais pobres, como o Norte de Minas Gerais que, embora apresente grande potencial de demanda por estes serviços, é contemplado com uma proporção muito pequena de agências de atendimento para estas atividades.

Conclui-se, portanto que, em relação à oferta de serviços financeiros no Estado de Minas Gerais, o setor vem seguindo os padrões de financiamento inerentes ao seu sistema tradicional, mesmo em atividades microfinanceiras. Esta constatação se

deve ao fato de que, mesmo nas mesorregiões, comprovadamente pobres do Estado, a oferta destes serviços é muito pouco expressiva, comparativamente ao verificado entre as mesorregiões em melhores condições econômicas e sociais do Estado.

Este comportamento da distribuição da oferta de serviços microfinanceiros no Estado de Minas Gerais, muito provavelmente reflete o comportamento de sua demanda, extremamente concentrada nas mesorregiões economicamente mais favoráveis.

Daí há de se concluir que os fatores de exclusão financeira continuam persistindo no Estado de Minas Gerais, com maior intensidade em localidades mais pobres, o que se reflete em um ciclo vicioso de pobreza e exclusão, amenizado apenas quando o setor financeiro for capaz de adotar postura diferenciada da atual, cujos critérios de mercado é que tendem a prevalecer.

CONCLUSÕES

A partir da elaboração deste trabalho, muitas dúvidas foram sendo esclarecidas e novas dúvidas brotaram. Percebi a relevância do estudo quando me deparei com hipóteses para as quais não encontrava solução direta. A partir de minhas indagações, procurei, então, analisar e buscar fundamentações com o objetivo principal de encontrar respostas concretas e plausíveis para os impasses envolvendo a relação de oferta e demanda das microfinanças.

Diante de vários questionamentos, debruicei-me na tentativa de responder de forma clara às minhas inquietações, construídas a partir das seguintes hipóteses:

- i) A hipótese de que a evolução do setor microfinanceiro no Brasil segue o mesmo caminho do sistema de crédito tradicional, baseado em bancos, cujo foco principal consiste na obtenção de sua sustentabilidade, tendo o atendimento à população excluída do sistema financeiro, por sua maior condição de pobreza, como foco secundário.
- ii) A suposição de que a evolução das microfinanças ocorre de maneira diferenciada em seu espaço da abrangência, com maior desempenho em relação à oferta de crédito em localidades com maiores indicadores de pobreza.
- iii) E por fim, que a evolução da oferta de microcrédito, principal serviço disponibilizado pelas atividades de microfinanças no Estado de Minas Gerais, apresenta grau de correlação positiva com sua demanda, bem como que suas disparidades em nível mesorregional influenciam no desempenho destas atividades no mercado.

Diante das hipóteses levantadas, os capítulos deste trabalho foram elaborados tendo em vista a tentativa de responder, com a segurança dos fatos e abordagens apresentadas, aos principais questionamentos.

Como uma das principais dúvidas residia em analisar como se deu a evolução das atividades de microfinanças e, neste sentido, compreender melhor sua concepção

do ponto de vista dos aspectos teóricos que lhe vêm servindo de amparo, constatou-se que o setor microfinanceiro pode caminhar em duas direções: ou voltando-se para o mercado e tomando o lucro e a sustentabilidade como principal objetivo ou, por outro lado, com foco no atendimento à população pobre, excluída do sistema de crédito tradicional, não apresentando ligação direta como fator sustentabilidade.

No caso do Brasil, verificou-se que a falta de estabilidade em relação ao fator sustentabilidade é um dos motivos que as microfinanças estejam voltadas para o mercado. Dado ser este um setor, em sua grande maioria, não regulamentado no país, depara-se com uma fraca capacidade de inserção no mercado, cuja oferta de crédito reproduz os moldes do sistema financeiro tradicional baseado em bancos. Por sua vez, este é um comportamento que distancia a oferta de serviços microfinanceiros da população pobre, sobretudo aqueles em condições de indigência e pobreza absoluta, em sua maioria, excluídos econômica, financeira e socialmente.

Ainda, é perceptível que, no Brasil, as poucas IMFs regulamentadas vêm atuando com maior força no mercado, no que diz respeito à oferta de crédito. O ganho em escala pela concessão de créditos também tem favorecido as microfinanças no país, em relação a seu atendimento à população, ficando nítido que as IMFs regulamentadas têm atendido mais à população pobre, excluída do sistema financeiro, em maior intensidade que o seu setor não regulamentado.

Um dos fatores que possivelmente explica a maior atuação do segmento microfinanceiro regulamentado no Brasil deve-se à maior facilidade encontrada por suas IMFs na captação de recursos junto ao mercado. É certo que no Brasil existe uma oferta reprimida por crédito para atividades deste tipo, oriundas de determinação legal do próprio governo federal, ao estabelecer o teto de 2% de todos os depósitos à vista do sistema financeiro tradicional para subsidiar a necessidade de crédito do setor microfinanceiro. Todavia, os dados demonstram que, sendo a regulamentação da IMF no Brasil uma condicionalidade para captação destes

recursos, a grande maioria das IMFs no país não utiliza estas fontes para sua expansão, dado que a maioria delas é não regulamentada.

Outro fator que tem inibido o desempenho das microfinanças no Brasil é seu pequeno acesso às fontes de financiamento de segundo piso, onde a maioria de suas IMFs busca o crédito para subsídio de suas atividades. Como, por questões legais, as IMFs não regulamentadas não podem trabalhar com a captação de depósitos junto ao público, estas são dependentes de empréstimos junto a órgãos de fomento, que podem ser privados, públicos e mesmo estrangeiros. Esse tipo de empréstimo, realizado pelas IMFs não regulamentadas, para subsidiar sua necessidade de gerar mais crédito, onera e muito o custo final dos empréstimos realizados por este setor. Assim, com maiores custos, muitas IMFs não conseguem praticar uma oferta de crédito compatível com o perfil de sua demanda, em sua maioria oriunda da população pobre.

As análises desenvolvidas permitem constar que, no Brasil, o desenvolvimento de seu segmento microfinanceiro não está necessariamente direcionado ao atendimento a sua população pobre. Na verdade, as microfinanças no Brasil vem utilizando os mesmos padrões de financiamento abordados pelo sistema de crédito tradicional, baseado em bancos, com maior aversão ao risco, em se tratando do público a ser beneficiado, bem como com extrema cautela no volume de créditos a serem ofertados. O que, diferentemente do observado no sistema de crédito baseado em bancos, tem refletido em pouca escala creditícia da parte do segmento microfinanceiro em geral.

Ainda no caso da economia brasileira, um dos entraves ao desenvolvimento das microfinanças pode ser constatado nos padrões legais de sua estruturação, cujo fator regulamentação passa a exercer papel fundamental em seu processo evolutivo.

O desempenho favorável das microfinanças regulamentadas no Brasil vem desmistificar a ideia de que ou o setor microfinanceiro atende aos pobres ou deve se preocupar com sua estabilidade. Verifica-se a possibilidade tanto de

sustentabilidade, quanto de atendimento a pobres, que se deve, no caso do Brasil, à regulamentação do setor, permitindo-lhe angariar fundos, privados e públicos e, com isso, manter o atendimento ao maior número de clientes integrantes da parcela mais pobre da população.

Quanto à suposição desenvolvida neste trabalho de que o setor microfinanceiro poderia apresentar um foco na pobreza, quando sua inserção se dá em comunidades pobres, pode ser constatado apenas para a região do Sul da Ásia, berço das microfinanças no mundo. Região cujos indicadores de pobreza são muito intensos e cujo desempenho do setor microfinanceiro se faz favorável, tanto em relação ao perfil dos clientes atendidos, em suas maiorias pobres, quanto ao desempenho de suas instituições microfinanceiras na oferta deste tipo crédito.

Quanto à atuação das microfinanças, em relação ao desempenho de seus indicadores de caráter social, tomando neste caso o maior atendimento à população pobre como indicador de análise, verificou-se que as microfinanças, em quase todos os espaços regionais observados, têm apresentado resultados favoráveis neste aspecto, dado que sua oferta de crédito possui relação positiva com o maior atendimento às mulheres e às pessoas com menores rendimentos.

A hipótese de que o desempenho da oferta e demanda de microcrédito apresenta relação positiva com o desempenho econômico e que, por sua vez, as disparidades mesorregionais, no caso do Estado de Minas Gerais, seriam fatores determinantes do maior desempenho deste setor, não foi devidamente constatada diante dos dados observados. Isso porque se verificou uma maior intensidade, tanto da oferta, quanto da demanda por serviços de microcrédito nas mesorregiões do Estado, com melhores indicadores de pobreza. Por outro lado, as mesorregiões com piores indicadores econômicos e sociais são aquelas que têm se deparado com a menor oferta de IMFs e menor demanda por parte da população.

Percebe-se, de forma nítida, que o sistema de crédito microfinanceiro, ao concentrar-se em localidades com melhores indicadores econômicos e sociais, tem

reproduzido as disparidades já observadas no sistema de crédito tradicional, baseado em bancos.

Os dados apresentados neste estudo comprovam que localidades com maior desempenho econômico e social são as que mais têm sido beneficiadas pelo sistema de crédito baseado em microfinanças, mesmo quando a demanda por estes serviços se faz mais intensa em comunidades mais pobres. Este é, talvez, um dos maiores problemas enfrentados pelos demandantes deste tipo de crédito, haja vista que as microfinanças têm reproduzido os mesmos problemas observados no sistema financeiro tradicional, em que o maior poder aquisitivo da população acaba sendo fator determinante para definição de sua maior oferta de crédito. Como visto, os locais com maior intensidade de renda no Estado de Minas Gerais são aqueles que têm apresentado maior participação de IMFs em geral.

Os dados em todos os territórios comparados neste trabalho demonstram que, do ponto de vista espacial, o setor microfinanceiro reproduz o sistema de crédito baseado no sistema financeiro tradicional, com maior aversão a risco, menor capacidade de atendimento às parcelas pobres da sociedade, maior atuação em localidades com melhores indicadores econômicos e sociais. Além disto, o objetivo de sustentabilidade, dada a necessidade de captação de recursos, seria um dos fatores que mais contribuiriam para a impossibilidade das microfinanças em mudar seu perfil baseado em bancos. Este comportamento é preocupante para o bom desempenho deste setor, haja vista que, praticando a oferta de crédito e demais serviços com base no sistema financeiro tradicional, este setor enfrenta uma acirrada concorrência no mercado, para a qual não possui fôlego suficiente, dado não possuir legislação regulamentar que favoreça sua maior inserção no mercado. Ou seja, o setor microfinanceiro não consegue atingir maior amplitude de atendimento, dada sua impossibilidade em arrecadar e liberar fundos, nos moldes do sistema financeiro regulamentado.

Acredita-se que, em prevalecendo uma visão de mercado, as microfinanças no Brasil estariam fadadas ao insucesso, dada a concorrência que provavelmente

enfrentarão do próprio sistema de crédito tradicional. Por outro lado, esse segmento do setor financeiro também não possui subsídios favoráveis para se manter efetivo no atendimento à população em condição de pobreza.

A falta de foco, com raríssimas exceções, como no Sul da Ásia, pode ser uma explicação plausível para o baixo desempenho do setor microfinanceiro, principalmente no Brasil. Ainda existe um comportamento dúbio destas atividades em que paira uma incerteza entre sua missão e objetivo e o que realmente se pretende alcançar. Esta dúvida entre a necessidade de sustentabilidade esbarra na necessidade da obtenção de lucro, para sua manutenção, o que na maioria das vezes constitui-se como um objetivo que se encontra acima de sua missão. Assim, reduz-se cada vez mais a possibilidade de que as microfinanças possam atuar de fato junto à população pobre, exercendo uma importante função de inclusão financeira e, por sua vez, social.

Pode-se então concluir que microfinanças, nos moldes atuais, vêm evoluindo lentamente em relação a sua sustentabilidade e muito pouco na direção da população pobre, cabendo uma regulamentação mais bem amparada por Instituições, públicas, como o próprio Sistema Financeiro Nacional, criando condições legais e favoráveis à sua manutenção adequada e, neste aspecto, positiva no sentido de favorecer não só a capacidade de oferta como a própria demanda por estes serviços.

Também se espera ter contribuído para que futuras pesquisas sejam desenvolvidas no âmbito do tema sobre microfinanças, no sentido de ampliar a compreensão das relações de oferta e demanda que envolvem este segmento do sistema financeiro, capazes de destacar sua relação com o desenvolvimento regional, sua contribuição para amenização da exclusão social, bem como dos possíveis impasses para sua efetivação como instrumento de atuação econômica e social ao longo do tempo.

REFERÊNCIAS

ABBINK, Klaus; IRLBUSCH, Bernd; RENNER, Elke. Group size and social ties in microfinance institutions. JEL Classification Codes C90, H41, I38, O16, Z13, *Economic Inquiry*, [S.l.], Nov. 2002.

ABRUGE, C.H. When credit is not due: a critical evaluation of donor NGO experiences with credit. 2000. In: BOUMAN, F.J.A.; HOSPES, O. (Ed.). *Financial landscape reconstructed: the fine art of mapping development*. Boulder: Westview Press, 1994. p. 10.1-10.10.

ADAMS, D. W.; FITCHETT, D. A. (Ed.). *Informal finance in low-income countries*. Boulder: Westview Press, 1992.

ADAMS, D. W.; GRAHAM, D.; PISCHKE, V. J. D. (Ed.). *Undermining rural development with cheap credit*. Boulder: Westview Press, 1984.

ADAMS, D. W.; VON PISCHKE, J. D. Microenterprise credit programs: Déjà Vu. *World Development*, New York, v. 20, n. 10, p. 1463-1470, Oct. 1992.

AGUILAR, Maria José. *Avaliação de serviços e programas sociais*. Petrópolis: Vozes, 1994.

AMADO, A. M. Limites monetários ao crescimento: Keynes e a não-neutralidade da moeda. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 21, n. 1, 2000.

AMADO, A. M. Moeda, financiamento, sistema financeiro e trajetórias de desenvolvimento regional desigual: a perspectiva pós-keynesiana. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 28, n. 1, 1998.

AMADO, A. M. Moeda, sistema financeiro e trajetórias de desenvolvimento regional desigual. In: LIMA, Gilberto T.; SICSÚ, João; PAULA, Luiz F. R. (Orgs.). *Macroeconomia moderna: Keynes e a economia contemporânea*. Rio de Janeiro: Campus, 1999. p. 208-224.

AMADO, A. M. A questão regional e o sistema financeiro no Brasil: uma interpretação pós-keynesiana. *Estudos Econômicos*, São Paulo, v. 27, n.3, p. 417-40, set./dez. 1997.

AMADO, A. M. O real e o monetário em economia: traços ortodoxos e heterodoxos do pensamento econômico. In: SILVA, Maria Luiza F. (Org.). *Moeda e produção: teorias comparadas*. Brasília: UNB, 1992. p. 285-314.

ANDERLONI, L. et al. Access to bank accounts and payment services. In: ANDERLONI, L. et al. (Ed.). *New frontiers in banking services: emerging needs and tailored products for untapped markets*. New York: Springer. 2006.

ARRAES, R. A.; TELES, V. K. Endogeneidade e exogeneidade do crescimento econômico: uma análise comparativa entre Nordeste, Brasil e países selecionados. *Revista Econômica do Nordeste*, Fortaleza, v. 31, n. especial, 2000.

AZZONI, C. R. et al. *Social policies, personal and regional income inequality in Brazil: an I-O analysis of the Bolsa Família Program*. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA DA ANPEC, 35., 2007, Recife. *Painéis...* Recife: 2007.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Projeto Inclusão Financeira: perspectivas e desafios para a inclusão financeira no Brasil: visão de diferentes atores*. Brasília: nov. 2009. Disponível em: http://www.bcb.gov.br/Nor/Deorf/projincfin/livro_inclusao_financeira_internet.pdf. Acesso em: out. 2010.

BARONE, Francisco M. et al. *Introdução ao microcrédito*. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BARONE, Francisco Marcelo. *Pesquisa censitária sobre as microfinanças no Brasil*. Rio de Janeiro: Small Business/EBAPE/FGV, 2008. (Relatório de pesquisa para o Sebrae Nacional).

BARONE, Francisco Marcelo; SADER, Emir. Acesso ao crédito no Brasil: evolução e perspectivas. *Revista de Administração Pública*, Rio de Janeiro, v. 42, n. 6, nov./dez. 2008.

BARR, M. Banking the poor. *Yale Journal on Regulation*, Atlanta, v. 21, p. 121-237, Winter. 2004.

BARROS, Aidil Jesus da Silveira; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. *Fundamentos de metodologia científica: um guia para a iniciação científica*. 2.ed. São Paulo: Makron Books, 2000.

BARROS, José Roberto Mendonça de et al. *Negociações internacionais em serviços financeiros*. São Paulo: BOVESPA, 2002. (Estudos para Desenvolvimento do Mercado de Capitais).

BARROS, R. P. et al. *Flexibilidade do mercado de trabalho brasileiro: uma avaliação crítica*. In: ENCONTRO DE ECONOMETRIA DA SBE, 15., 1994. Florianópolis. *Painéis...* Florianópolis: 1994.

BARROS, R. P.; MENDONÇA, R. S. P. *Pobreza, estrutura familiar e trabalho*. Brasília: IPEA, 1995. 27p. (Texto para Discussão, 366).

BAUM, W.C.; STOKES, M. T. *Investing in development: Lessons of World Bank experience*. New York: Oxford University Press, 1985.

BEGOÑA, G. N. El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, n. 54, p. 167-186, Apr. 2006.

BENCIVENGA, V. R.; SMITH, B. Financial intermediation and economic growth. *The Review of Economic Studies*, Bristol, v. 58, n. 2, p. 194, Apr. 1991.

BERGER, Marguerite; GOLDMARK, Lara; SANABRIA, Tomás Miller. (Ed.) *El boom de las microfinanzas: el modelo latinoamericano visto desde adentro*. Banco Interamericano de Desarrollo. New York: IDB Bookstore, 2007.

BESSONE, Flávia. Microcrédito: agora, inserido no contexto. *Revista Rumos*, Rio de Janeiro, Associação Brasileira de Instituições Financeiras e Desenvolvimento (ABDE), n. 163, p. 40-43, ago. 1999.

BOUMAN, F. J. A. Informal rural finance: an aladdin's lamp of information. 2000. In: BOUMAN FJA; HOSPES O. (Ed.). *Financial landscape reconstructed: the fine art of mapping development*. Boulder: Westview Press, 1994. p. 7.1-7.9.

BRASIL. Presidência da República. Casa Civil. *Lei n. 9.790 de 23 de março de 1999*. Sancionada pelo Congresso Nacional Brasileiro: dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9790.htm>. Acesso em 2012.

BUCHINSKY, Moshe. The dynamics of changes in the female wage distribution in the USA: a quantile regression approach. *Journal of Applied Econometrics*, v. 13, n. 1, p. 1–30, Jan./Feb., 1998.

BYRNE, D. *Social exclusion*. Buckingham: Open University Press, 1999.

CACCIAMALI, M. C. A desfiliação do estatuto do trabalho na década de 1990 e a inserção dos ocupados que compõem as famílias de menor renda relativa. In: CHAHAD, José Paulo Z.; PICHETTI, Paulo (Org.). *Mercado de trabalho no Brasil: padrões de comportamento e transformações institucionais*. São Paulo: FIPE; TEM; LTR, 2003. v. 1, p. 247-284.

CARVALHO, F.J.C. Sistema financeiro, crescimento e inclusão. In: CASTRO, A.C.; et al (Org.). *Brasil em desenvolvimento: economia, tecnologia e competitividade*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005. p. 23-50.

CASKEY, J. *Fringe Banking: check-cashing outlets, pawnshops, and the poor*. Russel Sage Foundation, New York, 1994.

CAVALCANTE, Francisco; MISUMI, Jorge Yshio. *Mercado de capitais: o que é, como funciona*. 4.tiragem. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

CONNOLLY C.; HAJAJ, K. *Financial services and social exclusion*. Australia: Chifley Research Centre, Financial Services Consumer Policy Centre, University of New South Wales, 2001.

CORAGGIO, José L. *Desenvolvimento humano e educação: o papel das ONGs latinoamericanas na iniciativa da educação para todos*. São Paulo: Cortez, Instituto Paulo Freire, 1996. 277p. (Prospectiva, 1).

CORAGGIO, José L. *Economia urbana: la perspectiva popular*. Quinto: Ponencias del Instituto Fronesis, 1994. 140p.

CORAZZA, G. *Crise e reestruturação bancária no Brasil*. Porto Alegre: UFRS, 2000. (Texto para discussão, 8).

CÔRREA, Ângela Maria Cassavia Jorge. *Distribuição de renda e pobreza na agricultura brasileira*. Piracicaba: Unimep, 1998.

CROCCO, M. et al. *Acesso bancário e preferência pela liquidez nas mesorregiões de Minas Gerais*. In: SEMINÁRIO SOBRE A ECONOMIA MINEIRA, 10., 2002, Diamantina. *Painéis...* Diamantina: 2002.

CROCCO, M.; CASTRO, C.; CAVALCANTE, A. *Polarização regional, sistema financeiro e preferência pela liquidez: uma abordagem pós keynesiana*. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 30., 2002, Nova Friburgo. *Painéis...* Nova Friburgo: 2002.

CROCCO, Marco; CAVALCANTE, Anderson; BARRA, Cláudio. *Polarização regional, sistema financeiro e preferência pela liquidez: uma abordagem pós-keynesiana – novos conceitos*. In: ENCONTRO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA POLÍTICA, 8., Florianópolis. *Painéis...* Florianópolis: 2003.

CROCCO, M.; CAVALCANTE, A.; CASTRO, C. The behavior of liquidity reference of banks and public and regional development: the case of Brazil. *Journal of Post Keynesian Economics*, Armonk, v. 28, n. 2, p. 217-40, 2005.

CROCCO, M; CAVALCANTE, Anderson; JAYME JR., F. *Preferência pela liquidez, sistema bancário e disponibilidade de crédito regional*, In: CROCCO, M; JAYME JR., F. *Moeda e território: uma interpretação de dinâmica regional brasileira*. Belo Horizonte: Autêntica, 2006, p.295-315.

CURY, S., LEME, M. C. S. *Redução da desigualdade e programas de transferência de renda: uma análise de equilíbrio geral*. In: BARROS, R. Paes de; FOGUEL, M. N.; ULYSSEA, G. (Eds). *Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente*, v. II, cap. 21, 2007.

DOW, S. C. The regional composition of the bank multiplier process. In: DOW, S. C. (Ed.). *Money and the economic process*. Aldershot: Eglar, 1982.

DOW, S.C. *Stages of banking development and the spatial evolution of financial systems*. Reino Unido: University of Stirling, Department of Economics, 1997. 34 p.

DOW, S. C. The treatment of money in regional economics. In: DOW, S. C. (Ed.). *Money and the economic process*. Aldershot: Eglar, 1987.

DOW, S.; RODRÍGUES-FUENTES, C. EMU and the regional impact of monetary policy. *Regional Studies*, Cambridge, v. 37, n. 9, p. 969-980, Dec. 2003.

DOW, S.; RODRÍGUES-FUENTES, C. Regional finance: a survey. *Regional Studies*, Cambridge, v. 31, n. 9, p. 903-920, 1997.

DOW, S.; RODRÍGUEZ-FUENTES, C. Um survey da literatura de finanças regionais, In: CROCCO, M.; JAYME JR., F. *Moeda e território: uma interpretação da dinâmica regional brasileira*. Belo Horizonte: Autêntica, 2006, p. 79-92.

DUTT, A. K. Interest rate policy in LDCs: a post-keynesian view. *Journal of Post Keynesian Economics*, Armonk, v. 13, n. 2, p. 210-32, 1990-91.

DYMSKY, G. A. Keynesian theory of bank behavior credit-market. *Journal of Post Keynesian Economics*, Armonk, v. 10, n. 4, p. 499-526, 1998.

DYMSKY, G. A. Fundamental uncertainty, asymmetric information and financial structure: new versus post-keynesian microfoundations. In: DYMSKY, G.; POLLIN, R. (Eds.). *New perspectives in monetary macroeconomics: essays in the tradition of Hyman Minsky*. Ann Harbor: University of Michigan Press, 1994. p. 77-104.

DYMSKY, G. A. Keynesian uncertainty and asymmetric information: complementary or contradictory? *Journal of Post Keynesian Economics*, Armonk, v. 16, n. 1, Fall, 1993.

DYMSKY, G. A. The theory of credit-market discrimination and redlining: an exploration. *Review of Black Political Economy*, v. 24, p. 51-65, 1995.

ELLIEHAUSEN, G.; KURTZ, R. D. Scale economies in compliance costs for federal consumer credit regulations. *Journal of Financial Services Research*, v. 1, n. 2, p. 147-160, Jan. 1988.

ELLIEHAUSEN, G.; LOWREY, B.R. *The costs of implementing consumer financial regulations: an analysis of experience with the truth in savings act*. Washington, DC: Board of Governors of the Federal Reserve System, 1997. (Staff Study, 170).

FIGUEIREDO, A.T.L.; MENEZES, M.S.; CROCCO, M.A. *Padrão locacional dos bancos em Minas Gerais: uma análise exploratória*. In: SEMINÁRIO SOBRE A ECONOMIA MINEIRA, 12., 2006, Diamantina. *Painéis...* Diamantina: 2006.

FINANCIAL SERVICES AUTHORITY.FSA. *Better informed consumers: assessing the implications for consumer education of research by BMRB*. London: Financial Services Authority, 2000.

FRY, M.J. *Money, interest, and banking in economic development*. Baltimore: Johns Hopkins University, 1995, chs. 13-15, p. 293-351.

GAIGER, L. I. G. (Coord.). *A economia solidária no Rio Grande do Sul: viabilidade e perspectivas*. São Leopoldo: Centro de Documentação e Pesquisa, UNISINOS, 199-?.

GAIGER, L. I. G. *Fluxos de capital e pobreza urbana*. 1978. Apresentado no Seminário Nacional Sobre Pobreza Urbana e Desenvolvimento, Recife.

GAIGER, L. I. G. O trabalho ao centro da economia popular solidária. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS, 23., 1999, Caxambu. *Painéis...* Caxambu: 1999.

GERSCHENKRON, A. *Economic backwardness in historical perspective*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1962. (Ch. 1 and postscript).

GETUBIG, M.; GIBBONS, D.; REMENYI J. Financing a revolution: an overview of the microfinance challenge in Asia-Pacific. In: REMENYI, J.; QUINONES, B. (Eds). *Microfinance and poverty alleviation: case studies from Asia and the Pacific*. New York: Pinter, 2000. p. 3-63.

GLOUKOVIEZOFF, G. De la bancarisation de masse à l'exclusion bancaire puis sociale. *Revue Française des Affaires Sociales*, n. 3, p. 15-29, 2004.

GLOUKOVIEZOFF, G. From financial exclusion to overindebtedness: the paradox of difficulties of people on low incomes. In: ANDERLONI, L. et al. (Eds.). *New Frontiers in Banking Services: emerging needs and tailored products for untapped markets*. New York: Springer, 2006.

GOLDMARK, L.; POCKROSS, S.; VECHINA, D. A situação das microfinanças no Brasil. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL BNDES MICROFINANÇAS, 1., 2005. *Painéis...* 2005.

GOLDSMITH, R. *Financial structure and development*. New Haven and London: Yale University Press, 1969.

GOLDSMITH, R. W. *Brasil 1850-1984: desenvolvimento financeiro sob um século de inflação*. São Paulo: Harper & Row do Brasil, 1986.

GONZALEZ VEGA, C. *¿Cómo entender la demanda?* Artículo sin publicar presentado al Curso Microfinanzas Rentables: propósito noble, reto alcanzable. Madrid: 2001.

GREENWOOD, J.; JOVANOVIC, B. Financial development, growth, and the distribution of income. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 98, p. 1076-1107, 1990.

GREMAUD, A. P.; TONETO Jr., R. Microcrédito e o financiamento rural: recomendações de desenho e gestão a partir da experiência mundial. *Planejamento e Políticas Públicas*, Brasília, n. 25, jun./dez. 2002.

GUERRERO, J. Álvaro. Informe setorial. Área de desenvolvimento social.[S.l.]: BNDES, n. 1, jan. 2002.

GUERRERO, J. Álvaro. *As microfinanças e o crédito rural*. Centro de Estudos Peruanos, CEPER, maio. 2005.

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

GULLI, H. *Microfinanzas y pobreza: son válidas lãs ideas peconcebidas?* Washington DC: Unidade de Microempresa, Departamento de Desenvolvimento Sustentável, BID, 1999.

HARTARSKA, V. Governance and perfomance of microfinance institutions in central and eastern Europe and the newly independent states. *World Development*, New York, v. 33, n. 10, p. 1627-1648, 2005.

HARTARSKA,V.; NADOLNYAK, D. Do regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross-country evidence. *Applied Economics*, London, v. 39, n. 10, p. 1207-1222, 2007.

HELMS, Brigit. *Access for all:building inclusive financial*. Washington: CGAP, 2006.

HERMANN, Jennifer. Microcrédito como política de geração de emprego e renda: possibilidades e limites. In: SICSÚ, João; PAULA, Luiz Fernando de; MICHEL, Renault (Org.). *Novo desenvolvimento: um projeto nacional de crescimento com equidade social*. Barueri: Manole, 2005.

HULME, David; MOSLEY, Paul. *Finance against poverty*. London/New York: Routledge, 1996.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. IBGE. *Censo 2000*. Brasil em síntese. Rio de Janeiro, 2002.

JANSSON, T.; WENNER, M. *Financial regulation and its significance for microfinance in Latin America and the Caribbean* (La regulación financiera y su importante para las actividades de microfinanciamiento en América Latina y el Caribe). Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 1997.

JANSSON, T.; STAUFFENBERG, D.; KENYON, N.; BADIOLA, M. C.*Performance indicators for microfinance institutions: technical guide*. 3rd Edition. (on line). 2003. Disponível na Internet. URL. http://www.iadb.org/sds/publication/publication_2666_e.htm. 2003. Acesso em: 2012.

JOHNSON, Susan; ROGALY, Ben. *Manciamiento y reducción de la pobreza: alternativas de ahorro y crédito para los sectores populares*. Tradução María Elena. México: Unión de Esfuerzos para el Campo A. C. (UDEEC) con licencia de OXFAM, 1997. 70p.

KEMPSON, E. et al. *Kept in or opted out?* Understanding and combating financial exclusion. Bristol: Policy Press, 1999.

KEMPSON, E. et al. In or out? Financial exclusion: a literature and research review, *Consumer Research, FSA*, n.3, July. 2000.

KEMPSON, E. et al. *The rise of fringe financial services in Winnipeg's North End: clients experience, firm legitimacy and community-based alternatives.* Winnipeg: Institute of Urban Studies, University of Winnipeg, 2003.

KEMPSON, E.; WHYLEY, C. The extent and nature of financial exclusion, *Working Paper 1*, Bristol, Personal Finance Research Centre, University of Bristol, 1999a.

KEMPSON, E.; WHYLEY, C. The processes and consequences of financial exclusion, *Working Paper 2*, Bristol, Personal Finance Research Centre, University of Bristol, 1999b.

KEYNES, J.M. Teoria geral do emprego do juro e do dinheiro. *Os Economistas*, São Paulo, Abril Cultural, 1983. (Capítulos 12 e 17).

KHANDKER, Shahidur R. *Fighting poverty with microcredit experience in Bangladesh.* Washington: Oxford University Press, 1998. 228p.

KING, R.; LEVINE, R. Financial intermediation and economic development. In: MAYER, Colin; VIVES, Xavier. (Eds.) *Capital Markets and Financial Intermediation.* London: Center for Economic Policy Research, 1993a.

KING, R. G.; LEVINE, R. *Finance entrepreneurship and growth: theory and evidence.* World Bank, mimeo, 1993b.

KLEIN, Linda; O'BRIEN, Thomas; PETERS, Stephen. Debt vs. equity and asymmetric information: a review. *The Financial Review*, Buffalo, Mar. 2002.

KOENKER, R.; BASSETT, G.S. Regression quantiles. *Econometrica*, Chicago, v. 46, p. 33-50, 1978.

KOENKER, R.; HALLOCK, K. F. Quantile regression. *Journal of Economic Perspectives*, Nashville, v.15, n. 4, p. 143-156, Fall. 2001.

KOTLER, Philip. *Administração de marketing: a edição do novo milênio.* São Paulo: Prentice Hall, 2000.

KRIECKHAUS, Jonathan. Reconceptualizing the developmental state: public savings and economic growth. *World Development*, New York, v. 30, n. 10, p. 1697-1712, 2002.

KWITKO, Evanda Evani Burtet; SILVA, Marcos Braz; KWITKO, Roberto. *Guia básico para constituição e legalização de organização microfinanceira:* Programa de Desenvolvimento Institucional. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. *Fundamentos de metodologia científica*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1992.

LEMOS, José de Jesus Souza. *Mapa da exclusão social no Brasil: radiografia de um país assimetricamente pobre*. Fortaleza: Banco do Nordeste S.A., 2005.

LEMOS, Mauro B. et al. A nova geografia econômica do Brasil: uma proposta de regionalização com base nos pólos econômicos e suas áreas de influência. In: SEMINÁRIO SOBRE A ECONOMIA MINEIRA, 10., 2002, Diamantina. *Painéis...* Diamantina, 2002.

LEVINE, R. Financial development and economic growth: views and agenda. *Journal of Economic Literature*, Nashville, v. 35, 1997.

LEVINE, R. Law, finance, and economic growth. *Journal of Financial Intermediation*, San Diego, v. 8, 1999.

LEVINE, Ross; ZERVOS, Sara. Stock markets, banks, and economic growth. *The American Economic Review*, Nashville, v. 88, n. 3, Jun. 1998.

LEYSHON, A.; THRIFT, N. *Money/Space: geographies of monetary transformation*. London: Routledge, 1997.

LEYSHON, A.; THRIFT, N. Financial exclusion and the shifting boundaries of the financial system. *Environment and Planning*, London, v. 28, p. 1150-1156, 1996.

LEYSHON, A.; THRIFT, N. Geographies of financial exclusion: financial abandonment in Britain and the United States. *Transaction of the Institute of British Geographers*, New Serie, n. 20, p. 312-41, 1995.

LOISY, C. Observatoire National. In: *Les travaux de l'Observatoire National*. Paris: Documentation Française, 2000.

MARX, Karl. *O capital*. Os Economistas. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Volume 2).

MATOS, O. C. *Desenvolvimento do sistema financeiro e crescimento econômico no Brasil: evidência de causalidade*. Brasília: Banco Central do Brasil, Trabalho para Discussão.n.49, 2002.

MCKINNON, R.I. *Money and capital in economic development*. Washington, DC: Brookings Institution, 1973.

MERSLAND, R.; STROM, R. Performance and trade-offs in microfinance organizations-does ownership matter? *Journal of International Development* Chichester, v. 20, n. 4, p. 598-612, 2009.

MEZERRA, Jaime. *Microcredit in Brazil: the gap between supply and demand*. Washington, DC: Microbanking Bulletin, 2002.

MICRORATE; BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO. Indicadores de resultados para instituições microfinanceiras. Washington, D.C., 2002. 38p.

MINSKY, H.P. *Can it happen again?* Nova Iorque: ME Sharpe, 1982.

MISHKIN, F. *Moeda, bancos e mercados financeiros*. 5. ed. Rio de Janeiro: LTC Livros Técnicos e Científicos S.A., 2000.

MODIGLIANI, Franco; MILLER, Merton. The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment. *The American Economic Review*, Nashville, v. 48, n. 3, p. 261-297, Jun. 1958.

MURPHY, N. B. Economies of scale in the cost of compliance with consumer credit protection laws: the case of the implementation of the equal credit opportunity act of 1974. *Journal of Bank Research*, Park Ridge, v. 10, p. 248-250, Winter. 1980.

MYRDAL, G. *Economic theory and under-developed regions*. London: Gerald Duckworth, 1957.

NETO, P.M.J; FREITAS, T.A. *Mercados financeiros regionais imperfeitos: uma evidência para o caso brasileiro*. Fortaleza: CENER/CAEN, 2003.

PANIGYRAKIS, G. G.; THEODORIDIS, P. K.; VELOUTSOU, C. A. All customers are not treated equally: financial exclusion in isolated Greek islands, *Journal of Financial Services Marketing*, v. 7, p. 54–66, 2002.

PARKER, Joan; PEARCE, Doug. *Microfinance, grants, and non-financial responses to poverty reduction: where does microcredit fit?* Washington, DC: CGAP, The Consultative Group to Assist the Poorest, 2001. (Focus Note 20).

POCHMANN, M. Políticas de emprego e renda no Brasil. In: BOGUS, L.; PAULINO, A. *Políticas de emprego, políticas de população e direitos sociais*. São Paulo: Educ. 1997.

POCHMANN, M. Trabalho informal: desemprego. *Revista Rumos*, São Paulo, jan. 2000.

PRALAHAD, C. K.; STUART L. Hart. O pote de ouro na base da pirâmide. *HSM Management*, Barueri, Maio./Jun. 2002.

RAMSAY, I. Consumer Credit Society and Consumer Bankruptcy: Reflections on Credit Cards and Bankruptcy in the Informational Economy. In: NIEMI-KIESILÄINEN, J.; RAMSAY, I.; WHITFORD W., *Consumer Bankruptcy in Global Perspective*. Portland: Hart Publishing, 2003. p. 17-39.

RAZETO, Luís. Economia de solidariedade e organização popular. In: GADOTTI, Moacir; GUTIÉRREZ, Francisco (Orgs.). *Educação comunitária e economia popular*. São Paulo: Cortez, 1993. p. 34-58.

REICHSTUL, D.; Lima, G.T. Causalidade entre crédito bancário e nível de atividade econômica na região metropolitana de São Paulo: algumas evidências empíricas. *Estudos Econômicos*, São Paulo, v.36, n. 4, Out./Dez. 2006.

REMENYI, J. Is There a state of the art in microfinance? In: REMENYI, J.; QUINONES, B. (Eds). *Microfinance and poverty alleviation: case studies from Asia and the Pacific*. New York: Pinter, 2000. p.25-64.

REMENYI, J.; QUINONES, B. (Eds). *Microfinance and poverty alleviation: case studies from Asia and the Pacific*. New York: Pinter, 2000.

RIBEIRO, M.S. *Fragilidade financeira e ajuste do sistema bancário comercial brasileiro pós-plano real*. 1999. 130 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 1999.

ROCHA, Sonia. Renda e Pobreza: os impactos do Plano Real. *Revista Brasileira de Estudos da População*, Rio de Janeiro, p. 117-133, jul. 1996.

RÚBIO, F.F. Microenterprise growth dynamics in the Dominican Republic: the Ademi Case Washington, DC: usaid, *Gemini Working Paper*, n. 21, 1991.

SACHET, Celestino; WATERKEMPER, Margaret; SACHET, Sérgio. *A vitória do crédito de confiança: o microcrédito em Santa Catarina*. Florianópolis: BADESC, 2001. 231 p.

SANTOS, M. *Pobreza urbana*. São Paulo: Hucitec, 1978.

SCHROEDER, F. J. *Compliance costs and consumer benefits of the electronic fund transfer act: recent survey evidency*. Washington, DC: Board of Governors of the Federal Reserve System, 1985. (Staff Studies, 143).

SCHUMPETER, Joseph A. *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os Economistas).

SERVET J.-M. L'exclusion, un paradoxe de la finance, *Revue d'Économie Financière*, Paris, Montchrestien, n. 58, p. 17-28, 2000.

SHAW, E. W. *Financial deepening in economic development*. New York: Oxford University Press, 1973.

SILVA, E. N.; PORTO Jr., S.S. Sistema financeiro e crescimento econômico: uma aplicação de regressão quantílica. *Revista Econômica Aplicada*, v. 10, n. 3, São Paulo, 2006.

SINCLAR, S. *Financial exclusion: an introductory survey*. [S.l.]: Edinburgh Heriot Watt University, Center for Research into Socially Inclusive Services (CRIS), 2001.

SINGER, Paul. *Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas*. 3. ed. São Paulo: Contexto, 1999. 139p.

SINGER, Paul; SOUZA, André Ricardo (Orgs.). *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo: Contexto, 2000. 360p.

SNOWDEN, P.N. Financial market liberalization in LDCs: the incidence of risk allocation effects of interest rate increases. *Journal of Development Studies*. London, v. 24, n. 1, p. 83-93, 1987.

SOARES, Marden Marques; MELO SOBRINHO, Abelardo Duarte de. *Microfinanças: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito*. Brasília: BCB, 2007. 170 p.

STIGLITZ, J. Financial markets and development. *Oxford Review of Economic Policy*, Oxford, v. 5, n. 4, p. 55-68, 1989.

STUDART, Rogério. O sistema financeiro e o financiamento do crescimento: uma alternativa pós-keynesiana à visão convencional. In: LIMA, Gilberto T.; SICSÚ, João; PAULA, Luiz F. de (Org.). *Macroeconomia moderna: Keynes e a economia contemporânea*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

TAVARES, M. C. Natureza e contradições do desenvolvimento financeiro recente. In: *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre a economia brasileira*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1981.

TAVARES, M. C. O sistema financeiro brasileiro e o ciclo de expansão recente: In: BELUZZO, L.; COUTINHO, R. (Eds.). *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Brasiliense, 1983. (Volume 2).

YUNUS, Muhammad. Dar créditos a los trabajadores dedicados. *Revista Share Internacional*. Jan./Fev. 1998. Disponível em: <http://www.ddnet.es/share_ediciones/yun-0198.htm>. Acesso em: 21 out. 1999.

YUNUS, M. Soul from the Ground Up. *Noetic Sciences Review*, .1997.

YUNUS, Muhammad; JOLIS Alan. *O banqueiro dos pobres*. São Paulo: Ática, 2000. 343p.

ZEM, Carlos Alberto. *(Des)equilíbrios distributivos da renda no Brasil e o processo de sua repercussão na integração nacional: uma abordagem estrutural de um país subdesenvolvido num cenário global*. Brasília: Produtiva, 1999.

ZOHIR, S, et al. *Monitoring and evaluation of microfinance institutions*. [S.l.]: BIDS, Dhaka, 2001.

ZYLBERBERG, R. S. *Transferência de renda, estrutura produtiva e desigualdade: uma análise inter-regional para o Brasil*. 2008. Dissertação (Mestrado em Economia)

- Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

ZYSMAN, J. *Governments, markets, and growth*: financial systems and the politics of industrial growth. Oxford: Martin Robertson, 1983.

ANEXO A – Perfil das Variáveis Quantitativas das IMFS no Brasil entre 2001 e 2010

Tabela A1- Clientes ativos do setor microfinanceiro no Brasil no período de 2001 a 2010

Data	Não regulamentada	Regulamentada	% Não regulamentada	% Regulamentada
2001	2668	85309	3,03	96,97
2002	3594	118955	2,93	97,07
2003	2225	79520	2,72	97,28
2004	3073	63507	4,61	95,39
2005	5576	297254	1,84	98,16
2006	3931	117388	3,24	96,76
2007	3131	69036	4,34	95,66
2008	3762	80301	4,47	95,53
2009	4754	93496	4,84	95,16
2010	44594	140805	24,05	75,95
Total	77307	1145571	6,32	93,68

Fonte: Base de dados da MixMarketing

Tabela A2- Volume de receitas geradas pelas IMFs no Brasil: período de 2002 a 2010

Data	IMF não regulamentada	IMF regulamentada
2001		
2002	41,71	56,55
2003	41,37	
2004	49,69	26,28
2005	32,66	35,03
2006	33,62	36,14
2007	31,99	37,22
2008	118,29	39,34
2009	42,42	32,12
2010	42,65	27,50
Total	48,27	36,27

Fonte: Base de dados da MixMarketing

Tabela A3 - Custo operacional em relação aos empréstimos realizados pelas IMFs no Brasil no período de 2001 a 2010 em (%)

Data	IMF não regulamentada	IMF regulamentada
2001		24,18
2002	51,14	29,23
2003	59,80	
2004	44,92	13,95
2005	28,24	17,43
2006	27,64	37,36
2007	25,28	47,28
2008	157,93	59,38
2009	42,41	17,97
2010	31,75	15,20
Total	52,12	29,11

Fonte: Base de dados da MixMarketing

Tabela A4 - Carteira em risco há mais de 30 dias entre as IMFs no Brasil no período de 2001 a 2010 (em %)

Data	IMF não Regulamentada	IMF regulamentada
2001	10,6	
2002	4,7	4,09
2003	2,27	3,13
2004	5,85	0,68
2005	15,61	1,88
2006	12,4	11,21
2007	14,25	11,53
2008	9,89	10,84
2009	5,86	5,59
2010	11,88	16,93
Média do período	9,33	6,59

Fonte: Base de dados da MixMarketing

TabelaA5- Provisões para a possibilidade de não recebimento do crédito concedido: período de 2001 a 2010

Data	IMF não Regulamentada	IMF regulamentada
2001		0,33
2002	0,89	3,70
2003	0,00	
2004	0,69	2,50
2005	0,80	1,22
2006	1,53	6,93
2007	2,62	3,11
2008	5,45	2,53
2009	3,17	2,96
2010	5,35	1,39
Média total	2,28	2,74

Fonte: Base de dados da MixMarketing

Tabela A6- Número de funcionários entre as IMFs conforme fator regulamentar: período de 2001 a 2010

Data	IMF não regulamentada	IMF regulamentada
2001	34	433
2002	43	459
2003	33	484
2004	32	347
2005	51	330
2006	42	299
2007	31	234
2008	36	165
2009	41	210
2010	99	706
Total	44	367

Fonte: Base de dados da MixMarketing

Tabela A7- Saldo médio do crédito concedido por mutuário entre as IMFs no Brasil no período de 2001 a 2010 (em US\$)

Data	IMF não Regulamentada	IMF regulamentada
2001	466,50	259,00
2002	385,25	185,00
2003	264,00	196,50
2004	652,80	948,00
2005	1327,33	825,75
2006	1108,80	983,00
2007	1337,60	1652,38
2008	1000,59	1647,44
2009	1441,69	2792,50
2010	1265,50	2577,71
Total	925,01	1206,73

Fonte: Base de dados da MixMarketing

Tabela A8- Saldo médio de empréstimos como proporção da renda *per capita* da população brasileira no período de 2001 a 2010

Data	IMF não Regulamentada	IMF regulamentada
2001	14,10	7,85
2002	12,63	6,05
2003	8,90	31,73
2004	31,67	28,55
2005	33,40	20,84
2006	23,00	20,40
2007	22,00	27,20
2008	14,40	22,23
2009	18,20	35,06
2010	14,30	28,11
Total	19,26	22,80

Fonte: Base de dados da MixMarketing