

Fernando Batista Pereira

Microcrédito e a democratização do mercado financeiro:
O caso do Banco Popular de Ipatinga - MG

**Belo Horizonte, MG
UFMG/ Cedeplar
2004**

Fernando Batista Pereira

**Microcrédito e a democratização do mercado financeiro:
O caso do Banco Popular de Ipatinga - MG**

Dissertação apresentada ao curso de
mestrado do Centro de Desenvolvimento e
Planejamento Regional e Urbano da Faculdade
de Ciências Econômicas da Universidade
Federal de Minas Gerais, como requisito
parcial à obtenção do Título de Mestre em
Economia.

Orientador: Prof. PhD Marco Aurélio Crocco

Co-orientador: Prof. PhD Candidate Roberto Luís Monte-Mór

Belo Horizonte, MG

**Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional e Urbano
Faculdade de Ciências Econômicas - UFMG**

2004

*Ao seu Batista e à dona Eunice.
Cinco anos já se passaram
e ainda me fazem tanta falta...*

AGRADECIMENTOS

Não poderia deixar de mencionar os nomes de uma série de pessoas que contribuíram de diversas formas para que meu trabalho pudesse ser realizado.

Em primeiro lugar, devo agradecer aos meus dois orientadores – Marco Aurélio Crocco e Roberto Monte-Mór – pelo esforço e dedicação com que se dispuseram a me orientar durante toda a trajetória desse trabalho.

Agradeço também a um grupo especial de pessoas pelos conselhos e sugestões que me auxiliaram na pesquisa de campo, tanto na montagem do questionário, quanto no tratamento da base de dados: Idalvo Toscano, Luciana da Costa e os professores Roberto Nascimento e Ana Flávia Machado foram muito importantes.

Manifesto a minha gratidão à equipe do Banco Popular – o Renato, a dona Isa e todos os demais integrantes - por toda assistência que me foi dada, particularmente durante o período em que residi em Ipatinga, entre novembro e dezembro de 2002. Foram dias de trabalho intenso, mas muito gratificantes para mim.

Da mesma maneira, seria injusto não reconhecer a importância que o grupo de microempresários entrevistados representou para o meu trabalho. Foram noventa pessoas que tiveram papel fundamental para o desenrolar de todo o meu estudo. Embora não possa sequer citar seus nomes, devo lembrar da paciência e da atenção com que me trataram, em especial se considerado que eu representava uma pessoa totalmente desconhecida, a invadir seu ambiente de trabalho.

Agradeço ainda aos meus amigos e familiares, que sempre estiveram comigo no decorrer desse período. Particularmente, cito o meu irmão Hércius que me auxiliou diretamente na revisão do trabalho, o mesmo acontecendo com minha amiga Nildred.

Por fim, agradeço ao Paul Singer e ao Rodrigo Simões pela participação na banca examinadora de minha dissertação. A presença dos dois representou, sem dúvida, um momento de aprendizado, não apenas pelas sugestões e ajustes propostos, mas também pela nobreza do debate posto em discussão.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	01
-------------------------	-----------

CAPÍTULO I - MICROCRÉDITO: PRINCÍPIOS E ABORDAGENS TEÓRICAS

1.1 Apresentação	03
1.2 Importância das Microempresas	04
1.3 Os pilares de sustentação do mercado de crédito	06
1.3.1 Papel da “ <i>confiança</i> ”	06
1.3.2 Microempresário e o Sistema Financeiro Nacional	07
1.3.3 A inadequabilidade dos serviços de crédito disponíveis aos microempresários	09
1.4 Metodologia de funcionamento dos programas de microcrédito	10
1.4.1 O papel da formação dos grupos de aval solidário	13
1.5 Sobre o objetivo social do microcrédito	15
1.6 Estrutura legal de regulamentação do setor de microcrédito	19
1.6.1 Serviço de poupança	20
1.7 Comentários gerais	22

CAPÍTULO II - ESTUDO DE CASO: O BANCO POPULAR DE IPATINGA

2.1 Apresentação: o município de Ipatinga	24
2.2 A dinâmica econômica de Ipatinga	26
2.3 Quadro ilustrativo dos indicadores sociais do município	30
2.4 A Associação Comunitária de Microcrédito do Vale do Aço (Banco Popular): Breve Histórico	32
2.4.1 Público-alvo da Associação de Microcrédito	34
2.4.2 Produtos oferecidos	35
2.4.3 Metodologia prática de funcionamento	38
2.4.4 Resultados institucionais	39
2.5 Alguns comentários sobre o desempenho da associação	41

CAPÍTULO III - ANÁLISE DESCRITIVA DA PESQUISA DE CAMPO

3.1 Apresentação	43
3.2 Objetivo e proposta de investigação	44
3.2.1 Delimitação do campo de estudo	45
3.2.2 Comentários iniciais sobre o questionário utilizado na Pesquisa de Campo	46
3.3. Pesquisa de Campo: síntese dos resultados	47
3.3.1 Comportamento do cliente como usuário dos serviços de microcrédito	47
3.3.2 Perfil do cliente	49
3.3.2.1 Distribuição por sexo	49
3.3.2.2 Distribuição por faixa etária e por estado civil; participação do micronegócio na renda familiar	50
3.3.2.3 Grau de Escolaridade: composição por idade e tempo de experiência profissional	52
3.3.2.4 Origem: local de nascimento e tempo de residência em Ipatinga	55
3.3.3 Qualidade de Vida do Microempreendedor	57
3.3.3.1 Distribuição dos clientes por faixa de renda familiar	57
3.3.3.2 Trajetória da renda <i>per capita</i> dos clientes	59
3.3.3.3 Distribuição dos clientes segundo variáveis qualitativas	61
3.3.3.4 Alterações no quadro de qualidade de vida familiar do empreendedor	62
3.3.4 Natureza dos microempreendimentos utilitários dos serviços de crédito	64
3.3.4.1 Evolução recente na estrutura da microempresa	68
3.3.4.2 Desempenho do rendimento das microempresas	71
3.3.5 Postos de ocupação gerados pelo micronegócio	72
3.3.6 Relação de mercado dos micronegócios: compras e vendas de mercadorias	74
3.3.6.1 Origem das compras realizadas pelos microempresários	75
3.3.6.2 Área de mercado e perfil do cliente do micronegócio	77
3.3.7 Relação estabelecida com o Sistema Financeiro	78
3.3.7.1 Acesso e utilização do Sistema de Crédito Tradicional	78
3.3.7.1.1 Posição prévia do microempreendedor diante do Sistema de Crédito	80
3.3.7.1.2 A estrutura financeira após a participação no programa de microcrédito	83

3.3.7.1.3 Hipótese de encerramento da participação do programa de microcrédito	85
3.3.7.2 Aplicações financeiras mais praticadas	87
3.4 Comentários gerais sobre o resultado da Pesquisa de Campo	88

CAPÍTULO IV - ANÁLISE DE COMPONENTES PRINCIPAIS

4.1 Apresentação: Análise Multivariada	91
4.2 Análise de Componentes Principais	92
4.2.1 Construção dos componentes principais	95
4.3 Aplicação da Análise de Componentes Principais	97
4.3.1 A natureza do microempreendedor: principais resultados analíticos	99
4.3.2 Análise completa dos dados pós-participação do microcrédito	103
4.3.3 Análise conjunta dos dois componentes principais	106
4.4 Comentários Finais	108

CONCLUSÃO	109
------------------------	-----

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	112
---	-----

LISTA DE GRÁFICOS, QUADROS E TABELAS

GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – Distribuição do Produto de Ipatinga - ano 2000	28
GRÁFICO 2 - Distribuição percentual do emprego formal	29
GRÁFICO 3 – Taxa mensal de juros bancários (período 2000-2002)	37
GRÁFICO 4 - Taxa de inadimplência meda (%) do Banco Popular no período entre 1999 e 2002	40
GRÁFICO 5 - Distribuição dos clientes por sexo e número de operações	49
GRÁFICO 6 - Distribuição de entrevistados por faixa etária	50
GRÁFICO 7 - Distribuição dos clientes segundo o estado civil	51
GRÁFICO 8 - Distribuição de clientes por local de nascimento segundo a microrregião .	56

GRÁFICO 9 - Grupo de clientes não nascidos em Ipatinga, distribuídos de acordo com o tempo de moradia no município	56
GRÁFICO 10 - Condição de moradia do microempresário	61
GRÁFICO 11 - Distribuição setorial dos microempreendimentos (%): Ipatinga e Montes Claros	65
GRÁFICO 12 – Classificação dos Fornecedores das Microempresa	76
GRÁFICO 13A e 13B – Exemplo: Análise de Componentes Principais	92
GRÁFICO 14A e 14B – Exemplo: Análise de Componentes Principais	93
GRÁFICO 15 - Análise conjunta dos dois principais Componentes	107

QUADROS

Quadro 1 - Classificação dos serviços de crédito, segundo a fonte fornecedora e a forma assumida pela operação	79
--	----

TABELAS

Tabela 1 - População Urbana e Total: Ipatinga e Região Metropolitana do Vale do Aço – 1970-2000	26
Tabela 2 - Valor da Transformação Industrial: Região Metropolitana do Vale do Aço (1970-1985)	27
Tabela 3 - Síntese do desempenho recente de Ipatinga e sua participação no PIB estadual	27
Tabela 4 - Participação (%) de ICMS arrecadado no município de Ipatinga – 1997	29
Tabela 5 - Renda <i>per capita</i> média distribuída por extrato da população	30
Tabela 6 - Síntese do Índice de Desenvolvimento Humano de Ipatinga – 2000	31
Tabela 7 - Estrutura de <i>funding</i> reunido pelo Banco Popular desde sua fundação	33
Tabela 8 - Quadro de serviços de crédito ofertados pelo Banco Popular	36
Tabela 9 - Carteira Ativa anual registrada pelo Banco Popular e sua taxa de expansão	41
Tabela 10 - População de clientes residentes em Ipatinga, distribuída segundo o número de serviços contratados	45
Tabela 11 - Participação do rendimento do micronegócio dentro da estrutura de renda familiar	51
Tabela 12 - Distribuição dos clientes segundo o grau de escolaridade (%)	52
Tabela 13 - Distribuição de clientes segundo faixa etária e grau de escolaridade	53

Tabela 14 - Distribuição de clientes segundo tempo de experiência e grau de escolaridade	54
Tabela 15 - Local de nascimento dos microempreendedores (%)	56
Tabela 16 - Distribuição dos clientes por faixa de renda familiar mensal média <i>per capita</i>	58
Tabela 17 - Renda <i>per capita</i> dos clientes em relação à média dos extratos da população .	59
Tabela 18 - Evolução da renda <i>per capita</i> dos clientes segundo o primeiro e o último Relatório Operacional Interno do Banco Popular (%)	60
Tabela 19 - Faixa de clientes possuidores de uma cesta de bens duráveis	62
Tabela 20 - Mudanças na condição de moradia familiar do empreendedor (%)	63
Tabela 21 - Evolução da participação de clientes detentores de alguns bens duráveis	63
Tabela 22 - Evolução do padrão de consumo do grupo de clientes, subdivididos por faixas de renda <i>per capita</i> referentes ao seu primeiro relatório com o Banco Popular	64
Tabela 23 - Local de funcionamento do micronegócio	67
Tabela 24 - Mudanças ocorridas sobre o micronegócio no momento posterior à sua participação no programa de microcrédito (%)	69
Tabela 25 - Mudanças ocorridas em micronegócios distribuídas setorialmente (%)	71
Tabela 26 - Distribuição setorial da estrutura de ocupação	73
Tabela 27 - Distribuição final da estrutura de ocupação	73
Tabela 28 - Distribuição de microempresários segundo o local de compras de matérias-primas (%)	75
Tabela 29 - Quadro de clientes dos micronegócios	77
Tabela 30 - Fronteira da Área de Mercado dos micronegócios (%)	78
Tabela 31 Serviços de crédito utilizados pelo conjunto de pessoas pesquisadas no período que precede sua participação no programa de microcrédito (%)	81
Tabela 32 - Serviços de crédito utilizados pelo conjunto de pessoas pesquisadas a partir do momento de participação no programa de microcrédito (%)	84
Tabela 33 - Condição do cliente diante da impossibilidade de obter crédito junto ao Banco Popular	86
Tabela 34 - Práticas de aplicação de excedente do rendimento do micronegócio	87
Tabela 35 - Total de variabilidade dos dados explicado pelos componentes	100

Tabela 36 - Formação dos Quatro Principais Componentes	102
Tabela 37 – Total de variância explicada	103
Tabela 38 - Formação dos Seis Principais Componentes	104

ANEXO

QUESTIONÁRIO APLICADO NA PESQUISA DE CAMPO	120
---	------------

GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - Prazo contratual médio das operações de microcrédito	127
GRÁFICO 2 - Composição das atividades do setor industrial (%)	127
GRÁFICO 3 - Distribuição setorial por sexo do cliente (%)	128

QUADROS

QUADRO 1 - Definição dos indicadores utilizados para cálculo do IDH	126
---	-----

TABELAS

Tabela 1 - Taxa de crescimento populacional: Ipatinga e RMVA - 1970-2000	125
Tabela 2 - Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDH-M) – 2000	125
Tabela 3 - Valor da faixa de renda per capita dos clientes que iniciaram o negócio a partir do crédito do Banco Popular	128
Tabela 4 - Grau de correlação entre as variáveis selecionadas	129

RESUMO

Esse trabalho é um estudo de caso do programa de microcrédito do Banco Popular de Ipatinga (MG). Particularmente, avaliamos a proposta dessa ONG de conciliar o provimento do serviço de crédito para a população de baixa de renda, a partir de uma estrutura financeira viável. Diante disso, coube-nos investigar qual é a meta social de um programa com tais características e qual sua importância para o conjunto potencial de clientes. Para tanto, o trabalho está dividido em quatro capítulos, além da introdução e da conclusão final. O primeiro capítulo delimita, no campo teórico, o que deve se constituir como proposta social desse programa, em especial dado os limites funcionais impostos pela legislação em vigor no país. O segundo capítulo expõe o padrão operacional do Banco Popular, no que se refere à metodologia de funcionamento e à linha de produtos oferecidos. Finalmente, no terceiro e no quarto capítulo, a análise fica direcionada para o conjunto de clientes servidos pela instituição, com a qual exploramos os principais traços característicos, assim como as disparidades sócio-econômicas, encontrados nesse quadro. Nossa conclusão final é que – apesar dos limites – o Banco Popular tem representado um instrumento importante de democratização do acesso ao crédito para o público atendido.

ABSTRACT

This piece aims analyzing the microcredit programme of the *Banco Popular de Ipatinga* (Minas Gerais – Brazil) focusing the possibility of the programme to supply credit service to the low-income population together with a sustainable financial structure. To do that, we have investigated the social target of the programme and its importance for the potential costumers. The dissertation is divided in four chapters, besides the introduction and the conclusion. The first chapter surveys the literature about microcredit and microfinance. The second one analyses the methodology usual by the *Banco Popular* and its main products supplied. Finally, on the third and fourth chapters it is discussed the main features of the clients of the programme, shedding lights on the socio-economics disparities founded on the analyses. Our final conclusion highlights that, despite the limits, the *Banco Popular* has been an important instrument for the democratization of the access to credit for their customers.

INTRODUÇÃO

A partir de uma definição ampla, o microcrédito costuma ser tratado como um instrumento de incorporação da população de baixa renda aos serviços do mercado financeiro. A importância de um mecanismo como esse é evidente. O Sistema Financeiro Nacional, de uma maneira geral, tem uma atuação restrita a determinados nichos econômicos de renda mais elevada. O resultado, particularmente em nosso país, é que a maior parcela da população fica totalmente marginalizada de um serviço essencial para o bom andamento de uma atividade econômica qualquer.

No entanto, esse processo de democratização do mercado financeiro não se dá de forma absoluta. Por sua própria natureza funcional, o crédito não pode prescindir de ferramentas que assegurem o pagamento futuro da obrigação contratada. Diante disso, o princípio do microcrédito está exatamente em criar estratégias diferenciais que tenham capacidade de garantir a realização plena (prestação e contra-prestação) de uma operação entre credor e prestatário.

É por essa razão que o microcrédito, em geral, é apresentado na literatura especializada como um instrumento limitado ao financiamento do capital produtivo. O argumento é que, numa situação como essa, o prestatário está justamente desenvolvendo condições mais adequadas para a geração de sua renda pessoal, o que irá permitir um melhor desempenho financeiro e assegurar a contra-prestação do serviço contratado.

Existe em funcionamento nos dias atuais um extenso leque de modelos institucionais para programas de microcrédito, o que envolve iniciativas do poder público, do setor privado e das chamadas organizações não-governamentais. Do mesmo modo, a estrutura operacional também diverge quanto a lógica de mercado adotada: há desde entidades filantrópicas até instituições que têm como prioridade a obtenção de lucros.

Nossa pesquisa investigou o caso do Banco Popular de Ipatinga, município localizado na região do Vale do Rio Doce do Estado de Minas Gerais. O Banco Popular é uma Organização de Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) - entidade do terceiro setor - que busca amparar seu programa de microcrédito dentro de um padrão de auto-sustentabilidade financeira. Esse é um ponto considerado fundamental para nosso estudo,

ou seja, procuraremos avaliar como o Banco Popular define uma meta social (democratizar o acesso ao crédito) que possa estar em acordo com seu projeto de viabilidade financeira.

Para isso, nosso trabalho está dividido em quatro capítulos, além de um capítulo final que reúne as principais conclusões acertadas ao longo do texto. O capítulo inicial tem por motivação explorar o que se constitui como meta social de uma iniciativa de microcrédito, amparada dentro dos moldes seguidos por nosso estudo de caso. Para isso, a análise será dividida em duas partes: em primeiro lugar, abordaremos as principais questões teóricas de uma estrutura operacional financeiramente viável. Em um segundo momento, cabe aplicarmos essa discussão ao modelo jurídico-institucional montado recentemente no país para as iniciativas do terceiro setor.

O segundo capítulo será um tratamento direto de nosso estudo de caso, no qual procuraremos avaliar o ambiente de funcionamento e o aparato institucional do Banco Popular. Para isso, apresentaremos um breve histórico, tanto da dinâmica sócio-econômica do município, quanto do próprio programa de microcrédito. O objetivo é investigar qual a importância do seu funcionamento, assim como delimitar o campo de atuação proposto para montagem da instituição.

O terceiro capítulo é uma extensão da discussão anterior, focada agora sobre a ótica do quadro de clientes do programa. Através de uma pesquisa de campo, realizada diretamente sobre um conjunto amostral de microempreendedores atendidos, procuraremos avaliar o desempenho empírico da iniciativa, mais uma vez sob dois aspectos: primeiramente, averiguaremos qual é seu poder de extensão, ou seja, as linhas características de seus clientes efetivos. Em seguida, buscaremos tratar a relevância dos serviços oferecidos para esse público atendido.

Finalmente, a partir de uma análise estatística multivariada, o quarto capítulo encerra nosso trabalho com foco nos dados da pesquisa de campo, no qual procuraremos explorar de forma mais profunda os traços gerais do público atendido pelo programa.

CAPÍTULO I

MICROCRÉDITO: PRINCÍPIOS E ABORDAGENS TEÓRICAS

1.1 Apresentação

O microcrédito, de uma maneira geral, é definido como a concessão de crédito com finalidade produtiva para microempresários de baixa renda. O objetivo está em prestar atendimento a uma parcela da população que não dispõe de patrimônio ou rendimento suficiente que possa ser utilizado como garantia real em uma operação de empréstimo, estando, portanto, excluída do acesso (ou cujo acesso não se dá em condições satisfatórias) aos serviços oferecidos pelas instituições que compõem o Sistema Financeiro Nacional (SFN).

Embora possua uma motivação claramente social – extensão e democratização de um serviço de extrema importância para uma atividade produtiva, mas pouco disponível para seu público-alvo – a maior parte dos programas modernos de microcrédito tem procurado obedecer a uma lógica de auto-sustentabilidade financeira. Isso implica dois requisitos operacionais: um deles é a busca por uma elevada taxa de adimplência, o que asseguraria o retorno do capital emprestado; outro importante fator está na cobrança de uma taxa de juros reais positiva, em um patamar suficiente para proporcionar a cobertura (seja no curto ou no longo prazo) da estrutura de custo de funcionamento (operacional e financeiro) do programa¹.

Diversas linhas de argumentação são utilizadas para justificar a necessidade de conciliação entre o objetivo social e a sustentabilidade financeira de um programa de microcrédito. Referentes à instituição ou aos próprios participantes, destacamos três das principais justificativas freqüentemente utilizadas, embora com distintos graus de aceitação. A primeira delas se ampara no argumento de que a adoção de uma estrutura financeira auto-sustentável tornaria viável a continuidade e permanência de funcionamento do programa, o que permitiria a expansão do tratamento de seu objeto social ao longo do

¹ Para um acompanhamento mais detalhado do método de cálculo da taxa de juros de uma instituição microcreditícia financeiramente auto-sustentável, ver ROSEMBERG (1996).

tempo. (NAVAJAS *et al.*, 1998, p.5-10; SCHREINER, 1999, p.13-21; WRIGHT, 2000, p.130-136; BANCO MUNDIAL, 2001, p.76)

Outro argumento muito citado é que a conseqüente autonomia da instituição frente ao poder público promoveria um maior grau de eficiência operacional, assegurando que o mesmo não seja utilizado com perspectivas fugazes de curto prazo. (CERMEÑO & SCHEINER, 1998, p.21; HOLLIS & SWEETMAN, 1998; YARON, BENJAMIN e CHARITONE, 1998, p.147-149; PASSOS *et al.*, 2002, p.48)

Finalmente, a terceira linha de argumentação procura ressaltar a relevância da condição de auto-sustentabilidade para os próprios tomadores de crédito. Seus defensores partem de um princípio de que o microcrédito, como um instrumento de promoção social e geração da cidadania, não combina com uma política “assistencialista”. Isso porque, segundo estes, o assistencialismo apenas contribuiria para sustentação – e não superação – da posição de marginalidade sócio-econômica do seu objeto². (YUNUS, 2000; WRIGHT, *op cit*, p.135-136; SOUZA, 2001, p.5)

Como veremos mais a frente, um amplo debate tem surgido a respeito de qual seria a verdadeira proposta social de uma instituição com esse perfil de independência financeira (algumas delas, voltadas para a obtenção de lucro). Antes de realizarmos essa discussão, vamos primeiro expor a relevância de seu objetivo mais geral, de financiar uma microempresa, assim como a metodologia mais adequada para cumprir tal meta.

1.2 Importância das Microempresas

O Mercado de Trabalho brasileiro tem passado por uma série de transformações em sua estrutura de ocupações que apontam para uma queda na taxa de assalariamento da população economicamente ativa³, cuja contrapartida tem sido a expansão da faixa de

² Nas palavras de WRIGHT (2000, p.135-136), o tomador de microcrédito, ao se colocar com uma postura mais ativa - de “cliente” e não de um beneficiário -, garante uma maior qualidade para o serviço (que está sendo “comprado” e não simplesmente recebido).

³ Nesse aspecto, é fato comprovado que, nos últimos 15 anos, os setores tradicionalmente empregadores, como a indústria de transformação e o setor público, têm reduzido sua margem de absorção de mão de obra (POCHMANN, 1997, 2001, p.117-120; RAMOS e REIS, 1997).

trabalhadores autônomos e por conta-própria, particularmente atuantes na montagem de microempreendimentos⁴. (CACCIAMALI, 2000, p.159-161)

O trabalho de NAJBERG, PUGA e OLIVEIRA (2000) é ilustrativo para os dados oficiais a esse respeito. A partir de uma definição “ampla” de microempresa (unidades com até 19 empregados, de acordo com a proposta do Sebrae), os autores constataram que os micronegócios correspondiam em 1997 a magnitude de 92,5% da distribuição nacional de unidades produtivas, contando ainda com uma taxa de natalidade de 32% ao ano⁵.

Independente de assumir um caráter “estrutural”⁶, ou simples ajuste conjuntural (afinal a economia brasileira não tem mantido taxas de crescimento expressivas nas últimas décadas), o fato é que a expansão dessas novas formas de ocupação tem levado diversos autores a entenderem que uma política de desenvolvimento econômico e de inclusão social deve tomar como uma de suas prioridades o fortalecimento dessas micro-unidades produtivas. (CACCIAMALI *et al.*, 1995, p.175-184; RAMOS e REIS, 1997, p.21; SEMINÁRIO, 2000; VALE, 2002, p.149-159)

Nesse sentido, o microcrédito tem representado um instrumento importante para o fortalecimento dessa crescente forma de ocupação. Isso ocorre em duas medidas: em primeiro lugar, porque, apesar do significativo ritmo de crescimento de microempresas, tem sido constatado um elevado índice de mortalidade (fechamento) das microempresas, atingindo valores da ordem de 25,3% ao ano (NAJBERG, PUGA e OLIVEIRA, *op cit.*). Adicionalmente, a dependência dessas microempresas por serviços de crédito, assim como por serviços financeiros em geral, é um fator relevante e óbvio para o seu bom funcionamento⁷ (VALE, AGUIAR e ANDRADE, 1997; SEBRAE-SP, 1998, p.22-25).

⁴ Conforme colocado por POCHMANN (2001, p.118), no período 1980/1998, o emprego formal cresceu continuamente apenas nos estabelecimentos com até 10 empregados.

⁵ Cabe assinalar que, embora essa definição de microempresas possa estar superestimando o resultado, os dados apresentados referem-se puramente aos empreendimentos registrados, o que não é uma característica padrão das microempresas.

⁶ O conceito “estrutural” refere-se à estrutura do aparato produtivo da economia, envolvendo fatores de ordem tecnológica (pró-capital), competitiva (acirramento da concorrência) e administrativa (reestruturação organizacional), que estariam forçando as grandes empresas a reduzir seu volume de emprego. Detalhes em CACCIAMALI, *et al.* (*op cit.*) e POCHMANN (2001, p.117-118).

⁷ Em trabalhos empíricos realizados pelo Sebrae-MG (VALE, AGUIAR e ANDRADE, 1997) e pelo Sebrae-SP (1998), a dificuldade de acesso a fontes bancárias de crédito foi citado como um dos principais problemas enfrentados pelos empreendedores entrevistados.

Assim, o desenvolvimento de instituições de microcrédito representa um importante mecanismo para cobrir a carência desse serviço.

1.3 Os pilares de sustentação do mercado de crédito

1.3.1 Papel da “confiança”

O funcionamento de uma operação de crédito é análogo à prestação de um serviço qualquer de locação. Basicamente, o princípio é que o bem transacionado em um serviço de empréstimo (dinheiro) deverá ser devolvido integralmente ao seu proprietário, após haver decorrido o prazo contratual estabelecido entre as partes. No entanto, a existência de uma defasagem temporal entre o momento de prestação do serviço (crédito) e o momento de contraprestação do mesmo (pagamento) torna necessário que haja uma relação de confiança entre as partes. Ou seja, para que a operação de crédito seja realizada, é preciso que o prestador do serviço (credor) tenha confiança de que a obrigação será efetivamente liquidada dentro dos termos pré-determinados.

Essa relação de confiança assume formas distintas para as diferentes modalidades de crédito. Em primeiro lugar, podemos colocar o crédito pessoal, obtido pelo prestatário junto a amigos ou familiares com os quais mantém uma relação de proximidade. A maior intimidade e companheirismo previamente existente entre as partes acaba por se refletir em um maior grau de confiança pessoal. Nesse sentido, diante da realização de uma operação de empréstimo, os laços de confiança pessoal dispensam a necessidade de estabelecimento de um contrato formal que envolva regras e punições para o não pagamento da contraprestação. Com um simples acerto oral, o credor tem plena confiança no cumprimento da operação.

Na medida em que a operação acontece em um mercado, assumindo um caráter de impessoalidade, essa relação de confiança pessoal perde o seu valor. A “palavra” e a “honra” deixam de ser os elementos chaves a serem considerados em uma operação de crédito. Diante disso, surge a necessidade de se firmar contratos formais entre as partes, de modo a se criar um instrumento que dê credibilidade ao cumprimento da obrigação. As instituições do Sistema Financeiro Nacional, de uma maneira geral, procuram construir artificialmente relações de confiança que dêem sustentabilidade à operação, o que é feito

através de um aparato burocrático, envolvendo desde comprovantes de rendimento a garantias de posse de patrimônio real por parte do prestatário ou de seu avalista.

O objetivo de tal medida é minimizar tanto o risco de *default*, como as possíveis perdas referentes a tal estado. Em primeiro lugar, o credor, para reduzir a possibilidade de *default*, realiza uma avaliação técnica sobre as condições econômicas e o grau de vulnerabilidade financeira do prestatário (e de sua atividade econômica, no caso do crédito produtivo), pouco se importando com o caráter “ético” e pessoal deste. Adicionalmente, através de exigências das garantias reais, as perdas associadas a possível ocorrência do não pagamento da obrigação são minimizadas, uma vez que, diante de uma situação como esta, o contrato exige que o prestatário (ou seu avalista) disponibilize ao credor uma dada quantia de seu patrimônio real, que passaria a assumir o papel de contrapartida da obrigação.

A terceira forma de crédito caberia a operações que não se sustentam especificamente pela confiança pessoal ou pela garantia real. De modo geral, há uma ampla gama de alternativas, cujo resultado é sempre uma troca entre o grau de confiança (pessoal ou formal) do credor para com o prestatário e o preço cobrado neste crediário⁸. Isso porque, em linhas gerais, para que seja possível operar em uma situação de risco, o credor coloca uma taxa de juros elevada para o empréstimo, de modo que o valor efetivamente recebido dos prestatários cubra a taxa média de inadimplência⁹. Dentro dessa terceira forma de operação de crédito, encontramos as mais diversas instituições e agentes credores, envolvendo desde crédito comercial até operadoras financeiras, passando pelos conhecidos agiotas.

1.3.2 Microempresário e o Sistema Financeiro Nacional

É fato estilizado que o conjunto de microempresários (ou de forma mais generalizada, a população de baixa renda), apesar da sua extensão, não representa um

⁸ Uma alternativa à garantia real, freqüentemente utilizada por “agiotas” para assegurar o sucesso e o cumprimento da operação, constitui-se de medidas de ameaça ou violência pessoal contra os não pagadores (BHATT e TANG, 1998, p. 625).

⁹ Logicamente, no caso de mercado ilegal de crédito, o “agiota” se aproveita de sua condição de ofertante monopolista, de modo que o preço do crediário assume a natureza de “exploração” e não simplesmente um *spread* técnico para cobertura da taxa de inadimplência.

mercado potencial atraente para as instituições do Sistema Financeiro Nacional. Isso se dá basicamente porque esse tipo de operação representa elevado nível de custo unitário e alta taxa de risco para as entidades do SFN, resultado da incompatibilidade de sua estrutura formal de funcionamento e as características intrínsecas desse mercado.

Analisando essa relação, chamamos atenção para três elementos chaves, presentes nesse tipo de operação: a vulnerabilidade econômica do prestatário potencial, combinada com um colateral de porte insuficiente, em operações de baixo valor unitário. Os dois primeiros elementos, já explorados na seção anterior, seriam os determinantes de um maior grau de risco operacional. Assim, a própria natureza do setor microempresarial caracteriza-se por uma fragilidade técnica e financeira (baixa taxa de produtividade e pouco poder sobre o mercado), o que resulta em uma taxa de mortalidade – e conseqüente risco de *default* – expressiva. Esse risco de perda de capital do credor, por sua vez, não é devidamente protegido, por se tratar de um público com insuficiente oferta de garantias reais (riqueza patrimonial e renda não comprovada por documentos formais) que poderiam ser utilizadas como contraprestação em uma situação adversa. Finalmente, o baixo valor relativo dos serviços financeiros requeridos pelo microempresário não proporciona uma margem de rentabilidade atraente às entidades de crédito formal. Isso porque a metodologia de funcionamento desse sistema, ao amparar-se em um amplo aparelho burocrático, tendo em vista minimizar o risco e as perdas provenientes do não pagamento dos termos contratuais, representa um elevado custo operacional. (PARENTE, 2003, p.34-35)

Esse é um tema bastante presente na literatura econômica, que procura encontrar os motivos para essa “imperfeição” do mercado de crédito. Partindo de um diagnóstico bastante próximo, o argumento defendido por autores de diferentes linhas de pensamento teórico (STIGLITZ e WEISS, 1981; DYMSKI, 1993; 1996, p.1236; CANUTO, 2002, p. 132-133) para explicar o racionamento da oferta de crédito formal fixa-se sobre a ausência de informações transparentes nesse mercado. Para isso, fazem uso do conceito de “informação assimétrica”, segundo o qual ambos participantes não compartilham do mesmo grau de informação (e conseqüentemente do mesmo grau de confiança) sobre a possibilidade de sucesso do negócio e a capacidade de pagamento do potencial prestatário, o que inviabiliza a realização de um cálculo estimado sobre o grau de risco da operação. O ciclo de problemas se completa pelo fato de que a possível obtenção das informações

ausentes representa um elevado custo de transação, especialmente dentro da estrutura de funcionamento praticada pelas entidades do Sistema Financeiro Nacional. O resultado é que o elevado custo de transação, confrontado com operações de baixo valor financeiro presentes neste tipo de mercado, acaba por se refletir em significativo custo unitário. Dentro dessa estrutura, a rentabilidade da operação fica comprometida e sua realização passa a sustentar-se pela cobrança de alto preço (juros) para o serviço.

1.3.3 A inadequabilidade dos serviços de crédito disponíveis aos microempresários

Diante disso, o resultado tem sido que as camadas de baixa renda (onde de certa forma se coloca o conjunto de microempresários) representam uma demanda reprimida por crédito, exposta a serviços ofertados em condições inadequadas, em que o risco operacional de inadimplência, ao invés de ser minimizado, é totalmente transferido para o prestatário.

Segundo alguns autores (como, por exemplo, ROSEMBERG, 1996, p.10-11; MEZZERA, 2000, p.12), o maior problema enfrentado por esse público está na própria ausência da oferta de crédito, pouco importando sob quais condições essa é realizada. No nosso entendimento, no entanto, não deve haver independência entre tais questões, ou seja, se o preço cobrado pelo crédito superar a taxa de retorno esperado do micronegócio, significa claramente a ineficácia deste serviço¹⁰.

Em um recente trabalho, BRUSKY e FORTUNA (2002, p.17-24) tentam apresentar dados empíricos sobre a oferta de crédito utilizada pela população de baixa renda. O resultado encontrado, que poderia estar contrariando o senso comum, foi uma ampla gama de serviços de crédito, originária de diversas fontes provedoras. No entanto, ao analisarem os serviços de maior participação, os autores encontraram produtos, cujos termos contratuais não podem ser considerados adequados para qualquer espécie de atividade econômica. Deste modo, constatou-se, dentre os serviços oferecidos pelas instituições pertencentes ao SFN, uma alta taxa de uso de serviços de cartão de crédito, assim como cheque pré-datado. Na mesma medida, o crédito comercial, em sua forma mais diversa,

¹⁰ O argumento de ROSEMBERG (*op cit.*, p.10-11) para explicar a capacidade dos pobres em lidar com elevadas taxas de juros está na Lei de Rendimentos Decrescentes do Capital. Segundo um exemplo ilustrativo apresentado pelo autor, a *General Motors* não tem capacidade de estar exposta a uma taxa de juros nos padrões possíveis para um microempresário, devido à massa de capital aplicado pela automotiva.

envolvendo desde o crediário de consumo (da grande loja de varejo e do “fiado”) até o do fornecedor de matérias-primas, vem atingindo uma extensão e intensidade ainda maior. Finalmente, estaria a figura do agiota, que ocupa a posição de maior símbolo provedor de crédito em sua forma tradicional, de empréstimo sob a forma de dinheiro, desvinculada de qualquer outra transação econômica.

Em um cenário como o que foi apresentado, a conclusão que podemos chegar é que essa “extensa” linha de serviços de crédito provida por diversos atores econômicos, via de regra, envolve valores de preços contratuais incompatíveis com qualquer taxa de retorno gerada por um micronegócio¹¹.

1.4 Metodologia de funcionamento dos programas de microcrédito

De modo geral, a maior parte das iniciativas de microcrédito no Brasil tem como objetivo trabalhar com o público de microempresários “financeiramente excluídos” das iniciativas de mercado, sempre atingindo uma alta taxa de adimplência que dê sustentabilidade ao programa. Para isso, busca-se a adoção de uma metodologia própria de funcionamento que seja capaz de estabelecer laços de confiança entre os atores participantes (credor e tomador), rompendo com o ciclo de falta de informação e o conseqüente alto risco operacional representado pelo potencial prestatário.

Um elemento comum nessas instituições é o método do crédito assistido, expresso na figura do agente de crédito. A proposta deste funcionário é atuar como o elo de ligação e diálogo dentre os participantes da operação, sendo o responsável por um trabalho de acompanhamento e monitoramento junto ao conjunto de tomadores de crédito. Através dessa maior proximidade, a motivação é construir uma estrutura de relacionamento e confiança que atue como um substituto para a escassa garantia real disponível,

¹¹ Nesse sentido, discordamos francamente do argumento utilizado por GOLDMARK, POCKROSS e VECHINA (2000, p.7-8), NICTER, GOLDMARK e FIORI (2002, p.13-14) e PARENTE (2003, p.14) segundo o qual o fato de que o mercado de crédito ao consumidor ser altamente desenvolvido seria uma das principais razões explicativas para o subdesenvolvimento do setor microfinanceiro no Brasil. Em outras palavras, não entendemos que o crédito comercial possa ser tratado como uma “alternativa” adequada de financiamento, assim como o mesmo não poderia ocorrer com a iniciativa de um agiota (muito embora ambos sejam freqüentemente utilizados não como alternativa, mas como “única saída”).

conseqüentemente reduzindo o risco da operação. (IBAM, 2001, p.119-120; SCHREINER, 2001, p.4-7; BARONE *et al*, 2002 p. 31-32)

O trabalho do agente de crédito pode ser dividido em três etapas, tomando como referencial o serviço de crédito. Na etapa precedente, a meta é realizar visitas junto às comunidades que envolvam o público potencial de microempresários, de maneira a divulgar o serviço e reunir subsídios, não apenas sobre a viabilidade técnica e financeira dos microempreendimentos potenciais, como também sobre o ambiente local de vida e relacionamento pessoal do empreendedor. O agente de crédito assume assim o papel de “facilitador” de diálogo entre os participantes, buscando identificar as necessidades e o perfil do serviço de crédito requerido pelo tomador. Essa etapa do trabalho será concluída através da montagem de relatórios sócio-econômicos que sejam capazes de mensurar a contabilidade potencial ou real do micronegócio (que, de maneira geral, não assume um formato formal por parte do microempreendedor) e também captar informações sobre a vida comunitária do microempresário. Ou seja, além de um caráter puramente técnico e financista, cabe ao agente de crédito a tarefa de avaliar e construir laços de relacionamento dentre esse conjunto potencial de clientes (entre si e com a instituição), colocando-se como o interlocutor da instituição de microcrédito.

Uma segunda etapa compreenderia o período operacional – a defasagem temporal entre prestação e contraprestação do serviço de crédito –, em que deve avaliar as condições de cumprimento das obrigações e também averiguar o andamento da microatividade, assim como o desempenho dos serviços oferecidos. Finalmente, restaria a etapa pós-operacional, que deve representar a continuidade da operação e o fortalecimento dos laços de relacionamento estabelecidos, o que se refletiria em uma alta taxa de renovação de serviços¹².

Em resumo, o objetivo é que credor e prestatário estejam conscientes de que estão em um trabalho conjunto, de modo que o bom desempenho de qualquer uma das partes não pode se dar em uma situação de prejuízo para a parte complementar. Assim deve ser entendido o interesse do agente de crédito quanto ao desenrolar da vida comunitária e quanto ao funcionamento do micronegócio trabalhado. Ou seja, através do agente de

¹² Essa condição é essencial, uma vez que o “capital social” construído representa um investimento da instituição de microcrédito.

crédito, não se pretende desenvolver uma medida de cunho assistencialista, mas o princípio de que o sucesso econômico do prestatário é parte necessária para a sobrevivência do programa.

Para explicar a estrutura de funcionamento do microcrédito, alguns autores (BHATT e TANG, 1998, 1999; D'EXELLE, BASTIAENSEN e ALEMÁN, 2002?, p.2) fazem uso do conceito de “custo de transação”. Partindo desse conceito, esses autores querem ressaltar uma série de custos, de ordem financeira e não-financeira, associados às três etapas de uma operação de crédito, conforme descrição feita nos parágrafos anteriores. O argumento principal é que as diversas modalidades de crédito trazem consigo custos de transação para ambas as partes envolvidas. No entanto, quanto maior for o grau de formalidade contratual incorrido em uma operação como esta, maior será esse custo, tanto para os credores, como para os tomadores de empréstimo.

Nesse sentido, como foi visto na seção anterior, as instituições bancárias, em sua busca por minimização do risco operacional, trabalham com uma série de requisitos formais, o que representa custos para o prestador do serviço – em sua busca por informações que facilitem o estabelecimento contratual e o monitoramento da operação com baixo risco de *default* – como também para o tomador do empréstimo – tempo e dinheiro associado à prestação das regras contratuais pré-estabelecidas. Em contrapartida, na medida em que conta com um maior grau de proximidade pessoal, as instituições informais são capazes de reduzir esses custos burocráticos (portanto, tempo e dinheiro), assegurando uma maior agilidade e fluidez para a operação.

Segundo BHATT e TANG (1998), as instituições de microcrédito devem seguir exatamente o mesmo caminho desenvolvido pelos setores ditos “informais”, se quiserem se amparar em uma estrutura financeira auto-sustentável. A questão imediata é como construir esse ambiente de proximidade e conhecimento pessoal.

De acordo com a linha de interpretação dos autores, os custos de transação são determinados pelas especificidades e arranjos organizacionais do contexto social no qual estão inseridos os potenciais tomadores de crédito. Desta forma, a saída estaria na inserção das instituições de microcrédito nesse ambiente, de modo que o aproveitamento dessa estrutura denominada “capital social” possibilitaria a eliminação de uma série de custos de transação, sem que isso comprometa uma elevada taxa de adimplência. O argumento é que

o maior conhecimento e o bom relacionamento existente entre as pessoas eliminariam custos de montagem de regras e contratos, abaixando as despesas de monitoramento junto aos tomadores.

Daí a importância de se operar em conjunto com associações de moradores, sindicatos e grupos de microempresários, ou entidades filantrópicas, como organizações não-governamentais, igrejas ou mesmo políticas públicas que estejam presentes no desenvolvimento da vida de uma comunidade. Isso porque, mesmo que essas entidades e organizações não assumam uma postura ativa dentro da operação de crédito (isto é, sob a forma de avalista do empréstimo), exercem um papel fundamental para construção do capital social estabelecido dentre os membros de uma comunidade. Esse se constitui no ambiente ideal para a participação de um programa de microcrédito.¹³

Dando continuidade aos instrumentos de tecnologia de funcionamento do microcrédito, exporemos aqui o mecanismo do grupo de aval solidário ou coletivo. Tal mecanismo será desenvolvido em uma seção particular, justamente pelo fato de representar um caso clássico do processo de construção do capital social e redução dos custos de transação de uma operação de crédito.

1.4.1 O papel da formação dos grupos de aval solidário

Em linhas gerais, o funcionamento de uma operação de crédito amparada em um grupo de aval solidário é tratado com certa frequência pela literatura nacional e internacional (como, por exemplo, BARONE *et al*, *op cit*, p. 30-31, WRIGHT, 2000, p.130-134). Diante das particularidades que pode delinear esse arranjo, um aspecto fundamental é que os clientes se organizam na formação de um grupo, de forma que seus componentes assumam com a instituição provedora de crédito o compromisso de cumprimento e monitoramento das obrigações contratuais de todo o conjunto. O resultado é

¹³ A proposta apresentada por TOSCANO (2002, p.4-10) caminha no sentido de construir mecanismos de integração econômica dentro dessa estrutura de relacionamento e vida comunitária (capital social). O objetivo seria fomentar – via cooperativas de produção e consumo, feiras populares ou iniciativas análogas - a formação de cadeias produtivas locais, incorporando o público-alvo de microempreendedores e fortalecendo assim o desenvolvimento econômico de todo o conjunto.

a ocorrência do rebaixamento dos custos administrativos e operacionais, de natureza financeira e também os chamados custos intangíveis. Vejamos o porquê.

Em primeiro lugar, o fato de as pessoas do grupo se responsabilizarem pelo cumprimento das operações do coletivo reduz os custos de monitoramento da operação (o custo deixa de ser individual e passa a abarcar todo o grupo). Adicionalmente, a posição do grupo, ao reunir uma riqueza patrimonial e assumir a condição de um avalista, acaba por reduzir não só o risco, mas também a perda de capital associada ao estado de *default* (muito embora é difícil prever que esse patrimônio tenha algum valor comercial).

Igual importância caberia aos elementos intangíveis, com a construção de um ambiente de confiança e relacionamento, no qual os indivíduos tenham identidade pessoal. Nesse sentido, BHATT e TANG (1998) colocam que o grupo de aval solidário é um método eficiente para contenção dos custos de transação, uma vez que estes são incorporados ou internalizados na própria estrutura de ordem social vigente no grupo. O resultado é que a agência de microcrédito se colocaria numa posição vantajosa – análoga à dos credores do tipo pessoal ou informal -, podendo se aproveitar do baixo custo de informação por cliente e conseqüente baixa taxa de risco.

BHATT e TANG (1998) assinalam a importância de que a formação de grupos deve ser tratada como um processo de construção institucional, cujos arranjos possíveis irão depender do modo de organização e interação econômica, social e cultural existente entre estas pessoas. Seguindo essa lógica, os autores desenvolveram uma classificação simples, mas ilustrativa, do grau de capital social constituído em um grupo de pessoas e os efeitos gerados sobre os custos de transação. Nesse sentido, tem-se no limite grupos coesos, caracterizados por normas sociais comuns, o que se reflete em um grau de confiança e responsabilidade mútua que dispensa a participação ativa da agência de microcrédito, representando um baixo custo de transação para ambas as partes. Nas palavras dos autores, os custos de transação seriam aqui “internalizados” dentro da própria estrutura de relacionamento pessoal. (1998, p. 629-631)

Por outro lado, em determinados ambientes sociais, por uma série de motivos – fluxo de migração recente ou diferenças sócio-culturais intrínsecas -, o processo de construção do capital social não atingiu resultados adequados (ou sequer tivera início). Esse contexto imporia a necessidade de uma postura mais ativa por parte da instituição de

microcrédito para desenvolvimento dessa estrutura pessoal, incorrendo em custos de transação mais elevados, tanto para o credor, como também para o prestatário (que teria de realizar um esforço maior para lidar com os membros de seu grupo). O resultado deste processo, ainda em fase de construção, é que a instituição não teria como exigir a mesma contrapartida do conjunto de prestatários, ou seja, não apenas a etapa prévia, mas os períodos subseqüentes (durante e mesmo pós-operacional) exigiriam uma maior participação da instituição prestadora do microcrédito.

Antes de encerrarmos a seção, devemos fazer a ressalva de que essa metodologia de funcionamento do microcrédito, amparada no fortalecimento social e na construção de laços de confiança, não é um aparato “revolucionário”, no sentido moderno do termo. Conforme apresentação feita por diversos autores (MOODY e FITE, 1984, p.4; BANERJEE, BESLEY e GUINNANE, 1994, p.492-494; GUINNANE, 1998, p.254; SINGER, 2000, p.152-153), as cooperativas de crédito européias, formadas em meados do século XIX – dentre as quais, as pioneiras alemãs *Schulze-Delitzsch* e *Raiffeisen* -, faziam uso da confiança, assim como do poder de monitoramento dos seus membros, como mecanismo alternativo para os colaterais reais¹⁴.

1.5 Sobre o objetivo social do microcrédito

Após descrição da metodologia de funcionamento do microcrédito, cabe-nos colocar a questão do que verdadeiramente deve se constituir como proposta social dessa iniciativa: instrumento de combate à pobreza ou de fomento às iniciativas econômicas da parcela do público “financeiramente excluído”. Assim, posto uma meta de independência financeira, um grande debate tem girado em torno dos limites que essa medida colocaria aos objetivos sociais, de modo que seria interessante avaliar o tamanho e o perfil do público que pode ser efetivamente inserido em um setor de microcrédito com tais características.

Esta questão está sendo colocada porque o microcrédito, nos moldes atuais de independência financeira, chegou a ser entendido como uma ferramenta de redução ou

¹⁴ As semelhanças não ficam restritas somente a esse ponto. MOODY e FITE (*op cit*), ao citarem a associação *Schulze-Delitzsche*, colocam que o crédito era restrito a propostas de financiamento produtivo. GUINNANE, por seu turno, descreve que a associação *Schulze-Delitzsche* trabalhava com operações de crédito de prazo delimitado a três meses (*op cit*).

mesmo eliminação da pobreza mundial (YARON, BENJAMIN e CHARITONE, 1998, p.148; SCHREINER, 2001, p.1; DALEY-HARRIS, 2002). No entanto, as evidências empíricas (HULME e MOSLEY, 1996; BHATT e TANG, 1998, p.624; 1999, p.4-5; MORDUCH, 2000) – particularmente no Brasil (BARONE et al., 2002, p.41-43; NICHTER, GOLDMARK e FIORI, 2002, p.43-44), no qual nosso estudo de caso não foge a regra – têm constatado um tímido poder de penetração da grande maioria dessas instituições junto às camadas da população com renda mais baixa. Diante disso, ainda é possível considerarmos o microcrédito, sob o perfil atual, como arma contra a pobreza?

Sob esse aspecto, temos verificado uma profunda divergência entre duas linhas de pensamento: os “institucionalistas” e o denominado grupo de promoção do “bem-estar social” (*welfarists*), segundo classificação sugerida por WOLLER, DUNFORD e WOODWORTH (1999)¹⁵. Em linhas gerais, os institucionalistas defendem a plena conciliação do objetivo social de combate à pobreza com o aparato institucional de independência financeira. Segundo esses autores, que têm sido a corrente dominante no cenário mundial de montagem da estrutura de funcionamento do sistema de microcrédito (GONZÁLES VEGA et al., 1996, p.13-14; CERMEÑO e SCHREINER, 1998, p.20-21; YARON, BENJAMIN e CHARITONE, 1998, p.148-149), a auto-sustentabilidade financeira não deve ser tratada como um objetivo *per se*, mas simplesmente como a maneira mais eficiente de se atingir a meta social de combate à pobreza. Para isso, os autores se utilizam de duas constatações: primeiramente, evidências empíricas historicamente datadas já teriam demonstrado a capacidade do microcrédito, através da montagem de uma estrutura de funcionamento própria, em operar com o público desprovido de garantias reais. De modo similar, esse público já teria apresentado capacidade em lidar com regras e valores de mercado em suas práticas financeiras (sempre é bom lembrar que os próprios institucionalistas desconsideram o poder do microcrédito atuar sobre o público classificado como “miséria absoluta”¹⁶). Diante disso, o argumento é que, através de ganhos de escala (possibilitados por iniciativas de porte significativo) o custo operacional unitário poderia ser reduzido a ponto de proporcionar viabilidade

¹⁵ O debate foi exposto, utilizando outra nomenclatura para descrever os atores participantes, no trabalho de SCHREINER (1999).

¹⁶ Ver detalhes nos trabalhos de NAVAJAS et al. (1998) e SCHREINER (1999, p.22).

financeira ao negócio, mesmo nas práticas de cobertura junto às parcelas mais pobres da população.

Esta conclusão é veementemente refutada por autores que podem ser classificados como *welfarists* (WOLLER, DUNFORD e WOODWORTH, 1999; MORDUCH, 2000; TOSCANO, 2001; NISSANKE, 2002; WOLLER, 2002). O argumento comum – que nos parece ser mais plausível – não está na negação das duas afirmativas citadas acima, mas na maneira com que os resultados são interpretados. Assim, muito embora o método do crédito assistido deva ser considerado um mecanismo adequado para tratamento do público desprovido das garantias reais, isso não significa que o método seja capaz de reduzir o risco operacional associado a qualquer eventualidade externa que atingisse um dado cliente.

No nosso entendimento, o principal ponto de divergência entre as duas linhas é um suposto adicional, que está sendo corretamente adotado pelos *welfarists* (reconhecido, porém pouco enfatizado pelos institucionalistas¹⁷), segundo o qual a população de renda mais baixa é intrinsecamente mais vulnerável a um choque externo qualquer. A partir daí, a conclusão é que a população mais pobre representa um intrínseco risco de *default*, com proporções tais que desestimulam uma ação incisiva das iniciativas voltadas para a independência financeira sobre esse público.¹⁸

Como colocado acima, segundo a linha de pensamento institucionalista, a meta de combate à pobreza deve constituir-se no objetivo principal de uma iniciativa de microcrédito financeiramente auto-sustentável, bastando para isso alcançar ganhos de escala operacional. Diversos autores da literatura (NICTER, GOLDMARK e FIORI, *op cit*; PARENTE, 2003) têm usado tal argumento para explicar o fracasso das instituições microcreditícias brasileiras em atingir tal objetivo social. Amparados pelas experiências internacionais de maior sucesso, como o *BancoSol* na Bolívia e o *Bank Rakyat* na Indonésia, essa linha de pensamento (NAVAJAS *et al.*, 1998; SCHREINER, 1999; FERNANDO, 2001) procura mostrar como é possível conciliar a lucratividade de uma

¹⁷ Ver SCHREINER (*op cit*, p.23).

¹⁸ SINGER (2002, p.7-11) explica que as práticas de mercado proporcionam resultados economicamente eficientes. No entanto, seu funcionamento se dá através de competição entre os agentes, o que promove a formação de “vencedores” e também de “perdedores”. Esse processo ocorre ainda de forma cumulativa (inclusive entre gerações), de modo a criar uma divisão entre incluídos e excluídos. Em um dado ciclo expansivo, o incremento do produto pode ser compartilhado; porém, em situações adversas, os “perdedores” são automaticamente expulsos do mercado.

instituição microfinanceira com uma taxa de penetração nas camadas sociais mais baixas. Isso já teria sido demonstrado pelas experiências citadas acima que, mesmo sem apresentar um percentual relativo significativo¹⁹, teriam atingido valores absolutos expressivos.

Mais uma vez, independentemente de refutar os dados apresentados por essas experiências, os *welfarists* argumentam que a lógica causal de que “eficiência financeira” se reverteria em “eficiência no combate à pobreza” é falsa. Conforme ressaltado por WOLLER, DUNFORD e WOODWORTH (*op cit.*, p.46-47), a idéia é que os objetivos sociais e financeiros não necessariamente estão sob conflito. No entanto, tal conflito seria, em geral, inevitável em algum ponto do tempo, momento no qual o objetivo social passaria a estar subordinado à meta financeira. Em nossas palavras, os autores procuram enfatizar a presença do componente de vulnerabilidade econômica nesse público, de modo que nos momentos “bons”, os mais pobres “podem” se tornar clientes potenciais e efetivos de uma instituição que prioriza o lucro. A lógica, porém, se reverteria automaticamente em caso de cenários ou conjunturas adversas, elementos de grande presença na vida econômica da população mais pobre.²⁰

Na nossa concepção, esse parece ser o raciocínio mais consistente. De qualquer forma, é importante ressaltar que esse debate não visa o simples questionamento sobre aspectos puramente teóricos e acadêmicos da questão do microcrédito. Ao contrário, dentro do escopo deste trabalho, entendemos ser fundamental estabelecer quais são os seus limites e o que deve ser esperado de uma instituição que atue sob determinada lógica de funcionamento. Queremos dizer com isso que não estamos procurando (assim como os autores citados da linha *welfarist*) desconsiderar a relevância de uma iniciativa de microcrédito financeiramente viável (voltada ou não para o lucro), mas simplesmente qualificar, de maneira mais objetiva, a sua meta social, que seria, no nosso entendimento, o de prestar serviço de crédito a um conjunto de pessoas (microempresários potenciais ou efetivos) financeiramente excluídas do SFN.

¹⁹ A explicação para essa baixa penetração relativa estaria exatamente no fato de conciliação de metas distintas, ou seja, o foco não está unicamente voltado para esse público. (SCHREINER, 1999)

²⁰ O caso citado por YUNUS (*op cit*, p193-197) exemplifica a impossibilidade de conciliação permanente das metas financeiras e sociais. O autor coloca que Bangladesh é marcada por uma série de catástrofes naturais, que muitas vezes destroem toda a economia de uma região onde se sustentam seus clientes. A posição do *Grameen* – que ainda não conseguiu total independência dos subsídios -, nessas situações, assume o caráter “assistencialista” de revisão dos pagamentos em um prazo indefinido, além da liberação imediata de empréstimos de urgência.

1.6 Estrutura legal de regulamentação do setor de microcrédito

O recente desenvolvimento do setor de microcrédito no Brasil impôs a necessidade de construção de um aparato jurídico-institucional apropriado para regulamentar o modo de funcionamento dessas entidades. Isso ocorreu, pois os atores que exercem papel predominante nesse setor não são instituições financeiras pertencentes ao SFN e, portanto, não estão sob regulamentação do Banco Central.

No que diz respeito ao nosso estudo de caso, o aspecto mais relevante foi a formulação em 1999 da lei 9.790, que trata do controle da natureza institucional das entidades do terceiro setor, composto por um universo de ONG's de direito privado sem fins lucrativos que atuam no denominado espaço público não-estatal. A proposta da lei foi o de regulamentar o chamado "Termo de Parceria", uma estrutura de relacionamento dessas entidades para com o aparelho estatal.

A partir da Lei, foi definido o título de OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – para ONG's não comandadas por iniciativa pública e que tenham como objetivo desenvolver práticas sociais de caráter público, ou seja, de atendimento geral. Essas entidades estariam aptas (desde que atendam a uma série de requisitos formais de controle sobre seu regime de funcionamento) a realizar parcerias com o poder público, garantindo assim acesso a recursos de políticas públicas (e também do setor privado) de fortalecimento de sua atividade. (FERRAREZI, 2001, p.7-22)²¹

Mais especificamente, no campo das intituladas OSCIP's que operam no setor de microcrédito, outra lei importante foi a Lei de nº 10.194, que passou a isentar essas entidades do cumprimento da antiga Lei da Usura, que impunha restrições ao patamar máximo de cobrança de taxa de juros a um teto de 12% ao ano (IBAM, *op cit*, p.36-40).

O impacto dessa regulamentação sobre o regime de atuação e funcionamento das entidades do terceiro setor (ONG's) que operam com microcrédito é direto. Em primeiro lugar, pois essa acaba sendo um requisito básico legal, dado que a sobrevivência financeira não seria possível diante da Lei da Usura. Uma segunda condição é a regulamentação que

²¹ As ambigüidades e "falhas" presentes no marco legal, especialmente na lei 9.790/99, estão colocadas no texto do IBAM (*op cit*, p.38) e também em TOSCANO (*op cit*, p.12-16).

rege a parceria e o recebimento de verba pública ou privada, uma vez que a doação constitui-se na única forma de captação de capital por parte dessas entidades.

Fica evidente que, a partir dessa regulamentação, o governo buscou traçar as principais diretrizes do regime de funcionamento das organizações participantes do setor. Muito embora tenha estabelecido esses princípios fundamentais, a discussão inevitável é sobre a prestação dos demais serviços financeiros, especialmente a poupança. Ou seja, não foi concedida a possibilidade de criação ou oferecimento do serviço de poupança a essas instituições. Esse é o objeto a ser tratado na seção seguinte.

1.6.1 Serviço de poupança

A poupança é reconhecidamente um serviço vital para o crescimento e desenvolvimento das organizações operadoras de microcrédito. Isso se dá de forma bilateral, representando um papel conveniente para o cliente usuário e também para a instituição provedora.

Do lado do cliente, o serviço de poupança, analogamente ao microcrédito, tem a característica de proporcionar um maior grau de estabilidade ao seu padrão de vida e de gastos correntes. Isso se dá pelo fato de que a oportunidade de poupar torna possível uma conciliação entre o fluxo de rendimentos recebidos e a necessidade de gastos, uma vez que ambos elementos costumam sofrer variações por diversos motivos - conjunturais ou de ciclo de vida da familiar. Assim, a poupança permite ao seu usuário balancear seu portfólio de “liquidez” ou “remuneração”, de acordo com suas necessidades e possibilidades²². (USAID, 1995, p.12-13; WRIGHT, *op cit*, p.74; BANCO MUNDIAL, *op cit*, p.75-76)

Por outro lado, o serviço de poupança seria vital para a própria instituição provedora de crédito, que passa a ter uma capacidade de mobilização de capital e conseqüentemente expandir seu conjunto de ativos. Isso porque o simples oferecimento de um serviço adicional provavelmente irá promover um crescimento do volume de operações praticado,

²² A incapacidade da população de baixa renda de manter recursos sob a forma de poupança parece ter sido mais um mito, que vem sendo posto em cheque pelas evidências empíricas das instituições microfinanceiras internacionais nas últimas décadas. Como veremos no terceiro capítulo, a prática de poupança é um elemento bastante presente em nosso estudo de caso, que se dá predominantemente sob a forma de ativos reais e não financeiros, expressos por bens duráveis de consumo.

em especial pelo poder do multiplicador monetário: parte do capital depositado poderá se transformar no fundo de crédito, o que representa o aumento potencial do número de operações e também uma receita adicional à instituição.

O multiplicador monetário desempenha um papel chave, uma vez que o dado poder de capitalização promoveria uma certa autonomia financeira à instituição. No entanto, a consequência clara é que o provimento de um serviço como esse impõe a necessidade de um aparelho de regulamentação, aos moldes do desenvolvido pelas autoridades monetárias no controle da saúde dos mercados financeiros.

O entendimento é que deve haver requisitos legais de regulação da estrutura financeira da instituição, que seja organizada de forma a não por em risco sua solvência. O argumento é que a utilização dos depósitos captados sob a forma de *funding* não pode comprometer o direito do cliente depositante sobre o resgate de sua aplicação. Desta forma, a construção de mecanismos de salvaguarda do capital poupado atua de duas maneiras: em primeiro lugar, ao regular o montante de capital que pode ser efetivamente emprestado, controla o poder do multiplicador monetário; por último, o simples fato de o poupador ter confiança de que seu capital não está sob riscos, diminui a possibilidade de ocorrência de retiradas maciças (o que por si só importaria o risco de crise financeira)²³. (PASSOS *et al.*, 2002, p.51-53; WRIGHT, *op cit*, p.80-88)

A conclusão que podemos chegar é que o provimento de serviço de poupança seria um elemento importante para atender a demanda muitas vezes reprimida por esse serviço e também para o fortalecimento da estrutura de capital da instituição. A captação de depósitos acaba por permitir um maior grau de viabilidade financeira, uma vez que essa mobilização de recursos está, segundo a legislação atual, sob total dependência da doação de recursos públicos ou privados (ou da contração de empréstimos). Entendemos que não faz parte do escopo deste trabalho a realização de uma discussão sobre o mecanismo mais adequado ou sobre a melhor jurisdição de controle²⁴. No entanto, é importante relevarmos

²³ Podemos dizer que os riscos envolvidos nessa situação têm uma natureza análoga ao do ocorrido na operação de crédito, residindo na confiança existente entre os agentes, que passa ocorrer agora de modo inverso – do cliente para com a instituição.

²⁴ Nesse aspecto, o trabalho de WRIGHT (*op cit*, p.87-103) é muito rico ao trazer informações e, principalmente, sugestões sobre os modelos de regulamentação.

os limites impostos pela legislação atual para o crescimento das OSCIP's operadoras de microcrédito.

1.7 Comentários gerais

Em uma esfera mais ampla, podemos dizer que os programas de microcrédito financeiramente viáveis têm sido muitas vezes entendidos como uma panacéia de combate à pobreza. Mesmo assumindo como positivos os impactos proporcionados por tais programas, o fato é que a própria estrutura de funcionamento que vem sendo montada por órgãos oficiais (envolvendo entidades de fomento nacional e internacional, como Banco Mundial, BID, BNDES e Governo Federal) nos permite perceber que seu caráter “democrático” é bastante limitado. Isso ocorre, pois o crédito assume puramente o formato de um financiamento “produtivo”, restringindo o uso deste serviço tão escasso para a população de baixa renda.

Como foi colocado ao longo do texto, tem havido um amplo debate a respeito dos limites de conciliação entre os dois objetivos do setor microcreditício (ou microfinanceiro, num caráter mais amplo). Para a chamada linha “institucionalista” (ou mesmo “financista”), que tem sido a esfera dominante no cenário mundial de construção da estrutura do sistema, a auto-sustentabilidade financeira é a maneira mais eficiente de se atingir a meta social de combate à pobreza. Esse pensamento tem sido criticado com veemência por uma série de autores da linha do bem-estar, ou *welfarist*, que entendem que há um claro limite de convergência entre esses dois “objetivos”. O argumento de tais autores é que, muito embora sustentado por uma metodologia de funcionamento adequada para o público (crédito assistido ou capital social), o maior grau de pobreza de um prestatário inexoravelmente se reflete em uma maior vulnerabilidade financeira e conseqüentemente em um maior risco operacional, dentro dos moldes financistas. Na prática, o resultado tem sido uma postura “conservadora” dos provedores de microcrédito, que optam por operar com produtos padronizados e promover uma forte “seleção” do conjunto de clientes, que naturalmente exclui a camada mais fragilizada socialmente.

A conclusão que podemos tirar desse debate (que posteriormente será incorporado ao nosso estudo de caso) é que a estrutura do programa de microcrédito amplamente

montada no mundo – e particularmente no Brasil – não tem sido própria para alcançar sua motivação principal de combate à pobreza. Esse, por sua vez, não tem sido o resultado da simples insuficiência dos “ganhos de escala” conseguidos pelas diversas iniciativas (como advogado por NICHTER, GOLDMARK e FIORI, *op cit*, 2002; PARENTE, 2003), mas pela própria natureza do problema. Isso porque, a camada mais pobre, por sua intrínseca fragilidade financeira, não vai se comportar a todo o momento como um nicho atraente para uma entidade que prioriza a viabilidade de sua carteira.

Todas essas restrições e pontuações não tiram das iniciativas correntes a sua importância e mérito como órgão de fomento e democratização do acesso ao crédito para camadas “financeiramente excluídas”, como os microempresários. No entanto, a desmitificação é necessária para promoção do próprio desenvolvimento do setor.

No próximo capítulo, nossa proposta passa a ser a investigação de como o debate desenvolvido até aqui se aplica à experiência do Banco Popular de Ipatinga. Para isso, buscaremos avaliar quais são os pilares de funcionamento institucional, assim como as metas operacionais do programa.

CAPÍTULO II

ESTUDO DE CASO: O BANCO POPULAR DE IPATINGA

2.1 Apresentação: o município de Ipatinga

O município de Ipatinga, assim como toda a região do Vale do Aço, tem seu dinamismo econômico resultado de um movimento relativamente recente, que se confunde com a montagem de um parque siderúrgico de expressão nacional, composto pela Usiminas e pela Acesita. Às margens do rio Piracicaba, a Usina Siderúrgica de Minas Gerais (Usiminas) foi construída no final dos anos 50, próxima ao então pequeno vilarejo de Ipatinga (que contava, em 1950, com uma população de cerca de 2.250 habitantes, noventa por cento dos quais ocupavam a zona rural²⁵), aproveitando-se das vantagens oferecidas pelo espaço local. Assim, basicamente, os destaques eram a disponibilidade de fonte abundante de recursos minerais a serem explorados, ao mesmo tempo em que surgia a possibilidade de formação de um pólo siderúrgico na região, junto com a já instalada usina de aços especiais (Acesita), no município de Timóteo. Finalmente, a presença da Estrada de Ferro Vitória-Minas (EFVM) assegurava o escoamento da produção vinda dessa área até então pouco povoada.

O resultado direto e indireto desse processo de industrialização regional foi a ocorrência de uma ampla taxa de desenvolvimento econômico e também de crescimento demográfico para o que passou a se constituir em um aglomerado urbano, ou seja, um espaço formado por vários municípios interdependentes em vários aspectos sócio-econômico-ambientais. Isso, por sua vez, implicou a necessidade de uma maior integração para o tratamento público do conjunto de problemas e também das potencialidades presentes nessa aglomeração (COSTA e COSTA, p.9), o que motivou a criação de uma região metropolitana. A partir da Lei Complementar nº51, de 1998, foi formada a Região

²⁵ Dados do Censo Demográfico, apresentados por MONTE-MÓR e DRUMMOND (1974).

Metropolitana do Vale do Aço (RMVA), reunindo Ipatinga e os municípios vizinhos Coronel Fabriciano, Timóteo e Santana do Paraíso.²⁶

Centrado no dinamismo mono-industrial, o desenvolvimento do espaço urbano de Ipatinga firmou-se em função das demandas da usina siderúrgica, de tal forma que o município atuava como espaço de reprodução da força de trabalho diretamente empregada pela indústria. Assim, a partir do pátio da usina, o espaço urbano foi planejado para que os bairros construídos estejam articulados por vias de locomoção que circundam o núcleo formado pela usina. Mais do que isso, os bairros foram concebidos como unidades homogêneas no que se refere tanto ao desenho arquitetônico de suas construções, quanto ao grau de inserção sócio-econômica de seus habitantes, de maneira que o espaço urbano passou a reproduzir as relações funcionais e a estrutura de poder envolvidas na siderúrgica (COSTA e MONTE-MÓR, 1995). Nesse aspecto, a cidade planejada divide-se em bairros separados entre si, destinados (cada um deles) aos técnicos, aos engenheiros, à mão-de-obra não-especializada, *etc.*

Entretanto, atraído pelas oportunidades de emprego, o processo migratório atingiu proporções tais que ultrapassavam em larga medida o contingente de mão-de-obra que poderia ser absorvido diretamente pela Usina²⁷. O resultado foi a ocorrência de um processo dual de expansão urbana, expresso por um conflito entre um espaço “planejado” ou “privado”, sob campo de atuação da siderúrgica, e o espaço “espontâneo”, desvinculado da mesma (MONTE-MÓR e DRUMMOND, 1974, p.22-24; COSTA e COSTA, 2000). O aspecto principal é que este diferencial não ficou restrito ao caráter formal de relacionamento com a usina, mas à própria dimensão sócio-econômica urbana. Assim, de um lado, o espaço “privado” conta com uma estrutura habitacional que envolve uma ampla gama de serviços de infra-estrutura e um conjunto de aparelhos provedores de bens públicos, em grande parte, construídos pela Usiminas para uso restritos de seus empregados diretos.

²⁶ Além da RMVA, a Lei nº51 instituiu o Colar Metropolitano, formado por 22 municípios limítrofes à região: Açucena, Antônio Dias, Belo Oriente, Braúnas, Bugre, Córrego Novo, Dionísio, Dom Cavati, Entre Folhas, Iapu, Ipaba, Jaguarapu, Joanésia, Marliéria, Mesquita, Naque, Periquito, Pingo D'Água, São João do Oriente, São José do Goiabal, Sobralia, Vargem Alegre.

²⁷ A taxa de crescimento populacional do município de Ipatinga no período entre 1950 e 1980 foi de 12% ao ano (COSTA e MONTE-MÓR, 1995).

De outro lado, porém, a população de baixa renda, em sua posição desvinculada do mercado de trabalho da usina e sem acesso ao mercado imobiliário (altamente concentrado), permaneceu excluída desse espaço urbano bem dotado de serviços públicos. A consequência disso foi o desenvolvimento de áreas “espontâneas”, a partir do antigo centro do vilarejo, rompendo, portanto, com a lógica de espaço coletivo de reprodução da força de trabalho montada pela Usiminas.

2.2 A dinâmica econômica de Ipatinga

Desde o final dos anos 60, a dinâmica industrial de Ipatinga reverteu-se no predomínio de sua dimensão demográfica, assumindo desde então a posição de maior população do Vale do Aço. A Tabela 1 ilustra a trajetória absoluta e relativa de Ipatinga dentro da RMVA.

Tabela 1

População Urbana e Total: Ipatinga e Região Metropolitana do Vale do Aço – 1970-2000

Localidades	1970		1980		1991		2000	
	Urbana	Total	Urbana	Total	Urbana	Total	Urbana	Total
Ipatinga	44.689	47.882	149.137	150.322	178.830	180.069	210.895	212.496
RMVA	112.154	121.762	269.038	276.638	329.223	338.888	395.657	399.580
Ipatinga/RMVA	38,50%	35,20%	54,50%	51,60%	54,30%	53,10%	53,30%	53,20%
RMVA/MG	1,90%	1,20%	3,00%	2,20%	2,80%	2,20%	2,70%	2,20%
Minas Gerais	6.060.300	11.487.415	8.982.134	13.378.553	11.786.893	15.743.152	14.671.828	17.891.494

Fonte: IBGE, Censos Demográficos 1970, 1980, 1991, 2000.

Três aspectos, frutos de grandes transformações ocorridas na década de 70, merecem ser destacados desses dados. Em primeiro lugar, as elevadas taxas de crescimento demográfico para toda a RMVA que, de uma população de aproximadamente 120 mil habitantes em 1970, atingiu recentemente cerca de 400 mil. Em segundo lugar, o fato de que esse crescimento se deu via aumento da taxa de urbanização da população da RMVA, passando de uma taxa de 85% em 1970 para 99% no ano 2000²⁸. Finalmente, a relevância assumida por Ipatinga no total da população da RMVA: em 1970, a população total do

²⁸ A Tabela 1 em Anexo apresenta dados sobre a taxa de crescimento populacional para esse período.

município correspondia a pouco mais de 35% da RMVA, enquanto em 2000, o percentual já supera 53%.

Conforme colocado acima, esse crescimento demográfico tem como grande responsável a dinâmica do produto industrial de Ipatinga. A Tabela 2 expõe dados referentes ao Valor da Transformação Industrial dos quatro municípios da RMVA no período de 1970 a 1985. Conforme o esperado, podemos notar que a agregação de valor industrial polarizou-se entre os municípios de Ipatinga e Timóteo, locais de presença da Usiminas e da Acesita.

Tabela 2

Valor da Transformação Industrial: Região Metropolitana do Vale do Aço (1970-1985)

Municípios	1970		1980		1985	
	Cr\$ mil	%	Cr\$ mil	%	Cr\$ mil	%
Ipatinga	361.726	80,9	15.007	49,7	4.022.403	70,6
Cel. Fabriciano	1.778	0,4	130	0,4	12.865	0,2
Timóteo	83.731	18,7	14.327	47,4	1.609.289	28,2
Mesquita*	154	0	750	2,5	52.781	0,9
RMVA	447.389	100	30.214	100	5.697.338	100

Fonte: IBGE, Censo Industrial 1970, 1980, 1985. Dados apresentados por COSTA e SANTOS (2002, p.9).

* Santana do Paraíso era um distrito pertencente ao município de Mesquita até 1992.

Tabela 3

Síntese do desempenho recente de Ipatinga e sua participação no PIB estadual

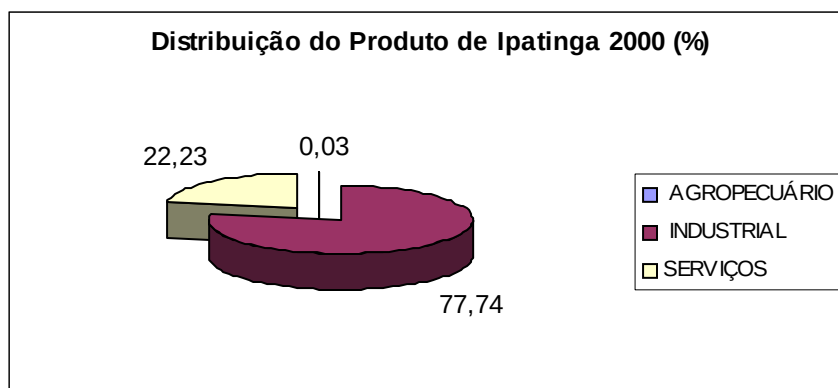
Município	Ranking	PIB 2000 (R\$ mil)	Participação PIB (MG)	Taxa de crescimento (1992-2000)	
				PIB total	PIB/habitante
Belo Horizonte	1	21.214.802	21,46	0,89	-0,06
Betim	2	4.122.021	4,17	5,17	-1,07
Contagem	3	3.788.082	3,83	3,06	1,23
Uberlândia	4	3.558.386	3,60	6,42	3,04
Ipatinga	5	3.073.091	3,11	3,53	1,84
Juiz de Fora	6	2.622.820	2,65	1,4	-0,28
Timóteo	14	930.979	0,94	0,9	-1,15
Cel. Fabriciano	56	280.595	0,28	3,51	2,47
Minas Gerais		98.876.500	100,00	3,01	1,91

Fonte: Fundação João Pinheiro, Centro de Estatística e Informações (CEI), 2003.

Com dados mais recentes, a importância de Ipatinga fica comprovada, quando confrontado com o desempenho da economia mineira como um todo. Isso pode ser visto através da Tabela 3 que apresenta o *ranking* das principais economias municipais do Estado de Minas Gerais, no qual Ipatinga assume a quinta posição quanto ao tamanho do PIB, representando assim 3,11% do produto mineiro. Parte disso é explicada pela taxa de crescimento econômico de Ipatinga (3,53% a.a.) durante o período avaliado, superior à taxa correspondente às Minas Gerais (3,01%).²⁹

Depois de demonstrado o porte da economia de Ipatinga na região do Vale do Aço e também dentro de Minas Gerais, convém qualificarmos os componentes desse produto. Nesse sentido, é evidente a predominância do setor industrial nesse município, assumindo quase 80% de seu produto, enquanto o setor de serviços ocupa os 20% restantes (GRAF. 1). Além disso, após quatro decênios desde a instalação da Usiminas, a concentração continua acentuada no setor da indústria metalúrgica, o que pode ser visto na Tabela 4, que traz a participação de ICMS arrecadado no município por suas principais atividades econômicas.

GRÁFICO 1



Fonte: Fundação João Pinheiro, Centro de Estatística e Informações (CEI), 2003.

Por fim, cabe colocarmos que essa predominância absoluta da Usiminas na economia de Ipatinga não tem refletido o mesmo impacto dentro do mercado de trabalho do município. A indústria de transformação como um todo absorve apenas um terço (34%, em

²⁹ Dos outros municípios da RMVA, cabe ressaltar a posição de Timóteo (14º PIB municipal), apesar da baixa taxa de crescimento recente (0,94% anual). Coronel Fabriciano, por sua vez, encontra-se em uma modesta posição (56º).

1998) da força de trabalho formal do município e coube ao setor terciário o papel de grande absorvedor (GRAF. 2). Apesar da desaceleração no ritmo de crescimento populacional durante esse período³⁰, a razão para esta significativa alteração não chega a surpreender. Conforme exposição feita por COSTA e SANTOS (2002, p.12-14), a privatização da usina (1991) e o processo de reestruturação produtiva provocaram ganhos de produtividade e a conseqüente redução no grau de absorção da força de trabalho por esse setor.

Tabela 4

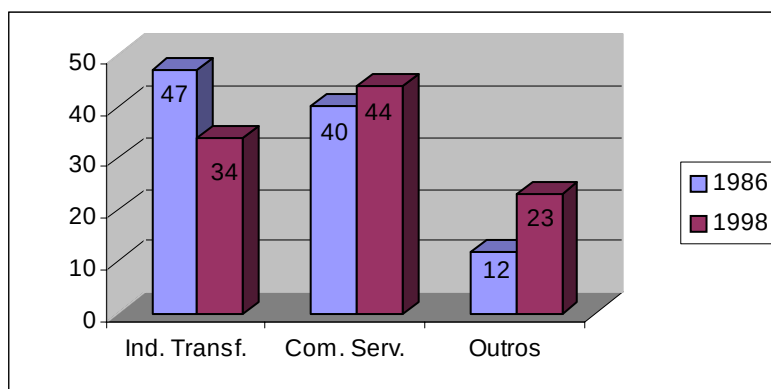
Participação (%) de ICMS arrecadado no município de Ipatinga - 1997

Setores de Atividade	%
Metalurgia	85,65
Mecânica	0,29
Química	2,01
Comércio Varejista	6,45
Comércio Atacadista	1,55
Serviços de Transporte	2,78
Outros	1,27
Total	100,00

Fonte: Secretaria de Estado da Fazenda de Minas Gerais. Elaboração Fundação João Pinheiro.

GRÁFICO 2

Distribuição percentual do emprego formal



Fonte: RAIS/ Mtb. Elaboração João Pinheiro (In COSTA e SANTOS, 2002).

³⁰ Embora não sejam dados exatos do período em questão, a taxa de crescimento médio anual da população total de Ipatinga passou de 12,12 na década de 70 para 1,66 na década de 80 e 1,85 na década de 90. (IBGE)

2.3 Quadro ilustrativo dos indicadores sociais do município

Até aqui procuramos apresentar dados ilustrativos acerca dos principais componentes da dinâmica econômica de Ipatinga: o desempenho do produto, sua composição e a estrutura de emprego do município. No entanto, conforme colocado na primeira seção, o desenvolvimento de Ipatinga tem sido historicamente caracterizado por um confronto entre o dinamismo econômico e o caráter de “exclusão” social dos indivíduos não pertencentes aos setores chaves de sua economia. Isso pode ser mostrado através de dois indicadores sociais recentes do município, divulgados pelo *Atlas de Desenvolvimento Humano no Brasil - 2000*: a) a distribuição de Renda *per capita* por extrato da população; e b) o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH).

Em primeiro lugar, na Tabela 5, apresentamos a renda *per capita* média distribuída por cinco extratos da população. Os valores médios, presentes na segunda coluna da Tabela, representam um claro sinal de desigualdade sócio-econômica da população. Nesse sentido, a coluna à direita é a relação entre os extratos de renda e seu respectivo vizinho inferior: note que o diferencial possui sempre valores significativos, mas assume seu valor máximo (3,02) na razão entre os dois quintis superiores da pirâmide (duas últimas linhas).³¹

Tabela 5

Renda *per capita* média distribuída por extrato da população*

Extratos	R\$	Relação entre faixas
1º quinto mais pobre	41,45	
2º quinto mais pobre	102,65	2,48
3º quinto mais pobre	176,95	1,72
4º quinto mais pobre	302,63	1,71
Quinto mais rico	914,84	3,02

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano (2003).

* Valores referentes ao ano 2000.

³¹ Poderíamos apresentar e explorar uma série ainda maior de indicadores de desigualdade de renda. Por exemplo, o quinto mais rico da população de Ipatinga possui uma renda *per capita* 12,7 vezes superior à renda dos 40% mais pobres. O valor passa para 18,40, se a relação for dos 10% mais ricos sobre os 40% mais pobres (Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil, 2003).

Por fim, a Tabela 6 traz uma síntese dos dados do IDH Municipal. Notamos que o índice de Ipatinga representava, no ano 2000, apenas a trigésima primeira posição dentro do Estado de Minas Gerais (451° do Brasil). Sem desconsiderarmos os limites metodológicos de índices dessa ordem, podemos concluir que está havendo um evidente conflito entre posições muito distintas que são alcançadas pelo município, ao partirmos de indicadores sociais ou puramente econômicos³².

Tabela 6

Síntese do Índice de Desenvolvimento Humano de Ipatinga - 2000

Indicadores*	Valores	Classificação Estadual
Esperança de vida ao nascer (em anos)	72,24	242°
Taxa de alfabetização de adultos (%)	92,90	26°
Taxa bruta de frequência escolar (%)	84,62	26°
Renda <i>per capita</i> (em R\$ de 2000)	307,71	43°
Índice de longevidade (IDHM-L)	0,787	239°
Índice de educação (IDHM-E)	0,901	23°
Índice de renda (IDHM-R)	0,729	43°
Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDH-M)	0,806	31°
Classificação Nacional	454°	

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil (2003).

* Os indicadores estão definidos no Quadro 1 em anexo.

Terminamos assim nossa breve exposição sobre o município de Ipatinga. Acreditamos que, apesar da simplicidade, foi alcançado o objetivo de traçar o cenário em que está se desenvolvendo o programa de microcrédito do Banco Popular. A partir da próxima seção, nossa análise ficará focalizada no estudo de caso, de forma que o restante do capítulo procurará investigar os aspectos institucionais e metodológicos do Banco Popular, enquanto os capítulos seguintes estarão voltados para a pesquisa de campo.

³² A vizinha Timóteo, por sua vez, alcançou o sexto maior IDH Municipal de Minas Gerais, 127° do Brasil. Em anexo, a Tabela 2 ilustra os dados relativos aos municípios da RMVA e também do Colar Metropolitano.

2.4 A Associação Comunitária de Microcrédito do Vale do Aço (Banco Popular): Breve Histórico

O Banco Popular (BP) é uma Associação Comunitária sem fins lucrativos que foi criada em junho de 1998, através de uma iniciativa da Prefeitura Municipal de Ipatinga. Seu objetivo principal está no provimento do serviço de crédito financeiramente auto-sustentável, que esteja voltado para micro e pequenas empresas. Nesse sentido, conforme colocado no capítulo inicial, o BP tenta aliar o princípio do atendimento desse público de “excluídos” do mercado de crédito, sem, no entanto, depender de qualquer subsídio ou doação do poder público. Isso pressupõe duas regras operacionais: i) a fixação da taxa de juros do serviço de crédito - embora não obedeça à lógica estritamente de mercado quanto à formação do *spread* operacional - é feita de modo a assegurar a cobertura do total de custos associado à sua prestação; ii) a busca por altos índices de adimplência, que assegurem o retorno e a sobrevida do capital aplicado.

Desde o princípio, a participação da Prefeitura de Ipatinga foi motivada para fomentar o desenvolvimento de uma instituição de microcrédito independente, nos moldes do denominado terceiro setor. Seguindo o modelo de implantação do PortoSol, iniciativa análoga desenvolvida em Porto Alegre (RS), coube à prefeitura reunir aporte de recursos iniciais que possibilitaram a formação de uma estrutura de *funding* (fundo de crédito)³³, assim como a própria constituição do quadro operacional (o grupo de funcionários era inicialmente da prefeitura) e material da Associação³⁴.

Com a aprovação da Nova Lei do Terceiro Setor, o Banco Popular passou a constituir-se já no ano 2001 em uma OSCIP, assumindo oficialmente um caráter de autonomia com relação ao poder público municipal. Em consequência disso, a Associação, inicialmente voltada única e exclusivamente para o município de Ipatinga, estendeu seu raio de atuação pelos municípios vizinhos, cobrindo toda a Região Metropolitana do Vale do Aço e chega atualmente às microrregiões vizinhas, como os municípios de Caratinga e Governador Valadares. Para isso, contou com a abertura de diversas agências locais (sete

³³ O aporte de recursos cedidos pela Prefeitura para formação do *funding* tinha o valor nominal de R\$ 120 mil em 1998.

³⁴ A primeira agência do Banco Popular localizava-se na Caixa Econômica Federal, a partir de uma parceria firmada com essa instituição até meados de 2002, quando conseguiu construir uma agência própria.

agências em junho de 2003) espalhadas pela região, cujo núcleo permanece sendo a agência de Ipatinga.

Através de termos de parceria firmados até aqui com iniciativas públicas, bancos de desenvolvimento estadual e federal e uma ONG estrangeira (a italiana AVSI, descrita na sequência do texto), a carteira de *funding* reunida pelo Banco Popular passou a contar com uma ampla gama de fontes de financiamento, conforme descreve a Tabela 7. Nesse sentido, o estatuto da OSCIP estabeleceu como regulamentação que a abertura de novas agências deve contar com recursos aplicados a fundo perdido pelas respectivas prefeituras municipais, como contrapartida exigida pelas instituições donantes. Finalmente, como já poderia ser esperado, não tem havido captação de recursos provenientes do mercado financeiro e de fontes privadas, seja pela impossibilidade de acesso ou pela inviabilidade em lidar com os juros cobrados por tais instituições.

Tabela 7

Estrutura de *funding* reunido pelo Banco Popular desde sua fundação

Formadores	Valor Nominal (R\$)	Participação (%)
Prefeituras (*)	424.400,00	25,7%
BDMG	427.500,00	25,9%
BNDES	700.000,00	42,4%
AVSI	100.000,00	6,1%
Total	1.651.900,00	

(*) Ipatinga, Coronel Fabriciano, Timóteo, Santana do Paraíso, Belo Oriente, Governador Valadares e Caratinga.

Obs. Não está computado a capitalização referente a cada fundo.

É importante esclarecermos que a preferência pela sustentabilidade financeira do programa impõe certos limites ao campo de atuação do Banco Popular. Isso ficará mais evidente na seção seguinte, ao tratarmos das exigências pré-operacionais requeridas pelo Banco, no que tange a viabilidade econômica e também a capacidade de pagamento por parte de seus clientes. Mais do que isso, é possível percebermos, conforme explicitado no seu próprio estatuto social, que a motivação principal do programa não está em atingir as

camadas mais pobres da população, mas em oferecer crédito ao conjunto de unidades produtivas (viáveis) que não dispõem de acesso aos serviços do SFN.

2.4.1 Público-alvo da Associação de Microcrédito

De modo geral, como veremos exposto pelos resultados de nossa pesquisa de campo, as microempresas participantes do programa de microcrédito do Banco Popular podem ser classificadas como pertencentes ao denominado “setor informal” da economia. A partir desse conceito, não estamos nos referindo ao status legal dos empreendimentos, mas ao seu modo de organização produtiva, seguindo orientações da própria OIT – Organização Internacional do Trabalho. (IBGE, 1999; p.18-19; CACCIAMALI, 2000, p.155)

Sendo assim, podemos destacar, dentre as principais características desse conceito, os seguintes fatores:

- i. propriedade familiar do empreendimento;
- ii. ausência de separação definida entre a atividade empresarial e do trabalho: o proprietário atua também como mão-de-obra;
- iii. pequena escala de produção;
- iv. baixo uso de capital, seja na forma de crédito ou de tecnologia;
- v. o lucro gerado no empreendimento não é em sua totalidade reinvestido na própria esfera produtiva, ou seja, a prioridade é o sustento da vida familiar;
- vi. aquisição de qualificação profissional à parte do sistema escolar de ensino;
- vii. participação em mercados competitivos e pouco regulamentados pelo Estado;

A partir daí, é importante verificarmos como a própria associação se comporta para definir seu público. Segundo o regulamento operacional, seu público-alvo é definido com relação ao tamanho de seu quadro de pessoal e também de seu ativo patrimonial³⁵. Quanto

³⁵ Devemos ressaltar que o “tamanho” é apenas um indicador da informalidade, de forma que não foi sequer considerado para definição deste termo.

ao primeiro termo, os conceitos de micro e pequena empresa abrangem unidades produtivas que contenham o máximo de dez empregados permanentes. A riqueza patrimonial do empreendimento, por sua vez, não pode ultrapassar o montante de R\$ 50 mil.³⁶

Além dessas medidas, que buscam o estabelecimento de um teto de riqueza para os participantes, há também restrições quanto ao piso, delimitando, portanto, as atividades informais que possam ser classificadas como potenciais clientes. Isso fica explícito a partir de duas principais exigências, referentes ao “nome limpo” do cliente na praça (consulta ao SERASA/SPC) e também quanto ao tempo mínimo requerido de funcionamento da atividade. Sendo assim, para poder contar com os valores operacionais padrões, o microempreendimento deve estar em funcionamento a pelo menos seis meses, caso contrário passa a estar condicionado a valores máximos bem abaixo desse patamar estabelecido (10% do total). O conservadorismo não fica restrito a essas duas condições. Na prática, como veremos a frente, as modalidades de crédito por grupo e por associação têm sido muito pouco utilizadas, o que acaba recaindo nas modalidades tradicionais, dependentes de avalista ou colaterais reais.

2.4.2 Produtos oferecidos

O Banco Popular trabalha especificamente com o provimento de crédito, não estando apto a oferecer qualquer outro serviço financeiro, em razão da restrição imposta pela legislação ao funcionamento de uma OSCIP (detalhes no Capítulo 1). Assim, as três principais linhas de crédito estão voltadas para capital de giro, capital fixo e o serviço de troca de cheques.

Podemos observar o quadro de serviços de empréstimos oferecidos na Tabela 8. Essas informações refletem claramente a aplicação da metodologia tradicional do microcrédito, amparada em valores e prazos contratuais relativamente baixos, como forma de alcançar um elevado índice de adimplência. O argumento seria que contratos de prazos curtos e com baixos valores monetários estimulariam a fidelidade do prestatário, uma vez

³⁶ No entanto, cabe notarmos que esse limite tem validade apenas no momento inicial, deixando de ter importância ao longo da história dos clientes que superem esses valores.

que só o bom cumprimento da contraprestação permite que as operações possam ser renovadas.

Tabela 8

Tipos de serviço de crédito ofertados pelo Banco Popular

Tipo de crédito	Valor Mínimo (R\$)	Valor Máximo (R\$)	Taxa de Juros Mensais (%)*	Período Máximo (meses)
Capital de Giro	300,00	3000,00	3,60	9
Capital Fixo	500,00	5000,00	3,60	12
Rotativo (troca de cheques)	300,00	3000,00	3,40	9

Dados obtidos junto ao Banco Popular, referentes à Resolução n. 006, aprovada pelo Conselho Diretor em Setembro de 1998.

* As taxas de juros estão em vigor, desde março de 2002 (através da Resolução n. 009). No período anterior, todas as operações contavam com taxas fixadas em 3,95%.

O denominado crédito rotativo trata-se da simples “troca de cheques”, através da qual o cliente tem a possibilidade de adiantar receitas futuras que estejam na forma de cheque pré-datado. Para a instituição, o provimento desse serviço atende bem aos seus requisitos de baixo custo operacional e baixo risco, uma vez que envolve valores reduzidos (o valor máximo de cada cheque pode atingir 15% do valor contratual), de curto prazo (máximo de sessenta dias) e que estão distribuídos sobre uma ampla gama de pessoas (o nome do titular do cheque não pode se repetir durante a mesma rodada).³⁷

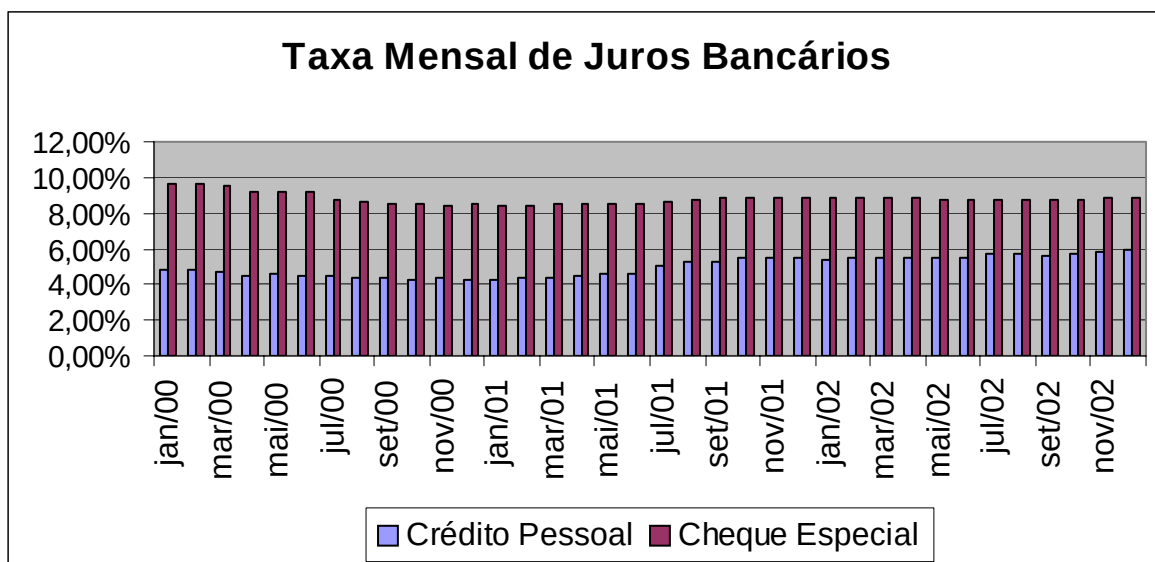
Um aspecto a ser esclarecido é sobre a taxa de juros cobrada por cada um dos serviços. Como foi colocado, o projeto de Banco Popular é manter-se como uma iniciativa autônoma, tanto do poder público como de instituições donantes. Por consequência, a taxa de juros é calculada de modo a possibilitar a cobertura dos custos operacionais (2,51%) e financeiros (0,5%), uma margem referente aos montantes incobráveis (0,04%) e até um pequeno percentual de taxa de capitalização (0,48%).³⁸

³⁷ Além disso, segundo a Resolução n. 008 (datada do ano 2000), é feita uma consulta prévia sobre o nome da pessoa emissora do cheque a ser descontado.

³⁸ Valores obtidos segundo a Resolução n. 009, aprovada pelo Conselho Diretor do Banco Popular em março de 2002.

O resultado desse processo tem sido a fixação de uma taxa de juros de 3,6% a.m. (3,95% no período que se encerra em fevereiro de 2002), um montante significativamente abaixo das taxas oferecidas pelo mercado para essa faixa de público (micro e pequeno empreendedor). Para comprovar essa afirmação, apresentamos no GRAF. 3 dados sobre as taxas médias de juros bancários cobradas em operações de empréstimos para pessoa física e em serviços de cheque especial, que assumiram no período de 2000 a 2002 uma magnitude mínima de 4,22% e 8,41%, respectivamente (início de 2001)³⁹.

GRÁFICO 3



Dados obtidos pela pesquisa realizada pelo Procon-SP (<<http://www.procon.sp.gov.br>>), referente aos bancos: HSBC, Banespa, Bradesco, Banco do Brasil, CEF, BBV, Itaú, Santander, Nossa Caixa, Real, Unibanco, Mercantil-SP e BCN.

Finalmente, cabe ressaltarmos que a oferta de serviços não-financeiros, embora dentro da proposta aprovada no estatuto, não tem sido diretamente provida pela associação, mas sim através de parcerias. Nesse aspecto, o Banco Popular tem realizado uma integração

³⁹ Não foi possível reunir uma série de dados referentes ao empréstimo pessoal provido pelas chamadas *Financeiras* - instituições privadas focadas na população de baixa renda – para um período equivalente. No entanto, segundo a série apresentada pela ANEFAC (Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade), a taxa média praticada pelas *Financeiras* era de 12,79% a.m. em dezembro de 2002. (<http://www.anefac.com.br/pesquisa/pesq_evolucao.htm>)

com instituições como Sebrae, Secretaria do Estado e a própria prefeitura para oferecimento de cursos e seminários, visando o treinamento técnico-administrativo de seu conjunto de clientes.

2.4.3 Metodologia prática de funcionamento

A metodologia de funcionamento utilizada no Banco Popular sustenta-se no crédito assistido, conforme modelo previsto pelas instituições de microcrédito e que foi por nós descrito no capítulo anterior. Nesse sentido, a operação centra-se no agente de crédito que assume a responsabilidade pela divulgação e esclarecimento do serviço de microcrédito junto ao público potencial, além da montagem de relatórios sócio-econômicos para avaliar as necessidades e a viabilidade do projeto e, finalmente, firma-se no futuro acompanhamento do quadro de microempreendimentos atendidos (nos períodos durante e pós-operacional).⁴⁰

Dentro do processo de construção de capital social, o Banco Popular vem desenvolvendo um conjunto de parcerias formais e informais, o que envolve associação de moradores de bairros, sindicatos de microempreendedores, ONG's⁴¹ ou mesmo igrejas. Nesse aspecto, a motivação é a formação de uma estrutura sócio-econômica capaz de fortalecer os laços de relacionamento do Banco para com a clientela, assim como dentre os próprios clientes. Pretende-se com isso alcançar três objetivos: obter informações sobre os prestatários potenciais e efetivos; estabelecer um padrão de monitoramento pessoal do cumprimento das obrigações contratadas; e, finalmente, organizar laços de integração econômica dentre os microempreendimentos financiados.⁴²

⁴⁰ O agente de crédito é uma figura fundamental, porém sem autoridade para aprovar uma operação. Esse papel é desempenhado pela diretoria executiva, que através de comitês, ampara-se no relatório preparado pelo agente para que se possa avaliar a conveniência de concessão do crédito requisitado.

⁴¹ O destaque aqui cabe à parceria firmada com a ONG italiana AVSI (Associação de Voluntários para o Serviço Internacional) que realizou um trabalho comunitário em Ipatinga (Jardim Planalto), transferindo para o Banco Popular o serviço de administração da etapa de fornecimento de crédito para seu público.

⁴² Um elemento importante foi o estabelecimento de parceria com a Prefeitura Municipal de Ipatinga para montagem de uma feira popular de artesanato (conhecida por “FeirArte”), na qual diversos clientes do Banco Popular fazem parte – seja através de uma operação de crédito qualquer ou para construção do espaço da feira.

Fundamentalmente, as operações de crédito são oferecidas individualmente por prestatário. Embora esteja previsto em seu estatuto social, o mecanismo de crédito de aval solidário, na forma de grupo ou de associação, tem sido uma estratégia pouco utilizada. A consequência disso acaba sendo a manutenção do grau de dependência de garantias e colaterais reais. Ou seja, a pessoa continua a depender da reunião de um patrimônio suficiente ou, de forma alternativa, de encontrar uma pessoa que assuma e que tenha condições de assumir o papel de avalista para que a operação de crédito possa ser realizada.

Além disso, podemos ver (conforme já descrito acima) que o financiamento de empreendimentos novos tem se dado sob condições inadequadas. Isso porque o banco tem exigido, para a concessão de crédito dentro dos padrões estabelecidos, um funcionamento prévio dos negócios de seus clientes em prazo mínimo de seis meses, o que pode ser entendido como uma fuga frente às altas taxas de mortalidade desse setor nessas condições. A não cobertura dessa condição impõe um novo limite à linha de crédito restrito à faixa de R\$ 300,00 a R\$ 500,00, um montante irrisório, se considerarmos as características do público-alvo servido pelo Banco Popular.

2.4.4 Resultados institucionais

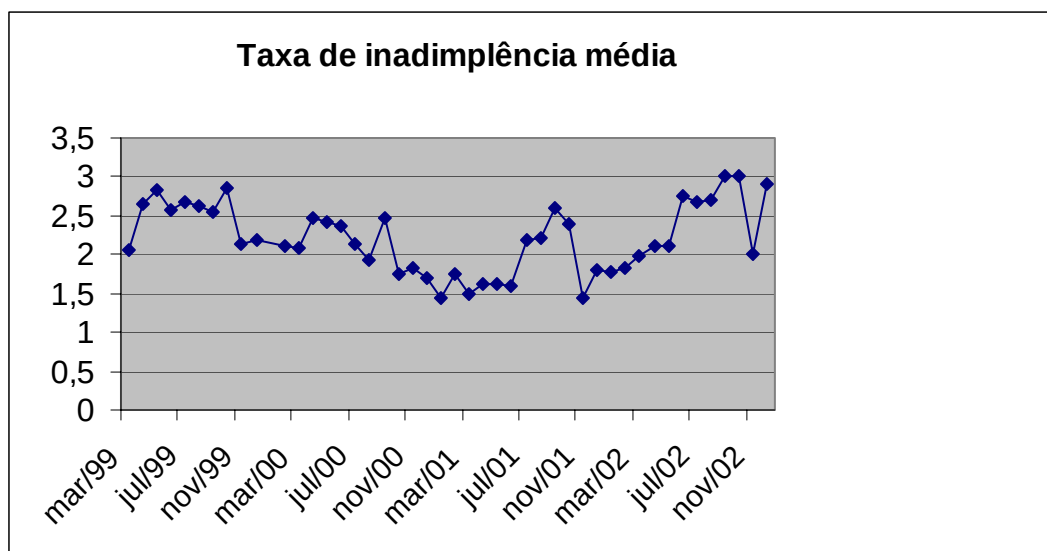
Nesta seção, cabe avaliarmos os principais resultados que têm sido alcançados pela associação em sua esfera operacional no que se refere à sua carteira ativa e também a taxa de inadimplência obtida, desde o início de suas operações.

O GRAF. 4 traz a série histórica da taxa de inadimplência da Associação desde o período inicial de funcionamento. Ao considerarmos todo o seu raio de atuação (os municípios servidos), verificou-se a ocorrência de uma taxa flutuando em uma banda de valores entre 1,5% e 3,0%. Podemos considerar que se trata de uma faixa razoável, especialmente quando comparada com os dados do conjunto nacional de instituições de microcrédito, conforme apresentados na pesquisa do IBAM para o período de 1997 a

1999⁴³. Esse parece ser um forte indicio do cumprimento desse princípio básico dos programas modernos de microcrédito (sob suas distintas modalidades de operação).⁴⁴

GRÁFICO 4

Taxa de inadimplência média (%) do Banco Popular no período entre 1999 e 2002



Fonte: Dados obtidos junto ao Banco Popular através de seus Relatórios Operacionais Mensais.

A carteira ativa reunida pela instituição está exposta na Tabela 9. Indiscutivelmente, trata-se de uma carteira em expansão, mas com valores monetários relativamente baixos, se consideradas as estimativas sobre a parcela de “excluídos” do mercado financeiro nacional (SCHOENDERGER, 2001; BARONE *et al.*, 2002; BRUSKY e FORTUNA, 2002, entre outros). No entanto, não podemos deixar de ressaltar que estamos lidando com uma iniciativa recente que persegue uma meta de auto-suficiência financeira. Ou seja,

⁴³ Segundo a pesquisa do IBAM (2001, p.75), a média geral de inadimplência está na ordem de 11,61% (4,0%, se considerado os primeiros nove decis).

⁴⁴ Convém dizermos que o método de cálculo da taxa toma como referência o total das parcelas em atraso e não todo o restante do capital das parcelas inadimplentes. Essa, em geral, é o mecanismo mais utilizado dentre as instituições de microcrédito, sob o argumento de que a condição de inadimplente é um estado provisório e não permanente (ver IBAM, *op cit.*, p.80-81). No nosso modo de entender, isso não chega a comprometer o resultado alcançado, se considerarmos que o período em análise (quatro anos) é bem superior ao tempo máximo de uma operação.

entendemos ser natural que o ritmo de expansão se dê de forma mais lenta, refletindo no que pode ser classificado como uma posição “conservadora” de seus integrantes.⁴⁵

Tabela 9

Carteira Ativa anual registrada pelo Banco Popular e sua taxa de expansão

Ano	Carteira Ativa (R\$)**	Taxa de expansão (%)
1998	310.166,66	
1999	477.972,94	54,1*
2000	718.900,13	50,4
2001	880.483,90	22,5
2002	1.141.637,04	29,7

Dados obtidos junto ao Banco Popular.

* A taxa de expansão da carteira ativa referente a 1999 está superestimada, uma vez que o programa teve início em meados de 1998.

** Valores nominais.

2.5 Alguns comentários sobre o desempenho da associação

A conclusão que podemos extrair da experiência do Banco Popular é que a participação da instituição tem se dado fundamentalmente de forma conservadora. A esse “conservadorismo”, estamos querendo chamar atenção para o alcance dos objetivos traçados em seu Estatuto Social rumo à democratização do acesso a crédito para os “financeiramente excluídos”. Prova disso é que a instituição não tem conseguido, ou não tem tentado, romper completamente com a necessidade de garantias reais (através da adoção de métodos de garantia de aval solidário), assim como oferecer financiamento para novos microempreendimentos dentro de boas condições de valores.

Esse resultado, a nosso ver, não é fruto da incompetência ou da incapacidade administrativa dos seus gestores, mas da maneira com que o setor de microcrédito tem se estruturado no Brasil. Nesse aspecto, trata-se de uma iniciativa recente, na busca por uma meta de auto-sustentabilidade financeira em um intervalo curto de tempo (pode-se dizer que em maior ou menor grau, este resultado já foi alcançada, dependendo da metodologia de avaliação). Adicionalmente, é fundamental ressaltarmos a existência de uma série de

⁴⁵ Apenas a título de comparação, apontamos para 2001 que a oitava maior instituição brasileira de microcrédito (coordenada pela Visão Mundial em quatro diferentes Estados) em número de clientes ativos, detinha uma carteira ativa de R\$ 1.591.880,00. (NICTER, GOLDMARK e FIORI, 2002, p.21)

pendências legais, que tem prejudicado efetivamente seu bom desempenho financeiro (principalmente, a impossibilidade de captação de recursos junto ao público). O resultado natural tem sido a adoção de uma postura conservadora, tanto no que diz respeito à seleção do seu público potencial (um viés em busca dos microempreendedores mais propícios ao sucesso), quanto aos próprios serviços oferecidos, colocados em uma dimensão extremamente padronizada.⁴⁶

⁴⁶ Diante da estrutura com que opera uma OSCIP no Brasil, fica extremamente difícil cumprir a cartilha de “melhores práticas” operacionais, de independência financeira, focalização do público de baixa renda e diversificação dos serviços oferecidos, conforme sugerem KWITIKO, SILVA E KWITKO (2002, p.17).

CAPÍTULO III

ANÁLISE DESCRITIVA DA PESQUISA DE CAMPO

3.1 Apresentação

É fato difundido na literatura especializada a complexidade das questões a serem tratadas em um estudo sobre microcrédito. Naturalmente, essa complexidade está associada à riqueza das relações sócio-econômicas presentes no conjunto de indivíduos atingidos direta ou indiretamente por esse tipo de serviço.

Nossa pesquisa de campo representou uma imersão em um universo de temas que suscitarium uma ampla gama de trabalhos acadêmicos. Como exemplo, poderíamos citar os impactos financeiros promovidos pelo microcrédito sobre a microempresa e a vida familiar do microempreendedor; a relação diferencial assumida entre o cliente e a instituição provedora do crédito; a emancipação feminina, fruto do controle pleno de uma atividade econômica; e a possibilidade do desenvolvimento de práticas de economia solidária, dentre outras questões.

Sem desconsiderar a importância de cada um desses temas, a motivação de nossa pesquisa de campo orientou-se em uma esfera mais ampla, na tentativa de investigar quais seriam os principais traços característicos do conjunto de indivíduos atendidos pelo programa do Banco Popular. A pertinência dessa questão está em procurar saber qual é o poder de extensão de um modelo de programa de microcrédito formatado sobre uma estrutura operacional auto-sustentável, conforme discussão e descrição desenvolvida nos capítulos anteriores.

Para isso, temos como proposta trabalhar com um cenário expositivo extenso, que tenha capacidade de retratar não apenas o campo de operação das microempresas atendidas, mas a própria esfera de vida familiar do cliente microempreendedor. De maneira adicional, procuramos expandir o intervalo temporal de nossa análise, para não ficarmos presos a possíveis elementos de ordem conjuntural que estariam influenciando os resultados observados no momento de aplicação do exame empírico.

3.2 Objetivo e proposta de investigação

De modo mais específico, o objetivo da pesquisa de campo realizada nesse trabalho foi o de fornecer evidências empíricas acerca de dois aspectos fundamentais para o tema em discussão: o primeiro deles está associado às linhas gerais da carteira de clientes da instituição de microcrédito; já o segundo, assumindo um caráter de complementaridade, é a tentativa de captarmos a relevância desse serviço de crédito para o conjunto de participantes.

O primeiro aspecto diz respeito à natureza dos clientes do Banco Popular de Ipatinga, ou seja, procuramos estabelecer os principais traços sócio-econômicos desse conjunto de indivíduos. Em especial, a motivação é entender que tipo de relação essas pessoas mantêm com o sistema financeiro formal e informal, na busca por se estabelecer o papel representado pelo microcrédito para o conjunto de microempreendedores avaliados. Essa questão está associada à própria lógica de focalização do programa, ou seja, oferece subsídios para que seja analisada a justificativa de seu funcionamento. Deste modo, é fundamental investigarmos se esse público estudado pode ou não ser considerado “marginalizado” em relação ao sistema de crédito.

O segundo aspecto está relacionado com a utilidade dos serviços de crédito oferecido. A tentativa é avaliar - em uma esfera mais intuitiva - se esse tipo de serviço gera algum benefício sobre os microempreendimentos atendidos e, num caráter mais amplo, sobre o modo de vida familiar desses indivíduos. Nesse sentido, devemos ressaltar que não faz parte dos nossos objetivos o desenvolvimento de um modelo estatístico hipotético-dedutivo para mensurar os impactos gerados pelo microcrédito junto ao seu público-alvo⁴⁷. Nossa análise vai ser realizada numa perspectiva meramente expositiva, o que – no nosso entendimento – não deixa de representar certa relevância, mesmo para estimular a realização de trabalhos futuros, firmados com esse interesse.

Conforme citado acima, nossa pesquisa de campo foi montada para poder abranger todo o ambiente de vida familiar do cliente. A justificativa teórica é que uma microempresa

⁴⁷ A razão motivadora para esse caminho metodológico está na dificuldade prática de se operar dentro dessa lógica. Isso porque o estabelecimento de relações de causalidade e de atribuição presentes em um modelo, em qualquer ramo das Ciências Sociais, exige uma estrutura metodológica de consistência mais ampla do que nos foi disponibilizada nesse espaço.

do setor informal não tem a lógica de acumulação de capital análoga a uma empresa do setor formal. Isso se dá, basicamente, porque o objetivo do microempreendedor estudado não é a maximização dos lucros da empresa, mas de sua própria qualidade de vida familiar. Assim, diante de restrições orçamentárias e do acesso limitado ao mercado de crédito em geral, é natural que o padrão de vida do cliente (saúde, educação, eventos comemorativos e consumo de bens duráveis) imponha uma série de obstáculos ao processo de acumulação de capital da microempresa.⁴⁸

3.2.1 Delimitação do campo de estudo

Nosso estudo esteve focado na parcela dos clientes que realizaram um maior número de operações para com o Banco Popular. Essa foi a forma encontrada para assegurar um trabalho analítico que estivesse voltado para um grupo de microempresários efetivamente participante do microcrédito, com maior grau de experiência na relação com o programa.

Tabela 10

População de clientes residentes em Ipatinga, distribuída segundo o número de serviços contratados*

Nº operações	População (%)
3	43,3
4	22,9
5	17,1
6 ou mais	16,7
Total	100,0

Dados obtidos junto ao Banco Popular.

* Por problemas técnicos (mudança do Sistema de Informática do Banco Popular), não foi possível a obtenção de dados referentes à faixa de uma ou duas operações de crédito.

Sendo assim, a população a ser investigada foi definida como a parcela dos clientes que realizaram três ou mais operações de crédito junto à instituição, sendo divididos

⁴⁸ A literatura especializada tem tratado bastante desse tema nos últimos anos (por exemplo, DUNN, 2002). A idéia surgiu diante do problema de se acompanhar se o crédito obtido estaria efetivamente sendo aplicado na microempresa.

exatamente conforme o número de créditos obtido. Segundo essa classificação, a população fica limitada a 210 clientes, subdivididos conforme expresso pela Tabela 10.

Devemos ressaltar que a distribuição de clientes descrita acima não toma por base as operações de desconto de cheques (denominadas pela instituição como “crédito rotativo”). Isso ocorre em razão da diferença existente na natureza de funcionamento desse serviço – baixos valores operacionais que giram a um ritmo acelerado –, impedindo que seja colocado no mesmo padrão de classificação das demais operações. Diante disso, para o cálculo do tamanho da população, a análise ficou restrita às operações de crédito para capital de giro e capital fixo.

A pesquisa de campo foi realizada no período de 13 de novembro a 13 de dezembro de 2002 e envolveu uma amostra aleatória, composta por cerca de 36% dessa população estabelecida (um conjunto de 76 clientes), que ficou distribuída na mesma proporção do número de operações realizadas. Por motivos de simplificação de análise, a pesquisa realizada ficou delimitada ao município de Ipatinga, muito embora a agência atenda (ou já tenha atendido) clientes de municípios vizinhos que ainda não possuem agência própria. Essa concentração espacial foi motivada para possibilitar um caráter maior de generalização à análise dos dados, de maneira que os resultados obtidos pudessem ser confrontados entre si.

3.2.2 Comentários iniciais sobre o questionário utilizado na Pesquisa de Campo

A pesquisa de campo foi articulada através de um questionário aplicado diretamente aos clientes no seu próprio ambiente de trabalho, o que possibilitou uma maior aproximação do pesquisador junto ao seu objeto de estudo.

Basicamente, o questionário abarca duas áreas de investigação. Em primeiro lugar, uma descrição do perfil do usuário dos serviços do Banco Popular, sempre ponderando que esse universo de análise ficou restrito fundamentalmente àqueles clientes com uma taxa de renovação mínima (ou seja, que tenha realizado três ou mais operações). Em segundo lugar, num campo mais intuitivo, a pesquisa de campo tentou envolver variáveis relacionadas aos possíveis benefícios promovidos pelo microcrédito, não só sobre a atividade produtiva, como também sobre o padrão de vida do microempresário.

3.3. Pesquisa de Campo: síntese dos resultados

3.3.1 Comportamento do cliente como usuário dos serviços de microcrédito

Antes de apresentarmos os resultados encontrados na pesquisa de campo, é importante expormos, em breves linhas, algumas características básicas das operações de crédito demandado junto ao Banco Popular. O interesse é entendermos em que medida o microcrédito é utilizado para atingir determinada finalidade. Para isso, fizemos uso de informações obtidas na própria instituição, referentes, por sua vez, ao mesmo conjunto de pessoas que compõe nossa amostra posteriormente avaliada.

De uma maneira geral, o crédito solicitado tem como finalidade o financiamento do capital de giro do microempreendimento: 80,8% das operações de crédito atendem a essa condição⁴⁹. Essa é uma consequência natural do tipo de empreendimento focalizado pela instituição: atividades informais, sustentadas por um volume de capital fixo de baixo valor, de modo que os requisitos financeiros principais ficam por conta do próprio movimento do capital.

O prazo médio para liquidação de um contrato atinge um patamar ligeiramente abaixo dos nove meses, justamente o teto estabelecido para o empréstimo de capital de giro. Nesse sentido, são poucos os clientes com prazo médio contratual inferior a seis meses (2,86%)⁵⁰.

Ainda sobre as operações de capital de giro e de capital fixo, o valor médio do crédito concedido atinge um montante de aproximadamente R\$ 2.000,00. Devemos ressaltar, no entanto, a heterogeneidade nesta distribuição, numa escala que abrange empréstimos de valores inferiores a R\$ 500,00 até o limite de R\$ 5.000,00.⁵¹

Finalmente, cabe tecermos alguns comentários sobre as operações de “troca de cheques”. Essa modalidade de serviço, muito embora possua natureza contratual distinta das operações anteriores (ao não assumir a forma de empréstimo), acaba sendo uma opção

⁴⁹ Esse percentual refere-se ao total de operações realizadas. Se formos analisar as operações, tomando como base o conjunto de clientes, temos que 96,1% já tomaram crédito para capital de giro, enquanto 51,3% realizaram operação de crédito para capital fixo.

⁵⁰ Dados referentes a essa seção estão apresentados no GRAF. 1 em Anexo.

⁵¹ Devemos ressaltar, como veremos nas seções seguintes, que apenas um número muito reduzido de clientes estava, no início de sua operação, em processo de abertura de sua atividade – portanto, sujeito a uma faixa de valores de crédito restrita ao teto de R\$ 500,00.

complementar para giro de seu capital (num ritmo mais veloz, uma vez que o prazo da operação é mais curto). Diante disso, o fato é que cerca de 71% dos clientes estabeleceram pelo menos um contrato para realização de uma operação como esta.

A partir de tais informações, podemos dar início a nossa apresentação. Devemos ponderar apenas que a exposição dos resultados da pesquisa de campo não será um evento isolado. Isso porque, para promover uma análise mais rica, procuraremos complementar nossa base de dados com outras informações de ordem pré ou pós-operacional, conforme nos foi disponibilizada pela OSCIP investigada.

Além disso, em algumas ocasiões mais adequadas, procuraremos incrementar nossa exposição com o contraste de dados apresentados por duas publicações relativamente recentes sobre microcrédito no Brasil e que tratam pontos comuns à nossa análise empírica. O objetivo é enfatizar as similitudes e, principalmente, as diferenças encontradas em nossa pesquisa de campo.

Seguindo uma ordem cronológica, a primeira publicação, de autoria de ROSA & CASTELAR (1999), consiste de um estudo de caso realizado em Fortaleza (CE), tendo como campo de investigação o conjunto de microempresas do setor informal desta cidade. Esse texto foi parte de um trabalho promovido pelo Banco do Nordeste (BNB), realizado também em outras localidades, visando a implantação de um programa de microcrédito naquela região. Nesse sentido, o trabalho tentou traçar um quadro geral do mercado potencial de clientes para essa iniciativa, o que envolveu, desde indicadores sócio-econômicos, até dados referentes ao interesse demonstrado pelos microempresários pelos serviços em questão.

A segunda publicação, utilizada aqui como padrão de comparação, é o trabalho de COSTA (2001), que analisou o programa CrediAmigo, do Banco do Nordeste, em funcionamento no norte de Minas Gerais, no município de Montes Claros. O trabalho dessa autora contou também com uma pesquisa de campo focada no público participante, com o intuito de captar as características gerais desses indivíduos e também o possível benefício promovido pelo microcrédito.

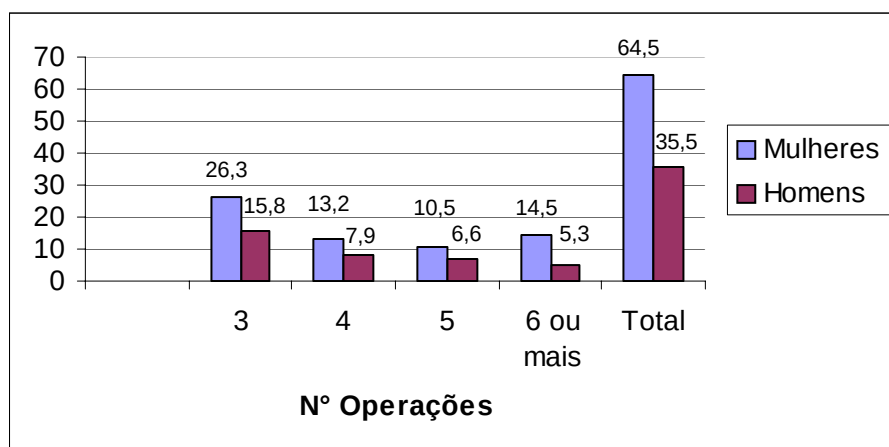
3.3.2 Perfil do cliente

3.3.2.1 Distribuição por sexo

Dando início à apresentação de nossa pesquisa de campo, verificamos no GRAF. 5 como ficou distribuída nossa amostra segundo o número de operações de crédito realizado, subdividido pelo sexo dos clientes. Como fica evidente, a participação do público do sexo feminino é um fator preponderante no grupo de clientes do Banco Popular, superioridade essa que ocorre em todas as faixas de número de operações realizadas⁵².

GRÁFICO 5

Distribuição dos clientes por sexo e número de operações (%)



Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

Esse fato parece estar em concordância com o modelo de funcionamento proposto por YUNUS (2000, p. 116-117), desde a formação do consagrado *Grameen Bank* (Bangladesh). Para ele, a instituição de microcrédito deve priorizar fundamentalmente o público feminino, o que procura sustentar por três argumentos. Em primeiro lugar, que a mulher teria um maior comprometimento com suas obrigações de empréstimo para com a

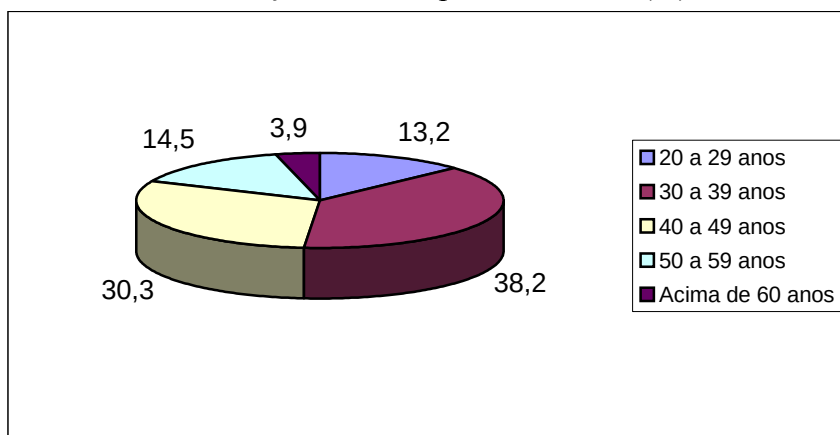
⁵² Devido ao fato de termos focado o elemento de proporcionalidade somente no quesito número de créditos realizados, o caráter aleatório de nossa amostra acabou envolvendo uma participação feminina de 64,5%, um montante superior ao encontrado no universo estabelecido, mas que não distorce a expressiva participação do público feminino (56,1%).

instituição, o que implicaria numa alta taxa de inadimplência em relação aos homens⁵³. Outro aspecto é que a mulher teria uma maior preocupação para com o bem-estar de sua família e domicílio, privilegiando assim a saúde e a educação de seus filhos. Finalmente, YUNUS releva o fato de que a mulher é economicamente e socialmente desfavorecida, ao sofrer no mercado de trabalho com as maiores taxas de desocupação e de precarização do emprego, característica que a torna, por definição, o público-alvo a ser trabalhado.

3.3.2.2 Distribuição por faixa etária e por estado civil; participação do micronegócio na renda familiar

GRÁFICO 6

Distribuição amostral por faixa etária (%)*



Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

* É importante relevar que até recentemente o estatuto do banco previa uma idade mínima de 21 anos (reduzida para 18 anos) para seus clientes.

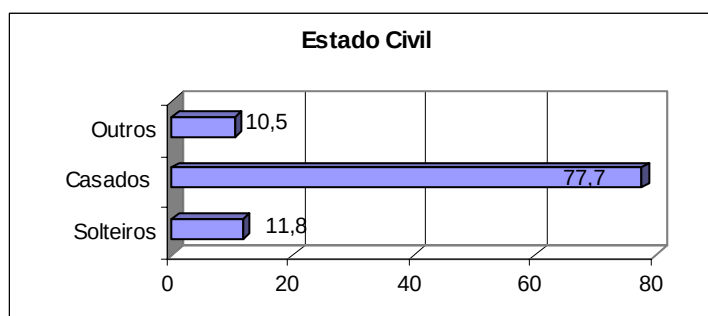
O GRAF. 6 ilustra a distribuição dos clientes por faixa etária, ao levar em consideração a idade do participante no período de início de suas operações de empréstimo. A idade média dos clientes é de aproximadamente 40 anos, enquanto a faixa de 30 a 39 anos é a que reúne um maior número de pessoas (38%), seguida pela faixa de 40 a 49 anos.

⁵³ Entretanto, esse argumento não pode ser comprovado empiricamente. A estatística de taxa de inadimplência disponibilizada pelo Banco Popular não apresenta cruzamentos com sexo ou qualquer outra variável.

Ou seja, aproximadamente 70% dos indivíduos se encontram na faixa etária de 30 a 49 anos no momento de entrada junto ao Banco Popular. Isso pode ser um indicativo de postura conservadora por parte da instituição, na medida em que a faixa etária selecionada representa um público com maior grau de experiência e estabilidade econômica.

GRÁFICO 7

Distribuição dos clientes segundo o estado civil (%)



Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

Tabela 11

Participação do rendimento do micronegócio dentro da estrutura de renda familiar

Participação da renda do micronegócio	Clientes (%)
Fonte única de Renda Familiar	35,5
De 60% a 80% da Renda Familiar	22,4
De 40% a 59,9% da Renda Familiar	26,3
Menos de 40% da Renda Familiar	15,8
Principal fonte de Renda Familiar (acima de 50%)	60,5

Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

Essa faixa etária predominante se traduz na alta participação de pessoas casadas, o que envolve um patamar de quase 78% de clientes (GRAF. 7). Isso, de certa forma, representa um fator importante de que o cliente típico do Banco Popular é responsável pelo sustento de uma família (tamanho médio de aproximadamente quatro pessoas⁵⁴). Esse fato pode ser atestado, se considerarmos a participação da renda gerada pelo micronegócio

⁵⁴ Segundo apurado em nossa pesquisa de campo, 3,97 é a média de pessoas que vivem no domicílio do microempresário.

dentro da renda familiar, cujos valores estão expostos na Tabela 11. Como podemos notar, mais de um terço dos clientes têm o micronegócio como sua única fonte de renda. Além disso, para aproximadamente 60,5% dos entrevistados, o micronegócio representa mais do que 50% de sua renda familiar, podendo, portanto, ser caracterizada como sua principal fonte de renda⁵⁵.

3.3.2.3 Grau de Escolaridade: composição por idade e tempo de experiência profissional

A Tabela 12 ilustra a distribuição do grau de escolaridade de nossa amostra. Inicialmente, fica evidente a elevada participação de pessoas com nível de escolaridade até o Primeiro Grau (quase 58%), um indício bastante relevante de que o programa está concentrando seu campo de atuação na direção do público-alvo com baixo grau de escolaridade.

Tabela 12
Distribuição dos clientes segundo o grau de escolaridade (%)

Escolaridade	Total por faixa	Acumulado
Menos de 1 ano	1,3	
De 1 a 3 anos	3,9	5,2
Primário Completo	21,1	26,3
1º Grau incompleto	17,1	43,4
1º Grau completo	14,5	57,9
2º Grau Incompleto	5,3	63,2
2º Grau Completo	21,1	84,2
Superior Incompleto	7,9	92,1
Superior Completo	7,9	100

Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

Se aprofundarmos a análise, verificamos que o valor máximo modal está concentrado em duas faixas: na parcela de clientes que possui apenas a formação de Primário Completo e nos que possuem o Segundo Grau Completo (mais de um quinto dos

⁵⁵ Este aspecto é muitas vezes tratado como um fator de risco para a instituição de microcrédito. Conforme exposto no estudo de ROSA e CASTELAR, (*op. cit.*, p. 22), a elevada participação do micronegócio na estrutura de renda familiar é um indicador do grau de vulnerabilidade do cliente frente a conjunturas adversas.

clientes em cada uma dessas faixas de formação escolar). Além disso, se adicionarmos ao primeiro dado o grupo de pessoas com escolaridade até três anos, isso significa que pouco mais de um quarto dos clientes possuem no máximo quatro anos de estudo⁵⁶.

Essa informação contrasta bastante com o perfil encontrado por COSTA (2001, p.71), em seu trabalho citado acima sobre o programa do Banco do Nordeste (BNB) em Montes Claros. Segundo os valores encontrados pela autora, aproximadamente 37% dos clientes do CrediAmigo possuem "Segundo Grau Completo", enquanto apenas 17,3% destes têm no máximo formação em "Primário Completo". Assim, se considerarmos que a taxa de alfabetização⁵⁷ de Montes Claros (90,08%) é inferior à taxa de Ipatinga (92,90%), podemos concluir que o Banco Popular tem demonstrado um maior poder de atuação sobre o público com baixo grau de instrução, em comparação com o programa do BNB em Montes Claros.⁵⁸

Tabela 13

Distribuição de clientes segundo faixa etária e grau de escolaridade

Grau de Escolaridade	Faixa Etária				
	20 a 29 anos	30 a 39 anos	40 a 49 anos	50 a 59 anos	Acima de 60 anos
Menos de 1 ano	0,0	0,0	0,0	0,0	33,0
De 1 a 3 anos	0,0	3,6	4,0	0,0	0,0
Primário Completo	11,1	7,1	20,0	60,0	67,0
1º Grau incompleto	22,2	21,4	12,0	20,0	0,0
1º Grau completo	0,0	14,3	24,0	0,0	0,0
2º Grau Incompleto	11,1	10,7	4,0	0,0	0,0
2º Grau Completo	33,3	25,0	20,0	10,0	0,0
Superior Incompleto	22,2	7,1	8,0	0,0	0,0
Superior Completo	0,0	10,7	8,0	10,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

* A faixa etária refere-se ao momento de entrada do cliente no Banco Popular.

⁵⁶ Ainda assim, deve ser ressaltada a significativa participação de pessoas que possuem escolaridade superior completa ou incompleta, atingindo quase 16%.

⁵⁷ Dados referentes ao ano 2000, obtidos junto ao Atlas de Desenvolvimento Humano.

⁵⁸ Na verdade, o campo de atuação do Banco Popular é muito mais abrangente do que o CrediAmigo no que se refere ao grau de escolaridade de seus clientes. Assim, quase 16% de nossa amostra tem formação superior ao Segundo Grau (Tabela 12), enquanto esse valor fica reduzido a 7,2% em Montes Claros (COSTA, *op cit*, p. 71). No entanto, isso não tira o mérito do Banco Popular em trabalhar com uma ampla camada de pessoas de baixa escolaridade.

A Tabela 13 mostra como o fator “Escolaridade” está distribuído dentre os indivíduos, de acordo com a faixa etária. É importante observarmos que os itens de escolaridade com maior grau de participação possuem trajetórias opostas. Assim, de um lado, as pessoas com formação escolar máxima de “Primário Completo” têm uma participação concentrada no grupo de pessoas mais velhas, enquanto o inverso é verdadeiro para o elemento “Segundo Grau Completo”. Nesse aspecto, é possível verificar que a maioria dos clientes com idade entre 20 a 29 anos (55,5%) possui no mínimo escolaridade com nível de Segundo Grau Completo, numa trajetória que cai, ao longo das faixas seguintes, para 43%, 36%, 20% até atingir o valor nulo para clientes acima de 60 anos. A parcela de clientes que estudou até o quarto ano (Primário Completo), por sua vez, parte de um montante de 11%, entre os clientes com 20 a 29 anos, para abranger simplesmente todo o conjunto de pessoas acima de 60 anos. A conclusão que podemos extrair desses dados é que o grau de escolaridade tem uma importância relativa para a atividade microempresarial, sem representar, muitas vezes, o elemento diferencial que contribui para o sucesso desta. No caso em questão, a formação escolar acaba por ser substituída pela maior vivência e “experiência de vida” do microempresário.

Tabela 14

Distribuição de clientes segundo tempo de experiência e grau de escolaridade

Escolaridade	Tempo de experiência*				
	Menos de 1 ano	1 a 3 anos	3 a 5 anos	5 a 10 anos	10 anos ou mais
Menos de 1 ano de estudo	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4
De 1 a 3 anos	0,0	0,0	0,0	0,0	7,3
Primário Completo	7,7	0,0	0,0	5,3	36,6
1º Grau Incompleto	15,4	40,0	28,6	26,3	12,2
1º Grau Completo	7,7	20,0	28,6	15,8	9,8
2º Grau Incompleto	0,0	10,0	0,0	5,3	4,9
2º Grau Completo	30,8	20,0	28,6	26,3	17,1
Superior Incompleto	23,1	10,0	0,0	10,5	4,9
Superior Completo	15,4	0,0	14,3	10,5	4,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

* O tempo de experiência do cliente refere-se ao período inicial de suas operações como o Banco Popular.

Esse caráter relativo de importância do grau de escolaridade pode ser explorado de outra forma, através do cruzamento dos anos de estudo com o tempo de experiência profissional dentro da atividade econômica realizada por cada microempresário. Conforme dados expostos na Tabela 14, fica evidente que o tempo de experiência profissional acaba por atuar como uma alternativa ao grau de escolaridade. Assim, as pessoas com menor tempo de experiência em sua atividade se apóiam, de uma maneira geral, em um maior grau de escolaridade: aproximadamente 70% dos microempresários “novatos” (tempo de experiência inferior a 1 ano) possui pelo menos formação de Segundo Grau. Por outro lado, a importância da formação escolar parece ser substituída pelo maior tempo de experiência profissional. Prova disto é que a população que não completou o primário está toda concentrada nas faixas de 5 anos ou mais anos de experiência. Além disso, quase a metade (46,3%) dos microempresários na faixa de maior tempo de experiência (10 anos ou mais) possui grau de escolaridade máxima de Primário Completo.

3.3.2.4 Origem: local de nascimento e tempo de residência em Ipatinga

Fundamentalmente, o conjunto de cliente do Banco Popular é composto por mineiros que, no entanto, não são naturais de Ipatinga. Isso de certa forma já era esperado, se considerarmos que o dinamismo econômico⁵⁹ deste município tem histórico referente às quatro últimas décadas, período próximo à idade média do grupo avaliado. Assim, podemos ver na Tabela 15 que menos de 8% das pessoas são nascidas em Ipatinga, número esse que é representado por pessoas mais novas – idade média de 28,9 anos. A maior parte tem como origem os municípios vizinhos pertencentes à própria microrregião de Ipatinga, assim como a microrregião de Governador Valadares – aproximadamente 70% (GRAF. 8).

Essa elevada parcela de migrantes – idade média de quase 42 anos -, por outro lado, pode ser considerada como moradores já estabelecidos no município, uma vez que, para cerca de 70% destes, o período de residência supera dois decênios. A contrapartida fica por

⁵⁹ Para 82,9% dos entrevistados, sua migração para Ipatinga foi motivada pela procura de oportunidades de trabalho oferecidas pelo município – seja essa decisão tomada pela família ou pelo próprio empresário.

conta do baixo percentual de migrantes que chegaram em Ipatinga a menos de um decênio (12,9%), conforme exposto no GRAF. 9.

Tabela 15

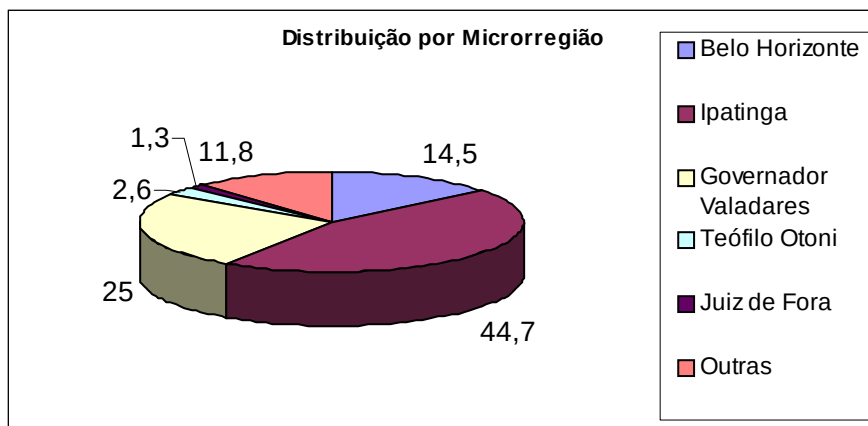
Local de nascimento dos microempreendedores (%)

Ipatinga	7,9
Região Metropolitana do Vale do Aço	13,2
Colar Metropolitano	9,2
Minas Gerais	88,2

Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

GRÁFICO 8

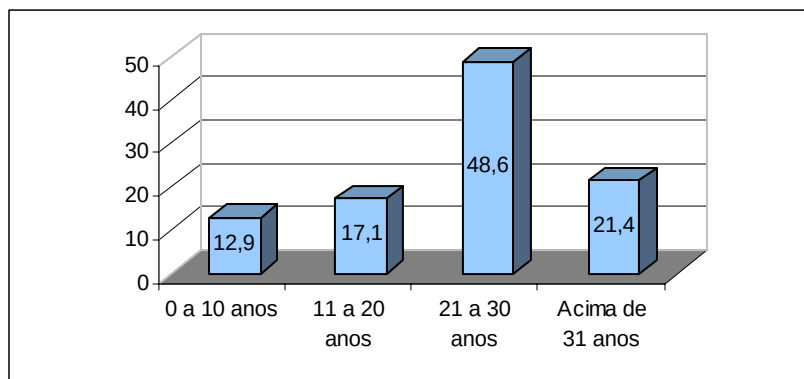
Distribuição de clientes por local de nascimento segundo a microrregião (%)



Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

GRÁFICO 9

Grupo de clientes não nascidos em Ipatinga, distribuídos de acordo com o tempo de moradia no município (%)



Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

3.3.3 Qualidade de Vida do Microempreendedor

Para construirmos um quadro geral do perfil de qualidade de vida dos microempreendedores, utilizamos como base de dados, além de nossa Pesquisa de Campo, as informações presentes no Relatório Operacional interno, realizado pelo Banco Popular. Através desse relatório, conseguimos obter um indicador chave para nosso estudo, que é a média da renda familiar mensal de nossa amostra de microempreendedores. De maneira complementar, coube à pesquisa de campo o papel de investigar variáveis de ordem qualitativa sobre a condição de moradia dos entrevistados e também de posse de um conjunto de bens e mercadorias previamente selecionados. A partir desses dados, a proposta é desenvolver uma análise sob dois aspectos: a) verificar os limites de focalização do público-alvo servido pelo Banco Popular; b) estudar a evolução da qualidade de vida dos clientes, desde o momento de início de sua participação no programa de microcrédito.

3.3.3.1 Distribuição dos clientes por faixa de renda familiar

Como descrito acima, a variável de renda familiar dos microempresários foi obtida junto ao Relatório Interno do Banco Popular, o qual é realizado pelos agentes de crédito, sempre que uma nova operação é solicitada pelo cliente. A justificativa para essa consulta foi que, no nosso entendimento, por motivos contratuais, essas informações teriam um caráter mais fiel no “Relatório”, em comparação com nossa pesquisa⁶⁰.

Ainda assim, devemos considerar um ponto importante. Através de consultas aos relatórios – parte dos quais realizado em período muito próximo ou até sobreposto à nossa pesquisa de campo – foi possível averiguar que, em parte significativa destes, o número médio de pessoas por domicílio era superior ao correspondente número declarado em nosso questionário. A explicação para isso é que, provavelmente, os clientes (potenciais ou

⁶⁰ Na verdade, deve ser ressaltado que o desvio de valor pode ocorrer em sentidos opostos em cada uma dessas bases: de um lado, pode-se dizer que o entrevistado teria uma tendência de subestimar sua renda perante o pesquisador; de outro, a renda poderia estar sendo superestimada no relatório do Banco Popular, caso o cliente julgasse que o valor real desta não fosse suficiente para justificar o montante da operação de crédito.

efetivos) procuram incorporar ao seu domicílio alguns familiares, ou pessoas próximas, que representem uma fonte de renda adicional. Através desse mecanismo, seria possível agregar valor ao montante total de renda familiar – portanto, superestimando-a -, garantindo uma chance maior de aprovação para o pedido de crédito. Diante disso, constatamos ser mais correto a utilização do indicador “Renda Familiar Mensal Média *per capita*”, variável também presente no Relatório do Banco Popular⁶¹.

A Tabela 16 reúne as informações referentes ao relatório que precedeu a primeira operação de crédito do conjunto de microempreendedores, classificados da seguinte forma: na primeira coluna, está exposta a distribuição dos clientes, separados por faixa de renda *per capita*, enquanto a coluna seguinte traz os dados de forma agregada. Segundo nossa investigação, fica evidente a presença de dois fatores característicos. Em primeiro lugar, a preponderância dos clientes com renda entre R\$ 100 a R\$ 400,00: aproximadamente 60% estão nessa situação. O segundo fator, no entanto, aponta exatamente para a profunda heterogeneidade de distribuição de renda entre os microempresários: enquanto 6,6% destes tinham – no momento de entrada no Banco Popular - uma renda *per capita* máxima de R\$ 100,00, uma parcela significativa das pessoas (15,8%) possuía uma renda superior a R\$ 600,00 para cada membro de seu domicílio.

Tabela 16

Distribuição dos clientes por faixa de renda familiar mensal média *per capita**

Renda <i>per capita</i> inicial (R\$)	Total (%)	Agregado (%)
1. De 60,01 a 100,00	6,6	6,6
2. De 100,01 a 200,00	19,7	26,3
3. De 200,01 a 300,00	28,9	55,3
4. De 300,01 a 400,00	10,5	65,8
5. De 400,01 a 600,00	18,4	84,2
6. Acima de 600,01	15,8	100,0

Dados obtidos junto ao Relatório Interno do Banco Popular.

* Valores padronizados referentes ao período de janeiro de 2000.

Para tornar mais claro a avaliação da posição sócio-econômica dos clientes do Banco Popular, achamos interessante classificar esses indivíduos, seguindo a escala de distribuição de renda *per capita* média dos cinco extratos da população municipal (cujos

⁶¹ Não entraremos no mérito se a renda dessas pessoas “agregadas” está contribuindo para superestimativa ou subestimativa da renda *per capita* do domicílio como um todo.

valores foram apresentados na Tabela 5, no Capítulo II). Esse é o resultado ilustrado pela Tabela 17, que apresenta a parcela de clientes possuidores de renda *per capita* inicial abaixo da média do respectivo quinto da população de Ipatinga.

Nesse aspecto, fica evidente que nenhum indivíduo de nossa amostra era possuidor de renda *per capita* inferior a média dos 20% da população mais pobre de Ipatinga. O percentual de clientes, no entanto, vai assumindo valores crescentes a cada faixa da população de maior riqueza até atingir seu auge, entre os valores médios de renda do terceiro e do quarto quintil, a partir da onde volta a cair – somente 2,6% dos clientes tinham renda média superior aos 20% mais ricos do município.

Tabela 17

Renda per capita dos clientes em relação à média dos extratos da população

Renda per capita inicial	Agregado (%)
1. Abaixo da média do 1° quinto	0,0
2. Abaixo da média do 2° quinto	6,6
3. Abaixo da média do 3° quinto	23,7
4. Abaixo da média do 4° quinto	56,6
5. Abaixo da média do 5° quinto	97,4

Fonte: Relatório Interno do Banco Popular e Atlas do Desenvolvimento Humano (2003).

3.3.3.2 Trajetória da renda *per capita* dos clientes

A Tabela 18 é uma tentativa de descrever a trajetória da renda familiar de cada grupo de microempresários, já incorporando o período do indivíduo na condição de cliente. Para isso, construímos uma matriz reunindo dados do primeiro e do último relatório realizado para cada cliente. O objetivo é acompanharmos o movimento dos clientes ao longo do tempo de operação, segundo as distintas faixas de renda. Assim, tendo como referencial a renda *per capita* inicial (cujas faixas são representadas pelas linhas), verificamos o ponto de chegada dos clientes (distribuídos pelas faixas de renda do último relatório, representado pelas diversas colunas). É importante verificarmos que, conforme o desenho da matriz, sua diagonal principal (desconsiderando a última coluna, que é apenas a somatória de cada linha) representa a parcela de clientes que se estabilizou em uma determinada faixa de renda. Enquanto isso, o vértice superior indica os clientes que

apresentaram crescimento de faixa de sua renda *per capita* e o vértice inferior aponta para o grupo de pessoas cuja renda foi rebaixada dentre o intervalo de tempo investigado.

De uma maneira geral, pôde-se verificar um cenário de estabilização da renda *per capita* mensal das famílias investigadas, a partir das respectivas faixas de renda inicial. A primeira vista, parece ter havido uma evolução positiva para as três camadas de renda mais baixa, cujo vértice inferior representa uma parcela pequena de pessoas. Assim, dentre os clientes com renda *per capita* inicial de até R\$ 100,00, nenhum indivíduo permaneceu na mesma faixa (0,0 em negrito). Dentre os clientes da segunda e da terceira faixa de renda, por sua vez, apenas um pequeno percentual apresentou queda em sua faixa de renda (6,7 e 13,6, respectivamente) – a maior parte manteve-se em um patamar estável (60,0 e 50,0) e uma parcela representativa (33,4 e 36,3) passou para faixas de renda superiores. A situação parece se inverter para os clientes da quarta e da quinta faixa de renda, voltando a se estabilizar entre os clientes correspondentes à faixa de renda mais elevada (a partir de R\$ 600,00).

Tabela 18

Evolução da renda *per capita* dos clientes segundo o primeiro e o último Relatório Operacional Interno do Banco Popular* (%)

Renda <i>per capita</i> inicial (R\$)	Renda <i>per capita</i> presente no último relatório (R\$)						Total
	1	2	3	4	5	6	
1. De 60,01 a 100,00	0,0	60,0	40,0	0,0	0,0	0,0	100,0
2. De 100,01 a 200,00	6,7	60,0	26,7	6,7	0,0	0,0	100,0
3. De 200,01 a 300,00	0,0	13,6	50,0	22,7	13,6	0,0	100,0
4. De 300,01 a 400,00	0,0	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	100,0
5. De 400,01 a 600,00	0,0	7,1	21,4	21,4	28,6	21,4	100,0
6. Acima de 600,01	0,0	0,0	8,3	0,0	25,0	66,7	100,0

Dados obtidos junto ao Relatório Interno do Banco Popular.

* Valores padronizados referentes ao período de janeiro de 2000.

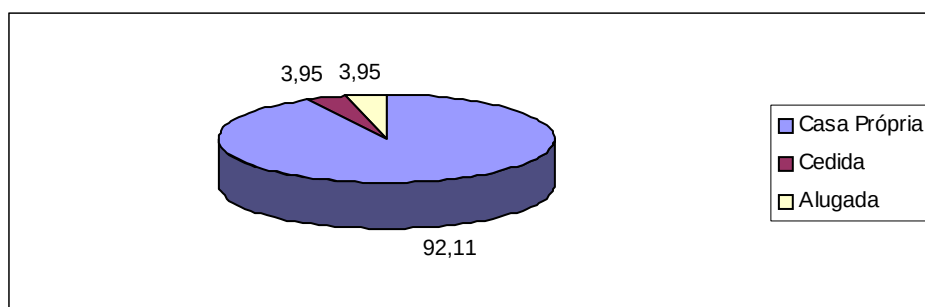
Continuando a explorar as condições de vida dos clientes, passemos agora para a investigação das variáveis de ordem qualitativa, tratando das condições de moradia e também do padrão de consumo de alguns bens duráveis.

3.3.3.3 Distribuição dos clientes segundo variáveis qualitativas

No GRAF. 10, encontram-se os dados referentes à condição de moradia por parte desse grupo de indivíduos avaliados. Podemos perceber a preponderância da proporção de clientes que possuem casa própria – aproximadamente 92%. Essa característica, embora não seja um indicador de qualidade de vida⁶², pode ser tratado como um maior grau de estabilidade de renda do cliente do Banco Popular. Isso porque, na condição de detentor de sua moradia, a pessoa mantém-se livre de uma despesa fixa com aluguel.

GRÁFICO 10

Condição de moradia do microempresário (%)



Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

Para explorarmos alguns elementos de qualidade de vida dos clientes, a Tabela 19 ilustra a condição desse grupo de pessoas frente a uma série de bens de consumo duráveis no momento de início de suas operações de microcrédito. Os itens estão escalonados exatamente com a hierarquia de bens básicos de consumo, mostrando-nos o poder de riqueza desse grupo de pessoas. Assim, notamos que a geladeira é um equipamento presente na totalidade de domicílios investigados, praticamente o mesmo ocorrendo com o aparelho de televisão. O automóvel, que é um importante indicador de nível de renda, está presente em aproximadamente 68% de nosso campo de análise. A proporção fica bastante reduzida para produtos como Freezer e Telefone Celular, principalmente porque nesse

⁶² Esses dados, quando cruzados com as faixas de renda dos clientes (referentes ao último relatório) indica que a totalidade dos clientes mais pobres possui casa-própria.

último caso o ritmo de crescimento de consumo ainda está em aceleração nesse período recente.⁶³

Tabela 19

Faixa de clientes possuidores de uma cesta de bens duráveis

Cesta de produtos	Faixa de clientes (%)
Geladeira	100,0
Televisão	96,1
Máquina "lava-roupas"	80,3
Automóvel	71,1
Telefone celular	36,8
Freezer	36,8

Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

3.3.3.4 Alterações no quadro de qualidade de vida familiar do empreendedor

Nessa subseção, o objetivo é captarmos as alterações na qualidade de vida familiar do empreendedor no período posterior à participação do microcrédito, sempre fazendo a ressalva de que essa correlação não deve ser tratada como uma relação de causalidade entre esses dois eventos - conforme vem sendo colocado no decorrer deste capítulo.

A respeito da condição de moradia familiar, um montante significativo (40%) dos entrevistados declarou ter promovido mudanças no período recente (posterior a sua condição de cliente). Essas mudanças envolvem diversos fatores que foram classificados em três categorias: i) aquisição, ii) construção e iii) ampliação ou reforma da casa-própria.

A Tabela 20 contém essas informações. Assim, a participação maior coube aos clientes que declararam não ter ocorrido qualquer modificação (cerca de 60%). No entanto, um quarto das pessoas respondeu ter feito alguma reforma ou ampliação em seu domicílio, enquanto os outros 15% adquiriram ou construíram esses imóveis. Esses dados devem ser entendidos apenas como um possível indício de melhoria, uma vez que esta só seria caracterizada em caso concreto de alterações sobre o valor final dessa riqueza patrimonial.

⁶³ A título de referencial, o censo de 2000 indica que a proporção da população de Ipatinga possuidora de geladeira, televisão e automóvel correspondia respectivamente a 96,0, 92,3 e 42,4%. (Atlas do Desenvolvimento Humano, 2003)

Tabela 20

Mudanças na condição de moradia familiar do empreendedor (%)

i. Aquisição da casa-própria	3,9
ii. Construção da casa-própria	11,8
iii. Ampliação ou reforma	25,0
iv. Nenhuma mudança	59,2
v. Mudanças: i, ii e iii.	40,8

Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

Resta ainda verificarmos a evolução da cesta selecionada de bens duráveis que fazem parte do domicílio do microempreendedor. Isso será feito de uma forma agregada, verificando a variação geral na distribuição de consumo e também através do cruzamento com variável renda *per capita*, subdividida pelas faixas apresentadas acima.

A Tabela 21 traz uma síntese do padrão de consumo atual, tratando também o elemento de variação (aquisição ou venda) ocorrida na parcela de detentores de cada um dos bens. Os dados evidenciam o crescimento do padrão de consumo de bens duráveis dos indivíduos de nossa amostra. O indicador de variação positiva, associado à aquisição dos bens selecionados, superou em grande medida a variação negativa.

Tabela 21

Evolução da participação de clientes detentores de alguns bens duráveis

Bens duráveis	Clientes possuidores %	Variação (%)	
		Positiva	Negativa
Geladeira	100	0,0	0,0
Televisão	98,7	21,1	9,2
Máquina "lava-roupas"	97,4	19,7	2,6
Automóvel**	80,3	51,3	14,5
Telefone celular	61,8	38,2	7,9
Freezer	47,4	13,2	2,6

Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

*Para esses bens, considerou-se a possibilidade de posse cumulativa, o que afetou o índice de variação.

** Para o índice de variação, considerou-se não apenas a compra e venda, mas também a “troca” de veículos, que pode ter sido por veículos de maior ou menor valor.

A Tabela 22 reúne os dados referentes à renda *per capita* inicial dos clientes e mostra a condição destes frente à selecionada cesta de bens de consumo duráveis. Assim,

como já era esperado, há uma expansão do padrão de consumo, diretamente relacionado com as faixas de renda. Adicionalmente, podemos notar que a evolução positiva da renda verificada anteriormente (Tabela 18) se reflete, de uma maneira geral, no crescimento de consumo dos bens selecionados.

Tabela 22

Evolução do padrão de consumo do grupo de clientes, subdivididos por faixas de renda *per capita* referentes ao seu primeiro relatório com o Banco Popular

Renda <i>per capita</i> inicial (R\$)	Carro		Celular		TV		Lava-roupas		Freezer	
	A*	D*	A	D	A	D	A	D	A	D
Até 100,00	37,5	37,5	12,5	50	75	100	75	100	37,5	50
De 100,01 a 200,00	63,2	73,7	26,3	57,9	94,7	94,7	84,2	89,5	26,3	31,6
De 200,01 a 400,00	62,5	87,5	33,3	66,7	100	100	83,3	100	25	41,7
De 400,01 a 600,00	100	100	50	83,3	100	100	75	100	50	58,3
Acima de 600,01	92,3	92,3	61,5	92,3	100	100	76,9	100	69,2	69,2

Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo e do Relatório Interno do Banco Popular.

* As letras “A” e “D” referem-se, respectivamente, ao período anterior e posterior ao microcrédito.

Podemos dizer que as informações reunidas ao longo dessa seção apontam para um quadro de melhoria na qualidade de vida familiar dos indivíduos. Claramente, devemos ponderar que seria pouco consistente concluir que essa melhoria é resultado puro e simples da participação do microcrédito. Ainda assim, esse quadro pode ser uma sugestão para testes e análises posteriores.

3.3.4 Natureza dos microempreendimentos utilitários dos serviços de crédito

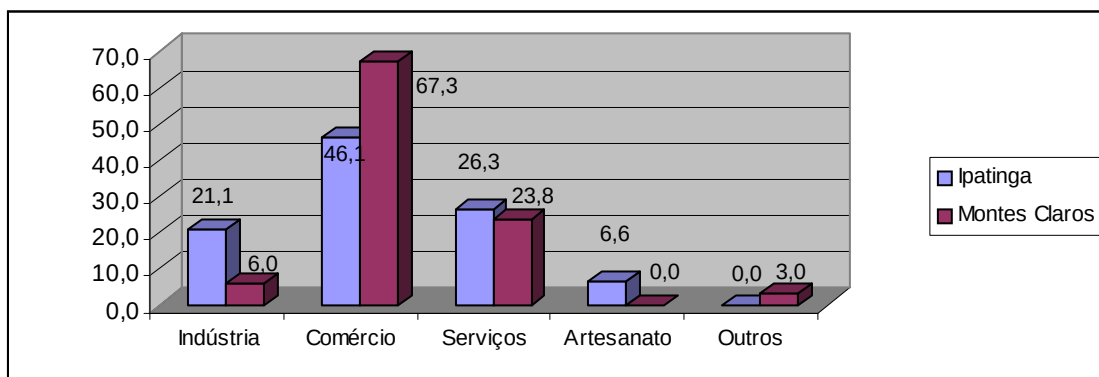
Uma característica bastante observada nas atividades usuárias dos serviços do Banco Popular é a irregularidade perante à Receita Federal, ou seja, são micronegócios que não se encontram regularmente registrados. Essa condição, por outro lado, não vem sendo significativamente alterada ao longo do tempo de operação. O fato é que 68,4% dos clientes de nossa amostra eram não-registrados legalmente, desde o momento em que iniciaram

suas operações de crédito⁶⁴, número que se reduziu para 61,8%, resultado de um pequeno crescimento da taxa de legalização das atividades. Como foi possível observar em nossas entrevistas, essa mudança – que não é uma exigência contratual do programa – deu-se em grande parte por fatores externos ao relacionamento com o Banco Popular, estando associada às possíveis exigências de mercado (grandes compradores) para cada micronegócio⁶⁵.

Devemos ressaltar que esse posicionamento frente à lei fiscal não deve ser confundido com a natureza de informalidade das atividades. Ou seja, o terço restante dos microempreendimentos, embora legais perante o fisco, não podem ser tratados como pertencentes ao setor formal da economia. Isso porque, conforme já colocado no Capítulo II, “informalidade” diz respeito ao modo de organização funcional e não ao status legal de uma unidade produtiva. Essa questão será novamente explorada ao final deste capítulo, após reunirmos os principais traços característicos desse público.

GRÁFICO 11

Distribuição setorial dos microempreendimentos (%): Ipatinga e Montes Claros



Dados obtidos a partir da Pesquisa de Campo.

⁶⁴ Essa informação foi obtida no próprio relatório de controle interno sobre os clientes por parte do Banco Popular.

⁶⁵ Um aspecto interessante, não explorado em nosso estudo, é a posição prévia do microempreendedor com relação ao mercado de trabalho. Nesse sentido, é significativa a participação de ex-assalariados que possuíam carteira de trabalho assinada – aproximadamente dois terços de nossa amostra.

De volta ao nosso quadro ilustrativo, um fator característico é que a instituição microcreditícia investigada trabalha fundamentalmente em empreendimentos do setor urbano e exclui, portanto, atividades agropecuárias. Pelo que foi possível observar, o setor terciário é o grande concentrador de atividades, envolvendo cerca de 72% dos clientes, fatia que engloba especialmente o setor de comércio (46%). Diante disso, a parcela de microempreendedores presentes em setores industriais ou artesanais atinge pouco menos de 28% dos entrevistados. Esses resultados estão expressos no GRAF. 11, que ilustra a distribuição setorial dos empreendimentos.

O predomínio do setor terciário é um elemento esperado, justamente por envolver empreendimentos com um menor volume de capital fixo, exigindo desta maneira uma taxa mais modesta de investimento. Como a proposta da instituição de microcrédito é trabalhar com um público-alvo descapitalizado por definição, através de operações de crédito máximo de R\$ 5 mil, é fácil compreender a baixa participação das atividades industriais.

Além disso, devemos considerar a compatibilidade do intervalo de circulação do capital com o prazo contratual da operação de crédito. Ou seja, o investimento em uma atividade industrial exige, de maneira geral, um intervalo de tempo maior para maturação do capital aplicado, o que não condiz com o restrito prazo de operação do Banco Popular⁶⁶.

Por outro lado, cabe ressaltarmos que a participação das atividades industriais no nosso campo de estudo, embora em minoria, tem um valor substantivamente superior ao que foi encontrado em Montes Claros (MG) por COSTA (*op. cit.*). Como está colocado no GRAF. 11, a participação das atividades industriais atinge um patamar de apenas 6,0% naquela localidade, diferencial que está sendo coberto pelo setor comercial (67,3%). Nesse sentido, o setor industrial dos microempreendedores de Montes Claros tem um montante equivalente a menos de 30% da faixa correspondente para o caso de Ipatinga (21,1%), mesmo se desconsiderarmos as atividades de natureza puramente artesanal presentes nesse último município (pouco mais de 6,5%).⁶⁷

⁶⁶ Esse segundo fator é a razão encontrada por COSTA (*op cit.*, p.79) para explicar a preponderância do setor de comércio em seu trabalho sobre o CrediAmigo em Montes Claros - MG.

⁶⁷ Devemos ressaltar que os resultados de nossa pesquisa de campo foram tabulados tomando como base a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), organizada pelo IBGE. COSTA (*op cit.*), por sua vez, partiu de uma classificação proposta pelo próprio Banco do Nordeste. Assim, não é possível sabermos se o diferencial metodológico existente entre esses dois padrões influenciou os resultados encontrados.

Ainda assim, o fato é que a relativa importância do setor industrial em Ipatinga não nos parece ser uma contradição às explicações dadas para predomínio do setor terciário. Isso porque o conjunto de empreendimentos industriais presentes envolve basicamente produtos de baixo valor agregado: aproximadamente 56% dos empreendimentos industriais referem-se ao ramo vestuário, cabendo aos ramos calçadista, gênero alimentício e marcenaria o percentual de 12,5 para cada um (GRAF. 2 em Anexo)⁶⁸.

Um segundo ponto a ser tratado refere-se ao local de funcionamento das microatividades, no qual percebemos uma certa diversidade de situações. Conforme acompanharemos nas seções seguintes, a localidade de estadia do microempreendimento foi muitas vezes um objeto de mudança ocorrida no período pós-Banco Popular. No entanto, como forma de ilustração, restringimos, a princípio, a análise ao momento de realização da pesquisa de campo.

Tabela 23

Local de funcionamento do micronegócio

Localização	(%)
i. Casa do empreendedor	23,7
ii. Imóvel exclusivo alugado	36,8
iii. Imóvel exclusivo próprio	26,3
iv. Cômodo anexo a sua casa	7,9
v. Ambulante	6,6
vi. Feiras	9,2

Dados obtidos juntos aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo.
A soma dos resultados é superior a 100% pelo fato de alguns entrevistados utilizarem mais do que uma localidade.

Podemos verificar, pelos dados sintetizados na Tabela 23, que o local mais comum (63,1%) de funcionamento do empreendedor é um imóvel especial, exclusivo de seu endereço residencial (itens ii e iii). A maior parte dos empresários nestas condições é responsável pelo pagamento de aluguel dessa área (36,8%), mas também é relevante o tamanho do conjunto de clientes possuidores do local de funcionamento de seu negócio (26,3%). Por outro lado, a própria casa do microempresário (itens i e iv) também mostra ser

⁶⁸ Os gêneros industriais são em sua maior parte ocupados por mulheres (75%). Aspecto curioso, no entanto, foi a inversão do predomínio desse público no setor de serviços, concentrado nos empreendedores do sexo masculino (55%). (GRAF. 3 em Anexo)

um local freqüentemente utilizado para compor sua atividade (31,6%), mesmo que esta esteja em um cômodo anexo à sua residência. Cabe destacar ainda a importância dos diversos tipos de feiras (de produtos alimentícios até exposição de artesanato) existentes na cidade, seguindo um calendário corrente, que acaba por representar o local de ocupação de 9,2% de nossa amostragem.⁶⁹

3.3.4.1 Evolução recente na estrutura da microempresa

Nesse item, procuraremos tratar das mudanças ocorridas sobre o micronegócio atendido pelo serviço de microcrédito, buscando, de algum modo, filtrar esse tipo de mudança à participação deste programa.

Para podermos investigar, pedimos para que nossos entrevistados colocassem as possíveis transformações ocorridas em seu ambiente de trabalho após a operação de microcrédito. O objetivo seria inicialmente trabalharmos com todo tipo de mudança ocorrida, não limitando a análise ao uso puro e direto do crédito obtido. A partir de então, o entrevistado declararia se essa mudança deve, no seu entendimento, ser atribuída ou não à participação do microcrédito. Esse método se justifica para entendermos a complexidade do portfólio da microempresa e analisarmos em que medida o reinvestimento – ou investimento como um todo - pode ser resultado indireto da aplicação do crédito obtido.

A Tabela 24 resume as mudanças ocorridas nos micronegócios investigados, para o período que se inicia a partir de suas operações com a instituição microcreditícia, segundo declaração dos próprios empreendedores. Três grandes elementos se destacaram dentre as principais transformações. Em primeiro lugar, o grande destaque foi o elemento de número 3, representante da construção ou reforma da unidade de funcionamento da microatividade estudada, que se estendeu à grande maioria dos entrevistados (cerca de 55%).

⁶⁹ Um aspecto interessante foi observado através da distribuição setorial das operações de crédito, para capital fixo ou capital de giro. O fato é que cada setor - exceção das atividades prestadoras de serviços, com uma distribuição heterogênea - apresenta um comportamento singular quanto aos valores médios de crédito alcançado. Assim, enquanto os comerciantes trabalham em sua grande maioria (60%) com crédito de valor médio superior a R\$ 2000,00, 80% dos artesanais se utilizam de crédito médio abaixo de R\$ 1000,00. A indústria está entre os dois extremos, 80% das quais fazendo uso de crédito médio de R\$ 1000,00 a R\$ 2500,00.

Outro fator bastante citado foi a aquisição de ativos fixos, mais especificamente envolvendo máquinas e equipamentos e, em proporção um pouco menor, a compra de móveis e mobiliários, atingindo respectivamente 43,4 e 27,6% dos clientes. A seguir, verificamos o aumento da participação das compras a vista de insumos e demais materiais produtivo por parte dos empreendedores (40,8%). Essa substituição de compras a prazo, que de certa forma pode ser associada à ampliação do capital de giro da empresa, representa uma melhor condição de operação, por possibilitar ao empresário melhores condições de pagamento.

Tabela 24

Mudanças ocorridas sobre o micronegócio no momento posterior à sua participação no programa de microcrédito (%)

Mudanças	Absoluto	Relativo
1. Aquisição de máquinas e equipamentos	43,4	18,9
2. Aquisição de móveis e mobiliários	27,6	12,0
3. Montagem de um novo espaço de trabalho	55,3	24,0
4. Ampliação de parcela de compras a vista	40,8	17,7
5. Abertura de uma segunda unidade de trabalho	7,9	3,4
6. Expansão de estoque de produtos	28,9	12,6
7. Ampliação do leque de serviços ou produtos oferecidos	18,4	8,0
8. Abertura (início de atividade) do micronegócio	3,9	1,7
9. Fechamento do empreendimento	3,9	1,7
Total		100,0

Dados obtidos juntos aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo.

A soma dos dados apresentados na segunda coluna é superior a 100% pelo fato de os entrevistados terem respondido mais do que uma opção.

A partir desses resultados referentes às transformações ocorridas nas microempresas após sua operação de microcrédito, uma segunda medida tomada foi questionar os entrevistados sobre a participação direta ou indireta do Banco Popular com essas ocorrências. O objetivo seria tornar possível a transformação dessa correlação de fatores em uma relação causal, ao filtrarmos assim os impactos promovidos pela participação do microcrédito. Para aproximadamente 90% dos clientes, as mudanças citadas na tabela

anterior devem ser atribuídas ao papel direto ou indireto do microcrédito, fato que foi negado ou minimizado pelos demais entrevistados.⁷⁰

Uma observação a ser feita refere-se à participação dos dois últimos itens citados, envolvendo a “abertura” do micronegócio e também o “fechamento” deste. Iniciando por último elemento, devemos ponderar que ele se encontra indubitavelmente subestimado em nossa análise. Isso decorre do nosso próprio campo de análise, que buscou averiguar o desempenho dos micronegócios participantes em um prazo mínimo de funcionamento, que os tornaram aptos a realizar ao menos três operações de crédito. Assim, embora não tenha sido difícil encontrarmos microempreendedores nessa situação, esse resultado não deve ser tratado como uma amostra representativa da taxa de mortalidade padrão das microatividades.

Por fim, cabe tratarmos a respeito do estrito conjunto de clientes que iniciou seu negócio a partir das operações com o Banco Popular. Através de dados do Relatório Pré-operacional desses clientes, encontramos o que parece ser uma correlação positiva entre o elemento referente ao início da atividade com a faixa de renda de cada indivíduo, no período que precede a sua condição como cliente (Tabela 3 em Anexo). Essa correlação pode ser um indício de uma posição conservadora adotada por parte do Banco Popular, na tentativa de fugir das elevadas taxas de mortalidade verificadas nesse mercado. Ou seja, a abertura de uma atividade estaria se limitando aos clientes proprietários de um patrimônio mais significativo, o que poderia estar sendo interpretado como um sinal de contrapartida ou garantia maior para a instituição.⁷¹ De qualquer forma, essa – a restrição contratual do crédito – é uma explicação para a restrita faixa de clientes iniciadores de sua atividade.

Finalmente, a Tabela 25 apresenta a distribuição dessas mudanças e transformações ocorridas, segundo o setor de micronegócio. Como podemos observar, o primeiro item, referente à ampliação do ativo fixo, foi o fator mais presente no setor industrial e também no setor de serviços. Outro elemento relevante para esses dois setores é que representam exatamente o tipo de atividade que teve início a partir do microcrédito obtido (oitavo item).

⁷⁰ Ainda assim, continuamos no campo das suspeitas, uma vez que os entrevistados podem não ser capazes de “filtrar” a participação do microcrédito nessas melhorias.

⁷¹ Naturalmente, outro argumento válido seria o limite contratual imposto para o cliente em início de atividade (teto de R\$ 500,00). Ou seja, a abertura do negócio estaria exigindo um capital previamente acumulado pelo cliente.

Para o setor de comércio, o grande destaque fica para os itens de “montagem de um novo espaço de trabalho” e de maior participação das compras a vista, elemento esse que recebeu a maior indicação dentre as práticas artesanais.

Tabela 25

Mudanças ocorridas em micronegócios distribuídas setorialmente (%)

	Indústria	Comércio	Serviços	Artesanato
1. Aquisição de máquinas e equipamentos	68,8	28,6	55,0	20,0
2. Aquisição de móveis e mobiliários	18,8	31,4	30,0	20,0
3. Montagem de um novo espaço de trabalho	37,5	51,4	35,0	40,0
4. Ampliação de parcela de compras a vista	37,5	48,6	25,0	60,0
5. Abertura de uma segunda unidade de trabalho	0,0	8,6	5,0	40,0
6. Expansão de estoque de produtos	12,5	42,9	15,0	40,0
7. Ampliação do leque de produtos oferecidos	6,3	22,9	20,0	20,0
8. Abertura (início de atividade) do micronegócio	12,5	0,0	5,0	0,0
9. Fechamento do empreendimento	0,0	2,9	5,0	0,0

Dados obtidos juntos aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo.

A soma dos dados apresentados é superior a 100% pelo fato de os entrevistados terem respondido uma ou mais opções.

3.3.4.2 Desempenho do rendimento das microempresas

Depois de analisado os impactos sobre a estrutura de funcionamento das microempresas, o destaque passa a ser o resultado operacional propriamente dito que foi alcançado por estas, ou seja, verificar o comportamento dos rendimentos obtidos pelos clientes em sua microempresa. Mais uma vez, através de dados obtidos por declaração dos clientes entrevistados, a taxa de variação média de crescimento da renda da empresa, ao tomar como referência o momento de início das operações com o microcrédito, teve um valor positivo de 35,2%.

Apenas como uma maneira de ratificar essa informação declarada, perguntamos aos clientes em que termo poderia ser classificado a variação ocorrida na rentabilidade oferecida por sua empresa, após sua operação de microcrédito: 47,4% destes responderam que houve um aumento significativo na taxa de rendimento de sua atividade, enquanto 31,6% afirmaram ter ocorrido uma pequena taxa de crescimento. Por outro lado, uma faixa de 15,8% dos entrevistados declarou não ter havido qualquer variação na renda originária

de seu empreendimento, ficando 5,3% dos clientes com uma taxa de variação negativa – queda do rendimento do micronegócio.⁷²

3.3.5 Postos de ocupação gerados pelo micronegócio

A estrutura de postos de ocupação das microunidades reflete fortes indícios de sua natureza familiar e informal. Isso fica perceptível pelo representativo volume de ocupações que envolvem os próprios familiares dos microempresários – 33,6% dos postos, segundo apurado pela pesquisa de campo.

Outra característica que aponta nessa direção é o baixo poder de absorção de mão-de-obra dessas unidades. Se desconsiderarmos a figura do microempresário – também um integrante direto da esfera do trabalho – tínhamos inicialmente uma relação média de 1,32 posto por microempresa, incluindo as várias formas de relação de trabalho permanente (desde o assalariado até o ajudante não remunerado).

Essa proporção sofreu no período posterior ao microcrédito um aumento significativo de 42%, o que promoveu uma relação de 1,88 posto para cada microunidade. Esse número final, embora ainda em um patamar modesto, está dentro do resultado analítico esperado: de um lado, foi decorrência de todo um conjunto de transformações ocorridas nos micronegócios, conforme salientado acima; porém, essas transformações não chegaram a representar a quebra da estrutura de informalidade das microempresas.

Na Tabela 26, está colocado o quadro inicial de emprego gerado, dividido por faixas e distribuído de acordo com o setor de atividade. Como é possível observarmos, o valor máximo modal para as atividades de indústria, comércio e artesanato estava associado às unidades que não mantinham nenhum posto de ocupação no seu momento de início das operações de crédito. O setor de serviços era assim o que possuía um maior poder de absorção de postos de ocupação, embora limitado ao montante médio de 1,55 posto por unidade.

⁷² Mais uma vez, devemos ressaltar que não é possível inferir que a participação do microcrédito tenha atuado como um diferencial positivo no desempenho sócio-econômico dos microempreendedores. Isso porque uma conclusão como esta não pode prescindir da análise de um grupo de controle (reunião de clientes potenciais), com o qual deveríamos avaliar o evento contra factual de não participação do programa.

Tabela 26

Distribuição setorial do quadro de empregados

Setor	Número de empregados (%)					Média inicial
	0	1	2	3 a 4	5 a 7	
Indústria	43,8	25,0	12,5	12,5	6,3	1,25
Comércio	42,9	28,6	11,4	14,3	2,9	1,20
Serviços	25,0	35,0	20	15,0	5,0	1,55
Artesanato	60,0	0,0	0,0	40,0	0,0	1,40

Dados obtidos juntos aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo.

A expansão da população ocupada, conforme mostra a Tabela 27, atingiu, em média, principalmente os microempreendimentos industriais (87%), muito embora o máximo modal tenha ficado na faixa de 1 posto por unidade (62,5%) desse setor. Nos demais setores, também houve aumento das faixas de máximo modal, mantendo-se o setor de serviços na condição de principal absorvedor de mão-de-obra (média de 2,35).⁷³

Tabela 27

Distribuição final do quadro de empregados

Setor	Número de empregados (%)					Média final	Variação %
	0	1	2	3 a 4	5 a 7		
Indústria	6,3	62,5	12,5	6,3	12,5	2,33	86,7
Comércio	25,7	31,4	14,3	25,7	2,9	1,60	33,3
Serviços	20,0	20,0	25,0	20,0	15,0	2,35	51,6
Artesanato	40,0	20,0	0,0	40,0	0,0	1,00	-28,6

Dados obtidos juntos aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo.

Por fim, cabe avaliar que o salário fixo mostrou atuação como o grande fator de remuneração da mão de obra ocupada nas microempresas. Isso ocorre para 55,9% dos empregados (59% destes ocupados nos micronegócios registrados), enquanto 16,8% recebem como pagamento um valor proporcional ao trabalho (comissão) e os restantes 27,27% dos ocupados trabalham sem remuneração. Finalmente, outra característica, de certa forma já esperada, é que apenas um terço dos ocupados possuem carteira de trabalho

⁷³ É importante perceber que, apesar da média final relativamente elevada (2,33), as atividades industriais, em sua maioria (69%), continuam a oferecer no máximo 1 posto de trabalho. Ou seja, um substantivo aumento se deu em poucas unidades, puxando a média para o alto. Raciocínio inverso deve ser feito com as atividades artesanais.

assinada (79% destes ocupados em atividades registradas), segundo apurado na pesquisa de campo.

3.3.6 Relação de mercado dos micronegócios: compras e vendas de mercadorias

Após exploramos a questão das mudanças internas sobre a estrutura interna da microempresa, um elemento interessante é investigar os efeitos externos, ou seja, as relações de encadeamento para frente e para trás que podem ter sido promovidas – ou ampliadas – pela disponibilidade do crédito aos microempresários. É natural supormos que o maior poder de compra, proporcionado por linha de crédito relativamente barato, gera impactos multiplicadores sobre os demais agentes da cadeia produtiva. Nesse sentido, convém analisarmos qual o destino de parte da renda do microempresário, isto é, qual o ponto de localização de seus fornecedores e qual a posição destes diante do mercado. Adicionalmente, tentaremos expor a área de mercado atingida por esses micronegócios, apresentando também o principal grupo de clientes.

Mais uma vez, devemos ressaltar que essa análise será realizada em nosso trabalho, seguindo um caráter fundamentalmente intuitivo. Isso se dá por não dispormos de um aparato metodológico mais amplo, o que seria exigido para possibilitar uma exploração do tema em maior profundidade. Cabe a ressalva de que a realização de um estudo de avaliação de impactos do microcrédito sobre a economia como um todo é um tema classificado pela literatura especializada como um problema central ainda não solucionado (e uma meta a ser alcançada).⁷⁴

Diante dessas colocações, nosso objetivo é trabalhar com alguns indicadores de origem e destino das transações econômicas efetuadas pelos microempresários. Inicialmente, vamos analisar o lado da demanda do microempreendedor, ou seja, a origem de seus insumos e material de trabalho, tanto no que se refere ao local de aquisição, quanto ao tipo de mercado desse agente fornecedor.

⁷⁴ A questão é colocada sob duas óticas: primeiro, a respeito dos impactos econômicos positivos provocados, via *multiplicador*, pelo aumento de renda e poder de gastos dos microempresários; por outro lado, existiriam também resultados negativos sobre os empresários não usuários do microcrédito (efeito “*crowding out*”), através da concorrência de mercado. (AIMS, 2001, p.19-20)

3.3.6.1 Origem das compras realizadas pelos microempresários

Pelos dados colhidos na pesquisa de campo (Tabela 28), observamos uma certa diversidade na localidade de origem das compras realizadas pelos microempreendedores. Nesse sentido, notamos que o mercado local concentra o movimento de compras de aproximadamente 47% dos entrevistados, ou seja, a maior parte destina sua renda para outras localidades. Esse fluxo se estende rumo a capital Belo Horizonte ou a outras direções, grande parte ultrapassando os limites de Minas Gerais e, para uma pequena parcela, o próprio território nacional.

Através de uma classificação setorial dos micronegócios, é possível compreender melhor essa distribuição espacial dos seus principais fornecedores (dados sintetizados na Tabela 28). Fica evidente que os dois setores de maior participação na estrutura de micronegócios têm comportamentos completamente distintos entre si.

Tabela 28

Distribuição de microempresários segundo o local de compras de matérias-primas (%)

	Total	Indústria	Comércio	Serviços	Artesanato
Belo Horizonte	38,2	50,0	45,7	20,0	20,0
Ipatinga	47,4	50,0	22,9	80,0	80,0
Demais municípios mineiros	18,4	18,8	28,6	5,0	0,0
São Paulo (UF)	40,8	25,0	62,9	15,0	40,0
Outros Estados	18,4	25,0	22,9	5,0	20,0
Paraguai	3,9	0,0	8,6	0,0	0,0

Dados obtidos junto aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo.

A soma dos dados é superior a 100% pelo fato de os empresários recorrerem a mais de uma localidade.

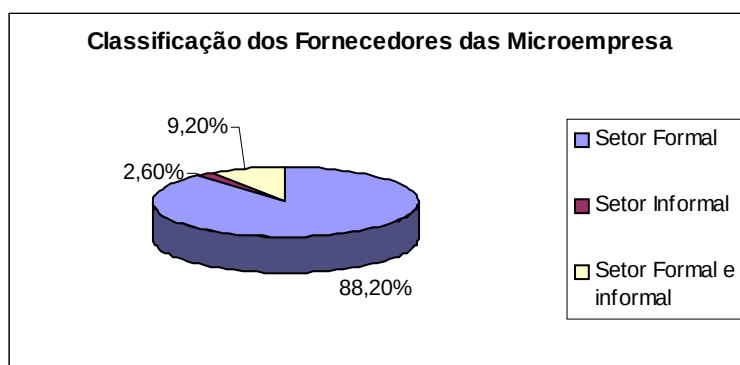
Para as atividades do setor de serviços (comportamento próximo também apresentado pelo setor de artesanato), a renda é gasta fundamentalmente no mercado local, atingindo a magnitude de 80% desta. Por outro lado, estão as atividades comerciais, cujos fornecedores estão localizados em pontos distantes: 45,7% e 63% dos clientes deslocam-se respectivamente para Belo Horizonte e para o Estado de São Paulo; enquanto isso, 8,6% dos empreendedores realizam suas compras no Paraguai⁷⁵. Essa diferença de distribuição

⁷⁵ Esse montante de clientes do mercado paraguaio pode estar sendo subestimado. Isso porque, por motivos estabelecidos em contrato com o Banco Popular, a importação direta é proibida para os microempreendedores.

espacial entre os setores, especialmente entre comércio e serviços, é um fato que pode ser compreendido sem grandes dificuldades. Assim, em uma atividade de comércio varejista, o diferencial é provocado exatamente pelo fluxo de renda, através da oferta de mercadorias não produzidas no mercado local – no extremo, trazendo produtos do território paraguaio. O mesmo movimento não ocorre em atividades de prestação de serviços, uma vez que suas compras não atingem tamanha proporção.

Após a exposição da distribuição espacial dos fornecedores, convém analisarmos a posição destes perante o mercado – formal ou informal. Como apresentado anteriormente, a grande parcela de empreendimentos investigada tem fortes indícios de pertencer ao setor informal da economia. No entanto, como mostra o GRAF. 12, o setor formal se traduz como o principal “fornecedor” dessas atividades (88% dos clientes realizam suas compras exclusivamente no setor formal). Em seu estudo, ROSA e CASTELAR (*op. cit.*, p.5) expõem essa interação entre as unidades produtivas do setor formal e informal. O raciocínio é que há uma relação de subordinação entre essas atividades, que se concretiza de forma fundamentalmente unidirecional: o setor formal atua como fonte provedora para as atividades informais.

GRÁFICO 12



Dados obtidos junto aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo.

3.3.6.2 Área de mercado e perfil do cliente do micronegócio

A partir daí, o objetivo agora é realizar o raciocínio inverso, investigando a demanda por bens e serviços oferecidos pelos micronegócios. Inicialmente, ao analisarmos

o perfil do demandante, verificamos que o usuário é em geral pessoa física. Esse resultado, de certa forma já era esperado, uma vez que a estrutura de mercadorias em questão envolve fundamentalmente bens de consumo final. No entanto, isso não representa a totalidade de nossa amostra. Como exposto na Tabela 29, uma faixa ligeiramente superior a 10% de micronegócio realiza suas vendas para empresas ou mesmo escolas e hospitais.

Tabela 29

Quadro de clientes dos micronegócios

Perfil do cliente do micronegócio	%
Usuário final	89,5
Empresa	9,2
Outros (escolas, hospitais)	1,3

Dados obtidos junto aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo.

Na Tabela 30, fizemos uma síntese do que se constituiria como área de mercado aproximada⁷⁶ para os microempreendimentos investigados. Pelos dados expostos, fica evidente o predomínio de Ipatinga como limite da área de mercado: 82% dos microempresários concentram suas vendas no próprio município. Essa distribuição sofre uma pequena, mas significativa alteração, de acordo com a desagregação setorial das atividades. Nesse sentido, indústria e, em maior medida, as atividades artesanais têm uma fronteira espacial mais extensa quanto à formação de sua área de mercado, de modo que aproximadamente 40% destas ‘exportam’ seus produtos para mercados situados na Região Metropolitana do Vale do Aço ou até em outras localidades (incluindo outros Estados). A contra-partida fica para as atividades de comércio e de serviços, 89% delas com campo de atuação limitada ao mercado local.

⁷⁶ A aproximação ocorreu no sentido de que não foi possível identificarmos a ocorrência de um deslocamento do consumidor até o ponto de vendas do micronegócio.

Tabela 30

Fronteira da Área de Mercado dos micronegócios (%)

	Total	Indústria	Comércio	Serviços	Artesanato
Ipatinga	82,7	62,5	88,6	88,9	60,0
RMVA	10,7	18,8	11,4	5,6	20,0
Outros	6,7	18,8	0,0	5,6	20,0

Dados obtidos junto aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo.

3.3.7 Relação estabelecida com o Sistema Financeiro

Nessa seção, temos como proposta analisar a estrutura financeira comumente praticada por nossa amostra de microempreendedores, tanto pelo lado da captação de recursos (crediário), como na esfera da aplicação do capital excedente (poupança). O desenvolvimento dessa análise envolve basicamente três aspectos: em primeiro lugar, verificar a posição desse grupo de indivíduos frente ao Sistema Financeiro Nacional (SFN), no que se refere ao acesso aos serviços oferecidos e à utilização efetiva destes; adicionalmente, investigar sobre as alternativas a esse tipo de serviço, envolvendo desde operações promovidas pelo mercado informal até práticas que extrapolam o próprio setor financeiro; por fim, acompanhar o papel desempenhado pelo Banco Popular dentro dessa estrutura, assim como suas potencialidades de atuação.

A discussão será realizada em partes distintas, tratando primeiramente o sistema de crédito, partindo em seguida para uma investigação acerca do serviço de poupança.

3.3.7.1 Acesso e utilização do Sistema de Crédito Tradicional

Um aspecto evidenciado por nossa pesquisa de campo foi a expressiva taxa de “bancarização” dos clientes, ou seja, uma alta proporção das pessoas possuidoras de conta corrente em um banco tradicional. Essa condição era atendida por uma parcela de 86,8% dos clientes, já no momento inicial de suas operações junto ao Banco Popular.

Esse número pode ser considerado elevado, o que estaria apontando para uma inadequada focalização do público-alvo de um programa de microcrédito. Porém, para que

possamos analisar esse aspecto com mais profundidade, cabe explorarmos o grau de relacionamento que esse público mantém com o sistema bancário.

Nesse sentido, iniciaremos a análise, através da exploração das práticas de relacionamento dos microempresários com o sistema financeiro em sua forma mais abrangente, que muitas vezes se estende para além das fronteiras do sistema bancário. Para isso, partiremos de uma classificação dos serviços financeiros de crédito presente no trabalho de BRUSKY e FORTUNA (2002, p. 15-34). De acordo com essa concepção, os serviços de crédito devem ser classificados segundo duas linhas de corte analítico, sendo elas: a origem da fonte provedora de crédito e a espécie assumida por esse serviço.

Quadro 1

Classificação dos serviços de crédito, segundo a fonte fornecedora e a forma assumida pela operação

Fontes Provedoras ⁷⁷ / Modalidade de crédito	Crédito em dinheiro	Crédito Parcelado
I. Setor Formal	Bancos, financeiras, programas oficiais de desenvolvimento econômico...	Cheque pré-datado, cheque especial, cartão de crédito
II. Setor “Semiformal”	Agiotas	Crédito do Fornecedor
III. Natureza familiar e pessoal	Parentes e amigos	Fiado (“Pendura”) ⁷⁸

Extraído do trabalho de BRUSKY e FORTUNA (*op. cit.*), modificado pelo autor.

Quanto ao primeiro corte, o objetivo é avaliar a estrutura de fornecedores de crédito, o que seria subdividido em três categorias, ordenadas segundo o grau de exigência formal associado à prestação do serviço. Assim, em uma escala de requisitos contratuais de documentos e comprovantes de renda (e garantias reais), as instituições do SFN assumem a

⁷⁷ Originalmente, as categorias de fonte provedora de crédito foram denominadas, respectivamente: “Setor Formal”, “Setor Semiformal” e “Setor Informal”. Essa definição tinha como princípio diferencial, como explicado acima, o grau de exigência contratual, e não o estatuto jurídico de cada uma delas. No entanto, por entendemos que essa denominação poderia entrar em conflito com o tratamento do tema ao longo de nosso trabalho, evitamos trabalhar com a nomenclatura original.

⁷⁸ Esse fator não foi propriamente analisado, figurando aqui apenas para completar o quadro exposto pelos autores.

posição dianteira, contraste evidente quando confrontadas com operações de natureza puramente familiar, em que a confiança entre as partes assume papel preponderante. Entre esses dois extremos, encontra-se ainda uma categoria intermediária, denominada pelos autores como setor “Semiformal”, que abrange o crédito oferecido por agiotas e também por fornecedores de insumos e material de trabalho para os microempreendedores.

O segundo corte analítico proposto acima explora a diferenciação existente entre as modalidades de crédito, que assumem a forma de dinheiro (“empréstimo” ou “desconto de cheques”) ou estão vinculadas a uma operação de compra no mercado de bens e serviços (denominado “crédito parcelado”). Essa categorização é interessante, pois o crédito microempresarial atende fundamentalmente a necessidades de capital de giro, o que acaba por compatibilizar os prazos contratuais desses dois tipos de operação. O Quadro 1 é uma síntese dessa classificação, na qual são colocadas as operações de maior relevo.

3.3.7.1.1 Posição prévia do microempreendedor diante do Sistema de Crédito

Nossa análise tem início através da abordagem sobre a posição prévia do empreendedor frente ao mercado de crédito, ou seja, investigaremos quais eram as principais práticas de crédito utilizadas pelos indivíduos antes de efetivada sua condição de cliente junto ao Banco Popular. A exploração dos dados será feita a partir da categorização da fonte provedora de crédito proposta acima.

Nesse sentido, conforme dados expostos na Tabela 31, uma característica importante que diz respeito ao “setor formal” é o caráter relativo que os clientes potenciais estabeleciam com essas instituições, apresentando forte variação, a depender do tipo de operação. Dentre os serviços de crédito oferecidos por esse setor, notamos a predominância do “crédito parcelado”: cerca de 67% dos entrevistados declararam que já haviam utilizado esse tipo de serviço – envolvendo cheque pré-datado, cheque especial ou cartão de crédito. Como explicado acima, este tipo de operação representa um mecanismo de obtenção de capital de giro para aqueles que não requerem um extenso prazo contratual. A vantagem dessa operação é que esse limitado prazo (em geral, máximo de cento e vinte dias) é compensado pela agilidade na realização do serviço, uma vez que as exigências

burocráticas já foram superadas em um momento precedente (em que o usuário se cadastrou na instituição prestadora do serviço). Assim, a importância dessa estatística não está na dificuldade de entendimento sobre sua difusão, mas em expor o grau de acesso de aproximadamente 70% do público-alvo a esse importante serviço bancário.

Quanto aos serviços de crédito “em dinheiro” providos pelo Sistema Financeiro Nacional, a maior taxa de concentração encontrava-se nas operações de empréstimo bancário: 40,8% dos clientes já haviam realizado esse tipo de serviço. Muito embora este seja um patamar considerável, devemos ressaltar que esse percentual está bem abaixo do número de pessoas possuidoras de conta bancária. Ou seja, a abertura de uma conta corrente não necessariamente estava representando o uso ou acesso a essa modalidade de crédito, considerada uma forma clássica de captação de recursos.⁷⁹

Tabela 31

Serviços de crédito utilizados pelo conjunto de pessoas pesquisadas no período que precede sua participação no programa de microcrédito (%)

Crédito em Dinheiro		Crédito Parcelado	
I. Setor “Formal”			
Bancos	40,8	Cheque pré-datado, cheque especial ou cartão de crédito	67,1
Financeiras	11,8		
Inst. Fomento (Sebrae, BNDES...)	1,3		
Outros (Cooperativas de crédito)	1,3		
II. Setor "Semiformal"			
Agiota	15,8	Fornecedores*	77,6
III. Setor de natureza familiar e pessoal			
Amigos/ familiares	10,5		

Dados obtidos junto aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo.

* Estatística obtida através do Relatório Interno do Banco Popular.

⁷⁹ Na verdade, se considerarmos que o público investigado é potencial demandante de crédito, a raiz do problema seria de fato o acesso inadequado ao mercado de crédito do SFN. Essa seria uma evidência de que os microempreendedores representam um nicho lucrativo às instituições do SFN. O diferencial estaria simplesmente no tipo de serviço a ser oferecido para esse público (movimentação de conta bancária e não crédito, propriamente dito).

As chamadas instituições financeiras formais atuavam sobre uma faixa relativamente estrita de aproximadamente 12% dos clientes. Pelo que foi possível constatar, para os microempreendedores, a grande dificuldade desse tipo serviço de crédito está no seu preço. Isso porque, muito embora opere com exigências de comprovação de renda mínima mais flexíveis em relação aos bancos tradicionais, sua taxa de juros é fixada em um patamar muito elevado, sob a justificativa de poder arcar com os altos riscos de inadimplência. O fato é que, independente da veracidade deste raciocínio, o custo do crédito, ao superar a taxa média de retorno dos micronegócios, torna-se economicamente inviável.

A terceira fonte provedora de crédito (em dinheiro) formal abarca as instituições oficiais de fomento de pequenas e médias atividades produtivas, como o Sebrae ou programas de bancos públicos. No entanto, o resultado encontrado parece evidenciar que essa fonte não está sendo capaz de atingir o universo de microempresários. Dentre os entrevistados, apenas 1,3% já havia realizado uma operação para com uma dessas instituições. A razão declarada para essa “ausência” basicamente estava na dificuldade encontrada para acesso a esse tipo de crédito, que dispõe de baixas taxas de juros⁸⁰.

Como foi possível observar, uma parcela significativa do público pesquisado possuía - no momento que precedeu sua participação no programa - um certo grau de exposição perante aos serviços de crédito oferecidos pelo Setor Formal (abarcando as instituições do SFN). No entanto, como expresso pelos dados da Tabela 31, existiam outros componentes importantes nessa estrutura financeira, que necessitam ser aqui investigados.

Assim, podemos verificar que a segunda fonte de crédito (“Semiformal”) é novamente dominada por operações de “crédito parcelado”. Na verdade, trata-se do mecanismo de crediário de maior participação, que é o crédito promovido pelo fornecedor de matérias-primas: quase 78% das pessoas eram usuárias desse serviço. Basicamente, são duas as razões para essa superioridade: em primeiro lugar, a agilidade operacional, uma característica comum dos serviços de “crédito parcelado”, já esclarecida acima. A segunda razão está no diferencial de acesso a esse serviço em contraste aos serviços similares

⁸⁰ Ficou restando ainda uma discussão sobre as cooperativas de crédito. Isso porque elas tinham como característica básica um limitado campo de atuação, restrito a um grupo fechado de cooperados. Assim, nem tanto pelo resultado (pouco mais de 1% dos entrevistados), mas pelo modo de funcionamento de seu estatuto (recentemente em fase de transformação), entendemos não ser pertinente discorrer sobre essa questão no âmbito deste trabalho.

providos pelas instituições do SFN. Ou seja, estabelece-se uma relação de confiança entre as partes negociadoras, que acaba substituindo a importância dos requisitos burocráticos.

Apontando para a mesma direção estão os serviços crediários oferecidos pelos agiotas, envolvendo tanto operações de empréstimo, como de desconto de cheques. Cobrando uma parcela de pouco menos de 16% dos entrevistados, os agiotas são capazes de oferecer crédito rápido, sob um aparato de exigências burocráticas de menor peso, quando confrontado com as operações rotineiras do SFN. O problema é que essa vantagem operacional tem um “preço”, expresso nas elevadas taxas de juros.

Finalmente, resta investigarmos a terceira categoria, classificada como “setor de natureza pessoal e familiar”. A característica fundamental desse “setor” é que ele representa um mecanismo “solidário” dentre as partes: de um lado, o contrato, geralmente feito de forma oral, é regido pela confiança entre os participantes, dispensando quaisquer requisitos burocráticos; por outro lado, essa facilidade não se reflete em taxas de juros elevadas (muitas vezes, elas não são sequer cobradas).

Apesar das “vantagens” apresentadas, essa não é uma alternativa utilizada com tamanha frequência dentre os entrevistados. A razão para essa limitada participação está na própria amplitude da oferta de crédito, ou seja, muito embora a necessidade de crédito seja elevada, não há dinheiro “sobrando” no grupo de pessoas mais íntimas ao empreendedor. Daí, não é difícil compreender o patamar relativamente baixo de 10,5% das pessoas que recorreram ao crédito (que assume aqui, não forma de um serviço, mas de uma ajuda) de algum familiar ou amigo.

3.3.7.1.2 A estrutura financeira após a participação no programa de microcrédito

Pode-se dizer que a participação no programa de microcrédito provocou alterações significativas na estrutura financeira dos microempreendedores. Ao menos, essas parecem ser as informações por nós captadas, especialmente a respeito da modalidade de crédito “em dinheiro”.

A Tabela 32 expressa tais resultados. Primeiramente, ao analisarmos o caso do “crédito parcelado”, podemos concluir que houve uma certa estabilidade. Nesse aspecto, as estatísticas referentes a esses elementos sofreram uma ligeira variação no período pós Banco Popular, que podem ser interpretadas como um desvio normal dentro dos padrões observados⁸¹.

Um comportamento distinto coube às operações de crédito em dinheiro. Ou seja, aberta a possibilidade de obtenção de empréstimo junto ao Banco Popular, este parece ter substituído os demais serviços de crédito dessa modalidade. De fato, as operações de crédito bancário foram reduzidas à metade, atingindo uma proporção de aproximadamente um quinto dos entrevistados. Redução ainda mais extrema ocorreu com as operações prestadas pelas chamadas Financeiras, cuja participação foi totalmente “cortada”.⁸²

Tabela 32
Serviços de crédito utilizados pelo conjunto de pessoas pesquisadas a partir do momento de participação no programa de microcrédito (%)

Crédito em Dinheiro		Crédito Parcelado
I. Setor Formal		
Bancos	21,1	Cheque pré-datado, cheque especial
Financeiras	0,0	ou cartão de crédito 64,5
Inst. Fomento (Sebrae, BNDES...)	1,3	
Cooperativas de crédito	0,0	
II. Setor "Semiformal"		
Agiota	5,3	Fornecedores* 78,9
III. Setor de natureza familiar e pessoal		
Amigos/ familiares	5,3	

Dados obtidos junto aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo.

* Dado obtido através do Relatório Interno do Banco Popular.

⁸¹ É importante discernir a diferença existente entre as duas estatísticas de compras a prazo apresentadas em nosso trabalho. Assim, na presente seção, os dados se referem à proporção de pessoas que fazem uso desse serviço, enquanto a seção anterior estava tratando justamente com a intensidade que esse serviço representa para cada microempresário. Daí, o fato desta estatística apontar que um maior número de pessoas realizam compras a vista não representa uma contradição ao resultado anterior (expresso na Tabela 24) de que essas compras ocupam um menor grau de participação na estrutura de gastos destas pessoas.

⁸² O resultado encontrado corrobora com nossa contra-argumentação de que o crédito comercial não representa um substituto frente ao microcrédito (afirmação sustentada por alguns autores, conforme citação feita na nota 11 do Capítulo I). De fato, o microcrédito assume uma relação inversa simplesmente com as modalidades de crédito "em dinheiro".

No mesmo tom, foi o ritmo decrescente das operações “alternativas”, envolvendo desde a categoria “Semiformal”, como a do setor “Pessoal”. As operações com agiotas passaram de um patamar de 15,8 para 5,3% dos participantes. Esse resultado de 5,3% foi também encontrado nas operações com amigos e familiares (que anteriormente, alcançava o dobro desse montante).

Para investigarmos melhor as razões explicativas para essa substancial transferência de método de obtenção de crédito sob a forma de dinheiro, questionamos aos clientes quais as principais vantagens do serviço de crédito oferecido pelo Banco Popular. Aproximadamente pouco mais de um terço dos entrevistados enfatizaram o papel da baixa exigência de garantias, assim como a rapidez de obtenção do crédito solicitado. O item mais citado, no entanto, foi o baixo valor de juros cobrados pelas operações, conforme ressaltado por 75% dos clientes. A importância desempenhada pelos juros para promover essa ampla transferência de tomadores de crédito fica evidente quando foi colocada a questão a respeito da existência da disponibilidade de um empréstimo dentro de melhores condições, no que se refere à taxa de juros oriundo de outra fonte de crédito. A resposta foi contundente: mais de 90% dos entrevistados negaram a existência da possibilidade de oferta de crédito a juros mais baixos do que o obtido no Banco Popular.

Essa última estatística pode servir de apoio para explorarmos melhor uma questão apresentada no início desta seção, segundo a qual os usuários do SFN da economia não deveriam compor o público-alvo de uma instituição de microcrédito, por disporem de melhores condições de crediário oferecido no mercado. De fato, as estatísticas anteriores demonstram a dificuldade generalizada dos microempresários em conseguir obter outra fonte de crédito que ofereça uma taxa de juros mais favorável. Ou seja, mesmo sem fixar exclusivamente no conjunto de indivíduos excluídos do mercado financeiro, o programa de microcrédito tem se mostrado uma importante fonte de recursos para o desenvolvimento microempresarial.

3.3.7.1.3 Hipótese de encerramento da participação do programa de microcrédito

Depois desse quadro ilustrativo, procuramos construir um cenário contra factual, na tentativa de filtrar a atuação do programa de microcrédito. Ou seja, nosso objetivo foi

verificar o que teria ocorrido com o cliente, diante da hipótese da impossibilidade de obtenção de crédito dentro dos padrões oferecidos pela OSCIP investigada.

Na Tabela 33, estão apresentadas essas respostas. Em primeiro lugar, a maior frequência foi dada pelas pessoas que não optariam pela realização de novos empréstimos, uma parcela que atingiu a grande maioria dos entrevistados (54%). Assim, segundo cerca de 47% dos microempresários, a melhor opção seria continuar com capital próprio, seja pelo custo representado pelas demais condições de crédito, ou mesmo pela impossibilidade de contar com o crédito bancário. Nessa mesma direção foi a resposta de 6,6% dos entrevistados, alegando que sem a possibilidade de recorrer à instituição microcreditícia, seu negócio seria encerrado.

Uma parcela um pouco menor, mas de tamanho relevante (36%), envolveu as pessoas que declararam que iriam recorrer ao setor formal na hipótese de impossibilidade de obtenção de crédito no Banco Popular. A grande parte optaria pelo crédito bancário (30%), muito embora, parte desses (6,6%) disse que para isso seria necessário acumular capital e renda em um montante mínimo para tornar possível essa condição. Enquanto isso, segundo 21% dos microempresários, a saída seria mesmo recorrer a empréstimos informais, 4% em condições familiares e 17% recorrendo a agiotagem.

Tabela 33

Condição do cliente diante da impossibilidade de obter crédito junto ao Banco Popular

Opção declarada	%
Recorreria ao crédito bancário	23,7
Acumularia capital para ter acesso ao banco	6,6
Seguiria com capital próprio (juros altos e falta de acesso)	47,4
Recorreria a financeiras	5,3
Recorreria a familiares	3,9
Procuraria um agiota	17,1
Fecharia o micronegócio	6,6

Dados obtidos junto aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo.

A soma dos resultados é superior a 100% pelo fato de alguns entrevistados terem declarado duas ou mais respostas.

A impressão que ficou foi a comprovação da importância do papel representado pelo Banco Popular, ao menos para seus clientes. Isso de certa maneira se expressa por sua posição de oferecer um crédito relativamente barato, o que implicou na própria absorção dos tomadores de empréstimos de demais instituições formais ou informais.

3.3.7.2 Aplicações financeiras mais praticadas

Uma vez tratada a relação estabelecida dos microempreendedores com o sistema de crédito, convém analisarmos o outro lado, ou seja, quais são as práticas mais comuns de aplicação do seu capital excedente. Ao contrário da seção anterior, o objetivo aqui não é confrontar o Banco Popular com o sistema financeiro. Isso porque, conforme exposto no Capítulo I, a oferta desse serviço, segundo a regulamentação do Banco Central, está fora do escopo de uma OSCIP, limitando-se às instituições financeiras. Ainda assim, esta análise é importante para sabermos qual o potencial que um serviço como esse representaria para a instituição investigada.

Tabela 34

Práticas de aplicação de excedente do rendimento do micronegócio

Poupança/ investimento	Clientes (%)
Em casa	47,4
Na empresa	80,3
Em bancos	11,8
Saldando dívidas contraídas anteriormente	18,4
Problemas de Saúde	9,2

Dados obtidos junto aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo.

Embora assegurado que a maioria dos indivíduos possui conta bancária, a utilização do serviço de poupança atinge um percentual muito baixo. No nosso entender, isso não deve ser interpretado como simples ausência de um montante excedente, mas como resultado de mecanismos distintos de aplicação. Conforme mostra a Tabela 34, a aplicação mais costumeira para o rendimento excedente é o próprio reinvestimento no micronegócio, segundo 80% dos entrevistados. Esta constatação parece ser um tanto óbvio, principalmente

quando verificada a dificuldade de obtenção de crédito em boas condições. O investimento do capital excedente na própria unidade produtiva torna-se assim uma opção mais adequada do que a aplicação deste na esfera financeira.

Nesse sentido, um número elevado (47%) também é encontrado para as pessoas que aplicam seu capital na sua própria casa, grande parte através da aquisição de bens de consumo duráveis ou mesmo na construção ou reforma desta. Pagamento de dívidas anteriores, contraídas em uma ocasião qualquer, é a opção citada por mais de 18% das pessoas. Só a partir de então, aparecem as pessoas que aplicam seu capital dentro da esfera financeira, poupando o excedente em bancos tradicionais, num patamar restrito aos 11,8% (número um pouco acima dos 9,2% que destinam o capital para áreas de saúde).

As estatísticas apresentadas acima evidenciam uma baixa propensão a poupar por parte dos microempreendedores. Diante disso, fica difícil captarmos o potencial que um serviço como esse representaria para a instituição de microcrédito. Resta dizermos que um resultado similar ao de nossa pesquisa também foi encontrado por BRUSKY e FORTUNA (*op. cit.*, p. 33-59). O argumento defendido pelos autores é que a exploração de um mercado de poupança exigiria uma política de incentivos, envolvendo desde práticas contratuais compulsórias (presentes em várias instituições internacionais de grande porte) até medidas de benefício ao poupador (desconto no pagamento ou oferecimento de serviços adicionais).

3.4 Comentários gerais sobre o resultado da Pesquisa de Campo

Procuramos desenvolver ao longo deste capítulo um quadro ilustrativo acerca dos principais traços característicos do público participante do programa de microcrédito do Banco Popular de Ipatinga. Nosso objetivo foi analisar a lógica de focalização seguida pelo programa, de forma a buscar a justificativa para o seu funcionamento. Para isso, fizemos uso de uma série de indicadores financeiros e também de variáveis de ordem qualitativa que tivessem capacidade de refletir o ambiente familiar e profissional do microempreendedor. Diante disso, a análise ficou dividida em três esferas: a vida familiar, a microempresa e a relação do cliente com as diversas entidades do sistema financeiro.

Em síntese, constatamos que o conjunto de clientes é composto em sua maior parte por mulheres, predominantemente com idade (de entrada) entre 30 e 49 anos. Além disso, trata-se de pessoas com distinto grau de instrução, em que este assume uma relação inversa com o nível de experiência pessoal e profissional de cada um. Outra variável de distribuição bastante heterogênea envolve a renda e a riqueza familiar: são pessoas pertencentes, em grande parte, aos segundo e terceiro quintis mais ricos de Ipatinga, havendo, porém, a presença representativa de indivíduos no primeiro e no quarto quintil dessa escala.

A atividade microempresarial mais comum pertence ao setor de comércio. Grande parte destas pode ser considerada como unidades informais, não apenas pelo restrito porte e pela superposição das figuras de proprietário e de trabalhador, mas também pela lógica empresarial própria, quanto ao processo de acumulação de capital – sobreposto também aos elementos de qualidade de vida familiar. Dentre as principais mudanças recentes, segundo declaração dos próprios clientes, está a aquisição e construção de um patrimônio físico, mesmo com o predomínio absoluto das operações de crédito para capital de giro⁸³. Essas mudanças promoveram a expansão da baixa taxa de absorção de mão-de-obra, em um montante naturalmente restrito pelos limites estruturais (porte e poder de acumulação) da microempresa.

Por fim, cabe relatarmos sobre a linha de relacionamento dos clientes com as entidades do sistema financeiro. Quanto ao sistema bancário, pudemos constatar que se trata de indivíduos que, apesar da posição de correntista, mantinham uma relação relativamente tímida com o crédito tradicional (empréstimos), principalmente em se tratando de um público de empreendedores (claramente demandantes de crédito). Nesse sentido, a modalidade de crédito de maior presença era o denominado “crédito parcelado”, através de cheque bancário ou – principalmente – por crédito do fornecedor. Por outro lado, apenas uma parcela menor admitiu recorrer aos empréstimos oferecidos pelos agiotas. A participação no programa de microcrédito representou um impacto direto sobre a estrutura

⁸³ Essa é uma mostra clara da necessidade de se estender o horizonte de análise além do uso direto do microcrédito. Assim, muito embora as operações de capital de giro envolvem cerca de 80% dos serviços de microcrédito, grande parcela dos clientes declararam ter acumulado patrimônio físico, tanto na microempresa quanto na sua residência – enquanto apenas 40% diz ter se beneficiado com redução da parcela de compras a prazo (Tabelas 20, 21 e 25).

de crédito tradicional, sob a categoria de empréstimo, que, nas suas diversas formas, foi significativamente reduzido.

Diante desse quadro, entendemos que fica demonstrada a relevância relativa do programa de microcrédito do Banco Popular. Assim, muito embora o perfil sócio-econômico do conjunto de clientes seja extremamente heterogêneo em vários elementos, ficou constatado um aspecto comum que é a posição do programa como fonte única de crédito dentro de condições mais adequadas (fundamentalmente, em razão de seu preço). Em outras palavras, independente do grau de exclusão do cliente frente ao SFN, o microcrédito avaliado tem sido tratado como a melhor alternativa de fonte de crédito.

Ao chegar a essa conclusão, não estamos tentando esconder o fato de que o público atendido pelo programa - e em maior grau, o conjunto de microempreendedores pesquisados (usuários recorrentes) - é claramente um grupo viesado. Ao contrário, isso também ficou explícito pelos resultados de nosso estudo, ao verificarmos que a grande maioria dos clientes é formada por empreendedores maduros e relativamente estáveis em suas atividades (e a conseqüente exclusão da camada mais pobre da população). No entanto, entendemos que esse viés de seleção não minimiza a importância de um programa fundado na auto-sustentabilidade de sua carteira financeira.

No próximo capítulo, voltaremos a tratar dos dados presentes nesse capítulo. A proposta é desenvolver uma exploração estatística mais profunda sobre a diferenciação observada no universo pesquisado.

CAPÍTULO IV

ANÁLISE DE COMPONENTES PRINCIPAIS

4.1 Apresentação: Análise Multivariada

A exposição e o tratamento estatístico de um objeto de estudo nem sempre pode ficar reduzido a uma exploração analítica com poucas variáveis explicativas. Isso é particularmente presente no caso das Ciências Sociais, cuja complexidade exige um corte analítico multidimensional para assegurar o poder de interpretação e de aplicação das relações encontradas. Nesse sentido, para que seja possível lidarmos com muitas variáveis, é fundamental o estabelecimento de uma metodologia exploratória que realize esse trabalho de forma simultânea, mantendo a capacidade de proporcionar informações lógicas e claras e possibilitando a compreensão sobre o comportamento diferencial do objeto em estudo. Esse é o princípio de funcionamento de uma Análise Multivariada, ou seja, uma metodologia de investigação que ofereça condições de operar com um amplo conjunto de variáveis correlacionadas entre si. Para isso, a Análise Multivariada é realizada de modo a considerar cada uma das variáveis utilizadas de forma igualmente relevante para o estudo, sem prévia estrutura de ponderação.

A pergunta-chave em uma Análise Multivariada é exatamente investigar como as diferentes variáveis responsáveis pela descrição do objeto de estudo estão relacionadas entre si. De um modo mais específico, cabe averiguarmos se o significativo valor de uma dada medida tende a ocorrer com elevados valores para os demais indicadores. O argumento é que esse raciocínio lógico, ao promover a identificação de uma associação multivariada que esteja ocorrendo com maior frequência, tem a qualidade de fornecer ao investigador os principais traços característicos do objeto de estudo, sem depender de qualquer hipótese prévia de causalidade entre as variáveis.

Em nosso estudo de análise empírica, temos como proposta a utilização da Análise de Componentes Principais (ACP). Embora seja uma técnica multivariada bastante simples, como veremos a frente, ela tem a vantagem de proporcionar uma exploração estatística eficiente, ao ser capaz de reduzir o conjunto de variáveis descritivas a um baixo número de

índices, possibilitando, portanto, um entendimento adequado acerca da base de dados originais.

4.2 Análise de Componentes Principais

A Análise de Componentes Principais (ACP) é uma técnica que propõe a redução do número de variáveis consideradas para o tratamento estatístico de um objeto de estudo. Isso é feito através de construção de índices compostos por simples combinações lineares das variáveis originais. Para isso, a ACP parte de instrumentos objetivos para a formação desses índices, de maneira que a dispersão de valores observados na base de dados possa estar sendo refletida de uma forma concisa nos índices obtidos.

Geometricamente, podemos dizer que o princípio da ACP é a montagem de um novo sistema de coordenadas que tenha a capacidade de explorar a heterogeneidade verificada sobre os objetos de estudo, mesmo com o uso de uma dimensionalidade mais restrita. Para uma melhor visualização disso, apresentamos a seguir dois exemplos bastante simples, nos quais estaríamos trabalhando com uma base de dados bi-dimensional.⁸⁴

GRÁFICO 13A

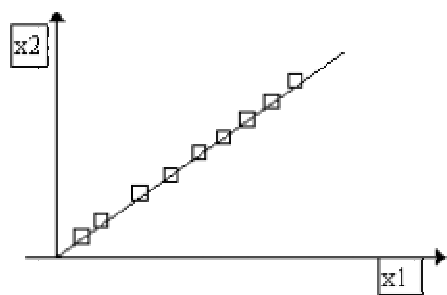
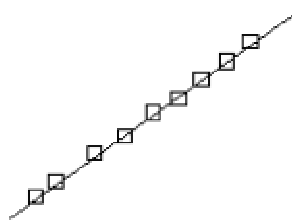


GRÁFICO 13B



Inicialmente, para facilitar o entendimento do problema, apresentamos um caso em que o objeto de análise está sendo explicado por duas variáveis completamente correlacionadas entre si, de modo tal que $x_{2i} = \alpha \cdot x_{1i}$ (onde x_1 e x_2 são as variáveis descritivas e α é uma constante qualquer), conforme ilustrado pelo GRAF. 13A. Em uma situação como esta, a idéia fundamental é que a distribuição (separação) dos elementos

⁸⁴ Os exemplos acima foram baseados na estrutura apresentada no trabalho de PEREIRA (2001, p.115-122).

investigados não exige a presença dessas duas dimensões. Isso porque essa completa correlação significa que a explicação está assumindo um caráter redundante, de modo tal que a restrição da análise a apenas um eixo não compromete em nenhum aspecto nossa capacidade de distinção dos elementos. Isso fica claro no GRAF. 13B, na qual trabalhamos com um eixo único, que foi construído de maneira a captar a maior dispersão dos dados originais.

GRÁFICO 14A

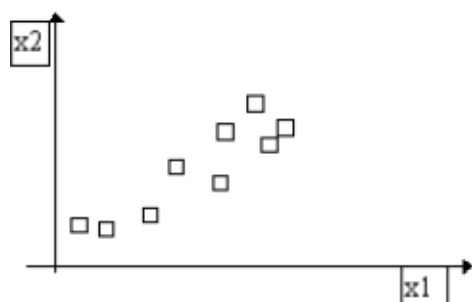
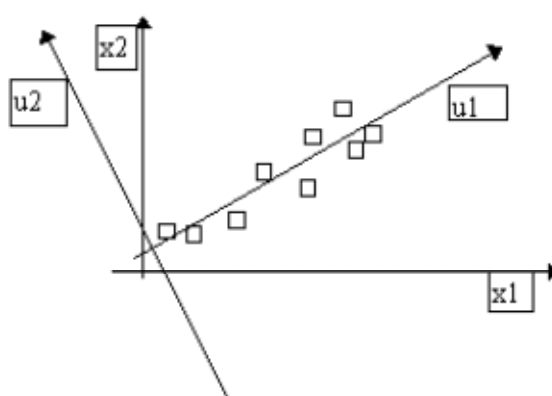


GRÁFICO 14B



Em um segundo exemplo, o funcionamento da ACP é apresentado para um caso de correlação não-completa entre as variáveis. Isso pode ser visto no GRAF. 14A, onde notamos que a base de dados originais exige o uso dos dois eixos ortogonais para que se possa ter uma identificação (distinção) plena dos objetos de estudo. No entanto, em um caso como este, se formos capazes de construir um novo eixo de coordenadas que seja função dos eixos originais, teríamos condições de explicar, não a totalidade, mas a maior parte das informações presentes (isso é, a separação dos objetos investigados), mesmo com o uso de apenas um eixo. Geometricamente, isso pode ser visualizado através de uma rotação do conjunto de coordenadas (GRAF. 14B), de forma que o novo eixo principal (U_1) tenha capacidade de separar o objeto de estudo com alto grau de precisão.

De modo mais genérico, podemos dizer que o processo de ACP busca, a partir de p variáveis originais correlacionadas entre si, $X_1, X_2, \dots, X_p$, desenvolver p índices $U_1, U_2, \dots, U_p$, constituídos por combinações lineares dessas variáveis, que sejam capazes de refletir toda a variabilidade da base original, apresentando como característica diferencial a

ausência da correlação⁸⁵. Essa “filtragem” da correlação, por sua vez, é que irá permitir que as informações disponíveis estejam devidamente presentes em um conjunto menor de índices criados.

Diante disso, passaremos a mostrar qual é a lógica da natureza desses índices. Em primeiro lugar, conforme já colocado, a construção do índice U_1 é feita através de uma combinação linear do conjunto de p variáveis originais, de tal modo que:

$$U_1 = a_1X_1 + a_2X_2 + \dots + a_pX_p,$$

onde X_i 's são as variáveis originais e a_i 's são constantes desenvolvidas.

A escolha de cada constante a_i deve se dar de forma que a variância de U_1 seja a maior possível, desde que atente à restrição:

$$a_1^2 + a_2^2 + \dots + a_p^2 = 1.$$

A natureza de tal restrição é simplesmente para assegurar a imparcialidade das constantes (a_i) selecionadas, perante o resultado final. Isso porque, na ausência de uma condição assim, a mera majoração de a_i teria o poder de incrementar a variância de U_1 .

Com o mesmo objetivo (maximizar a variância), procede-se para o cálculo do segundo componente principal (U_2), sujeito a uma condição adicional de não estar correlacionado ao componente anterior (U_1)⁸⁶. De tal modo, daríamos continuidade a esse processo, com o qual seriam obtidos os p componentes principais não correlacionados entre si, o que nos permitiria chegar à relação:

$$\text{Var}(U_1) \geq \text{Var}(U_2) \geq \dots \text{Var}(U_p),$$

Como podemos concluir, a estrutura de variação da base de dados original muito provavelmente deve necessitar de um número de índices (p) idêntico ao número de

⁸⁵ Segundo a explicação apresentada por RIBEIRO e MATIENZO (2002, p.5), o componente principal deve ser entendido como: “... uma projeção do conjunto de pontos de dimensão p sobre uma linha reta particular, sobre a qual resulta a maior variabilidade”.

⁸⁶ Geometricamente, cada componente criado representa um eixo que deve sempre apresentar a máxima dispersão possível, mas que esteja em uma posição perpendicular aos demais eixos anteriormente obtidos.

variáveis originais. No entanto, esse mecanismo, ao romper com as correlações previamente existentes entre as variáveis originais, possivelmente nos permitirá chegar à situação em que uma grande parcela de variância seja representada por poucos componentes $U_1, U_2, \dots, U_r$, ($r < p$). Estes r componentes estariam, portanto, aptos para proporcionar uma interpretação analítica adequada ao objeto de investigação.

4.2.1 Construção dos componentes principais

Após essa explicação sobre a natureza teórica da ACP, cabe explorarmos o método prático utilizado para formação de uma equação dos componentes principais, o que exige um prévio conhecimento de álgebra linear. Particularmente, é importante termos um conhecimento sobre os conceitos envolvidos na montagem de uma matriz de covariância, além das propriedades matriciais de autovalor e autovetor. Com o objetivo de não fugirmos do verdadeiro escopo de nosso trabalho, buscaremos realizar essa exposição dentro de um cenário mais geral do processo⁸⁷.

Nesse sentido, nossa apresentação se inicia com a própria base de dados originais, contendo p variáveis (X) para n indivíduos distintos. A partir daí, devemos obter a matriz de covariância, formada de modo que a variância das variáveis originais esteja expressa por cada um dos elementos da diagonal principal, enquanto os demais elementos representem a covariância dessas mesmas variáveis. Desse modo, teríamos uma matriz simétrica que assumiria o formato:

$$C = \begin{bmatrix} c_{11} & c_{12} & \dots & c_{1p} \\ c_{21} & c_{22} & \dots & . \\ . & . & & . \\ . & . & & . \\ c_{p1} & c_{p2} & \dots & c_{pp} \end{bmatrix},$$

onde o índice c_{ii} corresponde à variância da i -ésima variável original X_i , enquanto o índice c_{ij} representa a covariância entre as variáveis X_i e X_j .

⁸⁷ Para maiores detalhes, há uma grande gama de material sobre álgebra matricial. Particularmente, para realização desse trabalho, utilizamos MANLY (1986) e FERREIRA (1996).

Diante de uma matriz como essa, já teríamos condições de calcular o conjunto de componentes principais, o que é feito simplesmente de forma que cada um desses elementos tenha como variância seu respectivo autovalor.⁸⁸ Para isso, basta que as constantes utilizadas na combinação linear das variáveis originais sejam compostas pelas respectivas matrizes de autovetores.

Particularmente, o autovalor λ_i corresponde à variância do i -ésimo componente principal U_i , enquanto as constantes $a_{i1}, a_{i2}, \dots, a_{ip}$ formam o i -ésimo autovetor, de modo que:

$$U_i = a_{i1}X_1 + a_{i2}X_2 + \dots + a_{ip}X_p.$$

O resultado da ACP vai ser uma tabela que estará relacionando os componentes principais obtidos com as variáveis originais, cuja participação está sendo ponderada pelo respectivo autovetor. Isso está expresso pela matriz abaixo, onde cada coluna representa a composição de um componente principal em relação às variáveis utilizadas. Dessa forma, é fácil percebermos que a interpretação de um componente principal deve ser feita de acordo com a relevância, assim como com a direção assumida pela relação existente entre tais elementos, conforme ficará explicitado pelo sinal da constante correspondente.

	U_1	U_2	...	U_p
X_1	a_{11}	a_{21}	...	a_{1p}
X_2	a_{12}	a_{22}	...	a_{2p}
.	.	.	...	.
.	.	.	...	.
.	.	.	...	.
X_p	a_{1p}	a_{2p}	...	a_{pp}

Finalmente, deve ser ressaltado que, logo no início de montagem da matriz de covariância, é de grande importância transformar as variáveis originais $X_1, X_2, \dots, X_p$ em

⁸⁸ Essa é uma evidência de que toda a variabilidade dos dados originais será efetivamente captada pelo conjunto de componentes principais. Isso pois uma propriedade dos autovalores é que sua soma é idêntica à somatória dos elementos da diagonal principal da matriz C:

$$\lambda_1 + \lambda_2 + \dots + \lambda_p = c_{11} + c_{22} + \dots + c_{pp}.$$

variáveis padronizadas que possuam média zero e variância única: $X_{1i} - \bar{X}_1, X_{2i} - \bar{X}_2, \dots, X_{pi} - \bar{X}_p$, (onde $\bar{X}_i$ é o valor médio assumido pela variável X_i). O objetivo de tal transformação é o de trabalhar com um método de ponderação comum entre as distintas variáveis, evitando que alguma variável assumira um peso desproporcional no cálculo do componente principal, meramente em virtude de sua escala de mensuração. Em consequência disso, nossa matriz de covariância passaria a ser uma matriz de correlação.⁸⁹

Encerramos por aqui nossa exposição técnica sobre a ACP. A partir da próxima seção, iniciaremos o tratamento analítico dos dados obtidos em nossa pesquisa de campo, expostos no capítulo anterior. Acreditamos que a descrição metodológica utilizada nessas seções iniciais, embora de caráter pouco profundo, tenha sido suficiente para a compreensão da análise aqui desenvolvida.

4.3 Aplicação da Análise de Componentes Principais

No capítulo anterior, foram apresentadas as principais informações recolhidas por nossa pesquisa de campo. Muito embora isso tenha sido feito de forma abrangente, incluindo alguns índices de estatística descritiva, foi possível verificarmos a ocorrência de uma expressiva heterogeneidade sócio-econômica dentro do quadro de clientes do Banco Popular. Nesse novo capítulo, nossa proposta é justamente explorar um pouco mais essa análise estatística, de modo que possamos avaliar a existência de fatores determinantes dessa diferenciação.

Mais uma vez, faremos uso das informações presentes nos relatórios pré-operacionais preparados pelo Banco Popular (particularmente, indicadores de ordem financeira), que atuarão de modo complementar aos dados de nossa pesquisa de campo. O

⁸⁹ Com essa transformação, nossa matriz assumiria o formato

$$C = \begin{bmatrix} 1 & c_{12} & \dots & c_{1p} \\ c_{21} & 1 & & \vdots \\ & & \ddots & \vdots \\ c_{p1} & c_{p2} & & 1 \end{bmatrix},$$

onde a somatória da diagonal principal (traço) que representa a somatória de variância seria idêntico ao número de variáveis analisadas.

objetivo é que possamos desenvolver uma análise mais encorpada, na qual trabalharemos simultaneamente o conjunto de variáveis mais representativas de nosso campo de investigação. Para isso, foram selecionadas dezessete variáveis, descritas a seguir:

- i. Faixa etária do microempreendedor: idade do cliente no momento inicial de sua participação no programa de microcrédito: (*Idade*);
- ii. Sexo do cliente: 0 refere-se aos homens; e 1 refere-se às mulheres: (*Sexo*);
- iii. Nível de escolaridade alcançada pelo microempreendedor: (*Escolaridade*);
- iv. Renda familiar *per capita* do microempreendedor no momento de início de suas operações de microcrédito: (*Renda per capita 1*);
- v. Tempo de experiência profissional na atividade econômica atual, no período de início de sua participação no Banco Popular: (*Experiência*);
- vi. Retorno líquido absoluto da microempresa no período pré-operacional: (*Lucro 1*);
- vii. Valor imobilizado como ativo fixo no período pré-operacional: (*Ativo 1*);
- viii. Valor da riqueza patrimonial do cliente no período pré-operacional: (*Patrimônio 1*);
- ix. Número de postos de trabalho direto gerados pela atividade no período pré-operacional: (*Emprego 1*);
- x. Número de operações de crédito (capital de giro ou capital fixo) realizadas junto ao Banco Popular (*Nº operações*);
- xi. Tempo de participação como cliente desde a primeira operação com o Banco Popular: (*Tempo de operação*);
- xii. Valor médio do crédito obtido junto ao Banco Popular (*Crédito*);
- xiii. Renda familiar *per capita* do microempreendedor no período pós-operacional: (*Renda per capita 2*);
- xiv. Retorno líquido absoluto da microempresa no período pós-operacional: (*Lucro 2*);
- xv. Valor imobilizado como ativo fixo no período pós-operacional: (*Ativo 2*);
- xvi. Valor da riqueza patrimonial acumulada pelo cliente no período pós-operacional: (*Patrimônio 2*);

- xvii. Número de postos de trabalho direto gerados pela atividade no período pós-operacional: (*Emprego 2*);

Como podemos avaliar, o conjunto de variáveis abrange um espectro bem amplo de medidas, tratando tanto elementos da natureza do microempreendedor e de sua vida familiar, além das características de funcionamento da microempresa e, finalmente, indicadores de sua participação junto ao Banco Popular. Para realização do trabalho, os dados originais foram transformados em variáveis categóricas, através da criação de diversas faixas de classificação.

4.3.1 A natureza do microempreendedor: principais resultados analíticos

A partir de uma matriz reunindo os dados originais devidamente padronizados (média zero e variância única), o primeiro passo de nosso processo analítico está na montagem de uma matriz de correlação (presente na Tabela 4 em Anexo), cujo conjunto de autovalores e autovetores nos possibilitou a obtenção dos respectivos coeficientes de cada componente principal.

Devemos ressaltar que, na seção inicial deste capítulo, foi colocado que o poder de atuação simplificadora de uma análise multivariada é maior quanto mais alto for o grau de correlação (ou de associação linear) existente entre o conjunto de indicadores. No entanto, entendemos que o objetivo final de nossa análise não pode ficar sujeito a essa condição quanto ao grau de correlação. Isso porque um baixo grau de correlação não significa a pouca importância de um indicador, mas sim o caráter de dimensão especial e singular expresso por essa medida.

De fato, como podemos notar, o grau de correlação presente em nossa matriz de correlação assume magnitudes diversas, a depender do tipo da variável. Esse resultado não representa uma surpresa, principalmente por se tratar da análise de um objeto de estudo muito amplo (ambiente familiar e empresarial do participante do programa de microcrédito, conforme foi especificado no Capítulo III), o que exigiu a presença de uma série de indicadores que não mantém significativo grau de correlação com a maior parte desse conjunto. Esse foi o caso particular de algumas variáveis. No entanto, a presença dessas

tem importância fundamental para promoção de uma análise descritiva completa do objeto de estudo (o microempreendedor), a despeito de seu baixo grau de associação linear com as demais variáveis. Ao contrário, a baixa correlação assume grande relevância para nossa análise, ao indicar que não está havendo um diferencial significativo nos resultados, que estão sendo provocados por esses elementos.⁹⁰

Dando sequência ao nosso trabalho, nossa análise vai ser realizada em duas etapas: a primeira delas operará na busca pelos principais traços característicos associados ao grupo de clientes potenciais do Banco Popular, enquanto, em uma segunda etapa, a análise se desenvolverá sobre o conjunto completo de informações.

Para a primeira análise, foram selecionadas nove variáveis que descrevem a natureza do cliente no seu momento de entrada junto ao programa (variáveis i a ix), descartando os indicadores de participação do microcrédito, assim como as conseqüentes medidas posteriores de renda, rendimento, patrimônio e emprego. A Tabela 35 sintetiza os principais resultados que podem ser obtidos com uma ACP.

Tabela 35

Total de variabilidade dos dados explicado pelos componentes

Componentes	Autovalores		
	Total	% da Variância	% Cumulativa
1	2,71	30,15	30,15
2	1,51	16,78	46,93
3	1,20	13,34	60,26
4	0,93	10,29	70,56
5	0,75	8,33	78,89
6	0,59	6,59	85,48
7	0,58	6,40	91,88
8	0,38	4,18	96,07
9	0,35	3,93	100,00

Método: Análise de Componentes Principais.

Elaboração própria a partir da Pesquisa de Campo e do Relatório do BP.

⁹⁰ Com esse princípio, enfatizamos mais uma vez que nossa análise não foi realizada com o intuito de alcançar um bom resultado do método de componentes principais em si mesmo, mas permitir que esse método propiciasse um bom entendimento do nosso complexo objeto de análise.

A leitura dos dados apresentados nos permite acompanhar qual o poder de explicação de cada um dos dez componentes criados por nosso instrumental analítico. A segunda coluna mostra o montante de variabilidade captado por cada componente (expresso na primeira coluna), enquanto as duas colunas à direita apresentam o resultado percentual, isolado e também acumulado (ilustrando o poder de explicação com o uso de um conjunto cujo limite é o respectivo componente). O primeiro componente, por exemplo, explica 2,71 do somatório total da variância da matriz de correlação (9, em virtude da padronização promovida), o equivalente a um percentual de 30,15.

Não existe na literatura especializada uma regra única e absoluta quanto ao número de componentes principais que devem ser utilizados. Entendemos, no entanto, que uma análise com quatro componentes teria grande importância por representar um poder de explicação de aproximadamente 70,6% da dispersão total.⁹¹ A relevância de tal análise pode ser explicitada da seguinte maneira: estamos reunindo um grupo distinto de indicadores na busca por um cenário descritivo sobre nosso objeto de estudo – o conjunto de clientes do Banco Popular. Nesse sentido, a metodologia proposta propiciou a redução da análise a um grupo de quatro componentes (44% das variáveis originais), sem grande perda de informações, o que pode ser considerado um resultado significativo.

Diante de tal resultado, o aspecto mais importante passa a ser a investigação sobre os elementos formadores de cada um dos principais componentes. Isto está presente na Tabela 36, que apresenta a participação de cada variável na variância captada pelos distintos componentes⁹². Para facilitar a leitura da tabela, destacamos em negrito as variáveis de maior relevância por coluna.

A primeira dimensão – o principal componente – é composta principalmente por variáveis financeiras, relativas à riqueza familiar e da própria microempresa. Assim, os fatores “Renda familiar *per capita*”, “Valor Patrimonial”, “Ativo imobilizado” e “Lucro absoluto” (em negrito) acabam representando o principal aspecto diferenciador do conjunto

⁹¹ Alguns autores, como FERREIRA (1996, p.236-237) propõem um valor mínimo de 70% de poder de explicação sobre a variância observada. MANLY (1986), por seu turno, destaca que a seleção pode se dar sobre os componentes responsáveis por uma variância superior à verificada pelas variáveis originais padronizadas (variância unitária).

⁹² A coluna de cada componente não está tratando diretamente do coeficiente de cada variável, mas da participação destas variáveis na variância refletida pelo componente (expressa na Tabela 35).

de clientes do Banco Popular. Essa é mais uma evidência da disparidade sócio-econômica verificada em nossa pesquisa de campo e que procuramos expor no capítulo anterior.

O segundo componente, por sua vez, pode ser interpretado como a heterogeneidade da formação pessoal do microempresário (para alguns autores recentes, essa variável receberia o nome de “capital humano”), o que se constituiria em um confronto entre os indicadores “experiência” e “formação escolar”. Como foi colocado no Capítulo III, a experiência profissional (diretamente relacionada à faixa etária do microempreendedor) assume muitas vezes uma importância fundamental para a qualificação profissional do microempreendedor, superando o papel do nível de escolaridade formal em uma série de atividades. Por isso, os elementos “idade” e “experiência profissional” são variáveis que caminham juntas, em um sentido oposto ao nível de escolaridade.

Tabela 36

Formação dos Quatro Principais Componentes

	Componentes			
	1	2	3	4
Renda <i>per capita</i> 1	0,571	-0,033	0,596	-0,349
Sexo	-0,273	-0,277	0,713	0,231
Idade	-0,491	0,474	0,490	0,005
Escolaridade	0,466	-0,567	0,146	0,437
Experiência	-0,433	0,646	0,033	-0,005
Emprego 1	0,441	0,473	0,206	0,336
Lucro 1	0,675	0,017	0,086	-0,590
Patrimônio 1	0,678	0,338	-0,156	0,260
Ativo1	0,747	0,362	-0,001	0,177

Método: Análise de Componentes Principais. SPSS.

Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa de campo e do

Relatório Sócio Econômico de autoria do Banco Popular.

O terceiro componente chama atenção para a natureza da família do microempreendedor. Nesse aspecto, o destaque fica para o contraste que pode estar havendo entre as famílias de clientes do sexo feminino e de melhores condições financeiras, no que se refere à sua renda *per capita* familiar. De forma adicional, a faixa etária estaria entrando também com uma participação direta, o que reflete a posição destes clientes de maior renda como chefe de família. Em contraposição a esse padrão, encontram-se os

clientes do sexo masculino que, em média, são pessoas mais jovens e possuidoras de uma renda relativa mais baixa.

Finalmente, a relação inversa entre o grau de escolaridade e o desempenho financeiro da microempresa está explícita pelo quarto componente principal. Segundo a relação captada por esse componente, o sucesso econômico de uma atividade está concentrado dentre os empresários com baixos índices de escolaridade. Essa característica vem reforçar o aspecto de informalidade das microempresas servidas pelo Banco Popular.

4.3.2 Análise completa dos dados pós-participação do microcrédito

Tabela 37

Total de variabilidade dos dados explicado pelos componentes

Componentes	Autovalores		
	Total	% da Variância	% Cumulativa
1	4,85	28,54	28,54
2	1,94	11,44	39,97
3	1,73	10,15	50,13
4	1,55	9,10	59,23
5	1,33	7,80	67,02
6	1,05	6,18	73,20
7	0,73	4,32	77,52
8	0,67	3,97	81,49
.	.	.	.
.	.	.	.
17	0,11	0,66	100

Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa de campo e do Relatório Sócio Econômico de autoria do Banco Popular.

A segunda etapa de nossa análise é uma tentativa de operar com o conjunto completo de variáveis, incluindo os elementos de participação do microcrédito e os resultados posteriores observados em cada microempresa. A Tabela 37 é uma síntese dos resultados de uma análise feita sobre as 17 variáveis propostas acima. Naturalmente, o fato de havermos incluído um maior número de variáveis introduziu um maior volume de informações e, conseqüentemente, de dispersão de dados (a somatória total de variância

passa a ser de 17), o que acabou exigindo a presença de um número maior de componentes explicativos. Nesse sentido, nossa proposta é a utilização de um conjunto de 6 componentes principais (35% das medidas originais) que tiveram a capacidade de explicar um pouco a mais de que 73% do objeto de estudo.

Tabela 38
Formação dos Seis Principais Componentes

Componentes						
	1	2	3	4	5	6
Renda <i>per capita</i> 1	0,585	-0,413	0,105	0,541	-0,155	0,117
Renda <i>per capita</i> 2	0,458	-0,451	0,130	0,588	-0,118	0,258
Nº. operações	0,156	-0,233	0,686	-0,491	0,008	0,047
Sexo	-0,161	-0,167	0,465	0,371	0,403	-0,042
Idade	-0,199	0,491	0,437	0,465	-0,010	0,162
Escolaridade	0,267	-0,537	-0,245	0,030	0,484	-0,111
Crédito	0,693	0,203	0,228	-0,003	0,064	0,050
Experiência	-0,241	0,573	0,233	0,074	-0,281	0,320
Tempo de operação	0,305	-0,211	0,679	-0,350	0,133	-0,062
Emprego 1	0,528	0,412	-0,077	0,149	0,259	-0,257
Emprego 2	0,478	0,476	0,086	0,205	0,198	-0,555
Lucro 1	0,640	-0,219	-0,064	-0,036	-0,504	-0,321
Lucro 2	0,638	0,018	0,104	-0,020	-0,585	-0,226
Ativo1	0,706	0,161	-0,352	-0,005	0,121	0,256
Patrimônio 1	0,678	0,088	-0,192	-0,300	0,043	0,439
Patrimônio 2	0,826	0,123	0,061	-0,163	0,117	0,105
Ativo2	0,737	0,228	-0,009	-0,050	0,241	0,146

Método: Análise de Componentes Principais, desenvolvido a partir do programa SPSS.

Elaboração própria a partir dos dados da pesquisa de campo e do Relatório Sócio Econômico do Banco Popular.

A Tabela 38 apresenta a participação das variáveis na formação de cada componente. Mais uma vez, o componente principal (responsável por aproximadamente 28,5% do total de variância) mostrou ser um índice composto fundamentalmente por elementos de ordem financeira. Isso envolve tanto variáveis de renda familiar quanto empresarial, sempre para os períodos pré e pós-operacional: “Renda Familiar *per capita*”, “Lucros” e “Patrimônio físico-financeiro”. Adicionalmente, deve-se colocar que esse diferencial promovido pela riqueza financeira tem sido acompanhado por dois elementos: a exigência por um crédito de maior magnitude e um maior poder de geração de postos de ocupação. Na verdade, essa associação pode ser interpretada como uma consequência

natural, uma vez que uma estrutura microempresarial de maior porte exige crédito de valor mais substantivo (restrito ao limite imposto pelo estatuto do Banco Popular), mantendo, da mesma forma, um maior poder de geração de postos de ocupação⁹³.

O segundo componente tem sua estrutura análoga ao da análise anterior, onde a maior participação é ocupada por elementos alternativos de qualificação profissional do microempreendedor: o tempo de atuação no presente mercado empresarial e a formação escolar. O terceiro componente, por sua vez, destaca como fator diferencial a intensidade de participação do cliente no programa de microcrédito. Devemos ressaltar que esse grau de intensidade - explícito pelo número de operações de crédito e pelo tempo de operação do microempreendedor junto ao Banco Popular – apresentou uma relação positiva com a idade dos clientes do sexo feminino. Isso evidencia que a preponderância de participação das mulheres tem se refletido também na maior taxa de renovação das operações de crédito.

O quarto componente principal procura distinguir os clientes segundo o grau de riqueza familiar e a estrutura de operação com o Banco Popular. Ou seja, o componente opera com um contraste entre os fatores de “Renda Familiar *per capita*” e o número de operações dos clientes para com o Banco. Isso pode ser um indício de que os clientes mais pobres estão efetivamente fazendo uso mais intenso do microcrédito, em grande parte porque esta seria a melhor alternativa para esse público (enquanto o público de maior renda teria melhores condições em outras fontes de crédito).

O desempenho financeiro da microempresa está sendo captado pelo quinto componente, em que está havendo um contraste entre lucratividade absoluta da atividade (períodos pré e pós-operação) e os clientes com elevado grau de formação escolar. Mais uma vez, parece estar havendo um sinal de relativa baixa importância da escolaridade dentro da qualificação profissional de um microempreendedor. Finalmente, o sexto componente está retratando uma relação inversa entre os microempresários de maior riqueza patrimonial no período pré-operacional e a estrutura de emprego gerado em um segundo momento. A razão para isso pode ser uma retração do emprego das microempresas

⁹³ Nesse aspecto, o primeiro componente ilustra uma associação direta entre os empregos gerados e a estrutura de capital da microempresa. Esse resultado evidencia o fato de que o capital e o trabalho no cenário de uma microempresa atuam como fatores complementares e não como substitutos. A escassez excessiva de capital atua como um obstáculo à geração de empregos.

mais capitalizadas e a maior absorção relativa de mão-de-obra das microempresas de menor patrimônio.

4.3.3 Análise conjunta dos dois componentes principais

Com o objetivo de explorarmos um pouco mais a heterogeneidade de nossa amostra de participantes, desenvolvemos nessa seção final uma análise gráfica bidimensional, para que possamos verificar como se dá a dispersão dos clientes segundo os componentes analíticos de maior relevância. Para isso, cada cliente recebeu um número aleatório de classificação, visando simplesmente promover sua identificação. O GRAF. 15 deve ser considerado como o cruzamento de maior importância, por combinar os dois componentes principais de maior presença, responsáveis por pouco menos de 40% do total de variância encontrada.

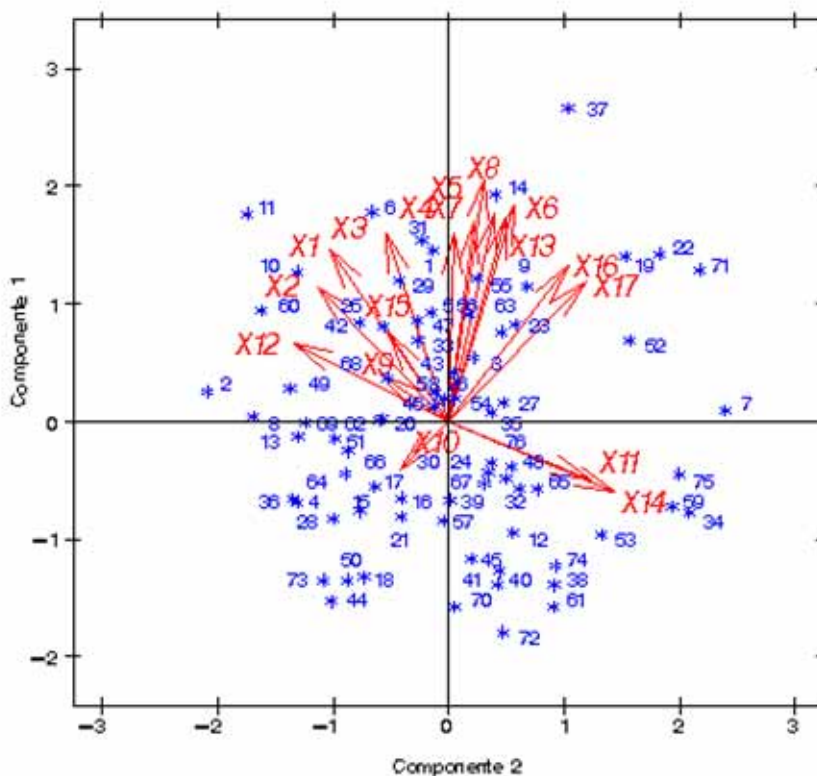
Antes de iniciarmos a análise, é importante ressaltarmos dois pontos. Em primeiro lugar, a participação das variáveis nos respectivos componentes está ilustrada através de vetores, cuja direção e intensidade estão indicando qual tem sido seu papel. Os indicadores de ordem financeira estão claramente apontando para o primeiro componente (eixo vertical), enquanto os elementos de formação pessoal têm sido melhor captados pelo segundo componente. Um segundo aspecto é que os indivíduos que mais se destacam (positiva ou negativamente) estão localizados a uma grande distância da origem dos eixos, no limite a um ângulo próximo de 45°. Isso porque o ponto de origem deve ser interpretado como a representação da natureza média do conjunto de pessoas. Nesse sentido, o primeiro quadrante do gráfico (acima à direita) está reunindo um grupo de participantes que podem ser considerados como os mais estáveis dentro de seu mercado e também os de grande sucesso econômico. Isso fica explícito pela boa condição financeira alcançada por sua microempresa (patrimônio físico-financeiro e rendimento absoluto) e por sua longa vida profissional nessa mesma atividade.

O segundo quadrante (acima à esquerda), por sua vez, reúne o grupo de clientes economicamente emergentes, cuja boa condição financeira é compartilhada com sua juventude e uma formação escolar de maior peso. Finalmente, o terceiro e quarto

quadrantes estariam reunindo os clientes de pior condição financeira, cuja diferenciação básica está na sua formação pessoal (escolaridade ou experiência profissional).

GRÁFICO 15

Análise conjunta dos dois principais componentes



X1: Renda per capita1	X4: Lucro2	X7: Patrimônio1	X10: Sexo	X13: Crédito	X15: tempo operação
X2: Renda per capita2	X5: Ativo1	X8: Patrimônio2	X11: Idade	X14: Experiência	X16: Emprego1
X3: Lucro1	X6: Ativo2	X9: n operações	X12: Escolaridade		X17: Emprego2

Ao explorarmos a dispersão do grau de formação escolar do público entrevistado – o eixo horizontal do GRAF. 15 -, a importância dessa análise está em acentuar a ausência de uma relação existente entre o grau de escolaridade e o desempenho econômico das microempresas – o que estaria sendo refletido pelo eixo vertical. Essa informação vem a reforçar uma característica muito forte das atividades econômicas do setor informal.⁹⁴

Finalmente, resta colocarmos que outras estruturas bidimensionais também podem ser obtidas a partir de combinações dos diversos componentes. Entendemos, porém, que seu uso não promoveria maiores contribuições ao nosso trabalho analítico.

4.4 Comentários Finais

Encerramos assim a análise de componentes principais sobre nosso campo de estudo. Procuramos, através desta, explorar com um pouco mais de profundidade a estrutura heterogênea no perfil do conjunto de clientes do Banco Popular.

Dentre os principais aspectos, o de maior relevância foi a evidente disparidade sócio-econômica existente entre os participantes do programa. Isso ficou expresso no diferencial de características financeiras referentes à esfera familiar e também à estrutura de capital microempresarial. Um reflexo natural desses elementos está na recorrência por valores mais elevados de crédito (restrito ao limite imposto pelo estatuto do Banco Popular) e no maior poder de geração de postos de trabalho.

Um segundo aspecto diferenciador de grande importância está na estrutura de qualificação profissional do microempreendedor, que assume na maior parte dos casos um caráter exclusivo, seguindo uma linha formal ou informal. Assim, especialmente dentre as faixas etárias mais elevadas, a experiência de vida e de prática no mercado atua como um elemento substitutivo para a formação escolar.

⁹⁴ Esse é um resultado que parece contrariar com a pesquisa de COSTA (2002, p.110) sobre o CrediAmigo, na qual a autora concluiu que o grau de instrução estava se refletindo positivamente na renda dos indivíduos.

CONCLUSÃO

Esse trabalho foi um estudo sobre o programa de microcrédito desenvolvido pelo Banco Popular de Ipatinga. Criado por iniciativa da Prefeitura Municipal, o Banco Popular é uma entidade do terceiro setor que tem como princípio a obtenção da independência frente às entidades do poder público. Nesse sentido, seu projeto de funcionamento parte da conciliação entre a meta social de prestação de microcrédito e uma estrutura operacional financeiramente viável. Procuramos mostrar que esse duplo objetivo não é contraditório por definição, mas impõe uma série de restrições ao campo de atuação da iniciativa. Vejamos o porquê.

Conforme apresentado, o microcrédito busca sustentação em um conjunto de estratégias de crédito assistido que sejam capazes de substituir as garantias reais desprovidas pela maior parcela da população. No entanto, argumentamos que esse instrumental alternativo não é suficiente para amenizar o alto risco de insolvência dos microempreendedores de renda mais baixa (intrinsecamente mais vulneráveis frente a adversidades externas). Diante disso, é difícil assumir que a população carente represente um nicho rentável à instituição provedora de crédito.

Esse é um ponto fundamental que buscamos explorar ao longo do texto. No nosso entendimento, a importância do microcrédito - dentro das concepções propostas pelo Banco Popular - está na incorporação de uma dada parcela da população aos serviços de crédito produtivo. Apesar dessa qualidade, é fundamental explicitarmos que esse tipo de iniciativa não deve ser confundido como um instrumento de combate à pobreza.

Definido esse aparato teórico, coube-nos fixar no desempenho específico do Banco Popular. Em primeiro lugar, notamos que a instituição tem um quadro de clientes relativamente heterogêneo, em geral marcado por características referentes ao setor informal da economia. Isso ficou evidente pela predominância de empreendimentos de ordem familiar, pouco capitalizado e de pequeno porte, nos quais o proprietário assume também a função de mão-de-obra.

Quanto à heterogeneidade do público-participante, ela fica explícita pela posição dos clientes na estrutura de distribuição de renda municipal. Assim, apesar da instituição

impor restrições operacionais para a faixa de riqueza patrimonial de seus participantes (através da imposição de um teto formal e de um piso tanto formal como informal), verificou-se que o quadro de clientes envolve famílias com renda *per capita* correspondente aos quatro quintis da população de Ipatinga - em que são excluídos os 20% mais pobres.

A dispersão não fica restrita apenas a distribuição de renda. Através de dados sobre escolaridade do microempreendedor, foi constatada a relevante participação de indivíduos com nível máximo de formação “Primária”, assim como a alta importância dos que possuíam pelo menos “Segundo Grau Completo”. Na verdade, a formação escolar mostrou não possuir relação direta com a participação de renda. Isso porque a qualificação profissional da maior parte dos empreendimentos informais não se traduz no grau de escolaridade, mas sim na experiência pessoal e profissional do indivíduo. Assim, constatamos a ocorrência tanto de alto como de baixo grau de escolaridade dentre os indivíduos das fatias de renda mais elevada.

Diante do quadro ilustrativo do público-alvo, uma segunda tarefa foi averiguar a relevância do provimento do serviço de microcrédito para esse conjunto diverso de microempreendedores. Para isso, nos atentamos às linhas gerais de relacionamento dos clientes com o sistema de crédito disponibilizado para seu uso. Em síntese, para o período que precede a participação do microcrédito, encontramos uma alta taxa de bancarização, que se traduzia pela condição de correntista ou pela utilização de cheques e cartões bancários. Ou seja, mesmo em se tratando de indivíduos potencialmente demandantes de crédito, as denominadas operações tradicionais de “crédito em dinheiro” estavam concentradas em uma parcela restrita do conjunto futuro de clientes.

No mesmo sentido estavam as demais operações de empréstimo, tanto providas de instituições financeiras formais, como de agiotas e de familiares. Por diferentes razões, o acesso a essas fontes de crédito, embora presente em parcela significativa, não se refletia no total de microempreendedores.

Na verdade, como foi possível observar, a medida predominantemente utilizada era o denominado crédito parcelado, obtido nas operações de compras junto aos fornecedores ou demais comerciantes. Esse é o resultado da própria facilidade de realização: as operações de compras são efetuadas com frequência pelos microempreendedores e o pedido de um prazo para pagamento acaba ocorrendo de forma natural.

O cenário encontrado após a presença do Banco Popular teve distintas modificações sobre a estrutura de crédito demandado. De um lado, a participação no programa de microcrédito atuou como um claro substituto para as operações de empréstimo (independente da fonte provedora), enquanto as operações de crédito parcelado (compras a prazo) mantiveram-se em patamar elevado.

Diante desses fatores, podemos extrair duas conclusões. Em primeiro lugar, mostrou ser evidente a diferenciação existente entre as modalidades de crédito parcelado e em dinheiro. Isso se dá pelas distintas formas de operação, que envolvem métodos contratuais e valores muito distintos, de modo que essas práticas não possam ser tratadas como alternativas.

Por outro lado, a natureza do microcrédito fica explícita por sua relação de substituição para com as demais operações de crédito em dinheiro, mesmo considerando que o serviço do Banco Popular opera com um valor máximo relativamente modesto. Nesse sentido, nossa pesquisa de campo, ao investigar as motivações para essa significativa substituição, defrontou com a declaração dos clientes de que não seria possível encontrar condições melhores de crédito (taxa de juros) em outras fontes provedoras. Essa é uma afirmação essencial que constata a importância do programa de microcrédito avaliado. Ou seja, independente do grau de inserção (ou acesso) de seu público-participante ao sistema financeiro formal, os juros cobrados por essa (micro)instituição de crédito representam, segundo declaração dos entrevistados, os mais baixos do mercado.

Entendemos assim haver respondido as principais questões colocadas em nosso trabalho. A discussão que deve surgir, no nosso entender, envolve o poder de sustentação e de expansão de tal programa. Conforme exposto no início do trabalho, verificamos que a estrutura jurídico-institucional criada recentemente no país não representa um grande estímulo ao crescimento das entidades pertencentes ao terceiro setor. Isso porque mesmo a cobiçada qualificação de OSCIP não assegura a autonomia financeira para captação de recursos externos. Ao contrário, a instituição mantém-se dependente de entidades donantes e da realização de empréstimos no mercado financeiro, o que é um agravante para expansão de sua carteira e geração dos conseqüentes ganhos de escala, particularmente em se tratando de iniciativas incipientes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSESSING THE IMPACT OF MICROENTERPRISE SERVICES – AIMS. **Conceptual framework for assessing the impacts of microenterprise services**. Washington, DC,: AIMS, Management Systems International - USAID, 2001. 28p. Disponível em: <http://www.mip.org/pdfs/aims/conceptual_framework_for_aims.pdf>. Acesso em: 13 abr. 2003.

BANCO MUNDIAL. **Relatório sobre o desenvolvimento mundial 2000/2001: a luta contra a pobreza**. Washington DC: Oxford University Press, 2001. Disponível em: <<http://www.worldbank.org>>. Acesso em: 20 maio 2002.

BANERJEE, Abhijit V., BESLEY, Timothy, GUINANNE, Timothy W. **Thy neighbor's keeper: the design of a credit cooperative with theory and test**. New Haven: Yale University, 1994. [23] p. (Center Paper, n.490)

BARONE, Francisco Marcelo *et al.* **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho de Comunidade Solidária, 2002. 168p. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 20 ago. 2002.

BHATT, Nitin, TANG, Shui-Yan. **Making microcredit work in the United States: social, financial, and administrative dimensions of intermediation**. (Paper prepared for presentation at the Fifth National Public Management Research Conference, Texas A & M University, 1999). 27p. Disponível em: <<http://bush.tamu.edu/pubman/papers/1999/bhatttang99.pdf>>. Acesso em: 05 jun. 2003.

BHATT, Nitin, TANG, Shui-Yan. The problem of transaction costs in group-based microlending: an institutional perspective. **World Development**, v.26, n.4, p.623-637, Apr. 1998.

BRUSKY, Bonnie, FORTUNA, João Paulo. **Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil: um estudo qualitativo em duas cidades; programa de desenvolvimento institucional**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. 65p. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/01livreto.pdf>>. Acesso em 05 abr. 2003.

CACCIAMALI, Maria Cristina *et al.* Crescimento econômico e geração de empregos: considerações sobre políticas públicas. **Planejamento e Políticas Públicas**, n.12, p.167-197, jun./dez. 1995.

CACCIAMALI, Maria Cristina. Globalização e processo de informalidade. **Economia e Sociedade**, n.14, p.153-174, jun. 2000.

CANUTO, Otaviano. Crédito para pequenas e médias empresas no Brasil. In: Castro, Ana Célia (Org.) **Desenvolvimento em debate**: painéis do desenvolvimento brasileiro II. Rio de Janeiro: Mauad: BNDES, 2002. Painel: micro, pequenas e médias empresas, p.119-138. Disponível em: <<http://www.bndesngov.br>>. Acesso em 06 jun. 2003.

CERMEÑO, Janina Leon, SCHREINER, Mark. **Financiamiento para las micro y pequeñas empresas**: algunas líneas de acción. Buenos Aires, Argentina: Universidad Torcuato Di Tella, 1998. 59p.

COSTA, Geraldo Magela, COSTA, Heloísa S. M. Novas e velhas diferenças: desafios a gestão metropolitana do Vale do Aço. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 12, 2000. Caxambu, MG. **Brasil 500 anos**: mudanças e continuidades. Belo Horizonte: ABEP, 2000. 21p. Disponível em CD-ROM e em: <http://www.abep.nepo.unicamp.br/docs/anais/pdf/2002/GT_TRB_ST26_Costa_texto.pdf>. Acesso em: 15 Ago. 2003.

COSTA, Geraldo Magela, SANTOS, Deusdedit Soares dos. Mudanças populacionais, espaciais e do emprego em aglomerações urbanas economicamente dinâmicas: o caso da Região Metropolitana do Vale do Aço. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 13, 2002. Ouro Preto, MG. **Violências, o estado e a qualidade de vida da população brasileira**: anais. Belo Horizonte: ABEP, 1996. 18p. Disponível em CD-ROM e em: <http://www.abep.nepo.unicamp.br/docs/anais/pdf/2002/GT_TRB_ST26_Costa_texto.pdf>. Acesso em: 15 Ago. 2003.

COSTA, Heloísa S. M., MONTE-MÓR, Roberto Luís de Melo. Cidades industriais planejadas e a exclusão da força de trabalho. In: ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR, 6, 1995, Brasília, DF. **Anais**: VI Encontro Nacional da ANPUR: modernidade, exclusão e a espacialidade do futuro. Brasília: ANPUR, 1995. Disponível em: <http://www.arquitetura.ufmg.br/pos/PROF_RLMMM_TXT1.html>. Acesso em: 15 Jul 2003.

COSTA, Luciana Maria da. **O microcrédito e a geração de emprego e renda no norte de minas**: ênfase ao crediamigo do Banco do Nordeste. 2001. 126p. Dissertação (Mestrado em Economia) – Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2001.

D'EXELLE, Ben, BASTIAENSEN, Johan, ALEMÁN, Miguel. **Is microfinance really incompatible with poverty alleviation?**: The local social-institutional embeddedness of rural microfinance. [2002?] 24p. Disponível em: <<http://www.cedla.uva.nl/pdf/microkrediet/Is%20Microfinance%20really%20incompatible%20with%20poverty%20alleviation.pdf>>. Acesso em: 28 jun. 2003.

DANLEY-HARRIS, Sam. **State of microcredit summit campaign**: Report 2002. Washington: International Labor Organization (ILO), 2002. 21p. Disponível em: <http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2002/socr02_en.pdf>. Acesso em: 18 Jul. 2003.

DUNN, Elizabeth. **Research strategy for the AIMS core impact assessments**. Washington, DC, Management Systems International, 2002. (AIMS Project Report) Disponível em: <http://www.mip.org/pdfs/aims/research_strategy_for_impact_assessments.pdf>. Acesso em: 06 Abr. 2003.

DYMSKI, Gary A. Keynesian uncertainty and asymmetric information: complementary or contradictory? **Journal of Post Keynesian Economics**, v.16, n.1, p.49-54, 1993.

DYMSKI, Gary A., VEITCH, J. M. Financial transformation and the metropolis: booms, busts, and banking in Los Angeles. **Environmental and Planning A**, v.28, p.1233-1260, 1996.

FERNANDO, Nimal A. **Microfinance industry in Asia**: current status, recent trend and some thoughts on the future. Manila, Philippines: Asia Development Bank, 2001. 13p. Disponível em: <<http://www.iadb.org/sds/doc/MicNFernando.pdf>>. Acesso em 17 Jul. 2003.

FERRAREZI, Elizabete. **O novo marco legal do terceiro setor**. Brasília: Conselho de Comunidade Solidária, 2002. 24p. Disponível em: <<http://www.comunidadesolidaria.org.br>>. Acesso em: 20 jun. 2002.

FERREIRA, Daniel Furtado. **Análise multivariada**. Lavras: Universidade Federal de Lavras, Departamento de Ciências Exatas, 1996. 389p. Disponível em: <<http://www.dex.ufla.br/danielff/DEX522PDF/Capitulo7.pdf>>. Acesso em: 16 nov. 2003.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO - FJP. **Produto interno bruto de Minas Gerais: municípios e regiões - 2000**. Belo Horizonte: FJP, 2003. 21p. (Informativo CEI – Centro de Estatística e Informações) Disponível em: <<http://www.fjp.gov.br/>>. Acesso em: 30 Ago. 2003.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas. **Atlas do desenvolvimento humano**. 2003. Disponível em: <<http://www.fjp.gov.br/>>. Acesso em: 30 Nov. 2003.

GOLDMARK, Lara, POCKROSS, Steve, VECHINA, Daniele. **A situação das microfinanças no Brasil**. Rio de Janeiro: PDI/BNDES, 2000. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/02goldm.pdf>>. Acesso em: 20 jun. 2002.

GONZÁLES VEGA, Claudio *et al.* **BancoSol**: el reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas. Columbus, Ohio: The Ohio State University, 1996. (Occasional Paper n.2345)

GUINANNE, Timothy W. **Regional organizations in the German cooperative banking system in the late 19th century**. New Haven: Yale University, 1998. p.251-274 (Center Paper, n.531)

HOLLIS, Aidan, SWEETMAN, Arthur. Microcredit: what can we learn from the past? **World Development**, v.26, n.10, p.1875-1891, Oct. 1998.

HULME, David; MOSLEY, Paul. Finance against poverty. London: Routledge, 1996 apud NISSANKE, Machinko. **Donors' support for microcredit as social enterprise**: a critical reappraisal. Finland: United Nations University/WIDER, 2002. (Discussion Paper, 2002/127)

IBGE. **Censo Demográfico**, 1970, 1980, 1991, 2000.

IBGE. **Economia Informal Urbana 1997** – Unidades da federação e regiões metropolitanas da região sudeste. Rio de Janeiro: IBGE, vol. 4, 1999. 321 p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO MUNICIPAL – IBAM. **Perspectivas de expansão das microfinanças no Brasil**: marco legal, capitalização e tecnologia. Rio de Janeiro: Núcleo de Economia Local (NEL) da Área de Desenvolvimento Econômico e Social (DES) do IBAM, 2001. 171p. Disponível em: <<http://www.ibam.org.br>>. Acesso em: 20 maio 2002.

KWITKO, Evanda Burtet, SILVA, Marcos Brás da, KWITKO, Roberto. **Guia básico para constituição e legalização de organização microfinanceira**. Rio de Janeiro: Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), BNDES, 2002. 124p. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/10guia_basico.pdf>. Acesso em: 18 Jul. 2003.

MANLY, Bryan F. J. **Multivariate statistical methods**. London: University of Warwick: Chapman and Hall Ltd., 1986.

MEZZERA, Jaime. **A situação das microfinanças na América Latina**. Brasília: Organização Internacional do Trabalho, 2000. (Notícias DelNet, n.4 - especial microcrédito. Boletim Informativo Eletrônico do Programa de Desenvolvimento Local) Disponível em: <<http://www.ilo.org>>. Acesso em: 20 Abr. 2002.

MONTE-MÓR, Roberto Luís de Melo, DRUMMOND, Júlio César Moura. Uma área metropolitana sem metrópole. **Fundação João Pinheiro**: economia, administração, tecnologia, urbanismo, v.4, n.1, p.21-30, jan./mar. 1974.

MOODY, J. Carrol, FITE, Gilbert C. **The credit union movement**: origins and development 1850-1980. 2.ed. Lincoln: University of Nebraska, 1984. 353p.

MORDUCH, Jonathan. The microfinance schism. **World Development**, v.28, n.4. p.617-629, 2000.

NAJBERG, Sheila, PUGA, Fernando Pimentel, OLIVEIRA, Paulo André de Souza. **Criação e fechamento de firmas no Brasil**: dez. 1995 / dez. 1997. Rio de Janeiro: BNDES, 2000. 39p. (Texto para Discussão, 79) Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 15 jun. 2003.

NAVAJAS, Sergio *et al.* **Microcredit and the poorest of the poor: theory and evidence from Bolivia**. The Ohio State University, Economics and Sociology, Occasional Paper 2524, dec. 1998. Disponível em: <<http://www-agecon.ag.ohio-state.edu/programs/ruralfinance/pdf/poorest.pdf>>. Acesso em: 17 Jul. 2003.

NICHTER, Simeon, GOLDMARK, Lara, FIORI, Anita. **Entendendo as microfinanças no Brasil**. Rio de Janeiro: PDI/BNDES, 2002. 61p. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 16 mar. 2003.

NISSANKE, Machinko. **Donors' support for microcredit as social enterprise: a critical reappraisal**. Finland: United Nations University / WIDER, 2002. 33p. (Discussion Paper, 2002/127) Disponível em: <<http://www.wider.unu.edu/publications/dps/dps2002/dp2002-127.pdf>> . Acesso em: 15 Jul. 2003.

PARENTE, Silvana. **O mercado financeiro e a população de baixa renda**. [s.l.]: CEPAL, Brasil, 2003. 63p. Disponível em: <http://www.eclac.cl/brasil/noticias/noticias/1/11871/r136silvanaparenteomercadofinanc.pdf> Acesso em: 18 jun. 2003.

PASSOS, Alessandro Ferreira dos, *et al.* Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças. **Mercado de Trabalho: Conjuntura e Análise**, n. 18, p.41-61, fev. 2002. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt018.htm>>. Acesso em: 18 jun 2003.

PEREIRA, Júlio César Rodrigues. **Análise de dados qualitativos: estratégias metodológicas para as ciências de saúde, humanas e sociais**. 3.ed. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2001. 158p.

POCHMANN, Marcio. **O emprego na globalização: a nova ordem internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu**. São Paulo: Boitempo, 2001.151p.

POCHMANN, Marcio. Padrão de emprego e custo de mão-de-obra no Brasil. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS DO TRABALHO, 5, 1997, Rio de Janeiro. **Anais**. Rio de Janeiro: ABET, 1996 p. 173-194. Disponível em: <<http://www.race.nuca.ie.ufrj.br/abet/venc/artigos/16.pdf>>. Acesso em: 20 Jul. 2003.

RAMOS, Lauro, REIS, José Guilherme de Almeida. **Emprego no Brasil nos anos 90**. Rio de Janeiro: IPEA, 1997. 28p. (Texto para Discussão, n.468)

RIBEIRO, Elisete de Assis R. L., MATIENZO, Victor R. Villavicencio. Análise de componentes principais para composição do índice de habitação. In: REDE nacional de avaliação e disseminação de experiências alternativas em habitação popular. Belo Horizonte: PUC Minas, 2002. 14p. (Relatório, 5)

ROSA, Antônio Lisboa Teles da, CASTELAR, Ivan. Demanda por microcrédito em Fortaleza: uma aplicação do método de avaliação contingente. **Revista Econômica do Nordeste**, v.30, Nesp, p.780-797, 1999.

ROSEMBERG, Richard. **Microcredit interest rates**. Washington, D.C.: Consultative Group to Assist the Poorest – CGAP, 1996. 12p. (Occasional Paper, 1) Disponível em: <<http://www.cgap.org>>. Acesso em 20 jun. 2002.

SCHREINER, Mark. **A cost-effectiveness analysis of the Grameen Bank of Bangladesh**. St. Louis: Washington University in St. Louis, 2001. 48p. Disponível em: <http://www.microfinance.com/English/Papers/Grameen_CEA.pdf>. Acesso em: 15 mar. 2003.

SCHREINER, Mark. Aspects of outreach: a framework for the discussion of the social benefits of microfinance. **Journal of International Development**, 1999. 31p. Disponível em: <<http://www.gdrc.org/icm/ppp/aspects.pdf>>. Acesso em: 15 Jul. 2003.

SEBRAE-SP. **Estudo comparativo**: pequenas empresas (MPes) versus grandes empresas (MGEs) no Estado de São Paulo. São Paulo: Sebrae-SP, 1998. 54p.

SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE MICROFINANÇAS, 2000, Rio de Janeiro. **Anais do Seminário Internacional de Microfinanças**: ensaios e experiências. Rio de Janeiro: BNDES/PDI, 2000. 145p. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/anais.pdf>>. Acesso em: 20 Jul. 2003.

SINGER, Paul. **Introdução à economia solidária**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002. 127p.

SINGER, Paul. **Para entender o mundo financeiro**. São Paulo: Contexto, 2000. 157p.

SOUZA, Rodrigo Altair Silva e. **Microcrédito**: conceitos e filosofia. Londrina, PR: Sebrae-PR, 2001. 12p. Disponível em: <<http://dlist.undp.org.br/pnus.nsf/BiblioFrameset?OpenFrameSet>>. Acesso em: 20 jun. 2002.

STIGLITZ, Joseph, WEISS, Andrew. Credit rationing in markets with imperfect information. **American Economic Review**, v.71, n.3, p.393-410, Jun 1981.

TOSCANO, Idalvo. **Estudo de caso**: conjunto Palmeiras, o Banco Palma\$: uma experiência de economia solidária. Brasília, 2001. Disponível em: <<http://www.fes.org.br/deslocal>>. Acesso em: 16 Jun. 2002.

TOSCANO, Idalvo. **Microcrédito**: da iniciativa local ao centralismo estatal. São Paulo: Instituto Polis, 2002. 20p. Disponível em: <<http://www.polis.org.br>>. Acesso em: 15 mar. 2002.

UNITED STATES AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT – USAID. **Microenterprise development:** policy paper. Washington, DC.: USAID, 1995. Disponível em: <http://www.dec.org/pdf_docs/PNACJ662.pdf>. Acesso em: 15 Jul. 2003.

VALE, Gláucia M. Vasconcellos, AGUIAR, Marco Antônio de Souza, ANDRADE, Nair Aparecida de. **Fatores condicionantes da mortalidade de empresas:** pesquisa piloto realizada em Minas Gerais. Brasília: Sebrae, 1997. 79p.

VALE, William S. Penido. Políticas públicas de Estado de Minas Gerais para a região metropolitana de Belo Horizonte (RMBH). In: BANCO DE DESENVOLVIMENTO DE MINAS GERAIS (BDMG). **Minas Gerais do século XXI.** Belo Horizonte: Rona, 2002. v.9, Transformado o poder público: a busca da eficácia, p.127-164

WOLLER, Gary M. From market failure to marketing failure: market-orientation as the key to deep outreach in microfinance. **Journal of International Development**, v.14, n.3, p.305-324, 2002.

WOLLER, Gary M., DUNFORD, Christopher and WOODWORTH, Warner. Where to microfinance? **International Journal of Economic Development**, v.1, n.1, p. 29-64, 1999. Disponível em: <http://spaer.com/IJED_PUB/v1n1.html>.

WRIGHT, Graham A. N., **Microfinance systems:** designing quality financial services for the poor. Dhaka, Bangladesh: The University, 2000. 283p.

YARON, Jacob, BENJAMIN, McDonald, CHARITONENKO, Stephanie. Promoting efficient rural financial intermediation. **The World Bank Research Observer**, v.1, n.2, p.147-170, Aug. 1998. Disponível em: <<http://www.worldbank.org>>. Acesso em: 30 jun. 2003.

YUNUS, Muhammad. **O banqueiro dos pobres.** São Paulo: Ática, 2000. 343p

ANEXO

QUESTIONÁRIO APLICADO NA PESQUISA DE CAMPO

1. Dados pessoais

- 1.1. Cliente (nº código): _____
- 1.2. Sexo: () (0) Masculino (1) Feminino
- 1.3. Idade: _____
- 1.4. Local de nascimento
- 1.5. Tempo de residência em Ipatinga:
- 1.6. Estado Civil: () – (1) Solteiro (2) Casado (3) Outros
- 1.7. Número de pessoas que vivem do rendimento da microempresa:

2. Ocupação Principal: _____

- 2.1 Ramo da atividade principal: () (1) Indústria (2) Comércio
(3) Serviços (4) Artesanato
- 2.2 Tempo de atuação na atividade atual: _____
- 2.3 Número de operações de crédito (giro ou fixo) com o Banco Popular: _____

2.4 Localização da atividade microempresarial:

- (1) Na própria casa do empreendedor
- (2) Em imóvel exclusivo alugado
- (3) Em imóvel exclusivo próprio
- (4) Cômodo/ espaço junto à casa do cliente
- (5) Ambulante
- (6) Feiras

2.5 Principais mudanças ocorridas sobre a microempresa desde o período de início das operações de microcrédito:

- (1) Aquisição de máquinas e equipamentos
- (2) Aquisição de móveis
- (3) Construção e montagem de um novo espaço de trabalho
- (4) Reforma da área de trabalho
- (5) Ampliação da parcela de compras a vista
- (6) Abertura de uma segunda unidade de trabalho
- (7) Expansão de estoque de produtos
- (8) Registro legal do empreendimento
- (9) Ampliação do leque de produtos e serviços oferecidos
- (10) Abertura (início de atividade) da microempresa
- (11) Fechamento da microempresa

2.6 Você acredita que essas mudanças têm relação com sua participação no Banco Popular? (1) Sim (2) Não

3. Desempenho operacional da microempresa

3.1 Desde o início de suas operações com o microcrédito, qual sua estimativa para variação (crescimento ou redução) da renda mensal média da microempresa (%)?

3.2 No seu entender, houve aumento em sua renda, desde o momento inicial dos empréstimos com o Banco Popular?

- (1) Sim, grande aumento
- (2) Sim, um pequeno aumento
- (3) A renda estabilizou-se
- (4) Houve redução

3.3 Qual a participação do rendimento da microempresa dentro do total de sua renda familiar (%)?

4. Estrutura de trabalho gerado

4.1 Número de empregados permanentes:

- a) Atualmente:
- b) No início de suas operações com o BP:

4.2 Membros da família envolvidas na atividade:

- (a) Antes do BP:
- (b) Depois:

4.3 Remuneração do funcionário:

- 4.3.1 Pagamento de salário fixo (número de funcionários):
- 4.3.2 Salário proporcional ao produto (comissão):
- 4.3.3 Sem remuneração:

4.4 Funcionários possuem carteira de trabalho? 4.4.1 Sim (nº funcionários):

4.4.2 Não (nº funcionários):

5. Relação com o sistema financeiro

5.1 Microempresário possui conta bancária? () Sim () Não

5.2 Tinha conta bancária antes de conseguir crédito no Banco Popular? (1) Sim (2) Não

5.3 Sua atividade apresenta algum retorno mensal? (1) Sim (2) Não

5.4 De que forma o empreendedor utiliza esse retorno?

- (1) Comprando bens duráveis / eletrodomésticos
- (2) Reinvestindo o capital na microempresa ou outras atividades

- (3) Pougando o capital em uma operação bancária
- (4) Saldando dívida antiga
- (5) Problemas de saúde
- (6) Outros:

5.5 Já realizou operações de crédito em outras instituições? De que tipo?

- (1) Empréstimos de amigos/familiares: () antes () depois da operação no Banco Popular
- (2) Bancos: () antes () depois da operação no Banco Popular
- (3) Cheque pré-datado, cheque-especial, cartão de crédito () antes () depois
- (4) Instituições financeiras: () antes () depois da operação no Banco Popular
- (5) Instituições de desenvolvimento (Sebrae, BNDES, BDMG...): () antes () depois
- (6) Financiamento de fornecedores/ comerciantes: () antes () depois
- (7) Cooperativas de crédito: () antes () depois da operação no Banco Popular
- (8) Agiotas: () antes () depois da operação no Banco Popular

5.6 Qual a vantagem do serviço de crédito oferecido pelo Banco Popular?

- (1) Taxa de juros barata
- (2) Facilidade pra obtenção do crédito (baixa exigência de garantias formais)
- (3) Rapidez para obtenção do crédito

5.7 Na ausência do Banco Popular, qual teria sido o seu procedimento?

- (1) Teria optado por um empréstimo bancário
- (2) Acumularia capital para poder obter acesso ao crédito bancário
- (3) Seguiria com capital próprio, pois não teria condições de arcar com juros cobrados por um banco
- (4) Seguiria com capital próprio, pois não teria acesso ao crédito bancário
- (5) Recorreria a “financeiras”
- (6) Recorreria a familiares
- (7) Recorreria a um agiota
- (8) Fecharia a microempresa

5.8 Seria possível conseguir uma operação de crédito com juros mais baixos que a taxa oferecida pelo Banco Popular? (1) sim (2) não

6. Grau de escolaridade do empreendedor

- (0) Menos de 1 ano de estudo
- (1) Primário Incompleto
- (2) Primário Completo
- (3) Primeiro grau Incompleto
- (4) Primeiro grau completo
- (5) Segundo grau Incompleto

- (6) Segundo grau completo
- (7) Superior incompleto
- (8) Superior completo

7. Qualidade de vida familiar

7.1 Residência familiar:

- (1) Casa própria
- (2) Alugada
- (3) Cedida
- (4) _____

7.2. Após o crédito obtido, houve alguma mudança em sua residência?

- i. (1) Aquisição da casa-própria
- ii. (2) Construção da casa-própria
- iii. (3) Ampliação ou reforma
- iv. (4) Nenhuma mudança

7.3 Lista de bens duráveis (posse com relação com a operação do microcrédito):

	Antes do empréstimo		Hoje	
	tinha	não tinha	tenho	não tenho
Geladeira				
Filtro de água (água mineral)				
Televisão				
Automóvel				
Máquina "Lavar-roupas"				
Telefone celular				
Freezer				

8. Mercado de compra e venda da microempresa

8.1 Qual o local de compra do material utilizado em sua atividade (municípios)?

8.2 Qual é o destino de seus produtos (área de mercado)?

8.3 Como você classificaria o fornecedor de sua microempresa?

- (1) Um único fornecedor informal
- (2) Um único fornecedor formal
- (3) Diversos fornecedores informais
- (4) Diversos fornecedores formais
- (5) Quaisquer fornecedores (formal e informal)

8.4 Qual a natureza do cliente de sua microempresa?

- (1) Varejista
- (2) Distribuidor atacadista
- (3) Atravessador
- (4) Consumidor final
- (5) Outros

Tabela 1

Taxa de crescimento populacional: Ipatinga e RMVA - 1970-2000

Localidades	1980/70		1990/80		2000/1990	
	Urbana	Total	Urbana	Total	Urbana	Total
Ipatinga	2,34	2,14	0,20	0,20	0,18	0,18
RMVA	1,40	1,27	0,22	0,23	0,20	0,18
Minas Gerais	0,48	0,16	0,31	0,18	0,24	0,14

Fonte: Censos Demográficos 1970, 1980, 1991, 2000.

Tabela 2

Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDH-M) - 2000

MUNICÍPIO	Esperança de vida ao nascer (em anos)	Taxa de alfabetiz. adultos (%)	Taxa bruta de frequência escolar (%)	Renda per capita (em R\$ de 2000)	Índice de longevidade (IDHM-L)	Índice de educação (IDHM-E)	Índice de renda (IDHM-R)	IDH-M	Classif. UF	Classific. Nacional
RMVA										
Ipatinga	72,24	92,90	84,62	307,71	0,787	0,901	0,729	0,806	31	454
Cel. Fabriciano	72,24	91,25	81,54	259,23	0,787	0,880	0,700	0,789	74	822
Timóteo	75,71	93,41	90,22	297,93	0,845	0,923	0,724	0,831	6	127
Sant. do Paraíso	67,65	84,46	77,38	144,95	0,711	0,821	0,603	0,712	494	2779
Colar Metropolitano										
Açucena	67,89	73,99	73,48	90,49	0,715	0,738	0,525	0,659	713	3617
Antônio Dias	63,90	77,52	74,48	118,19	0,648	0,765	0,569	0,661	706	3593
Belo Oriente	66,21	82,74	77,54	137,20	0,687	0,810	0,594	0,697	560	3045
Braúnas	67,89	75,77	70,31	100,35	0,715	0,739	0,542	0,665	693	3532
Bugre	68,41	73,10	67,19	99,79	0,724	0,711	0,541	0,659	715	3626
Córrego Novo	69,38	74,87	67,16	117,66	0,740	0,723	0,569	0,677	648	3341
Dionísio	64,38	84,52	73,62	123,49	0,656	0,809	0,577	0,681	632	3289
Dom Cavati	70,07	84,33	69,78	188,44	0,751	0,795	0,647	0,731	414	2406
Entre Folhas	71,19	84,07	65,63	130,56	0,770	0,779	0,586	0,712	496	2783
Iapu	70,07	79,23	67,37	130,87	0,751	0,753	0,586	0,697	561	3047
Ipaba	67,42	81,82	82,15	125,75	0,707	0,819	0,580	0,702	534	2957
Jaguarapu	72,73	85,98	74,62	149,31	0,795	0,822	0,608	0,742	345	2104
Joanésia	67,65	78,64	72,98	115,70	0,711	0,768	0,566	0,681	628	3278
Marliéria	69,98	85,86	77,16	153,32	0,750	0,830	0,613	0,731	418	2413
Mesquita	66,21	77,09	69,84	140,00	0,687	0,747	0,598	0,677	649	3343
Naque	67,89	82,32	79,14	126,84	0,715	0,813	0,581	0,703	530	2943
Periquito	66,21	74,50	64,95	99,61	0,687	0,713	0,541	0,647	752	3814
Pingo d'Água	68,41	78,81	69,78	121,53	0,724	0,758	0,574	0,685	609	3229
S. João do Oriente	65,32	79,23	74,40	133,18	0,672	0,776	0,589	0,679	638	3312
S. José do Goiabal	64,38	82,22	81,54	125,23	0,656	0,820	0,579	0,685	610	3231
Sobralia	68,68	76,71	73,58	117,60	0,728	0,757	0,569	0,684	614	3237
Vargem Alegre	70,07	80,45	69,56	121,97	0,751	0,768	0,575	0,698	557	3032

Fonte: Fundação João Pinheiro (2003).

QUADRO 1

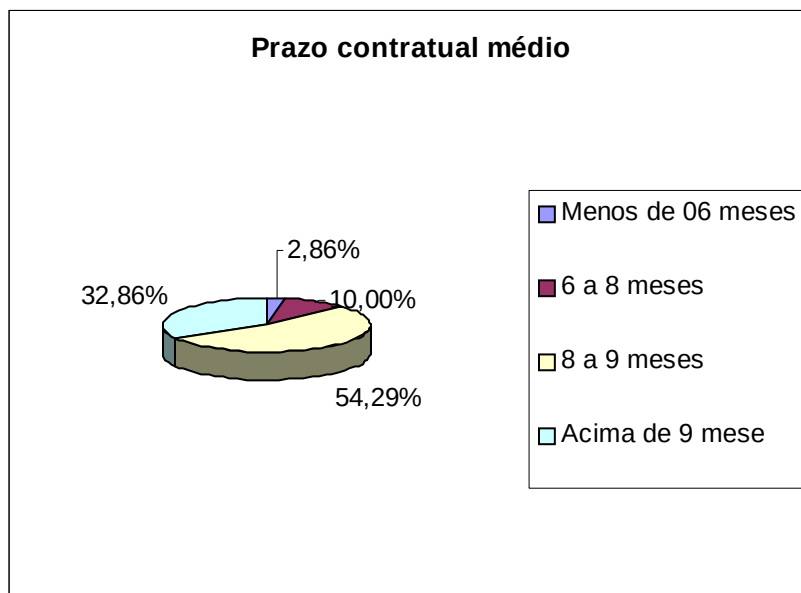
Definição dos indicadores utilizados para cálculo do IDH

Indicador	Definição
Esperança de vida ao nascer (em anos)	Número médio de anos que as pessoas viveriam a partir do nascimento.
Taxa de alfabetização de adultos (%)	Percentual de pessoas acima de 15 anos de idade que sabem ler e escrever.
Taxa bruta de frequência escolar (%)	Proporção entre o número total de pessoas em todas as faixas etárias que frequentam os cursos fundamental, segundo grau ou superior em relação ao total de pessoas na faixa etária de 7 a 22 anos.
Renda per capita (em R\$ de 2000)	Razão entre o somatório da renda de todos os indivíduos (incluindo aqueles com renda nula) e a população total.
Índice de longevidade (IDHM-L)	Índice do IDHM relativo à dimensão Longevidade. É obtido a partir do indicador esperança de vida ao nascer, através da fórmula: $(\text{valor observado do indicador} - \text{limite inferior}) / (\text{limite superior} - \text{limite inferior})$, onde os limites inferior e superior são equivalentes a 25 e 85 anos, respectivamente.
Índice de educação (IDHM-E)	Índice do IDHM relativo à Educação. Obtido a partir da taxa de alfabetização e da taxa bruta de frequência à escola, convertidas em índices por: $(\text{valor observado} - \text{limite inferior}) / (\text{limite superior} - \text{limite inferior})$, com limites inferior e superior de 0% e 100%. O IDHM-Educação é a média desses 2 índices, com peso 2 para o da taxa de alfabetização e peso 1 para o da taxa bruta de frequência.
Índice de renda (IDHM-R)	
Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDH-M)	É obtido pela média aritmética simples de três índices, referentes às dimensões Longevidade (IDHM-Longevidade), Educação (IDHM-Educação) e Renda (IDHM-Renda).
Classificação na UF	Posição do município dentro do estado a que pertence em relação ao IDHM
Classificação Nacional	Posição do município no Brasil em relação ao IDHM

Fonte: Fundação João Pinheiro.

GRÁFICO 1

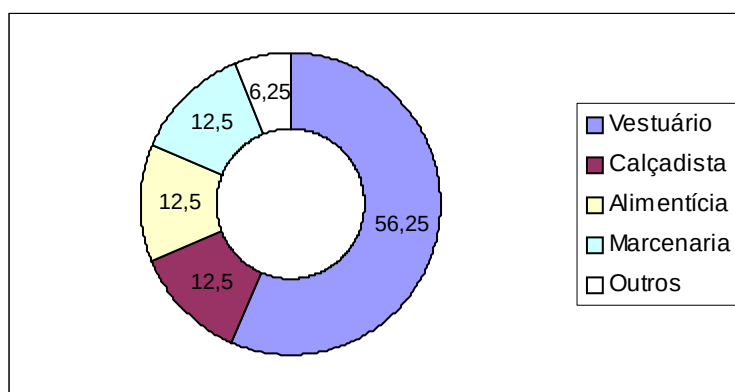
Prazo contratual médio das operações de microcrédito



Fonte: Banco Popular.

GRÁFICO 2

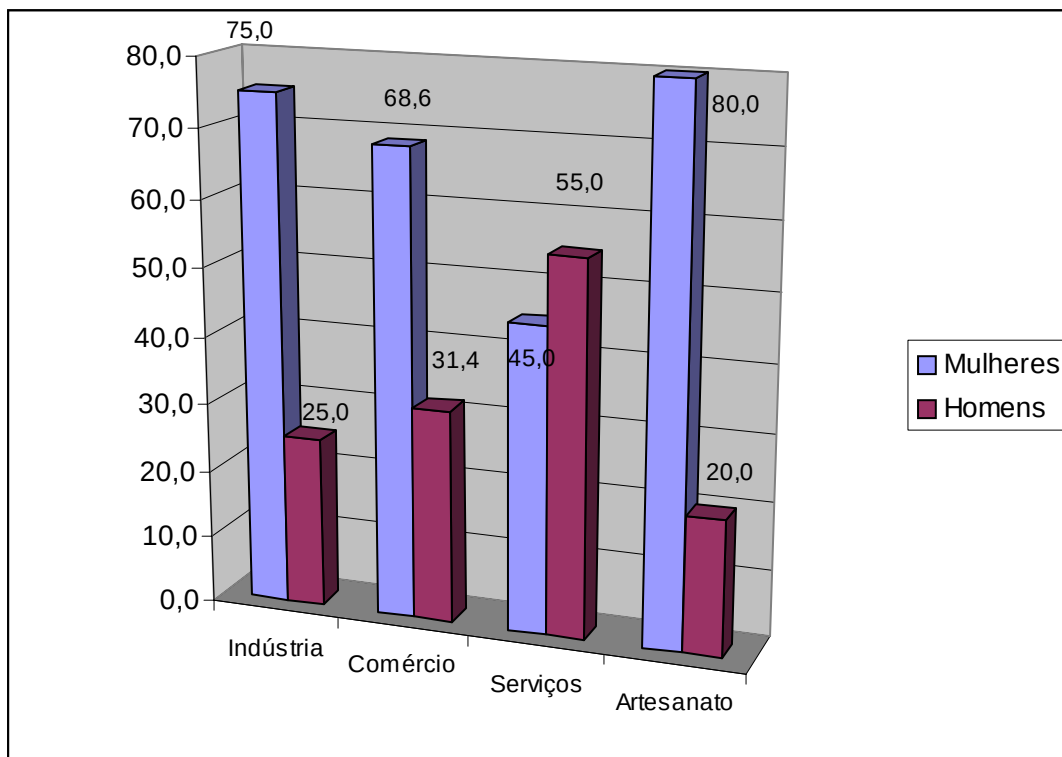
Composição das atividades do setor industrial (%)



Fonte: Pesquisa de Campo.

GRÁFICO 3

Distribuição setorial por sexo do cliente (%)



Fonte: Pesquisa de Campo.

Tabela 3

Valor da faixa de renda *per capita* dos clientes que iniciaram o negócio a partir do crédito do Banco Popular

Renda <i>per capita</i> inicial (R\$)	Total (%)
1. De 60,01 a 100,00	0,0
2. De 100,01 a 200,00	0,0
3. De 200,01 a 300,00	0,0
4. De 300,01 a 400,00	33,3
5. De 400,01 a 600,00	33,3
6. Acima de 600,01	33,3

Dados obtidos juntos aos entrevistados a partir da Pesquisa de Campo, cruzados com os valores declarados pelos clientes no Relatório Interno que precedeu a primeira operação.

Tabela 4

Grau de correlação entre as variáveis selecionadas

	Rpc 1	Rpc 2	N°. Oper	Sexo	Idade	Escolar.	Crédito	Exper	Tempo	Empr 1	Empr 2	Lucro 1	Lucro 2	Ativo1	Pat 1	Pat 2	Ativo2
Renda <i>per capita</i> 1	1,00	0,78	0,02	0,07	-0,03	0,25	0,27	-0,20	0,18	0,20	0,12	0,47	0,35	0,32	0,20	0,33	0,30
Renda <i>per capita</i> 2	0,78	1,00	0,03	0,12	0,01	0,22	0,26	-0,20	0,08	0,10	0,00	0,25	0,29	0,21	0,15	0,25	0,21
N°. operações	0,02	0,03	1,00	0,12	-0,06	-0,05	0,14	-0,06	0,59	-0,08	-0,07	0,10	0,13	-0,11	0,10	0,18	0,12
Sexo	0,07	0,12	0,12	1,00	0,19	0,08	-0,03	0,02	0,10	-0,11	0,05	-0,17	-0,21	-0,19	-0,21	-0,11	-0,12
Idade	-0,03	0,01	-0,06	0,19	1,00	-0,34	0,06	0,35	-0,03	0,04	0,14	-0,29	-0,09	-0,18	-0,22	-0,11	-0,06
Escolaridade	0,25	0,22	-0,05	0,08	-0,34	1,00	0,06	-0,39	0,12	0,08	0,00	0,11	-0,02	0,16	0,17	0,16	0,13
Crédito	0,27	0,26	0,14	-0,03	0,06	0,06	1,00	-0,07	0,29	0,32	0,40	0,32	0,41	0,43	0,43	0,59	0,48
Experiência	-0,20	-0,20	-0,06	0,02	0,35	-0,39	-0,07	1,00	-0,06	0,01	-0,02	-0,22	0,00	-0,12	-0,06	-0,16	-0,09
Tempo operação	0,18	0,08	0,59	0,10	-0,03	0,12	0,29	-0,06	1,00	0,09	0,06	0,14	0,18	-0,01	0,11	0,27	0,19
Emprego 1	0,20	0,10	-0,08	-0,11	0,04	0,08	0,32	0,01	0,09	1,00	0,53	0,18	0,20	0,39	0,28	0,42	0,41
Emprego 2	0,12	0,00	-0,07	0,05	0,14	0,00	0,40	-0,02	0,06	0,53	1,00	0,23	0,32	0,28	0,09	0,38	0,42
Lucro 1	0,47	0,25	0,10	-0,17	-0,29	0,11	0,32	-0,22	0,14	0,18	0,23	1,00	0,69	0,37	0,29	0,41	0,25
Lucro 2	0,35	0,29	0,13	-0,21	-0,09	-0,02	0,41	0,00	0,18	0,20	0,32	0,69	1,00	0,26	0,35	0,44	0,31
Ativo1	0,32	0,21	-0,11	-0,19	-0,18	0,16	0,43	-0,12	-0,01	0,39	0,28	0,37	0,26	1,00	0,61	0,49	0,63
Patrimônio 1	0,20	0,15	0,10	-0,21	-0,22	0,17	0,43	-0,06	0,11	0,28	0,09	0,29	0,35	0,61	1,00	0,68	0,48
Patrimônio 2	0,33	0,25	0,18	-0,11	-0,11	0,16	0,59	-0,16	0,27	0,42	0,38	0,41	0,44	0,49	0,68	1,00	0,64
Ativo2	0,30	0,21	0,12	-0,12	-0,06	0,13	0,48	-0,09	0,19	0,41	0,42	0,25	0,31	0,63	0,48	0,64	1,00

Fonte: Elaboração própria a partir da Pesquisa de Campo e do Relatório do BP.