

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA POLÍTICA

Jacques Mick

O Caráter Social do Crédito

Microcrédito, combate à pobreza e desenvolvimento alternativo – a experiência brasileira
e o caso da Portosol (1996-2002)

Tese

Florianópolis

2003

Jacques Mick

O Caráter Social do Crédito

Microcrédito, combate à pobreza e desenvolvimento alternativo – a experiência brasileira e o caso da Portosol (1996-2002)

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito para obtenção do título de Doutor em Sociologia Política.

Orientador: Prof. Dr. Ary Cesar Minella.

Florianópolis

2003

Jacques Mick

O Caráter Social do Crédito

Microcrédito, combate à pobreza e desenvolvimento alternativo – a experiência brasileira e o caso da Portosol (1996-2002)

Esta tese foi julgada e aprovada para a obtenção do título de Doutor em Sociologia Política no Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política da Universidade Federal de Santa Catarina.

Florianópolis, 26 de março de 2004.

Prof. Dr. Erni José Seibel
Coordenador

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Ary Cesar Minella – Orientador
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Dr. Antonio David Cattani
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Fernando Ponte de Sousa
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Dr. Franklin Dias Coelho
Universidade Federal Fluminense

Prof. Dra. Nise Jinkings
Universidade Federal de Santa Catarina

AGRADECIMENTOS

Esta tese me deixa com muitas dívidas – sentimentais, esclareço. Ficam com créditos comigo, em primeiro lugar, meu orientador Ary César Minella, a consultora Evanda Kwitko e o pessoal da Portosol, especialmente a gerente administrativa, Rosa Maria Frasca Santana, e o coordenador de marketing, Gustavo Mantese. Agradeço aos diretores Jane Barcellos e Cristiano Mross, que demonstraram interesse e franquearam o acesso a documentos, e aos demais dirigentes e conselheiros entrevistados. Entre os funcionários, destaco Michele, Jurema, Viviane e os agentes de crédito, que toleraram com bom humor minha presença às vezes incômoda. Sou grato aos clientes da Portosol, que me receberam com respeito.

Muitas das imperfeições originais do texto foram eliminadas, graças às sugestões de meus primeiros-leitores Fabio Burigo, Suzana Lupi e Giovanni Secco, a quem devo muito. Luiz Felipe Guimarães Soares leu os originais e contribuiu com revisões preciosas e críticas preparatórias à defesa. Agradeço também aos colegas do PPGSP que, em diversas oportunidades, comentaram o projeto, especialmente Rosana, que o fez com todo o interesse, e os colegas do Núcleo de Estudos Sociopolíticos do Sistema Financeiro (Nesfi) do PPGSP/UFSC.

Maria de Fátima e Antônio Henrique Barbosa Labarrère, Renata e Luiz, obrigado pelo apoio das arábias. Leoni e Darci Vieceli, Letícia, Graziela, Giuliano e Cristiano, obrigado pela alegria que se contrapôs à cinzenta rotina de tabelar números. Agradeço a Gastão Cassel e Sônia Vill, Marisa Monticelli e Luciano Alvarez Tech pelo apoio e estímulo permanentes; a Adielsa Mick e Walter Mick, pelo suporte desde o início; a Juliana, Ênio e Júlia Mick Schmidt, cujo nascimento me inflou de inspiração, na reta final; a Vânio Boing e Mauro Benedet, pelos esclarecimentos técnicos, pelo interesse e pela compreensão.

Agradeço à paciência de meus assistentes de transcrição: Alice Schmall, Douglas Mick, Thaís Coelho, Carolina Spricigo, Antônio Tomaz da Rosa Jr, Claine Tarouco de Freitas. Devo uma menção de agradecimento a professores que, por caminhos distintos, contribuíram com o aprimoramento do projeto ou o desenvolvimento da pesquisa. Refiro-me a Hector Leis, Franz Bruseke, Fernando Ponte de Sousa, Bernardete Aued, Tamara

Benakouche e Erni Seibel. Dentre as fontes de dados secundários, agradeço a Pedro Nogueira Diogo e ao IBAM, que forneceu dados gentilmente.

Agradeço pelo suporte institucional recebido do Instituto Superior e Centro Educacional Luterano Bom Jesus/Ielusc, pelo estímulo dos diretores Edelberto Behs e Samuel Pantoja Lima, pelo interesse dos alunos, que, eventualmente, se viram diante de divagações sobre o caráter social do crédito, em plena aula de Radiojornalismo. Ao CNPq, sou grato por aproximadamente R\$ 1.500,00 em passagens, diárias e livros fornecidos a minha cota do projeto integrado de pesquisa.

A Deise Freitas devo o amor que nutriu cada palavra desta obra. Por isso, esta tese é a ela dedicada – assim como minha vida.

RESUMO

Esta pesquisa analisa a expansão do microcrédito no Brasil na segunda metade dos anos 1990 a partir do estudo de caso da Instituição Comunitária de Crédito Portosol, de Porto Alegre. Situa o caso no contexto internacional e na história das experiências microfinanceiras pioneiras no país. Propõe a divisão das teorias sobre o microcrédito em dois paradigmas, liberal e emancipatório, em função de seus projetos de longo prazo quanto ao capitalismo. Apresenta a diversidade institucional das organizações que ofereciam microcrédito em 2002 no Brasil e discute sua relação com o Estado e a esfera pública não-estatal. Propõe e desenvolve uma metodologia de análise baseada em indicadores de desempenho operacional, de impacto econômico e impacto social e político. Conclui que a atuação da Portosol, apesar de socialmente relevante, resta inexplorada em sua potencialidade, diante da ausência de integração com políticas públicas de inclusão e fortalecimento das redes sociais e comunitárias, especialmente para os grupos sociais de baixa renda. O impacto econômico, sobre renda e geração de emprego, é marginal, mas positivo: a maior parte dos empreendimentos pesquisados não altera seu status original de atividades em nível de sobrevivência, de acumulação simples ou de ampliada, mas logra ampliar faturamento e, excepcionalmente, gera postos de trabalho. Apesar de não ter alcançado escala e, em função disso, auto-sustentabilidade, a Portosol estende a seus clientes as virtudes inerentes ao que designamos como *caráter social do crédito*: a possibilidade de ampliar suas redes sociais; incrementar a autoconfiança e a auto-estima; desenvolver projetos, aumentando sua intervenção no mundo como cidadãos. Nesse sentido, o microcrédito parece coerente com projetos emancipatórios, desde que cercado por iniciativas políticas que ampliem a organização dos empreendedores e estimulem ações comunitárias.

1. Microcrédito. 2. Finanças solidárias. 3. Bancos.

ABSTRACT

This thesis aims to analyze the expansion of microcredit in Brazil at the second half of 1990s, based on a case study about the Instituição Comunitária de Crédito (Communitarian Institution of Credit) Portosol, situated in Porto Alegre (at the southern state of Rio Grande do Sul). The case study considers the international context and the history of the Brazilian pioneering microfinance experiences. It suggests to divide the theories about microcredit in two paradigms, denominated *liberal* and *emancipatory*, according to its long term projects destined to preserve or surpass capitalism. It presents the institutional diversity of the organizations that offered microcredit in Brazil in 2002 and discusses their relation with State and non-state public sphere. It proposes and develops a framework of analysis based on operational performance indicators, economic impact and socio-political impact. It concludes that Portosol's performance, besides socially relevant, still has unexplored potentialities. Its efforts are not integrated in public policies for social inclusion and to strengthen social and communitarian networks, specially focused in low income groups. Economic impacts over income and job generation are marginal, but positives: most of the researched entrepreneurs did not change its original status (as micro companies of subsistence, simple or broad accumulation), but increased its earnings and, occasionally, generated employs. Although Portosol has not reached scale and auto sustainability, it offers to its clients the virtues inherent to the *social character of credit*: the possibility of enlarging social networks; increasing self-reliance and self-esteem; developing projects to amplify its political actions as citizens. In that sense, when supported by political initiatives to increase entrepreneur's organization and to stimulate communitarian actions, microcredit seems to be coherent with emancipatory projects.

1. Microcredit. 2. Solidarity finance systems. 3. Banks.

SUMÁRIO

Introdução.....	9
1 Breve história da revolução microfinanceira e suas relações com o capitalismo contemporâneo.....	26
1.1 Grameen: o preço do pioneirismo.....	27
1.2 Dos pobres às microempresas.....	40
1.3 O microcrédito entre os paradigmas liberal e emancipatório.....	50
1.4 Considerações finais.....	61
2 A expansão do microcrédito no Brasil nos anos 1990.....	64
2.1 A demanda por microcrédito no Brasil.....	64
2.2 Trinta anos de microcrédito à brasileira.....	69
2.4 O microcrédito num ambiente de transformações do sistema financeiro nacional.....	87
2.5 Considerações finais.....	95
3 Portosol e os dramas do paradigma: os limites do “público não-estatal” na construção do desenvolvimento alternativo.....	99
3.1 Nota metodológica.....	100
3.2 A Portosol da constituição à operação.....	102
3.3 Interpretações sobre os indicadores de alcance e performance.....	114
3.4 Interpretações da performance da Portosol.....	125
3.5 Considerações finais.....	129
4. O impacto das ações da Portosol: a dimensão econômica.....	138
4.1 Nota metodológica.....	139
4.2. Os dados da pesquisa.....	143
4.3 Os clientes da Portosol e o sistema financeiro nacional.....	157
4.4 Considerações finais.....	161

5. O impacto extra-econômico do crédito: indicadores qualitativos.....	164
5.1 M.P.M., H.V.L. e um método.....	164
5.2 O crédito e impactos extra-econômicos: elementos para a discussão.....	174
5.3 O clientes, o impacto econômico e as relações com o sistema financeiro.....	200
5.4 Considerações finais: crédito de vida.....	217
Conclusões.....	221
Referências bibliográficas.....	232
Entrevistas.....	241
Anexo A – A oferta de microcrédito no Brasil em 2002.....	243
Anexo B – Indicadores de perfil e de impacto econômico de amostra de clientes da Portosol (1997-2001).....	247
Anexo C – Questionário para pesquisa qualitativa.....	253

INTRODUÇÃO

A artesã H.V.L., o sapateiro M.P.M., a vendedora de cosméticos B.D., a sacoleira N.B. e o dono de bar F.S.F. são cidadãos típicos de zonas pobres das metrópoles brasileiras. Nos labirintos do capitalismo avançado, encontraram a sobrevivência no auto-emprego. Da pobreza, arrancaram a habilidade de driblar as sucessivas crises econômicas, de recessões a ataques especulativos, que caracterizaram as últimas décadas do século XX no Brasil. Durante a vida inteira, estiveram cercados por carnês de crediário, mas só a partir da segunda metade dos anos 1990 os cinco cidadãos incorporaram ao cotidiano de seus empreendimentos o crédito para a produção. H.V.L. e B.D., por exemplo, fizeram empréstimos de R\$ 200,00, a primeira para comprar cones de linhas para máquina de costura, a segunda para formar um estoque de cremes, batons e perfumes para vender de porta em porta. Movidos pelo objetivo de converter esses microcréditos em lucro, até o final de 2002, todos continuavam a realizar operações semelhantes, com alguma regularidade. Honravam dívidas, orgulhosos de que alguém lhes estendera uma oportunidade.

Eles são clientes da Instituição Comunitária de Crédito (ICC) Portosol, de Porto Alegre, uma das 183 organizações de microcrédito criadas no Brasil até dezembro de 2002, voltadas ao financiamento de pequenos e micro-empresendimentos, da economia formal ou informal, sem acesso às linhas de crédito do sistema financeiro tradicional. Tais organizações tinham como objetivo contribuir para o desenvolvimento local e o combate à pobreza por intermédio da destinação de empréstimos de baixos valores para a manutenção do auto-emprego ou para a geração de novos postos de trabalho, com incremento de renda, preferencialmente para mulheres chefes de família. Os microempréstimos se destinavam a capital de giro, aquisição de matéria-prima ou de equipamentos. No Brasil, em 2002, os valores partiam de R\$ 100,00 e raramente superavam R\$ 10.000,00; variavam de acordo com o grau de desenvolvimento da região e com a política de cada instituição. Eram liberados sem burocracia porque a operação obedecia a uma metodologia distinta da dos bancos convencionais. Para a análise da viabilidade da operação, o cliente não precisava ir à agência:

um agente de crédito visitava seu empreendimento para colher informações, sob determinados critérios técnicos. A garantia poderia ser tradicional, como fiador ou bens, mas o aval também poderia ser solidário – quando a instituição liberasse créditos a vários empreendedores de uma mesma comunidade, caso em que cada um se responsabilizaria pelo conjunto das obrigações. Se o pagamento fosse feito em dia, os clientes teriam direito a renovação do crédito com valor maior. A inadimplência superior a 60 dias era baixa – raramente ultrapassava 4%, como veremos – apesar dos encargos elevados, de 3% a 7% ao mês entre 1998 e 2002 (somando taxas de juros e custo operacional).

Microcrédito, portanto, é “a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional”. Além disso, é “destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica” (BARONE et al., 2002, p. 11)¹. Isso significa que não se enquadram no conceito empréstimos de valores baixos para fins distintos da produção (consumo, reforma ou construção de habitações, pagamento de outras dívidas). Microcrédito não pode ser confundido com empréstimo para comprar geladeiras, televisores e liquidificadores. Tampouco se incluem sob esse conceito operações voltadas às atividades produtivas, mas que seguem a metodologia tradicional dos bancos.

Microcrédito é a modalidade mais difundida das microfinanças, conceito que abarca todo o leque de operações financeiras destinadas às populações de baixa renda – incluindo seguros, poupança, hipotecas, penhores, financiamentos de longo prazo e outros serviços. As experiências das instituições que ofertam esses serviços, expandidas em todo o mundo desde os anos 1970, comprovaram que é possível garantir acesso ao mercado financeiro a empreendimentos excluídos do mercado bancário e motivaram pesquisadores e implementadores de políticas públicas – tanto aqueles que vêm nisso uma prova da eficácia do mercado e da iniciativa privada, quanto aqueles que vislumbram nas microfinanças um impulso às formas econômicas alternativas ao capitalismo. Nesse marco, emergem conceitos como o de finanças solidárias, traduzidas como

[...]formas de democratização do sistema financeiro ao procurar adequar produtos financeiros às necessidades básicas da população e ao fortalecimento do trabalho social acumulado em cada território, priorizando os excluídos do sistema bancário tradicional, constituindo-se num elo de integração e sustentação de uma relação mais duradoura entre economia e sociedade, construída sob a égide da ética e da solidariedade e criando condições para um desenvolvimento humano que necessariamente terá de ser integrado e sustentável (COELHO, 2003, p. 153).

¹ Na íntegra, o conceito é imperfeito porque limita as causas da não-bancarização “principalmente” à ausência de garantias reais.

No Brasil, o total de recursos em operações ativas de microcrédito em dezembro de 2001 chegou a perto de R\$ 100 milhões – muito pouco, se comparado aos R\$ 250 bilhões de empréstimos do sistema financeiro nacional no mesmo mês. O dinheiro era gerenciado por instituições com ou sem fins lucrativos. Até o final de 2002, operavam microcrédito sem finalidade de lucro ao menos 16 fundos de governos municipais ou estaduais, 27 organizações não-governamentais puras ou mistas (ou seja, com participação do governo municipal ou estadual) e 109 Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips), que são ONGs registradas no Ministério da Justiça, subordinadas à fiscalização do Ministério Público². Forneciam microcrédito com fins lucrativos 26 Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs), com registro no Banco Central, e cinco agências de fomento ou bancos públicos (federais, regionais e estaduais), além de alguns bancos privados³.

Entre as ONGs e Oscips, a maioria trabalha exclusivamente com microcrédito: são representações locais de instituições transnacionais (como o Banco da Mulher, afiliado ao Women's World Banking), estão ligadas originalmente a organizações representativas da pequena e microempresa (como os Centros de Apoio ao Pequeno Empreendedor – Ceapes) ou, o que constitui a maior parte dos casos, foram criadas por iniciativa do governo local. Sob a designação de “Banco do Povo”, o microcrédito integrava a plataforma política do PT, aplicada, a partir dos anos 1990, em diversas administrações municipais e no governo do Distrito Federal. A referência para parte significativa de tais organizações era a Instituição Comunitária de Crédito Portosol. Inaugurada em janeiro de 1996, em Porto Alegre (RS), a ICC Portosol incorporou à experiência mundial do microcrédito o patrocínio financeiro e político do governo local. Em instituições como essa, o controle público e a transparência sobre as prioridades de investimento eram responsabilidade de um Conselho de Administração com a participação da sociedade, dos fundadores e das agências financiadoras. O fato de não visar a lucro não significava tolerância ao subsídio ou ao déficit: a Portosol buscava superávits, para pagar seus custos operacionais, remunerar as fontes de fundos e destinar as sobras à ampliação do fundo de crédito, para poder atender mais clientes. A auto-

² A apresentação das diferenças institucionais entre os operadores do microcrédito no Brasil está no capítulo 2, e a relação de instituições, no Anexo A.

³ O Banco Central (BC) acompanhou os primeiros anos da expansão do microcrédito no país sem intervir; em 1999, definiu que as instituições microfinanceiras que não quisessem se subordinar às imposições da Lei da Usura deveriam optar pelas regulamentações das SCMs ou das Oscips. A Portosol tornou-se Oscip no final de 2002, como a maior parte das instituições não-bancárias dedicadas ao microcrédito. O BC também decidiu estimular a ação das cooperativas para a democratização do crédito, agregando novos elementos concorrenciais ao sistema financeiro.

sustentabilidade era um valor fundamental. A análise dos limites e potencialidades da experiência do microcrédito no Brasil, a partir do caso da Portosol, é o objeto desta tese.

Motivações governamentais, não exclusivamente em gestões do PT, levaram à adoção de linhas de microcrédito por bancos públicos. A instituição que reunia o maior volume de reservas aplicadas em tais operações era um banco federal, o Banco do Nordeste do Brasil (BNB), cuja carteira de microcrédito alcançava R\$ 12 milhões no ano em que foi criada, 1998 (61.511 operações). No ano seguinte, o BNB recebeu um aporte de US\$ 100 milhões do Banco Mundial para a carteira CrediAmigo, o que viabilizou o crescimento do volume de operações para 231.213 no ano de 2000 (totalizando 407.806 contratos em três anos) (BNB, 2001). O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) deu uma das contribuições fundamentais ao desenvolvimento do setor ao financiar a estruturação e o aprimoramento institucional de Oscips especializadas em microcrédito. Entre janeiro de 1998 e março de 2000, as 24 organizações apoiadas pelo BNDES, que atuavam em 16 estados e 199 municípios, concederam mais de 125 mil créditos, no valor médio de R\$ 1.100,00, totalizando cerca de R\$ 140 milhões acumulados, na maioria para clientes do setor informal (GROS, 2000). Estimava-se que, até 2001, as operações de microcrédito no Brasil teriam somado pelo menos R\$ 316 milhões (FONTES, 2003).

O público-alvo do microcrédito no país eram os pequenos e micro-empresendedores, contingente responsável pelo emprego de aproximadamente 60% da mão-de-obra do país. Não se fazia distinção entre empreendimentos da economia formal e da economia informal, já que a informalidade no país ocupava cerca de 55% da população economicamente ativa (ou 37 milhões de trabalhadores). A destinação de recursos, ainda que modestos, a esse grupo social testava a eficiência da economia informal: com acesso a capital, pequenos empresários teriam oportunidades para incrementar o faturamento de seus negócios e a renda familiar, além de gerar novos postos de trabalho, ainda que somente para a família. Seria vantajoso para o erário, na medida em que os microempreendimentos se encaminhassem para a formalização. A democratização do crédito representaria também um desafio operacional para instituições criadas sob a meta da auto-sustentabilidade: todas esperavam provar que poderiam alcançar resultados positivos, cobrando os encargos necessários à cobertura de seus custos, sem assistencialismo. No momento de seu surgimento, as instituições de microcrédito se propuseram a contrariar o comportamento usual dos bancos no Brasil, destacando o impacto social das operações de crédito no fomento ao processo produtivo. Propuseram uma nova cultura para o sistema financeiro, que combinasse a relevância social da democratização do

crédito à auto-sustentação (caso das ONGs, Oscips e fundos governamentais) ou, simplesmente, ao lucro.

A cobrança de taxas de mercado por instituições de microcrédito suscita um intenso debate entre os formuladores de políticas de desenvolvimento a propósito da capacidade de pagamento dos mais pobres, sobretudo em setores de atividade de baixa rentabilidade, como a agricultura familiar. O cerne deste debate opõe a auto-sustentabilidade das instituições à necessidade de subsidiar certos setores do público-alvo, os quais seriam tão vulneráveis que não conseguiriam pagar os custos integrais do crédito. Há interpretações extremadas e saídas intermediárias para esse *trade-off*. Uma das concepções extremadas nega a necessidade de auto-sustentabilidade e destaca que o caráter social do microcrédito justificaria o subsídio estatal ou de doadores privados. Outra rejeita integralmente o subsídio, ao considerar a auto-sustentabilidade como um dogma inegociável e destacar que os pobres, quando necessário, pagam taxas absurdas a agiotas e outros fornecedores informais de crédito. As saídas intermediárias tentam combinar a busca da auto-sustentabilidade com uma distribuição mais abrangente das operações, de acordo com a qual o retorno provido por empréstimos de valores mais elevados compensaria a ausência de rentabilidade daqueles de menor valor.

A institucionalidade inovadora e as características do mercado em que atuaria levaram a Portosol a ser escolhida pelo BNDES como instituição-modelo para o desenvolvimento do microcrédito no Brasil a partir de 1999. Além dos aspectos relacionados à sua criação e operacionalização, o pioneirismo da Portosol destacava-se porque seus clientes estavam numa das maiores regiões metropolitanas, com algumas das características socioeconômicas típicas do país (BARCELLOS; BELTRÃO, 2000; IBGE, 2000):

- a) alta taxa de urbanização: quarta maior região metropolitana do país, Porto Alegre tinha, em 1999, 1.288.879 moradores em 502,5 km² de área;
- b) concentração de renda: de acordo com o IBGE, os 1% mais ricos da região metropolitana de Porto Alegre concentravam 11,9% do total de rendimentos em 1999, enquanto os 50% mais pobres viviam com 14,7% (indicadores semelhantes à média nacional, 13,1% e 14%, respectivamente); e
- c) aumento da pobreza: entre 1981 e 1990, o percentual de indivíduos abaixo da linha regional da pobreza cresceu de 17,9% para 20,9% da população, o maior aumento das nove regiões metropolitanas pesquisadas pelo IBGE no período.

Além disso, a prefeitura de Porto Alegre estava associada a inovações administrativas de caráter emancipatório. Como símbolo dessa disposição para mudanças, a capital gaúcha

abrigou as duas primeiras edições do Fórum Social Mundial, evento emblemático para a convergência de experiências e idéias contra-hegemônicas.

Na Portosol, o crédito é suporte a empreendimentos que já existem como forma de subsistência num contexto econômico extremamente adverso (no qual o caráter excludente do sistema é agravado pelo cenário de recessão). Os clientes H.V.L., M.P.M., B.D., N.B. e F.S.F. mantêm seus empreendimentos *apesar* do cenário macroeconômico, agarrando-se a eles como condição essencial para a sua sobrevivência – o que de fato são. Durante seus quatro primeiros anos de existência, a ICC dos porto-alegrenses foi objeto do interesse de formuladores e implementadores de políticas públicas de todo o país, dispostos a replicar a experiência. A instituição organizou-se para responder a essa procura, multiplicando o *know-how* inicial sobre boas práticas de gestão em microcrédito.

No início dos anos 2000, contudo, o alcance do microcrédito no Brasil era ainda modesto. Não se observava no país o crescimento acelerado registrado, por exemplo, na Bolívia e na Indonésia (duas nações de economias menos complexas). Assim como em outros países industrializados populosos da América Latina, como Argentina, México e Venezuela, as instituições de microcrédito encontravam no Brasil dificuldades para ampliar mercado. Até outubro de 2000, calculava-se que a oferta alcançava não mais que 2% da demanda em número de clientes, e não mais que 0,8% da demanda em termos de valor total do crédito (MEZZERA, 2002, p. 23). As razões para esse descompasso ainda estavam por ser adequadamente interpretadas.

A expansão do microcrédito no país não foi um movimento isolado. Em todo o mundo, a criação de instituições semelhantes foi estimulada por agências multilaterais, organizações não-governamentais e doadores de recursos privados. Uma rede transnacional envolveu governos das nações centrais, organismos de cooperação no eixo Norte-Sul, organizações não-governamentais, grandes grupos econômicos multinacionais, diversos níveis de governo nas nações periféricas, voluntários, técnicos e pesquisadores, na tarefa de estender o acesso ao crédito aos 100 milhões de famílias mais pobres do mundo – especialmente as mulheres destas famílias⁴. Em 1998, um relatório da ONU estimava a existência de mais de três mil instituições microfinanceiras em todos os continentes (UNITED NATIONS, 1998).

A globalização da miséria (CHOSSUDOVSKY, 1999) levou à globalização das fórmulas de combate à pobreza. A meta de estender o microcrédito a 100 milhões de famílias pobres até 2005 foi estabelecida pela Conferência Internacional do Microcrédito, que reuniu em

⁴ Em 1995, mais de um quinto da população do planeta, 1,3 bilhão de pessoas, lutava para viver com menos de US\$ 1 por dia; 3,2 bilhões de pessoas recebiam renda *per capita* anual inferior a US\$ 400 (BANCO MUNDIAL, 1995).

Washington, em fevereiro de 1997, duas mil pessoas representando 137 países (não necessariamente representações oficiais dos governos, mas também membros de ONGs ou empresários)⁵. Não foi o primeiro evento multilateral a chamar a atenção para o microcrédito e o combate à pobreza. Em 1995, a Conferência Mundial para o Desenvolvimento Social, em Copenhague, recomendara atenção aos efeitos do crédito para minorar a pobreza. As assembleias-gerais da ONU em 1995, 1997 e 1998 trataram da questão como parte das ações prioritárias da primeira década das Nações Unidas para a erradicação da pobreza (1997-2006).

Desse modo, a proliferação das organizações de microcrédito se integra, por uma série de mecanismos, ao processo de globalização e a algumas de suas decorrências nos campos da economia, da política e da cultura⁶. O crescimento se deve substancialmente a dois fatores. O primeiro é a ação de uma rede transnacional de organizações não-governamentais que criaram canais de intercâmbio de *know-how*, formação de técnicos e compartilhamento de experiências em diversos países da periferia. O segundo fator, diretamente relacionado ao primeiro, é o patrocínio financeiro de bancos, grandes empresas, nações hegemônicas e agências multilaterais, dos quais se destaca o Banco Mundial. A essa multiplicidade de interesses corresponde uma pluralidade de interpretações teóricas sobre o lugar que o microcrédito deve ocupar nas estratégias de desenvolvimento econômico e social, assim como no combate à pobreza. Proponho agrupar em duas correntes de pensamento as diversas idéias sobre o mundo das microfinanças, com suas concepções distintas sobre crédito, pobreza e modelo de desenvolvimento. As diferentes abordagens que povoam os textos já publicados sobre o assunto podem ser divididas, para fins analíticos, em dois paradigmas: de um lado, as leituras que situam o microcrédito no contexto do fortalecimento da economia de mercado, concepção *liberal* liderada pelo Banco Mundial; de outro, as que pretendem contribuir para o surgimento de espaços de sociabilidade alternativos ao capitalismo, portanto, *emancipatórias*. Em 2002, no Brasil, ambas as leituras estavam subordinadas a formatos institucionais

⁵ Alguns dos brasileiros que participaram dessa reunião promoveram, no Rio de Janeiro, em agosto de 1998, a I Conferência Brasileira sobre Microcrédito e Políticas de Desenvolvimento. Do evento, promovido pelo Microbank (instituição brasileira sem fins lucrativos, à época associada ao Grameen Bank), participaram cerca de 700 interessados, e entre os principais resultados esteve a recomendação de constituição de um fórum nacional para representação dos interesses do setor. Não houve a II Conferência. A Associação Brasileira de Desenvolvimento do Microcrédito foi criada apenas em outubro de 2001, por iniciativa do Conselho da Comunidade Solidária, e no ano seguinte já não existia.

⁶ Globalização, aqui, expressa o movimento complexo discutido por Chesnais (1996), Dreifuss (1996), Harvey (1993), Arrighi (1996) e M. Santos (1998), além de Giddens, para quem ela é “a intensificação das relações sociais em escala mundial, que ligam localidades distantes de tal maneira que acontecimentos locais são modelados por eventos ocorrendo a muitas milhas de distância e vice-versa. Este é um processo dialético porque tais acontecimentos locais podem-se deslocar numa direção inversa às relações muito distanciadas que os modelam. A transformação local é tanto uma parte da globalização quanto a extensão lateral das conexões sociais através do tempo e espaço” (1991, p. 69-70).

semelhantes e tinham a auto-sustentabilidade e a operação por meio de organismos privados ou não-estatais como elementos-chave.

O apoio do Banco Mundial à expansão do microcrédito amparou-se numa mudança de percepção quanto às estratégias de combate à pobreza. O Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial de 1995 era reticente quanto à efetividade do microcrédito, posição oposta à expressa no Relatório 2000/2001, que teve por tema “Luta contra a Pobreza”. Este último relatório propôs uma estratégia para atacar a miséria em três frentes: promover oportunidades, aumentar a autonomia e reduzir a vulnerabilidade das populações mais pobres. O novo enfoque contrariou a lógica das propostas anteriores do Banco Mundial, concentradas na necessidade de crescimento econômico para a geração de emprego e renda. O banco alertou para a importância de ações governamentais no sentido de estimular a participação política dos pobres, eliminar barreiras discriminatórias (por sexo, raça, religião ou condição social), fortalecer as instituições sociais e colocá-las a serviço dos pobres. Além do incremento à autonomia, o Banco Mundial defendia o aumento da proteção dos pobres contra os riscos de choques econômicos, catástrofes naturais, doenças e violência. Menos vulneráveis, os grupos sociais se tornariam mais dispostos a assumir riscos buscando elevar a renda. Integrada a processos políticos com tais características, a oferta de microempréstimos teria maiores chances de provocar resultados duradouros no combate à pobreza, coerentes com a preservação do capitalismo.

Os elementos do trinômio oportunidade, empoderamento e segurança, de acordo com a nova interpretação de desenvolvimento do Banco Mundial, seriam complementares e dependeriam de ações integradas do Estado, dos governos subnacionais, das agências transnacionais, das elites e classes médias, além, é claro, dos pobres. O microcrédito seria um exemplo de política para a promoção de oportunidades que se expande no mundo inteiro com o impulso de organismos multilaterais, freqüentemente combinada com políticas locais de combate à pobreza. Por essa razão, as instituições de microcrédito no Brasil estariam merecendo o estímulo financeiro e institucional de agências multilaterais como o BID, o Banco Mundial e a ONU. Se conseguissem sobreviver a adversidades estruturais da sociedade brasileira, como o patrimonialismo, o compadrio e os interesses políticos pontuais das oligarquias, as agências de microcrédito poderiam dar uma relevante contribuição para a solução de problemas sociais em âmbito local, de maneira não-assistencialista.

Sob outro paradigma, o microcrédito pode ser interpretado como uma entre múltiplas experiências de organização alternativa de produção surgidas no final do século XX, na contracorrente da hegemonia liberal. Num dos primeiros balanços sistemáticos desse

movimento, que traduz, contemporaneamente, as dimensões utópicas do anticapitalismo surgidas desde o século XVIII, B. S. Santos (2002) destaca que as iniciativas enfrentam o desafio de ser ao mesmo tempo viáveis e emancipatórias. Para o autor, essas experiências são importantes porque contrariam a idéia, dominante ao final do século XX, de que não há alternativas ao capitalismo, e constituem um avanço em relação às economias socialistas centralizadas, cuja existência demonstrou-se tanto inviável quanto indesejável. Santos (2002) acredita que essas experiências podem apontar para práticas e formas de sociabilidade anticapitalistas, porque se baseiam em três valores: 1) a igualdade, por oposição à natureza concentradora de recursos e de poder do capitalismo; 2) a solidariedade, por oposição às formas empobrecidas de sociabilidade sob o capitalismo, como a alienação e o individualismo; e 3) a proteção ao meio ambiente, por oposição ao caráter destrutivo, de exploração crescente dos recursos naturais, do modo de produção capitalista. A viabilização dessas experiências frágeis e incipientes é politicamente importante porque sua sobrevivência implica reformas radicais no capitalismo, baseadas em princípios não-capitalistas, ou que propõem formas não-capitalistas de produção, troca e consumo.

Tais alternativas econômicas emancipatórias “têm em comum o fato de, ainda que não pretendam substituir o capitalismo de um só golpe, procurarem (com resultados díspares) tornar mais incômoda a sua reprodução e hegemonia” (SANTOS, B.S., 2002, p. 29). São iniciativas que procuram aplicar a idéia de reforma revolucionária, desde dentro do sistema capitalista, mas que facilitam e dão credibilidade a formas não-capitalistas. Seus efeitos emancipadores se dão em duas dimensões: na melhoria das condições de vida dos atores individuais dessas experiências e na ampliação dos campos sociais em que vigem valores e formas de organização não-capitalista, de modo a permitir a transformação dos padrões de sociabilidade. A chance de essas experiências sobreviverem depende da criação de círculos virtuosos com outros campos sociais e alternativas no campo econômico, inclusive para além do âmbito local, ao qual habitualmente se restringem.

B.S. Santos fez um esforço pioneiro para sistematizar essas experiências. Organizou-as em torno de três paradigmas: a tradição cooperativista (da qual derivam os conceitos de economia solidária e de socialismo de mercado); o desenvolvimento alternativo nas economias populares; e as alternativas ao desenvolvimento. O microcrédito é considerado pelo autor uma das seis linhas fundamentais de pensamento e ação da teoria do desenvolvimento alternativo⁷. Ele inclui sob essa denominação um conjunto de análises e

⁷ As demais são: promoção de formas associativas de produção; adoção de propostas de desenvolvimento sustentável; inclusão das mulheres nos programas de desenvolvimento; extensão às classes subalternas do acesso a recursos como terra e habitação; e retorno ao local, ou “relocalização”.

propostas formuladas, a partir dos anos 1970, por críticos dos pressupostos e dos resultados dos programas de desenvolvimento convencionais que concebiam a aceleração do crescimento econômico na periferia do capitalismo como caminho para reduzir as diferenças em relação aos países centrais. A teoria do desenvolvimento alternativo construiu-se em oposição à ênfase nos resultados macroeconômicos proposta pelos desenvolvimentistas do Banco Mundial, em defesa de outros objetivos sociais por eles marginalizados, como o fortalecimento da democracia, a distribuição igualitária dos frutos do crescimento e a preservação ambiental (SANTOS, B.S., 2002, p. 45).

A pluralidade de experiências espalhadas pelo mundo amplifica a necessidade do debate sobre a avaliação do impacto do microcrédito e de seu significado social e político, tema que suscita problemas teóricos fundamentais. A aura mágica que envolve a dinâmica elementar de uma operação de crédito produtivo tem levado políticos e intelectuais orientados por ambas as perspectivas a considerar que o microcrédito “[...] é ferramenta importante no processo de combate à pobreza, na medida em que o acesso ao crédito produtivo contribui para a melhoria da qualidade de vida do segmento pertencente à base da pirâmide econômica e social” (BARONE et al., 2002, p. 11). Potencialmente, gera oportunidades e fomenta o desenvolvimento econômico para grupos sociais de baixa renda. Põe em prática uma política de caráter social para o fomento ao desenvolvimento, ou seja, exercita a idéia de que o crédito pode ter função social. Na menos otimista dessas leituras, mantém os níveis de emprego e renda dos empreendimentos financiados⁸. Nessa leitura, o microcrédito é relevante e tem mesmo um papel a cumprir no combate à pobreza e na inclusão dos indivíduos e grupos beneficiados. Alguns autores chegam a considerar que, além de contribuir para o desenvolvimento local, o microcrédito ajuda a germinar uma nova economia, de base solidária.

Essa não é a única interpretação. Há leituras que não vêem no microcrédito nada além de uma política compensatória, de alcance marginal, cujo principal impacto é amenizar as conseqüências de um modelo econômico excludente. Não teria qualquer impacto sobre o desenvolvimento local. Os empreendimentos por ele apoiados não poderiam ter caráter alternativo, muito menos solidário. Essa crítica ecoa a interpretação clássica de Marx sobre o papel do crédito na produção capitalista, que em 1867 ironizava o “agradável caráter híbrido

⁸ Um dos responsáveis pelo programa de apoio ao microcrédito do BNDES, por exemplo, afirma que “o fato dele ter impacto, principalmente, sobre a população de baixa renda, não deve levar a se considerar o microcrédito como uma ferramenta eficaz de combate direto à pobreza, o que exige políticas públicas e instrumentos específicos. Por conta desse equívoco, até recentemente, e, em algum grau, ainda hoje, vultosos montantes, de origem pública ou providos por agências de cooperação internacionais, foram ou são desperdiçados, sem ajudar a reduzir a pobreza ou estruturar o acesso dos microempreendedores ao crédito produtivo” (BARRETTO, 1999, p. 177-178).

de embusteiro e profeta” (MARX, 1998, v. IV, p. 318) dos arautos das operações de crédito, os quais não compreenderiam que o crédito, ao fomentar a aceleração do desenvolvimento material das forças produtivas e sua expansão mundial, viabilizaria o cumprimento da tarefa histórica do modo de produção – e, assim, construiria as bases para sua superação. “Ao mesmo tempo, o crédito acelera as erupções violentas dessa contradição, as crises e, com isso, os elementos da dissolução do antigo modo de produção”; de um lado, “desenvolver a mola propulsora da produção capitalista, o enriquecimento pela exploração do trabalho alheio, num sistema mais puro e colossal de jogo e fraude, e limitar cada vez mais o número dos poucos que exploram a riqueza social”; de outro, “constituir a forma de passagem para um novo modo de produção” (MARX, 1998, v. IV, p. 318): para Marx, não há crédito que conduza a formas alternativas ao capitalismo, mas todo crédito move o sistema na direção de sua crise⁹.

B. S. Santos (2002, p. 50) tenta superar essa suposta contradição, quando considera que

[...] a proliferação de programas de microcrédito é um fenômeno de dois gumes. Por um lado, os microcréditos em muitos casos providenciam meios de subsistência indispensáveis que têm efeito sobre o nível de vida de seus beneficiários e que, com freqüência, são acompanhados de programas de educação e desenvolvimento comunitário. Contudo, por outro lado, alguns defensores do microcrédito e algumas organizações que implementam esses programas [...] encaram os créditos como fins em si mesmos e rejeitam enfaticamente qualquer tentativa de associar a prestação de serviços financeiros aos pobres com projetos de construção de poder comunitário. Os pobres, de acordo com esta perspectiva, só estão interessados em receber dinheiro e não em ser doutrinados ou organizados. Como pode ser verificado com facilidade, o problema desta concepção utilitarista e estreita do microcrédito é que concebe a incorporação marginal, individual e precária no capitalismo como a única alternativa para os atores econômicos e populares e, desta forma, adota a leitura e as políticas neoliberais sobre a marginalidade e a informalidade.

A premissa do autor é a de que as dimensões emancipatórias só podem ser alcançadas a partir da combinação de crédito com programas educativos e de fortalecimento comunitário. E somente o desenvolvimento do sentimento de autonomia nas comunidades, a partir de experiências produtivas solidárias, igualitárias e de respeito ao meio ambiente (SANTOS, B. S., 2002; SINGER, 2002a e 2002b) poderia criar condições para a expansão de modos de produção e padrões de sociabilidade não-capitalistas. A crítica ao crédito “como fim em si mesmo” encontra coro em SINGER (2002b, p. 83), para quem

⁹ Sobre a teoria marxista do dinheiro e do crédito, ver Harvey (1982), Brunhof (1978), Mandel (1990) e Dodd (1994).

[...] o exame detalhado dessas experiências [de microcrédito no Brasil] mostra que quase todas deixam muito a desejar. Elas são em geral desenvolvidas por bancários e financiadas por banqueiros, o que as deixa muito mais próximas dos bancos convencionais do que [d]o antibanco de Bangladesh. É claro que as condições no Brasil diferem das de Bangladesh e que adaptações são indispensáveis. Mas, nas experiências de microcrédito em nosso país, as adaptações sacrificam a prioridade aos mais pobres e o caráter democrático e emancipatório que são as marcas do Grameen.

O caráter emancipatório, no caso do Grameen, provém de ações políticas conectadas à operação de crédito, mas não inerentes a ela: ao intervir diretamente junto a grupos sociais marginalizados, o banco bengali estimula sua organização em torno de atividades produtivas. A disponibilidade de crédito e a forte presença institucional e normativa desse banco (desde que era pouco mais de uma idéia) são elementos estruturadores dos novos empreendimentos. No Brasil, não. As instituições optaram por um formato enxuto, focado na concessão de crédito de acordo com determinados critérios. Essa opção, contudo, não pode ser condenada *a priori*. Logicamente, a existência de ações complementares (para capacitação, formação de redes, organização popular) contribui para amplificar os resultados das operações – mas o reconhecimento disso não amplia o entendimento sobre qual é o valor *em si* do microcrédito.

Os desdobramentos sociais e políticos das operações de crédito encontram nas experiências das ONGs e Oscips que aceleraram o ritmo da expansão do microcrédito no país a partir da segunda metade dos anos 1990 um tema relevante para um balanço teórico. Para interpretar o modo como essas experiências se desenvolvem, num contexto de disputas e projetos políticos, e contribuir para a elaboração de uma matriz para interpretação do impacto do microcrédito, decidi prestar atenção a três dimensões da questão. A primeira é a natureza institucional das organizações de microcrédito, onde se investigam suas relações com o Estado, com os clientes, com a sociedade civil e com o mercado financeiro. A segunda dimensão explora, especificamente, o impacto econômico em torno de indicadores financeiros tradicionais e suas implicações sociopolíticas. A terceira dimensão analisa o impacto social e político extra-econômico, ou seja, os significados das operações de crédito em termos de experiências de poder, de incrementos no capital simbólico e de fortalecimento nas relações comunitárias.

O que chamamos de *caráter social do crédito* encontra-se na confluência dessas dimensões. Não se trata de buscar elementos qualitativos para justificar fracassos operacionais: não é essa lógica, coerente com políticas baseadas em subsídios, que orienta a presente reflexão. As três dimensões se integram nessa matriz analítica. No entanto, a auto-sustentabilidade, objetivo estabelecido pelas próprias instituições, constitui o ponto de partida,

não o de chegada. Como se trata de um modelo em elaboração, a discussão do método acompanha cada passo da argumentação.

Considero especialmente fecundo investigar a relevância social do microcrédito em elementos extra-econômicos, como o incremento à auto-estima, o estímulo ao aumento da formação e o empoderamento. Minha hipótese é que, ao estender a milhares de cidadãos, pela primeira vez, o acesso a operações de crédito, as instituições microfinanceiras oferecem a seus clientes oportunidades que superam os valores representados diretamente pelo dinheiro – experiências derivadas, por um lado, da disponibilidade do dinheiro e, por outro, da relação social criada pela operação de crédito. O lugar-comum *dinheiro é poder* seria, assim, ressignificado. E as instituições de microcrédito que se concentram na concessão de empréstimos veriam justificada sua opção – desde que encontrassem a auto-sustentabilidade e estivessem, efetivamente, focadas no público de mais baixa renda, o que nem sempre é o caso, como aponta SINGER (2002b). Ao concentrar sua ação no *core business*, criando redes ou parcerias para fornecer assessoria, a instituição de microcrédito não se alinharia, necessariamente, a uma concepção “utilitarista e estreita”, muito menos adotaria “a leitura e as políticas neoliberais”, como afirma B. S. Santos (2002).

A pesquisa seguiu procedimentos metodológicos orientados pela historicidade do objeto, ou seja, por sua inserção social num contexto marcado pela cultura e pelas relações de produção¹⁰. Como o tema é ainda muito presente, o pesquisador “fica cada vez mais dependente de dois tipos de fonte: a imprensa diária ou periódica e os relatórios econômicos periódicos e outras pesquisas, compilações estatísticas e outras publicações de governos nacionais e instituições internacionais”, como ensina Hobsbawm (1995, p. 9). Existe abundante literatura em língua estrangeira sobre microcrédito, em meios impressos ou eletrônicos, derivada de pesquisas patrocinadas por instituições acadêmicas, pelo Banco Mundial ou por ONGs transnacionais especializadas em microfinanças, como a Acción Internacional ou o próprio Grameen Bank. São injustificavelmente escassas as referências sobre microcrédito na literatura das Ciências Sociais no país.

O *primeiro capítulo* desta tese discute a chamada “revolução microfinanceira” (ROBINSON, 2001) e sua relação com os paradigmas liberal e emancipatório. Como se trata de um objeto ainda pouco conhecido pela academia e pela sociedade civil, o capítulo começa com a distinção entre os conceitos elementares de microcrédito e microfinanças, apresenta uma breve história das iniciativas que se tornaram modelo para a expansão dessas práticas em todos os continentes e discute potencialidades e limites das relações entre microcrédito e

¹⁰ Trata-se de valorizar o exercício da dupla ruptura epistemológica preconizada por B. S. SANTOS (1989).

combate à pobreza. A partir do contexto da globalização, interpreto a ação de algumas instituições que, de acordo com outros estudos já realizados, pode resultar em estímulos a vivências de modos de produção alternativos e formas de sociabilidade não-capitalistas, assim como a ação do Banco Mundial, voltada ao objetivo oposto, de preservação do modelo. O capítulo se encerra com uma síntese da discussão teórica sobre a “revolução microfinanceira” e seus paradigmas, e apresenta as visões divergentes a respeito da eficácia do microcrédito, da sustentabilidade, da necessidade de assistência ao empreendedor combinada ao crédito, do foco no combate à pobreza. O embate entre os paradigmas liberal e emancipatório compõe a base teórica para a interpretação do caso da Portosol.

O *segundo capítulo* faz um balanço da expansão do microcrédito no Brasil, de modo a situar as experiências desenvolvidas no país no contexto da expansão das microfinanças no mundo. Não é objetivo deste trabalho produzir um mapeamento exaustivo do microcrédito no país, tarefa que excede as forças de um pesquisador isolado e que tem sido cumprida pelo Instituto Brasileiro de Administração Municipal (Fontes (2001) e Fontes (2003) foram as principais bases de dados agregados)¹¹. O BNDES, no âmbito do Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), realizou esse acompanhamento, monitorando o surgimento e o crescimento dessa rede microfinanceira, para a qual realizou estudos de performance (*rating*) e mercado, dentre outros¹², interrompidos em 2003, com a troca de governo.

Para a apresentação sintética do mapa do microcrédito no Brasil, além dos dados coletados por essas instituições, foram compiladas informações provenientes de outros estudos técnicos feitos fora do âmbito do PDI, e cadastros fornecidos pelas Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e Oscips ao Banco Central e ao Ministério da Justiça, respectivamente, obtidos pela internet. Utilizei, também, pesquisa bibliográfica e hemerográfica – técnica, aliás, a que recorri em todas as etapas da pesquisa. Esses dados secundários permitiram desenhar, de forma mais completa do que os mapeamentos feitos até então, as dimensões das agências de microcrédito criadas no Brasil até o final de 2002, assim como seus vínculos com as principais instituições de fomento e ONGs transnacionais. O levantamento, apesar de parcial, é uma contribuição para interpretar as motivações e os interesses em torno do microcrédito no Brasil, compartilhados por governos locais, fóruns

¹¹ Pela mesma razão, tampouco é objetivo deste trabalho o levantamento pormenorizado da rede que liga o microcrédito no Brasil com ONGs e agências de fomento sediadas em outros países: um mapeamento detalhado da rede transnacional que conecta as experiências de microcrédito no eixo Sul-Norte é tema importante, mas foge ao alcance desta pesquisa.

¹² Além dessas instituições, o Banco Central também monitora o desenvolvimento do setor, na condição de autoridade monetária e responsável pela fiscalização do sistema financeiro.

econômicos e políticos das nações centrais, e grandes grupos econômicos e financeiros internacionais.

Com o objetivo de reunir elementos que contribuam para a compreensão do impacto do microcrédito em economias complexas como a do Brasil – elementos que podem ajudar a explicar seu ritmo de lento crescimento e, ao mesmo tempo, a entender sua contribuição para a emergência de padrões de experiências produtivas alternativas ao capitalismo –, desenvolvi pesquisa de campo, com a técnica de estudo de caso, junto à ICC Portosol. Não dispus dos recursos necessários a auditorias de impacto de maior fôlego, capazes de identificar os efeitos do crédito no decorrer do tempo (séries anuais, por exemplo) e de incorporar, em suas metodologias, grupos de controle suficientemente sofisticados para não carregar consigo novos vieses. Diante dessas impossibilidades, optei por realizar três etapas de pesquisa de campo, combinando instrumentos quantitativos e qualitativos, reconhecendo *a priori* limites e potencialidades de cada método. Os detalhes são apresentados em nota metodológica no início dos capítulos três, quatro e cinco, nos quais os resultados do estudo de caso são apresentados e discutidos.

O foco do *capítulo três* volta-se à discussão da institucionalidade da Portosol, seu caráter público não-estatal, em suas relações com a sociedade civil, os governos e a rede de instituições microfinanceiras. O pioneirismo da Portosol ensejou a produção de alguns estudos acadêmicos e extra-acadêmicos sobre sua constituição e seus primeiros resultados. Dada a limitada repercussão desses estudos, considerei fundamental produzir um relato detalhado da etapa de formulação da ICC, assim como da engenharia institucional entre Estado e sociedade civil por ela ensejada. Essa opção me força a repetir temas já tratados com suficiente detalhamento por Duarte (1997), Beltrão (2000) e Barcellos; Beltrão (2000). Tento incorporar elementos originais à análise dos aspectos institucionais da Portosol, passados sete anos de sua fundação, em duas dimensões: ao comparar os indicadores operacionais da instituição ao *benchmark* das principais operadoras de microcrédito na América Latina (JANSSON; TABORGA, 2000); e ao realizar um balanço sobre as relações entre a ICC e os projetos de desenvolvimento local sustentável, em nome dos quais fora criada. Aos dados reunidos por outros autores, procurei adicionar, também, leituras provenientes de dirigentes, conselheiros e agentes de crédito. A pesquisa contemplou entrevistas com funcionários dos diversos níveis de carreira, consultores e formuladores do projeto original da instituição, além de lideranças políticas do município¹³. Dois eventos ocorridos durante o período de pesquisa contribuíram para que os entrevistados assumissem espontaneamente o tom de balanço: a realização de

¹³ A relação completa dos entrevistados está após as referências bibliográficas.

reunião de planejamento para o biênio 2003-2004; e a mudança da diretoria executiva da instituição, depois de sete anos¹⁴.

No *quarto capítulo*, a discussão sobre as dificuldades para expansão do microcrédito no Brasil, a partir do que nos ensina o caso da Portosol, gira em torno de dois eixos: o impacto econômico das operações; e a relação dos clientes da instituição com o sistema financeiro. Esta etapa do estudo de caso também contemplou a coleta de dados secundários, concentrados nos indicadores de performance (número de clientes, volume de ativos, operações de crédito, setores de atividade beneficiados) e de sustentabilidade. Os dados foram extraídos do sistema que gerencia as operações da Portosol, da contabilidade, de relatórios produzidos pela instituição e pelo BNDES, e de bibliografia específica. Para detalhamento do alcance da ação da Portosol, optei por realizar pesquisa por amostragem nas fichas cadastrais da base de clientes da instituição. De um total de 6.153 clientes, foram selecionados 375, por amostra proporcional aleatória, técnica que assegura margem de erro de 5%, num intervalo de confiança de 95,5%. Os objetivos são completar o desenho do perfil dos clientes da instituição, com informações não fornecidas pelo sistema; identificar padrões das relações dos clientes da Portosol com o mercado bancário; e compreender a natureza de alguns impactos econômicos do crédito, sobretudo incremento de renda e emprego. Foram coletados dados que pudessem caracterizar a focalização do crédito (nível de renda familiar da população beneficiada, volume dos créditos destinados a cada faixa de renda, tipos de empreendimentos ou ocupações atendidos, entre outros dados). Os detalhes da metodologia são discutidos no início do capítulo quatro.

A partir dos resultados encontrados nessa etapa da pesquisa, decidi propor uma metodologia qualitativa para a aferição de impacto extra-econômico baseada em entrevistas em profundidade com clientes da Portosol. A metodologia foi formulada com o objetivo de aprofundar a compreensão dos dados reunidos pelas técnicas utilizadas nos capítulos anteriores. As entrevistas foram conduzidas com base em questionário semi-estruturado, voltado à captação de manifestações subjetivas, especialmente quanto aos impactos do crédito sobre a auto-estima e o desenvolvimento de relações sociais e políticas. O *capítulo cinco* relata a aplicação dessa metodologia e, a partir dela, desenvolve a reflexão sobre o alcance do microcrédito no fomento ao desenvolvimento alternativo em Porto Alegre¹⁵.

¹⁴ Jane Athayde Barcellos afastou-se por motivos pessoais; seu sucessor, Cristiano Mross, assumiu em 15 de janeiro de 2003, mês em que realizei a primeira parte das entrevistas. O seminário de planejamento foi realizado em 13 de dezembro de 2002.

¹⁵ Não incorporei, ao já amplo repertório bibliográfico que precisei estudar, a literatura referente ao recente conceito de capital social. A interpretação do caso da Portosol sob os temas suscitados, por exemplo, por Coleman e Putnam, exigiria mais tempo e dedicação do que pude dispor neste período. Como o conceito não está consolidado, seria necessária vasta revisão teórica e profunda, e permanente, justificativa para os diversos usos

Minhas conclusões sobre esse debate estão reunidas no *capítulo final*, que aponta a importância de desenvolver outros estudos tipicamente sociológicos sobre a atuação das organizações microfinanceiras no Brasil¹⁶.

possíveis da expressão. Não posso negar, contudo, que os resultados da pesquisa se prestam a leituras orientadas por essa abordagem.

¹⁶ Optei por realizar o doutoramento sem dedicação exclusiva. Isso significa que todo o trabalho relacionado a esta pesquisa foi feito em paralelo a minhas atividades como diretor da agência Quorum Comunicação, em Florianópolis, e como professor do curso de Jornalismo do Instituto Superior e Centro Educacional Luterano Bom Jesus/Ielusc, em Joinville. Esse acúmulo de responsabilidades e o envolvimento cotidiano com o jornalismo que implicam podem ajudar a explicar algumas insuficiências deste texto – sem, é claro, justificá-las.

1 BREVE HISTÓRIA DA REVOLUÇÃO MICROFINANCEIRA E SUAS RELAÇÕES COM O CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO

Até 1970, a palavra “microcrédito” sequer existia; trinta anos depois, as experiências que se autodesignavam pelo vocábulo eram tantas e tão diversificadas que seria impossível acreditar que se tratasse de um mesmo fenômeno. Durante os anos 1990, o apoio ao microcrédito e às microfinanças tornou-se uma política das mais populares, atraindo fundos de doadores privados e agências internacionais, como resposta às insuficiências do modelo de financiamento público (ou subsidiado) dos mais pobres para o desenvolvimento local. As microfinanças têm um importante apelo político e são incorporadas, com diferentes significados, a discursos de direita e de esquerda. Será uma coincidência o fato de o microcrédito se difundir pelo mundo precisamente nos anos 1990, em paralelo à expansão da hegemonia liberal? Este capítulo tem o objetivo de definir os conceitos – e discutir algumas de suas implicações teóricas e políticas.

Para perseguir respostas a essa indagação, a primeira seção resume a emergência histórica dos fenômenos que primeiro justificaram o uso do termo. Com base em revisão bibliográfica, recupera a concepção inicial do microcrédito consolidada na experiência histórica do Grameen Bank, de Bangladesh, que impulsionou a diversificação da oferta de serviços no ramo das microfinanças e a expansão de instituições semelhantes em todo o planeta. Procuo demonstrar que a difusão do microcrédito beneficiou-se de uma mitologia criada em torno dessa experiência pioneira que influenciou, como modelo, a constituição de organizações microfinanceiras em todos os continentes. Em meados dos anos 1990, a concessão de pequenos empréstimos aos “mais pobres dentre os mais pobres” era descrita, sem meias palavras, como uma revolução (ROBINSON, 2001), como a mais poderosa arma individual contra a pobreza no mundo.

Contudo, cedo a concepção original do microcrédito sofreu derivações. A denominação “microfinanças” passou a designar amplo leque de fenômenos e, em não poucos casos, os muito pobres foram substituídos por micro e pequenos empresários como público-

alvo prioritário. A necessidade de formular conceitos distintos para cada um desses sistemas é discutida na segunda parte, em que são cotejadas diferentes conceituações vigentes no final da década de 1990 e no início da de 2000, à luz do consenso em torno da necessidade de auto-sustentabilidade das instituições.

Na terceira parte, proponho a identificação de dois pontos de vista paradigmáticos sobre a emergência do fenômeno e seus desdobramentos econômicos, sociais e políticos. A partir de ROBINSON (2001), situo as abordagens, para fins analíticos, em pólos opostos, que designo como os paradigmas *liberal* e *emancipatório*: de um lado, aqueles que, liderados pelo Banco Mundial, defendem o crescimento da indústria microfinanceira, a partir de instituições privadas, para a geração de oportunidades à população de baixa renda, que assim se incorporaria mais amplamente ao mercado; de outro, aqueles que adotam modelos de crédito popular de institucionalidade variada, voltados ao suporte de projetos de desenvolvimento alternativo, conforme a formulação teórica de B. S. Santos (2002), cuja manifestação mais eloqüente, no Brasil, recebe a denominação de economia solidária (SINGER, 2002a e 2002b).

Na parte final, os pontos mais problemáticos dessa disputa conceitual são discutidos. A pluralidade das experiências microfinanceiras é compreendida no contexto da expansão, nos países em desenvolvimento, do modelo hegemônico neoliberal, com seus programas de liberalização e integração econômica, sua concepção quanto à estrutura e ao papel do Estado, e as políticas de combate à pobreza dela derivadas.

1.1 Grameen: o preço do pioneirismo

As razões para que bancos comerciais não incluam os mais pobres entre seus clientes são bastante conhecidas. Combinam justificativas técnicas a culturas organizacionais arraigadas. Clientes de baixa renda representam, no entendimento dessas instituições financeiras, riscos mais elevados. Atendê-los implicaria custos idênticos aos dos clientes de renda ou receita elevadas, se não maiores, custos que não poderiam ser cobertos pelos encargos de praxe embutidos nas operações. Os bancos comerciais privados rejeitam a possibilidade de subsidiar operações, razão pela qual preferem estabelecer limites mínimos de renda ou receita para admitir novos clientes. O atendimento da população de renda mais baixa dependeria do desenvolvimento de novas tecnologias e inovações de processos, investimento desprezado em função das estimativas de pequena rentabilidade – sobretudo, quando comparadas às alternativas disponíveis no Brasil, a exemplo do financiamento da dívida

pública, remunerada com as maiores taxas de juros do planeta. Há, portanto, uma motivação política, escondida sob o manto da técnica bancária, para a exclusão dos mais pobres: se de fato fosse além da retórica a “responsabilidade social” auto-exaltada pelos bancos, estes poderiam desenvolver tecnologia e inovações para oferecer seus serviços a parcelas mais amplas das sociedades, ainda que com lucros provavelmente inferiores. Porém, não o fazem, e essa omissão diz muito sobre o papel dos bancos no capitalismo contemporâneo.

Não há agora mistério algum sobre por que a ponta inferior do mercado de capital falha em países em desenvolvimento. A maioria das instituições considera gente de baixa renda como “pobres demais” para poupar. Enquanto emprestadores potenciais, frente a tomadores que não conhecem pessoalmente, os quais não mantêm contabilidade escrita ou *business plans* e querem tomar emprestadas somas pequenas e antieconômicas, são expostos a riscos muito altos a cada vez que emprestam. Pior, são incapazes de proteger a si próprios contra tais riscos por meio de expedientes familiares para os bancos dos países industrializados, já que os tomadores, por hipótese, são pobres demais para oferecer garantias, e o seguro contra os problemas mais comuns que afetam pequenos produtores em países em desenvolvimento [...] geralmente não está disponível. (HULME; MOSLEY, 1996, p. 1-2)¹.

A ausência de oferta de crédito aos mais pobres pelos bancos comerciais não significa que não exista um mercado para essa espécie de operação. Assim, a necessidade de capital por essa parcela da população alimenta um mercado informal de crédito, formado por práticas usurárias ancestrais, como a agiotagem, as redes de solidariedade (como os empréstimos tomados junto a familiares ou amigos, ou a caderneta da mercearia) e as experiências coletivas (como caixinhas de poupança em empresas ou grupos religiosos).

As idéias para combater o *apartheid* financeiro e assegurar o acesso a créditos e demais serviços bancários formais às comunidades de renda baixa, principalmente rurais, assumiram diversas formas nas políticas de desenvolvimento após a Segunda Guerra Mundial. A intervenção direta do Estado no fornecimento de crédito, subsidiado ou não, condicionado ou não à aplicação em atividades produtivas específicas, foi implementada com grande frequência a partir dos anos 1950. No Brasil, resultou no surgimento de dezenas de bancos comerciais estaduais e bancos de desenvolvimento regionais ou estaduais, os quais raramente exibiram indicadores de atendimento preferencial a micro e pequenos empreendedores – menos ainda aos mais pobres. Pelo contrário, não raras vezes essas instituições minaram seus balanços com operações para maus pagadores, motivadas por interesses político-partidários.

¹ As traduções são de minha responsabilidade.

A história das finanças de desenvolvimento está repleta de intenções que acabaram fracassando, devido à utilização incorreta de serviços financeiros com o propósito de alcançar resultados que não contam com vantagens comparativas. Ou ainda, devido à utilização das finanças de maneira distorcida. O fracasso dessas tentativas causou muitos danos, e os principais prejudicados foram os próprios setores da população que se buscava beneficiar. (GONZÁLEZ-VEGA, 2001, p. 24).

O papel desempenhado pelos bancos públicos no fomento do desenvolvimento econômico nas nações periféricas é, ainda hoje, objeto de amplo debate político. No Brasil, a partir da implantação do Plano Real, em 1994, amplas transformações no sistema financeiro, conduzidas pelo Banco Central, reduziram sensivelmente a participação dessas instituições no total de ativos e no total de operações de crédito. Bancos comerciais estaduais foram privatizados, federalizados para posterior privatização, ou simplesmente liquidados. Bancos federais foram submetidos a processos contábeis de limpeza dos passivos, que resultaram em sucessivos prejuízos, e adotaram comportamentos de mercado semelhantes aos de seus concorrentes privados – eliminando eventuais diferenças no tratamento dos mais pobres, que constituiriam, supostamente, sua razão de existir. Algumas operações de crédito de menor rentabilidade e maior risco, contudo, permaneceram como prerrogativa de bancos federais: o custeio da agricultura e o financiamento habitacional são os exemplos mais evidentes.

Nos anos 1980, a crítica acadêmica à participação financeira do Estado em iniciativas para o desenvolvimento econômico foi liderada pela Escola de Ohio² e pode ser resumida em seis princípios (HULME; MOSLEY, 1996, p. 3). *Primeiro*, a crença em que o crédito teria um papel de facilitar, não de liderar, o processo de desenvolvimento econômico. Em consequência, serviços financeiros deveriam ser oferecidos para suprir as necessidades existentes, e não em antecipação às demandas. Novas dívidas não seriam ferramentas eficientes para ajudar os mais pobres a melhorar sua condição econômica. *Segundo*, a confiança na eficácia das instituições financeiras informais (agiotas, associações de crédito e poupança) para atender às necessidades de seus clientes nos países em desenvolvimento, com custos menores e práticas mais flexíveis que as das instituições estatais criadas com idêntica finalidade. *Terceiro*, a ênfase na importância crucial de mobilizar poupança, por instituições de empréstimo, para estimular a disciplina financeira entre seus clientes e como um meio de capacitar as instituições para conhecer melhor seu mercado. Geralmente, as instituições de desenvolvimento financeiro (como os bancos de desenvolvimento no Brasil) não combinavam os programas de empréstimo subsidiado a sistemas de poupança. *Quarto*, o ceticismo relativo

² Os principais integrantes da Escola de Ohio são Dale Adams, Carlos Cuevas, Gordon Donald, J. D. von Pischke e Claudio González-Vega.

à habilidade das instituições de crédito criadas pelo governo para escapar da contaminação de seus portfólios por empréstimos motivados politicamente. *Quinto*, a oposição à idéia de “focalizar” empréstimos em setores específicos, tipos de atividade econômica ou grupos socioeconômicos. *Por fim*, a hostilidade à idéia de subsídio pelas instituições financeiras de desenvolvimento.

O problema fundamental é a hipótese da Escola (usualmente implícita mais que explícita) de que os mercados financeiros informais nos países em desenvolvimento são caracterizados por competição perfeita. E que os produtores que podem usar o crédito produtivamente são capazes de tirar vantagens dessa competição. (HULME; MOSLEY, 1996, p. 4).

Assim, o problema fica claro: quem oferecerá crédito para que os mais pobres possam desenvolver atividades produtivas, se os bancos comerciais não o fazem por princípio, os bancos estatais são ineficazes e o mercado informal da usura é injusto? A resposta que recebeu o nome de microcrédito³ começa a se materializar como fenômeno econômico e social em 1976, em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo. Abalado com a devastação humana provocada pela fome de 1974, o professor de economia Muhammad Yunus, da Universidade de Chittagong, procurava alternativas inovadoras e eficazes para apoiar as comunidades no combate à pobreza. Conversando com os miseráveis moradores da aldeia de Jobra, descobriu que eles precisariam de pouco dinheiro para incrementar as atividades produtivas informais que realizavam e aumentar suas fontes de renda. Um empréstimo no valor total de 27 dólares poderia resultar em mais renda para 42 pessoas.

Yunus procurou, sem sucesso, convencer banqueiros da região a conceder empréstimos de baixos valores para essa gente pobre. Concluiu que, como em todo o mundo, os banqueiros de Bangladesh eram avessos a risco e não autorizariam empréstimos a indivíduos de pouca renda que não pudessem oferecer garantias. Começou, então, a inventar um sistema alternativo de crédito. “Nós não sabíamos absolutamente como criar um banco para os pobres; foi preciso aprender tudo” (YUNUS, 2000, p. 134).

Em 1976, o professor persuadiu um gerente do banco Janata a fornecer em sua agência um conjunto de pequenos empréstimos para grupos de pobres mapeados pela equipe de Yunus, com o aval do próprio professor. O processo era excessivamente burocratizado. No

³ Há autores que associam o microcrédito a experiências bem anteriores aos anos 1970. “Há evidências, por exemplo, de instituições que ofereciam microcrédito na Inglaterra durante o século XVIII e na Alemanha, Irlanda e Itália ao longo do século XIX” (CAIXA, 2002, p. 12). Singer (2002b) faz um inventário de algumas dessas experiências. Outros autores identificam o cooperativismo com o espírito do microcrédito e associam as histórias de ambos os fenômenos. Contudo, não basta ter valores baixos e ser ofertado a atividades produtivas para que o crédito se encaixe nesse conceito: o cooperativismo e as experiências anteriores ao Grameen e ao BRI tinham metodologias distintas das que constituem a identidade do microcrédito.

ano seguinte, Yunus convenceu um diretor do banco Krishi (Banco Agrícola de Bangladesh, BKB) a autorizar a criação de uma agência experimental, com um limite de ativos disponível para microempréstimos. A equipe de Yunus foi contratada pelo Krishi e, até 1979, construiu uma carteira de 500 clientes na agência experimental, batizada com o nome Grameen⁴. A partir de 1979, a experiência foi estendida a toda a região de Tangail, por intermédio de 25 agências cedidas por diferentes bancos comerciais a pedido do diretor do Banco Central de Bangladesh. Ao final daquele ano, o microcrédito já havia alcançado 28 mil pessoas, das quais 11 mil eram mulheres. Em 1981, mais agências do Grameen foram criadas em outros quatro distritos do país. Com apoio financeiro da Fundação Ford (US\$ 800 mil) e empréstimo do Fundo Interamericano para o Desenvolvimento Agrícola (IFAD, US\$ 3,4 milhões, com contrapartida de 50% do Banco Central de Bangladesh), o Grameen aumentou seus empréstimos de US\$ 13,4 milhões no fim de 1981 para US\$ 23,9 milhões no ano seguinte. Em setembro de 1983, o presidente de Bangladesh assinou o decreto que criou o banco Grameen, com 60% das ações em propriedade do governo e 40% para os financiados. O banco firmou contratos de empréstimo assumindo os ativos e passivos cedidos pelos bancos comerciais. Anos depois, a propriedade do Grameen foi redistribuída, de modo que 75% das ações fossem distribuídas aos financiados e 25% permanecessem sob o controle do Estado e de dois bancos públicos (BKB e Sonali)⁵.

A criação do Grameen é um fascinante caso de inovação. Yunus e sua equipe transformaram o modo de oferecer serviços financeiros, especialmente o crédito, contestando as bases tradicionais da atividade bancária em todos os seus aspectos significativos. Em síntese, o modelo Grameen reúne as características descritas a seguir (seções 1.1.1 a 1.1.9).

1.1.1 Público-alvo

Bancos comerciais costumam disputar a preferência dos clientes mais ricos. Em geral, estabelecem limites mínimos de renda para aceitar novos clientes. Inteiramente ao contrário, o Grameen procura os mais pobres, compreendidos como os 20% inferiores da população (YUNUS, 2000, p. 90), nas aldeias rurais de Bangladesh. A oferta de crédito estimula os clientes a iniciar atividades produtivas ou a ampliar as que já desenvolvem. Em inúmeros casos, é a

⁴ “Os agricultores não são a população mais pobre de Bangladesh. Pelo contrário, os que têm terra são relativamente privilegiados se comparados aos destituídos sem terra que ganham a vida vendendo seu trabalho. Quero que essa agência se dirija não apenas aos pobres que vivem da agricultura, mas também aos que trabalham em outras áreas, como o comércio, a pequena indústria e até a venda de porta em porta. Quero que seja um banco rural, e não somente um banco destinado às culturas e às propriedades rurais. Por isso escolhi chamá-lo de ‘Grameen’. *Grameen* vem da palavra *gram*, que quer dizer ‘aldeia’. Assim, o adjetivo *grameen* pode ser traduzido por ‘rural’ ou ‘da aldeia’.” (YUNUS, 2000, p. 161).

⁵ A história do Grameen é contada por Yunus (2000), Bornstein (1996) e Counts (1996) e discutida por Hulme e Mosley (1996), Hossain (1988) e Wahid (1994), entre outros.

partir da oferta de crédito que as pessoas começam alguma atividade produtiva. O Grameen acompanha o crescimento da renda de seus clientes, e autoriza a renovação do crédito com valores mais elevados ao término de cada operação. “Estudos independentes destacaram que no espaço de dez anos o Grameen conseguiu tirar da pobreza um terço dos indivíduos a quem emprestou dinheiro e elevar outro terço acima do limite de pobreza” (YUNUS, 2000, p. 40).

Entre os pobres, o Grameen dá preferência às mulheres, 94% de sua clientela. Yunus designa como “sexista” o comportamento dos bancos de seu país, que até a década de 1980 liberavam para mulheres menos de 1% dos empréstimos (YUNUS, 2000, p. 116). Numa nação de maioria islâmica, com fortes restrições religiosas à intervenção profissional e social das mulheres, a possibilidade de obter crédito representou uma oportunidade para a emancipação feminina. “No Grameen, nós procuramos gerar não apenas mudanças econômicas, mas também mudanças sociais. Queremos que as mulheres, de cidadãs de segunda categoria, tornem-se pessoas responsáveis, capazes de resolver sua vida e a de seus filhos” (YUNUS, 2000, p. 192).

1.1.2 Valor do crédito e forma de pagamento

Usualmente, os bancos desconsideram a possibilidade de emprestar pequenos valores em função da relação entre custo e benefício. A despesa para gerenciar documentos, informações e registros sobre clientes e operações é um elemento central na política de seletividade dos clientes pelos bancos. Desse modo, cristalizam-se políticas de exclusão: sem dispor de determinada renda, o cidadão está automaticamente fora do sistema bancário.

A criação do Grameen foi orientada pela idéia de que o crédito é um direito, ao qual se deve assegurar acesso especialmente para os mais pobres, na medida em que gera oportunidades para a melhoria de vida e para o combate à pobreza, tarefa mais urgente para a humanidade. Os empréstimos iniciais variam de US\$ 12 a US\$ 15, têm prazo de um ano, e as parcelas devem ser pagas semanalmente ou bissemanalmente, num ritual que reforça a exigência de responsabilidade por parte do devedor. Se o cliente pagar em dia, poderá obter valor mais elevado quando da renovação.

1.1.3 Taxas de juros

O direito ao crédito, contudo, não deve ser confundido com assistência. É um princípio do Grameen cobrar juros e encargos suficientes para cobrir as despesas operacionais e o custo do dinheiro. Dos US\$ 518 milhões em fundos do banco, em dezembro de 1997, quase a metade (US\$ 233,9 milhões) eram provenientes de empréstimos ou doações de fontes

externas, estas cada vez menos expressivas no balanço da empresa. Depósitos dos membros do banco somavam US\$ 160,6 milhões. “O Grameen hoje em dia só negocia nas condições do mercado, emitindo seus próprios bônus e tomando emprestado dos bancos comerciais. [...] O Grameen é atualmente a instituição financeira mais saudável de Bangladesh” (YUNUS, 2000, p. 42). O banco cobra 20% de juros anuais nos empréstimos para geração de renda⁶.

1.1.4 Destinação do crédito

A maior parte do trabalho do Grameen consiste em emprestar dinheiro para a criação do auto-emprego por atividades geradoras de renda e para a habitação para os pobres, em oposição ao consumo. Ao contrário, por exemplo, dos bancos comerciais que atuam no Brasil, os quais obtêm do endividamento crônico da classe média parte expressiva de seus ganhos, o Grameen não financia o consumo, embora tenha diversificado sua carteira para incluir o financiamento habitacional, à taxa de 8% ao ano.

Yunus inclui no início de uma lista de “todos os clichês e mitos sobre os pobres que me foram infligidos por pessoas que nunca trabalharam ou viveram com eles, mas falam com autoridade” as idéias de que “os pobres devem ter alguma formação antes de empreender uma atividade geradora de rendas” e que “o crédito, por si só, não serve para nada; deve ser acompanhado de projetos de formação, de marketing, de transporte, de tecnologia e de educação” (YUNUS, 2000, p. 104). O Grameen minimiza a importância da necessidade de treinamento para a concessão do crédito.

Do valor de cada empréstimo, 5% são destinados a um fundo mútuo, cujos recursos são distribuídos sob forma de novos créditos nos casos de emergência ou calamidade pública, muito freqüentes naquele país.

1.1.5 Garantias

Como alternativa às garantias tradicionais (bens ou fiador), o Grameen criou um sistema conhecido internacionalmente, que no Brasil recebe o nome de aval solidário. Os empréstimos são feitos a grupos de cinco pessoas, sem parentesco, que recebem treinamento sobre o funcionamento do banco e do crédito e são submetidos a um exame oral, antes da liberação do dinheiro. “Esse processo de seleção nos dá a garantia de que só os mais desesperados e mais firmes conseguirão integrar o Grameen” (YUNUS, 2000, p. 137). O grupo todo é responsável pelo pagamento das parcelas de cada tomador, o que gera o *peer monitoring*, monitoramento do cumprimento dos compromissos de cada devedor pelos demais

⁶ A política de juros do Grameen encontrou resistências também no ambiente cultural de Bangladesh: os muçulmanos ortodoxos incluem a usura entre os maiores pecados.

integrantes do grupo. O grupo se reúne semanalmente com a equipe do Grameen, junto com outros sete grupos, para pagar as parcelas e compartilhar experiências.

1.1.6 Suporte jurídico

Todo esse sistema de crédito não é registrado em documentos (em parte, porque muitos dos clientes do Grameen são analfabetos, em parte porque a burocracia implica custos que seriam elevados demais para as dimensões das operações). Portanto, não é baseado em nenhuma garantia ou contrato executável. A contrapartida dessa desburocratização é a necessidade de acompanhamento constante de cada grupo de clientes, de modo a identificar precocemente os focos de inadimplência e encontrar formas de minimizá-la. A inadimplência média do Grameen é de aproximadamente 2%. A inexistência de registros inviabiliza o recurso à Justiça para a cobrança de dívidas. O Grameen não tem advogados. As fundações do sistema de crédito firmam-se, resta óbvio, em relações de confiança nada tênues, não em procedimentos e sistemas legais. À confiança do banco que lhes ofereceu dinheiro, os clientes respondem com regularidade nos pagamentos.

1.1.7 Operacionalização

Os custos operacionais do Grameen são incluídos nos encargos sobre os empréstimos, como em qualquer banco comercial. Mas a natureza dos custos operacionais é distinta, a começar pela dinâmica de atendimento. Os funcionários do Grameen não esperam dentro das agências pela chegada de clientes; vão às comunidades à procura do público-alvo. Têm jornada intensiva e parte de sua remuneração depende de produtividade, medida em número de operações e índice de inadimplência. O Grameen oferece o serviço na porta do cliente baseado no princípio de que as pessoas não devem ir ao banco, o banco deve ir às pessoas. Os funcionários, que precisam ter curso superior, são submetidos a intenso período de treinamento, não inferior a seis meses. Seu trabalho tem *status* inteiramente distinto da categoria dos bancários. Até obterem clientes, precisam superar a desconfiança das comunidades rurais, o que implica um conjunto de atitudes ascéticas, como escolher habitação modesta, preparar a própria comida e vestir-se de maneira simples, entre outras. Por essa razão, o Grameen foi vítima de céticos, que duvidavam da possibilidade de reproduzir o modelo noutras nações, sem Yunus e seus abnegados, ou sob outro ambiente cultural.

1.1.8 Normatividade moral

O sistema é acompanhado de uma dinâmica de motivação que envolve a adesão explícita a um conjunto de 16 compromissos, alguns dos quais contestam valores tradicionais. Tornaram-se célebres entre a comunidade que acompanha o desenvolvimento do microcrédito os compromissos com a proscrição dos dotes⁷ e a adoção de exercícios físicos regulares. As regras, de acordo com Yunus (2000, p. 146), “fazem com que o Grameen se torne uma parte mais próxima da vida dessas pessoas”.

1.1.9 Propriedade

Os clientes são os donos do Grameen. Desde 1986, elegem nove dos 13 integrantes do Conselho de Administração – embora o presidente do órgão seja ainda nomeado pelo governo, o que é estratégico, considerando que os conselheiros financiados são, geralmente, analfabetos. O Conselho nomeia a diretoria.

YUNUS (2003, p. 1) resume o modelo Grameen a 13 características gerais. Eliminadas as já mencionadas, resta esclarecer que:

- a) sua missão é ajudar as famílias pobres a ajudarem a si próprias a superar a pobreza. Alcançar os pobres é sua missão inegociável. Alcançar a sustentabilidade é uma meta que aponta para uma direção. Deve alcançar a sustentabilidade tão logo quanto possível, de modo que possa expandir seu alcance sem limites de fundos;
- b) simultaneamente, mais de um crédito pode ser recebido por um prestatário;
- c) vem acompanhado por programas voluntários ou obrigatórios de poupança para os prestatários;
- d) geralmente, seus créditos são liberados por organizações sem fins lucrativos ou instituições de propriedade, principalmente, dos prestatários. Nas instituições com fins lucrativos que não são de propriedade dos clientes, devem ser feitos esforços para manter as taxas de juros em um nível próximo à sustentabilidade do programa, mais do que para trazer retorno atrativo aos investidores. A regra dominante é manter a taxa de juros tão próxima da taxa de mercado preponderante nos bancos comerciais quanto possível, sem sacrificar a sustentabilidade. No momento de fixar a taxa de juros, a do mercado é tomada como referência, em vez da taxa dos agiotas;

⁷ Na tradição bengali, o noivo recebe um dote do sogro quando se casa.

- e) foi iniciado como uma provocação aos bancos convencionais, os quais rejeitavam os pobres, classificando-os como “não merecedores de crédito”. Como resultado, rejeitou a metodologia básica dos bancos convencionais e criou sua própria metodologia;
- f) dá elevada prioridade à construção de redes sociais entre seus clientes. Isso é promovido pela formação de grupos e centros, desenvolvendo lideranças de qualidade por eleição anual de líderes, elegendo membros para o conselho quando a instituição é propriedade dos prestatários. Para desenvolver uma agenda social de propriedade dos clientes, algo similar às “dezesesseis decisões”, empreende um processo de intensa discussão entre os prestatários e os encoraja a tomar essas decisões com seriedade e implementá-las. Dá ênfase especial à formação de capital humano e preocupa-se com a proteção do meio ambiente. Monitora a educação das crianças, provê bolsas de estudo e empréstimos para financiar a educação superior. Para a formação de capital humano, faz esforços para trazer tecnologia, como telefones móveis, energia solar, e promove a substituição da força manual pela mecânica; e
- g) promove o crédito como um direito humano.

Grameencredit está baseado na premissa de que os pobres têm habilidades que permanecem inutilizadas ou subutilizadas. Não é, definitivamente, a falta de habilidades que faz os pobres se tornarem pobres. O Grameen acredita que a pobreza não é criada pelos pobres, é criada pelas instituições e políticas que os cercam. Com o objetivo de eliminar a pobreza, tudo o que precisamos fazer são mudanças apropriadas nas instituições e políticas, e/ou criar novas. O Grameen acredita que a caridade não é uma resposta à pobreza. Apenas ajuda a pobreza a continuar. Cria dependência e leva embora a iniciativa dos indivíduos para romper o muro da pobreza. Desencadear a energia e a criatividade em cada ser humano é a resposta à pobreza (YUNUS, 2003, p. 12).

Em dezembro de 1997, o Grameen tinha 1.105 agências e 12 mil funcionários, que atendiam 2,3 milhões de clientes (94% mulheres) em 38 mil aldeias. Naquele mês, ultrapassou a marca dos US\$ 2,4 bilhões em empréstimos acumulados. O sucesso da experiência resultou em réplicas em 58 países⁸ e estendeu as convicções de Yunus a todos os continentes:

O crédito, por si só, não poderia acabar com a situação de pobreza. Ele é apenas um dos meios que permitem sair da pobreza. Outras saídas podem ser abertas para facilitar a mudança. Mas para isso é necessário ver as pessoas de modo diferente e conceber um novo quadro para essa sociedade, coerente com essa nova visão. (YUNUS, 2000, p. 9).

⁸ Yunus criou uma empresa, a Grameen Trust, para receber fundos destinados ao investimento nessas instituições. Por meio dela, 113 organizações de 34 países receberam US\$ 16 milhões, multiplicados como empréstimos que somaram US\$ 374 milhões até 2003. Essas organizações atendiam naquele ano um milhão de pessoas, 99% mulheres (YUNUS, 2003, p. 4).

Uma polêmica com o Wall Street Journal expôs o banco de Yunus a críticas fáceis, do tipo “infelizmente, acabou de ser confirmado que Grameen vem informando resultados que estão longe de sua realidade” (CAIXA, 2002, p. 13). Em reportagem, dois jornalistas contestaram os critérios de classificação de inadimplência adotados pelo Grameen.

Nos dois distritos do norte de Bangladesh que têm sido utilizados para destacar o ‘sucesso’ do banco, a metade do portfólio está atrasado em pelo menos um ano de acordo com dados proporcionados pelo mesmo Grameen. Para o banco como um todo, 19 por cento dos empréstimos estão atrasados em pelo menos um ano. O Grameen usa uma definição segundo a qual um empréstimo só entra na inadimplência depois de dois anos de atraso nos pagamentos, em vez dos trinta dias que se usam no resto dos casos. Ainda com essa definição, dez por cento dos empréstimos estão inadimplentes, dobrando a taxa que normalmente se cita, de cinco por cento. (PEARL; PHILLIPS, 2001)⁹.

Yunus reconheceu que o Grameen adotava esse critério e explicou que as taxas de repagamento, nesse prazo de dois anos, foram superiores a 95% até meados de 1997 e se mantiveram acima dos 90% até 2000.

Se vocês tivessem olhado um pouco mais fundo, teriam voltado com uma compreensão melhor do nosso trabalho. Teriam visto que quando pensamos nos problemas de repagamento, lembramos que nossos 2,4 milhões de prestatários – os proprietários do banco – já pagaram cumulativamente US\$ 3,2 bilhões dos R\$ 3,5 bilhões nos últimos 25 anos. Onde outros vêem empréstimos vencidos, vemos trabalho duro, mulheres lutadoras que demonstraram sua capacidade de pagar empréstimos muitas vezes antes, e que pouparam US\$ 114 milhões – e sabemos que temos boas razões para sentir confiança. Lembramos que 85% dos nossos prestatários estão pagando com a precisão de relógios. Apenas 15% estão tendo dificuldades – e sabemos que fatores externos causaram aquelas dificuldades, e resolveremos os problemas, do mesmo modo como fizemos muitas vezes antes.

Temos sempre evitado cuidadosamente as práticas dos bancos convencionais para ter certeza de que não cairemos no mesmo círculo lógico que exclui os pobres das instituições financeiras. O Grameen teve de criar novos sistemas para equilibrar considerações financeiras e humanas. Consideramos o crédito um direito humano. Construimos nosso sistema sob a fé de que os pobres sempre pagam. Algumas vezes, levam mais tempo que o prazo originalmente programado; algumas vezes, desastres naturais como as cheias e a seca, a desordem política, as regras e procedimentos do banco tornam difícil ou impossível o pagamento, mas, dada a oportunidade, eles pagam. O não-pagamento não é um problema criado pelos prestatários, é criado pelos fatores externos a eles.

Podemos elevar nossa taxa de repagamento a 100% instantaneamente pela simples decisão de dar baixa contábil em todos os nossos empréstimos vencidos. Temos mais dinheiro em nossas provisões para perdas (US\$ 67 milhões) que os empréstimos vencidos atualmente. Mas escolhemos não ir

⁹ Poucos meses depois da publicação da reportagem, Pearl foi seqüestrado e morto por rebeldes paquistaneses xiitas; as imagens de seu assassinato foram exibidas na internet.

por aí. Queremos seguir o caminho mais difícil – melhorar a situação de repagamento e recuperar o total vencido. Não queremos abandonar nossos prestatários/proprietários, desqualificando-os de permanecer na carteira do Grameen. Queremos que mudem suas vidas com o Grameen, solucionando seus problemas com o Grameen. Não queremos empurrá-los com seus problemas. Nunca pensamos em nos afastar deles. (YUNUS, 2001).

Ao lado do Grameen, foram perfilando-se outras referências fundamentais para o setor. É importante mencionar duas delas: o Banco Rakyat Indonésia (BRI) e o Bancosol, da Bolívia. O primeiro disputa com o banco bengali o pioneirismo na oferta de microcrédito. Robinson afirma que o BRI foi o primeiro a operar sob o imperativo da auto-sustentabilidade, criando as bases para a “revolução microfinanceira”. O Bancosol é a mais relevante instituição de microcrédito da América Latina. Até 2000, operava somente créditos solidários. A decisão de operar com crédito individual, lastreado por garantias tradicionais, foi bem recebida pelos clientes: em 2002, essas operações já representavam 92% do total. Análises panorâmicas das principais experiências de microfinanças no mundo podem ser encontradas, por exemplo, em Holz (2001), Coelho (2003), Fontes (2003), Barone (2002), Robinson (2001) e Kwitko ([199-] b).

Hulme e Mosley (1996), que compararam a performance de 12 instituições de microcrédito em sete países (Bolívia, Indonésia, Índia, Bangladesh, Sri Lanka, Quênia e Malásia), concluíram que, para se tornarem bem-sucedidas, as organizações de microcrédito devem buscar excelência em três aspectos de sua atuação:

- a) *institucionalidade*: têm de alcançar a auto-sustentabilidade, cobrindo suas despesas operacionais a partir dos resultados colhidos no mercado;
- b) *mercado*: devem conhecer precisamente as dimensões do mercado e as necessidades do público-alvo; e
- c) *regulamentação*: precisam ser compreendidas por normas legais favoráveis, que não coíbam a captação de poupança ou limitem sua atuação.

A alta performance financeira das instituições é associada pelos autores a taxas de juros determinadas pelo mercado; disponibilidade de facilidades para seus clientes pouparem ou terem acesso a seguros; incentivos para que devedores cumpram suas obrigações e estímulos relacionados a resultados para o pessoal das agências; e oferta intensiva de empréstimos. Nenhum modelo administrativo (empréstimo individual, de grupo solidário ou associativo) domina os demais. Predominam, nesse mercado, organizações sem fins lucrativos que usam técnicas de gerenciamento financeiro, de pessoal e de informações freqüentemente associadas ao setor privado. Outras características em comum entre os microfinanciadores bem-sucedidos do mundo são as seguintes (CAIXA, 2002, p. 17-18):

- a) operam em nichos de mercado não cobertos pelos bancos tradicionais;
- b) fazem pequenos empréstimos para pessoas que nunca os obtiveram antes e empréstimos maiores para aqueles que já tomaram emprestado anteriormente;
- c) cobram caro pelos empréstimos;
- d) conseguem manter os atrasos e as perdas num nível mínimo, porque tem pessoal treinado para a seleção e o monitoramento dos clientes, o que possibilita o cumprimento dos contratos;
- e) minimizam custos operacionais para reduzir o *spread* necessário à sobrevivência do programa de forma auto-sustentável. Era considerada adequada uma relação de 15% a 20% entre os gastos administrativos e a carteira ativa total. Exigem alta produtividade dos agentes de crédito, cujo número, em relação ao total de empregados, constitui medida da capacidade da instituição de concentrar suas despesas na atividade-fim;
- f) reconhecem a existência de um *trade-off* entre reduzir custos e manter a qualidade do pessoal e do atendimento aos clientes;
- e) atendem grande número de mulheres, mesmo quando não têm, explicitamente, esse objetivo.

Em todos os casos, o propósito principal de longo prazo é reduzir a pobreza; porém, nenhum deles focaliza-se explicitamente nos mais pobres, mas naqueles que estão próximos ou mais acima da linha de pobreza. Isso acontece porque o sucesso da entidade requer que o tomador seja capaz de usar os créditos para aumentar sua produtividade. (CAIXA, 2002, p. 18).

Os autores geralmente não citam como relevante para o sucesso da organização de microcrédito sua integração com políticas públicas de desenvolvimento local e com iniciativas de suporte aos empreendimentos. O grau de intervenção governamental tem pouca correlação com o sucesso dos projetos. Entretanto, a maioria das instituições de empréstimo a microempreendimentos precisa desenvolver sofisticadas técnicas para preservar-se contra

pressões dos grupos de interesse das elites, e mais ainda contra uma cultura de aprovação de créditos de parte das agências internacionais de apoio.

Em termos de seu impacto social e econômico, as instituições:

- a) induzem instituições financeiras concorrentes, como os agiotas, a baixar o elemento de lucro monopolista em sua taxa de juros e ampliar seu *mix* de produtos;
- b) têm efeitos positivos sobre emprego e tecnologia. Os mais pobres, contudo, por terem aversão ao risco e menos oportunidades, não costumam investir renda proveniente de um projeto bem-sucedido em nova tecnologia ou em contratar mão-de-obra de fora da família, embora freqüentemente aumentem o número de trabalhadores, e salários, envolvendo familiares, o que é um importante canal para a redução da pobreza (HULME; MOSLEY, 1996, p. 4);
- c) há poucos indícios de efeitos do crédito sobre o empoderamento das comunidades; e
- d) é difícil alcançar os mais pobres entre os mais pobres, especialmente entre os trabalhadores agrícolas.

Essas instituições financeiras inovadoras ofereceram soluções extremamente variadas para problemas cruciais no combate ao *apartheid* financeiro: assegurar que grande número de pobres pudesse ter acesso a empréstimos; prover mecanismos para identificar maus tomadores na ausência de registros escritos ou *business plans*; dar incentivos ao pagamento para tomadores que não podem dar garantias ou, se isso falhar, forçá-los a pagar em dia. As instituições desenvolveram tecnologias para lidar com esses problemas. Para a focalização entre os mais pobres, costumam excluir diretamente tomadores “ricos demais” para serem elegíveis; indiretamente, excluem-nos cobrando taxas de juros de mercado (que não encorajam a elite a tomar empréstimos), oferecendo empréstimos tão baixos que só os pobres iriam querer, ou adotando exigências com as quais os ricos não iriam concordar (como, por exemplo, participação compulsória em reuniões semanais ou contribuições envolvendo trabalho físico).

1.2 Dos pobres às microempresas

A focalização nos mais pobres permitiu ao Grameen formular uma versão da lei de Gresham aplicada ao combate à pobreza: “no campo do desenvolvimento, se um projeto reúne pobres e não-pobres, os não-pobres excluirão os pobres, e os menos pobres excluirão os mais pobres” (YUNUS, 2000, p. 98). A preocupação com a eficácia do microcrédito levou à

necessidade de uma definição precisa do público-alvo pelo Grameen, precisão que foi deixada de lado quando da expansão desses serviços financeiros pelo mundo. No início dos anos 2000, o público-alvo do microcrédito poderia ser tanto os mais pobres entre os mais pobres, quanto simplesmente os pobres, ou ainda micro e pequenos empreendedores, e também trabalhadores rurais, arco de dispersão análoga à do próprio fenômeno. Em poucos anos, microcrédito tornou-se um conceito abrangente, que engloba serviços muito distintos. Seu desenvolvimento beneficiou-se de uma institucionalidade igualmente multifacetada; convivem empresas privadas, voltadas à obtenção de lucros ou sem fins lucrativos, organizações semipúblicas ou não-estatais (como as ONGs criadas por iniciativa de governos locais); instituições financeiras estatais, como bancos comerciais estaduais e federais; e fundos governamentais. Além disso, bancos de desenvolvimento atuam como motivadores institucionais e provedores de suporte financeiro. Essa multiplicidade é resultado da combinação de diversos fatores, dos quais se destacam: a adoção do microcrédito pelas Nações Unidas, que estimularam sua expansão em todo o mundo, sob diversos formatos, a partir de 1997; a carência de linhas de crédito produtivo em diversos países, que levou não-pobres a procurarem as novas instituições microfinanceiras; e a repetição dos problemas de focalização habitualmente encontrados nas políticas públicas dos países pobres e em desenvolvimento. Tudo isso combinado à mitificação da experiência do Grameen, que estendeu a todas as novas instituições que se intitulavam de microcrédito uma aura visionária e socialmente comprometida – não raro, longe da realidade.

Em 1997, por iniciativa do governo democrata norte-americano (Bill Clinton, de tendência mais incluyente), a Organização das Nações Unidas promoveu a Conferência Internacional do Microcrédito. A Microcredit Summit definiu como meta estender o alcance das operações microfinanceiras, até 2005, às 100 milhões das famílias mais pobres no planeta, com renda inferior a um dólar por dia. Em 1997, o microcrédito chegava a 7,6 milhões de famílias pobres. Em dezembro de 2002, um balanço da campanha revelou que o microcrédito havia atingido 67 milhões de famílias, das quais 41,6 milhões se encontravam entre as mais pobres – ou seja, mais de um terço da meta havia sido alcançada. O número de instituições de microcrédito havia crescido 316% em relação a dezembro de 1997. O total de clientes e o total de pobres entre eles aumentaram mais de 400% (Tabela 1).

Tabela 1 Crescimento das instituições de microcrédito no mundo (1997-2002)

	Dez/97	Dez/98	Dez/99	Dez/00	Dez/01	Dez/02	Var 97/02
Total de programas	618	925	1.065	1.567	2.186	2.572	316%
Número de clientes	13.478.797	20.938.899	23.555.689	30.681.107	54.932.235	67.606.080	401%
Clientes pobres	7.600.000	12.221.918	13.779.872	19.327.451	26.878.332	41.594.778	447%

Fonte: Daley-Harris (2003, p. 18).

Yunus estimava que metade da meta da conferência poderia ser alcançada em 2003: “Uma vez ultrapassada a marca do meio-caminho, estaremos mais bem equipados psicologica e institucionalmente para cobrir a metade remanescente da longa jornada” (YUNUS, 2003, p. 1). Para que isso acontecesse, contudo, seria necessário superar uma série de problemas. A falta de dinheiro era apontada como a principal razão para as dificuldades de expansão das instituições microfinanceiras. “Doadores afirmam que não há capacidade suficiente junto ao público-alvo para construir um alcance maior. As organizações de microcrédito alegam que estão cheias de capacidade ociosa, mas não há dinheiro disponível para elas – nem doações, nem empréstimos a juros subsidiados ou a taxas de mercado” (YUNUS, 2003, p. 2).

Na maior parte dos países, o alcance do microcrédito ao final de 2002 não chegava a 10% das famílias mais pobres; para que a meta da conferência pudesse ser alcançada, seria necessário atingir 50% dessas famílias. O crescimento no número de organizações que se autodenominavam como operadoras de microcrédito não foi acompanhado de uma expansão, na mesma proporção, do atendimento das necessidades dos “mais pobres entre os pobres”, conforme o *slogan* da conferência. Em parte, por causa do tamanho das instituições: dos 2.572 programas ativos em 2002, 74% atendiam menos de 2.500 clientes e respondiam por apenas 2,4% dos 41,6 milhões de famílias pobres já alcançadas pelo microcrédito (Tabela 2).

Tabela 2 Tamanho das instituições de microcrédito no mundo (2002)

<i>Quantidade de clientes pobres</i>	<i>Número de instituições</i>	<i>Clientes pobres por grupo de instituições</i>	<i>% em relação ao total de clientes pobres</i>
1 milhão ou mais	8	13.545.168	32,6%
Redes *	3	12.711.310	30,6%
De 100 mil a 999.999	25	6.414.155	15,4%
De 10 mil a 99.999	222	5.961.996	14,3%
De 2,5 mil a 9.999	410	1.958.777	4,7%
Menos de 2,5 mil	1.904	1.003.372	2,4%
Total	2.572	41.594.778	100,00%

Fonte: Daley-Harris (2003, p. 19)

* A categoria soma dados de três grandes redes: o National Bank for Agriculture and Rural Development, da Índia; a Association of Asian Confederation of Credit Union, e o Bangladesh Rural Development Board. Daley Harris explica que “essas entidades não são instituições microfinanceiras individuais, mas relataram os números agregados de clientes atendidos para a Cúpula do Microcrédito e estão incluídos adequadamente em nosso relatório, depois que eliminamos qualquer dupla contagem”.

Yunus aponta a falta de clareza conceitual entre os principais problemas que explicam por que o dinheiro não chegava a essas organizações na escala necessária¹⁰:

¹⁰ Os demais eram: falta de iniciativa na criação de instituições de financiamento; ausência de estrutura legal para a criação de instituições de microcrédito; barreiras na aceitação de depósitos; e ausência de estrutura regulatória.

A palavra microcrédito não existia antes dos anos setenta. Agora, se transformou num jargão entre os profissionais do desenvolvimento. No processo, à palavra foi imputado significar tudo a todo mundo. Ninguém agora fica chocado se alguém usa o termo microcrédito para significar crédito agrícola, ou crédito rural, ou crédito cooperativo, ou crédito ao consumidor, crédito de associações de poupança e empréstimo, ou de uniões de crédito, ou de agiotas. Quando alguém alega que o microcrédito tem uma história de mil anos, ou uma história de cem anos, ninguém acha que isso é uma peça notável de informação histórica.

Acho que isso está criando um monte de confusão e desentendimento na discussão sobre microcrédito. Realmente não sabemos quem está falando do quê. Estou propondo que coloquemos rótulos nos vários tipos de microcrédito de modo que possamos clarificar no começo de nossa discussão de que microcrédito estamos falando. Isso é muito importante para chegar a conclusões claras, formular políticas certas, desenhar metodologias e instituições apropriadas. Em vez de apenas dizer microcrédito, devemos especificar que categoria de microcrédito. (YUNUS, 2003, p. 9).

Combinadas à ausência de escala da maioria das instituições, as diferentes concepções em torno da focalização são o ponto mais grave da constelação de programas surgidos desde 1997. As promessas embutidas na propaganda do microcrédito seduziram políticos de todos os matizes ideológicos e técnicos das mais diversas formações. O resultado é uma miríade de iniciativas isoladas, que apresentam tênues laços com as características das experiências pioneiras; a pretexto de uma identidade com as demandas locais, a estrutura dessas instituições se torna vulnerável a veleidades políticas, privilégios e corrupções. Na menos imoral das possibilidades, resultam inócuas.

Entretanto, o perigo encontra-se no fato de que este consenso político faz com que as microfinanças tenham diferentes significados para distintos atores, que prometam coisas diferentes a diversos setores. Para alguns, as microfinanças são um instrumento de combate à pobreza. Embora poucas idéias tenham despertado tanto entusiasmo como esta, é importante determinar se este é um instrumento apropriado. A pergunta correta não deve ser se as microfinanças aliviam a pobreza, mas em que circunstâncias as instituições microfinanceiras podem contribuir para esse alívio.

Outros poderão considerar as microfinanças um instrumento para redução da fome, do desemprego e do subemprego, para aumentar o poder econômico da mulher. [...] Para outros, ainda, as microfinanças são capazes de promover atividades empresariais para o mercado, o que, embora correto, necessita da existência de oportunidades para que se possam desenvolver empresários. As microfinanças não criam oportunidades produtivas, somente ajudam a aproveitar oportunidades já existentes. (GONZÁLEZ-VEGA, 2001, p. 27-28).

Num esforço para ordenar o que parece caótico, Yunus (2003) propõe dez categorias para o mundo do microcrédito, apresentadas no Quadro 1.

<i>Categoria</i>	<i>Exemplos</i>
Microcrédito tradicional informal	Crédito de agiotas, de lojas de penhores, de amigos e parentes, crédito ao consumidor no mercado informal, etc.
Microcrédito baseado em grupos informais tradicionais	Fundos rotativos de crédito, caixinhas de empregados, etc.
Microcrédito para o fomento de atividades específicas, por meio de bancos convencionais ou especializados	Crédito para agricultura, semoventes, pesca, teares manuais, etc.
Crédito rural por bancos especializados	Banco Nacional de Crédito Rural (México)
Microcrédito cooperativo	Crédito cooperativo, uniões de crédito, associações de empréstimo e poupança, bancos de poupança, etc.
Microcrédito ao consumidor	Financeiras
Microcrédito baseado na parceria entre bancos e ONGs	VivaCred (instituição que opera na favela da Rocinha, resultado de parceria entre a financeira Fininvest e a ONG carioca VivaRio)
Microcrédito do tipo Grameen, ou Grameencredit	Reproduções do banco bengali
Outros tipos de microcrédito fornecidos por ONGs	Portosol
Outros tipos de microcrédito fornecidos sem garantia por não-ONGs	Sociedades de Crédito ao Microempreendedor

Fonte: Adaptado de Yunus (2003)

Quadro 1 Dez categorias de microcrédito

Sem uma definição precisa em torno de cada uma das categorias, “vamos continuar a criar uma confusão sem fim em nossa discussão”, argumenta Yunus. “Devemos descontinuar o uso do termo ‘microcrédito’ ou ‘microfinança’ sem identificar sua categoria” (2003, p. 10). Essa classificação permitiria a comparação dos dados agregados em cada tipo de prática, de modo que fosse possível identificar quem empresta mais aos pobres e às mulheres, suas taxas de crescimento, poupança, inadimplência – número de clientes, número de pobres e mulheres pobres entre eles, número de clientes que cruzaram a linha de pobreza.

As categorias que estiverem fazendo melhor podem receber mais apoio para continuar nessa direção. As categorias que estiverem mal podem ser auxiliadas a incrementar sua performance. Para questões políticas, isso será de enorme valia. Para propósitos analíticos, isso fará um mundo de diferença. (YUNUS, 2003, p. 10).

A cada grupo de experiências corresponde um ponto de vista sobre o potencial e o alcance do microcrédito. Em todos os casos, há certa idealização, proveniente do consenso político em torno dessas experiências – a falta de divergências faz com que sejam implantadas sem debate e, em caso de fracasso, que não sejam objeto de análises aprofundadas:

Essas instituições vieram a ser idealizadas, e é uma questão de grande importância, para os pobres do Terceiro Mundo e para aqueles que pretendem apoiá-los, se eles oferecem genuinamente um novo caminho ou se [...] constituem a mesma abordagem e os mesmos problemas *déjà-vu* das velhas instituições financeiras de desenvolvimento. (HULME; MOSLEY, 1996, p. 7-8).

Em comum, os muitos modelos de microcrédito compartilham a preocupação com a auto-sustentabilidade, numa ruptura com os padrões tradicionais de financiamento dos pobres, ancorados em iniciativas multilaterais e na atuação do Estado. Robinson (2001) sintetiza em dois quadros o que chama de “velho paradigma” e “novo paradigma” do microcrédito (Quadros 2 e 3).

<i>Hipóteses sobre os pobres</i>	<i>Políticas e práticas adotadas</i>	<i>Resultados</i>
<p><i>Confiabilidade*</i></p> <ul style="list-style-type: none"> . Os pobres não têm recursos e não serão capazes de pagar empréstimos com taxas comerciais. . Os empréstimos devem ser focados em atividades específicas. . Os tomadores de empréstimo precisam ser monitorados para que se tenha certeza de que o dinheiro está sendo usado para as atividades para as quais os fundos foram emprestados. 	<p>Programas de crédito subsidiados e focados, orientados pela oferta, para auxiliar os pobres.</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Frequentemente há altas taxas de inadimplência e prejuízos pesados. . Empréstimos subsidiados encorajam a corrupção. . Empréstimos frequentemente alcançam as elites, em vez dos pobres “beneficiários” em foco.
<p><i>Disposição e capacidade de poupar</i></p> <ul style="list-style-type: none"> . Os pobres geralmente não têm recursos para poupar. . Os que pouparam preferem formas não-financeiras. . Os pobres não confiam em bancos ou em instituições formais. 	<p>Padrão 1: serviços de poupança voluntária não são oferecidos ou não são efetivos; a poupança não consegue financiar o <i>portfólio</i> de empréstimos.</p> <p>Padrão 2: serviços de poupança voluntária são oferecidos, mas os empréstimos são pobres; falta de pagamento e perdas são altas. A instituição tende também a depositar ou investir a poupança; pouco microcrédito é provido.</p>	<ul style="list-style-type: none"> . O crédito subsidiado tende a desencorajar a mobilização de poupança pela instituição, devido ao <i>spread</i> pequeno ou negativo entre as taxas de juros da poupança e a dos empréstimos. . Falta de poupança voluntária inibe a sustentabilidade institucional. . Onde a poupança voluntária é bem-sucedida, os empréstimos tendem a ser ineficazes, porque o <i>spread</i> é muito baixo para implementar ambos com sustentabilidade. . Altas perdas de empréstimos podem pôr em risco a poupança de clientes pobres.
<p><i>Necessidade de assistência técnica</i></p> <ul style="list-style-type: none"> . O crédito terá pouco uso produtivo pelos pobres, a menos que seja complementado por treinamento financeiro ou administrativo que ensine como maximizar o uso do empréstimo. 	<p>Programas de treinamento em finanças ou administração são exigidos dos que querem empréstimos da instituição.</p> <p>Programas adicionais de treinamento em alfabetização, saúde e habilitações podem ser requeridos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> . O custo de prover serviços auxiliares reduz a possibilidade de sustentabilidade das instituições. . A assistência técnica tem alto custo e frequentemente é descrita como de pouco valor para os tomadores de empréstimo.

Fonte: Robinson (2001, p. 86) * Creditworthiness

Quadro 2 Características do “velho paradigma” das microfinanças

<i>Hipóteses</i>	<i>Políticas e práticas adotadas</i>	<i>Resultados</i>
<p><i>Demanda por crédito</i></p> <ul style="list-style-type: none"> . Existe extensa demanda por microcrédito com as taxas que os provedores comerciais necessitam cobrar para alcançar a cobertura integral dos custos. . Os pobres economicamente ativos são capazes de pagar os empréstimos com as taxas comerciais quando os termos da operação são apropriados e os tomadores de empréstimo têm uma razão para preservar seu relacionamento com a instituição. 	<p>Microempréstimos têm custos em níveis que permitem às instituições cobrir todos os seus custos e obter um lucro. São enfatizados empréstimos de capital de giro em curto prazo, com procedimentos simples e incentivos ao pagamento embutidos.</p>	<p>Instituições sustentáveis financeiramente com alto alcance microfinanceiro.</p>
<p><i>Demanda por serviços de poupança</i></p> <ul style="list-style-type: none"> . Existe massiva demanda por instituições de poupança voluntária entre os pobres. . Os pobres não precisam ser ensinados a poupar; eles já pouparam, sob uma variedade de formas. . Numa economia estável, com infra-estrutura adequada, outras formas de poupança serão freqüentemente inferiores à poupança financeira. . A instituição precisa aprender de que formas e para que propósitos os pobres pouparam, e desenhar instrumentos que atendam a demanda melhor do que os poupadores podem fazê-lo por si próprios. . Um intermediário de microfinanças sustentáveis maduro provavelmente terá mais contas de poupança que empréstimos. 	<p>Instrumentos de poupança voluntária provêm segurança, conveniência, liquidez, confidencialidade e retorno. O <i>spread</i> entre os juros do empréstimo e o custo dos fundos é destinado a viabilizar a sustentabilidade da instituição.</p>	
<p><i>Sustentabilidade</i></p> <ul style="list-style-type: none"> . A demanda por instituições de microfinanças pode ser atendida somente por instituições sustentáveis. Não há doadores e fundos governamentais suficientes para atender à demanda por microcrédito em todo o mundo, enquanto a demanda por serviços de poupança permanece muito ampla. . Num sistema de microfinanças sustentável, o <i>spread</i> entre as taxas de juros dos empréstimos e o custo dos fundos será maior que na indústria bancária do país, porque os custos são maiores. . A sustentabilidade não requer grandes despesas do governo ou doadores. Em vez disso, exige um ambiente macroeconômico, político, legal e regulatório adequado. 	<p>Governos e doadores estão cada vez mais preocupados com prover e viabilizar o ambiente e disseminar informações sobre as melhores práticas em microfinanças comerciais, em vez de financiar os portfólios de empréstimos de instituições específicas.</p>	

Fonte: Robinson (2001, p. 86)

Quadro 3 Características do “novo paradigma” das microfinanças

Todas as experiências mapeadas por Yunus obedecem ao “novo paradigma”, a “revolução microfinanceira” de que fala Robinson (2001). Internamente a essas percepções, contudo, ainda convivem discursos opostos sobre esse fenômeno. Algumas ONGs e governantes destacam a relevância social do microcrédito para o combate à pobreza. Outros focam sua atuação sobre micro e pequenos empresários. O crédito é a arma mais importante contra a pobreza? Ou, como diria a Escola de Ohio, é apenas um elo de relevância marginal para melhorar o bem-estar dos pobres?

A democratização do sistema financeiro estende a populações de baixa renda a possibilidade de experimentar o círculo virtuoso do crédito: o acesso a capital para investimentos e para giro pode resultar em maior faturamento, aumento da margem de lucro, geração de emprego, além dos ganhos extra-econômicos, como o incremento na autoconfiança. Assim, as microfinanças evidentemente têm uma contribuição a dar para que indivíduos e grupos sociais possam abandonar a pobreza, compreendida como a “privação de capacidades básicas mais que meramente rendas baixas” (SEN, 2000).

Pobreza é um termo que reúne indivíduos que têm distintas formas de se relacionar com atividades geradoras de renda. Inclui desempregados ou subempregados em condições adversas, assim como aqueles cujo trabalho é tão mal remunerado que sequer permite a compra de alimentos para uma dieta com o mínimo indispensável de calorias para evitar a subnutrição. Também inclui indivíduos que vivem em regiões seriamente privadas de recursos; os velhos demais, jovens demais ou incapazes de trabalhar; aqueles que não têm oportunidade de trabalho por motivos relacionados a meio-ambiente, identidade étnica, política ou de gênero – e não têm ativos ou familiares que os apoiem; e aqueles que tentam escapar de catástrofes naturais ou produzidas pelo homem.

Em outras palavras, pobreza reúne:

- a) pessoas que não conseguem trabalhar porque não podem (idosos, jovens, doentes, loucos e incapazes); não têm meios para isso (ferramentas, roupas, capital de giro, materiais ou local de trabalho); não têm ofertas de atividade (por estagnação, introdução de maquinaria, sazonalidade, mudanças no processo produtivo) e assim constituem a extrema pobreza; e
- b) os que são economicamente ativos, têm alguma fonte de renda e não são tão seriamente famintos ou destituídos de tudo, mas vivem em situação precária.

A distinção é tênue; muitos indivíduos se deslocam entre as faixas acima e abaixo da linha da pobreza, definida como renda mínima para atender às necessidades nutricionais. É útil, contudo, para o planejamento e a implementação das estratégias de superação da pobreza e nos ajuda a compreender, dentro delas, o lugar que o microcrédito e outras modalidades

financeiras podem ocupar. O combate à pobreza requer muitos instrumentos, como políticas de segurança alimentar e geração de empregos e ocupações, serviços de saúde e planejamento familiar, educação e capacitação, infra-estrutura (água, energia, saneamento, estradas), habitação e comunicações. Como esboçado no quadro seguinte, o crédito pode beneficiar uma faixa da população sob determinadas condições. Ou seja, o mercado é amplo, mas não é infinito.

A atuação das instituições de microcrédito é pressionada no sentido descendente pela ampliação das iniciativas comerciais dos bancos convencionais. No sentido oposto, as instituições são pressionadas pela necessidade de alcançar a auto-sustentabilidade, o que as empurra para clientes mais distantes da linha da pobreza. A compensação desse movimento não pode depender exclusivamente da vocação social das instituições. O Quadro 4 nos permite compreender como o microcrédito pode ser potencializado quando fizer parte de políticas integradas de combate à pobreza.

<i>Nível de renda</i>	<i>Serviços financeiros</i>		<i>Programas de combate à pobreza</i>
<i>Renda baixa</i>	Bancos comerciais (públicos e privados)	Microfinanças	
<i>Pobres economicamente ativos</i>			
<i>Linha da pobreza</i>			
<i>Extremamente pobres</i>			Programas assistenciais (comida, água, geração de emprego, treinamento e realocação)

Fonte: Adaptado de Robinson (2001).

Quadro 4 Cobertura dos serviços financeiros e dos programas de combate à pobreza, conforme o nível de renda da população

A interface do microcrédito com as políticas públicas de combate à pobreza pode se dar na zona fronteira entre a exclusão e a inclusão relativa proporcionada pelo aumento de renda, derivado do uso adequado dos pequenos empréstimos, e pelo incremento na autoconfiança dos cidadãos beneficiados. Contudo, são poucos os casos em que essa interface efetivamente se realiza no Brasil. Embora grande parte das Oscips e ONGs tenha surgido para

apoiar projetos de desenvolvimento local do poder público, sua atuação tende a ser isolada de outras políticas sociais das prefeituras.

1.3 O microcrédito entre os paradigmas liberal e emancipatório

A realização anual do Fórum Social Mundial, em paralelo ao Fórum Econômico Mundial, a partir de 2000, passou a simbolizar a oposição, real, entre dois agrupamentos de intelectuais e forças sociais refletindo sobre a mesma crise capitalista, sob sinais ideológicos contrários – o primeiro em busca de modos de superar o sistema, o segundo, de preservá-lo. Essa oposição entre as viúvas do capitalismo e os órfãos do comunismo pode ser reproduzida no mapeamento das vertentes teóricas que analisam a eficácia do microcrédito e formulam políticas nele baseadas. As diferentes abordagens que povoam os textos sobre o assunto podem ser divididas, para fins analíticos, entre dois outros paradigmas: de um lado, as interpretações que situam o microcrédito no contexto do fortalecimento da economia de mercado, concepção liderada pelo Banco Mundial; de outro, as que pretendem contribuir para o surgimento de espaços de sociabilidade alternativos ao capitalismo. Ambas estão subordinadas ao “novo paradigma” de que fala Robinson (2001) e que tem a auto-sustentabilidade como elemento-chave.

Esses paradigmas surgem em coerência com o binômio continuidade e mudança, conceitos fundamentais para a compreensão da dinâmica política, e se desdobram em distintas interpretações das relações entre o microcrédito, o combate à pobreza e o desenvolvimento econômico e social, ou seja, de sua vocação de longo prazo diante dos processos de exclusão social inerentes ao capitalismo. O objetivo dessa classificação é compreender a relação entre o microcrédito e suas possíveis finalidades, as quais implicam opções estratégicas específicas, como a definição de público-alvo, a opção pela sustentabilidade e a demarcação da natureza das operações. As instituições identificadas com cada um desses paradigmas enfrentam as barreiras que constroem a expansão do microcrédito no país – a história das linhas de crédito subsidiado, a capilaridade e a agressividade do sistema financeiro, as particularidades regionais, as absurdas imposições da regulamentação, entre outros fatores. Compreendidas essas premissas, acredito que estaremos mais preparados para responder à seguinte pergunta: como políticas de combate à pobreza podem combinar-se às experiências de microcrédito na estruturação de alternativas duradouras aos processos de exclusão social?

1.3.1 O microcrédito e o paradigma liberal

No desenvolvimento de seu conceito inteiramente novo de atividade bancária, o Grameen provocou conflitos com agências de fomento, especialmente o Banco Mundial. Yunus criticava a burocracia, o autoritarismo, a falta de focalização e a vulnerabilidade à corrupção inerentes à maioria dos projetos aplicados nos países em desenvolvimento:

Os principais beneficiados, direta e indiretamente, por essa ajuda são os ricos, embora tudo seja feito em nome dos pobres. A ajuda externa se torna caridade para os poderosos. Se se pretende que ela tenha algum impacto na vida dos pobres, é preciso redirecioná-la de modo que atinja os domicílios diretamente, sobretudo as mulheres dos lares mais pobres. Acho que uma nova metodologia de ajuda precisa ser pensada com novos objetivos. Atacar diretamente a pobreza deve ser o objetivo de toda ajuda para o desenvolvimento, que deve ser considerado uma questão de direitos humanos, e não uma questão de crescimento do PNB, que considera que, se uma economia nacional melhora, os pobres se beneficiarão disso. (YUNUS, 2000, p. 32-33).

Para Yunus (2000, p. 39), “a dependência em relação à ajuda cria um ambiente favorável aos governos que são mestres na arte de sempre negociar por mais ajuda”.

A implantação das metas estabelecidas pela Conferência do Microcrédito, com a colaboração direta do Banco Mundial, contemplou essa crítica. O banco revisou suas concepções iniciais sobre o microcrédito, em paralelo às mudanças de suas percepções sobre o desenvolvimento e o combate à pobreza. O ponto de inflexão surgiu em novembro de 1993, durante a Conferência Mundial da Fome, em Washington, quando Yunus teve a ocasião de defender o microcrédito como instrumento de combate à pobreza e criticar as políticas de assistência do Banco Mundial e das nações centrais. No final daquele ano, técnicos do Banco Mundial realizaram um estudo sobre a sustentabilidade do Grameen. Durante a Conferência, a instituição multilateral anunciou uma doação de US\$ 2 milhões para o Grameen Trust, responsável pela implantação de programas idênticos ao banco de Yunus em 34 países.

Em 1997, o presidente do Banco Mundial, James Wolfensohn, disse que “os programas de microcrédito insuflaram a energia da economia de mercado em aldeias e nas populações mais deserdadas do planeta. Ao abordar a luta contra a pobreza através de uma ótica de mercado, permitiu-se a milhões de indivíduos sair dela com dignidade” (citado em YUNUS, 2000, p. 43). O banco estabeleceu como meta para sua atuação contribuir para reduzir à metade, até 2015, o número de pessoas que viviam com menos de um dólar por dia no planeta¹¹.

¹¹ Com este objetivo, criou o Grupo Consultivo de Assistência aos Mais Pobres (CGAP), que tem como instância um Grupo Consultivo de Políticas (PAG), composto de dirigentes de diversas instituições de microcrédito. Yunus presidiu o PAG.

Na trilha das reflexões da Escola de Ohio, o Banco Mundial aposta no impacto sistêmico do microcrédito. González-Vega (2001) destaca que a atividade microfinanceira tem impactos em três níveis: macroeconômico, microeconômico e institucional. Microfinanças eficientes e sustentáveis podem contribuir para o crescimento econômico sustentável e equitativo, em termos macroeconômicos. Também criam oportunidades para a melhoria do bem-estar dos clientes e ganhos para os intermediários financeiros “que tenham capacidade de inovação, respondendo com custo razoável às demandas autênticas e legítimas das empresas neste segmento de mercado” (GONZÁLEZ-VEGA, 2001, p. 25). Por fim, em termos institucionais, as microfinanças tornam-se um elemento fundamental para a modernização do aparato produtivo, por estenderem os frutos do crescimento econômico a amplos segmentos da população. O papel mais radical a ser cumprido por essas organizações é o de provocar alterações no sistema financeiro, especialmente nos mercados em que o crédito não é praticado amplamente:

O mais importante é que as microfinanças poderão auxiliar no desenvolvimento de um sistema financeiro nacional, contribuindo para o aprofundamento financeiro, melhorando o acesso de microempreendedores pobres a serviços financeiros eficientes e sustentáveis. Para alcançar essas promessas é necessário entender qual a verdadeira capacidade inerente às microfinanças, ou seja, verificar a propriedade deste instrumento.

As microfinanças não são uma panacéia. As microfinanças não são, por exemplo, uma boa ferramenta para inúmeros outros propósitos tão nobres e igualmente importantes como o controle de epidemias, a redução do analfabetismo ou a conservação do meio ambiente.

[...]

O crédito não é capaz de criar um mercado inexistente para um produto que não possui demanda, ou construir um caminho cuja inexistência impede a comercialização de um cultivo, nem tampouco descobrir uma tecnologia desconhecida que permita baixar os custos de produção a um nível competitivo. O crédito não converte em empresário aquele que não tem esta capacidade, não pode aliviar a pobreza se o ambiente não possui oportunidades produtivas, se não oferece acesso aos ativos ou aos mercados necessários para aproveitar essas oportunidades. Somente quando a oportunidade produtiva existe, o crédito é capaz de cumprir funções próprias de intermediação financeira. (GONZÁLEZ-VEGA, 2001, p. 27-28, grifo meu).

Este ponto de vista contrária, explicitamente, a concepção quase religiosa de Yunus quanto ao crédito como direito humano:

Sem dúvida não se trata de um direito humano. *O endividamento não é um direito, é uma responsabilidade.* O comprometimento para o pagamento de um empréstimo é uma carga, é a aquisição de um passivo. Muitas pequenas empresas estão dispostas a comprometer-se a pagar seus empréstimos. Caso o acesso a estes empréstimos seja limitado, embora dispostos e com capacidade de pagamento, esta utilização se perde.

Por outro lado, quando a oportunidade produtiva não existe, a empresa usualmente não tem capacidade de pagamento e, portanto, não há demanda legítima de crédito e não se deve conceder o empréstimo. Endividamento, nestas condições, é um crime, pois aumenta a carga das responsabilidades financeiras mas não cria uma oportunidade que não existe, ou outorga a capacidade de pagamento que não se tem. Em resumo, o crédito nestas circunstâncias é contraproducente e danoso, porque emprestar sem a devida capacidade de pagamento e sem a intenção da cobrança destrói um programa de crédito e não tem nenhum propósito benéfico. (GONZÁLEZ-VEGA, 2001, p. 29, grifo meu).

A argumentação de González-Vega limita-se ao horizonte econômico. Desconsidera outros impactos positivos que o crédito pode provocar sobre os indivíduos ou grupos beneficiados. Como discuto mais adiante, o sucesso de uma operação de crédito não pode ser avaliado apenas na dimensão econômica¹².

Similarmente, também para o Banco Mundial o crédito não pode ser visto como uma panacéia no combate à pobreza. Com essa finalidade, devem convergir diversas políticas públicas. Na estratégia do banco, expressa no Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial de 2001, o combate à pobreza envolve a combinação de três fatores:

- a) a oferta de oportunidades para geração de emprego e renda (na qual o crédito cumpre um papel não desprezível);
- b) o empoderamento das comunidades; e
- c) a redução da vulnerabilidade dos indivíduos e grupos familiares.

O apoio do Banco Mundial à expansão do microcrédito se ampara numa mudança de percepção quanto às estratégias de combate à pobreza. O Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial de 1995 era reticente quanto à efetividade do microcrédito:

Muitas vezes, os países procuram ajudar aqueles que perdem o emprego dando apoio aos que desejam estabelecer-se por conta própria. Muitos países têm feito experiências com programas especiais de crédito e outros tipos de programa para incentivar o desenvolvimento de microempresas. Embora sejam raras as avaliações já feitas de programas desse tipo, a experiência adquirida em programas especiais de crédito executados pelos governos na África subsaariana e na América Latina sugere que eles raramente trazem benefícios. Os programas de microcrédito executados pelo setor privado têm-se mostrado mais eficientes, especialmente nas comunidades rurais. E na Polônia, uma experiência feita recentemente com um programa de empréstimos para iniciar negócios parece estar dando bons resultados. Esses programas, contudo, só se têm mostrado interessantes a um subgrupo muito pequeno de desempregados (cerca de 3% nos países industrializados e de 1% na Polônia). (BANCO MUNDIAL, 1995, 128-129).

¹² Daí a relevância de elaborar uma matriz de indicadores de impacto social e político do microcrédito.

Trata-se de posição oposta à expressa no Relatório 2000/2001, que teve por tema “Luta contra a Pobreza”. O microcrédito ocupa lugar importante entre as propostas deste relatório, que apresenta a nova estratégia de combate à miséria. A instituição reitera que os programas de microfinanciamentos, “embora se tenham popularizado e representem um importante avanço em relação a intervenções públicas anteriores, não são uma panacéia para a pobreza” (BANCO MUNDIAL, 2001, p. 76). Ecoando González-Vega, o banco afirma que “a simples provisão de acesso a crédito não gera oportunidades de investimento” (2001, p. 76). De todo modo, ressalvando que “a cuidadosa mensuração do impacto econômico de programas ou instituições de microfinanciamento está repleta de dificuldades metodológicas, e muitas vezes os resultados dos estudos são contraditórios”, o Banco Mundial (2001, p. 76) destaca que

[...] cada vez mais, o desempenho dessas instituições é avaliado por dois critérios fundamentais: cobertura da clientela visada e dependência de subsídios. Esses critérios, embora não proporcionem uma avaliação integral do impacto econômico de instituições microfinanceiras, mostram a que custo social essas instituições alcançaram seus objetivos.

O novo enfoque de combate à pobreza sofisticou a lógica das propostas anteriores do Banco Mundial, concentradas na necessidade de crescimento econômico para a geração de emprego e renda¹³. O banco alerta para a importância de ações governamentais no sentido de estimular a participação política dos pobres, eliminar barreiras discriminatórias (por sexo, raça, religião ou condição social), fortalecer as instituições sociais e colocá-las a serviço dos pobres. Além do incremento à autonomia, o Banco Mundial defende o aumento da proteção dos pobres contra os riscos de choques econômicos, catástrofes naturais, doenças e violência. Menos vulneráveis, os grupos sociais se tornariam mais dispostos a assumir riscos buscando elevar a renda. Integrada a processos políticos com tais características, a oferta de microempréstimos teria maiores chances de provocar resultados duradouros no combate à pobreza, coerentes com a preservação do capitalismo:

Esses resultados sobre focalização e dependência de subsídios são indicativos dos desafios que os programas de microfinanciamento enfrentam: continuar avançando rumo à viabilidade financeira e, ao mesmo tempo, ampliar a cobertura da clientela. [...] o fortalecimento da capacidade e a melhor divulgação dessas práticas ótimas podem ajudar as instituições microfinanceiras a abrir mão dos subsídios sem comprometer sua capacidade de oferecer serviços aos pobres. (BANCO MUNDIAL, 2001, p. 76-77).

¹³ Foge ao alcance desta pesquisa identificar as razões que levaram o Banco Mundial a essa mudança, tema para novas investigações.

A dimensão das oportunidades pode ser resumida numa frase do Relatório: “mercados que funcionam bem geram oportunidades para que os pobres escapem da pobreza” (2001, p. 76-77).

1.3.2 O microcrédito e o paradigma emancipatório

As experiências abençoadas pelo Banco Mundial têm como objetivo estender os méritos da economia de mercado a todos os rincões do planeta, mas nem todo microcrédito se subordina a essa concepção. Governos e organizações de esquerda têm incentivado a atuação de instituições microfinanceiras integradas a projetos de desenvolvimento econômico e social que têm como objetivo de fundo a constituição de redes anticapitalistas.

Embora diversificados, os projetos e análises baseados nessa idéia de desenvolvimento alternativo têm em comum cinco pressupostos, de acordo com B. S. Santos (2001):

a) o primeiro,

[...]uma crítica de fundo à estrita racionalidade econômica que inspirou o pensamento e as políticas de desenvolvimento dominantes. Contra a idéia de que a economia é uma esfera independente da vida social, cujo funcionamento requer o sacrifício de bens e valores não econômicos [...], o desenvolvimento alternativo sublinha a necessidade de tratar a economia como parte integrante e dependente da sociedade e de subordinar os fins econômicos à proteção destes bens e valores. (p. 46).

Essa argumentação leva à defesa da distribuição dos resultados do desenvolvimento prioritariamente entre os mais pobres. “Nesse sentido, o desenvolvimento alternativo inspira-se nos valores da igualdade e da cidadania, isto é, na inclusão plena dos setores marginalizados na produção e no usufruto dos resultados do desenvolvimento” (p. 47);

b) a defesa da descentralização do processo decisório sobre a economia, a partir do fortalecimento da sociedade civil. Contra o desenvolvimentismo de cima para baixo (por e para o Estado e as elites econômicas), o desenvolvimento alternativo propõe a organização das comunidades e o debate democrático para formulação de projetos e eleição das prioridades:

O caráter coletivo do desenvolvimento de baixo para cima gera um processo de construção de poder comunitário que pode criar o potencial para que os efeitos das iniciativas econômicas populares atinjam a esfera política e gerem um círculo virtuoso que contrarie as causas estruturais da marginalização. (p. 47);

- c) a concentração das iniciativas e reflexões no espaço do local, compreendido como território para emergência de novos padrões de sociabilidade e para o enfrentamento contra-hegemônico;
- d) a ênfase no caráter coletivo das iniciativas, em oposição, simultaneamente, à propriedade privada capitalista e à socialização centralizada pelo Estado. Destacam-se, nesse modelo, as empresas e organizações de propriedade e gestão solidária, assim como as experiências de vivência não-capitalista, como cultivos coletivos para sobrevivência, grupos de troca e criação de moeda social; e
- e) o estímulo à autonomia na implantação das estratégias econômicas, o que significa a promoção de iniciativas baseadas em autogestão e o suporte à construção de poder comunitário.

Para B. S. Santos (2002, p. 51-53), o principal limite da teoria do desenvolvimento alternativo, para a construção de iniciativas econômicas emancipadoras, reside em sua ênfase exclusiva na escala local. O autor reconhece que essa ênfase fortaleceu o debate sobre a efetividade dos programas desenvolvimentistas, ao preço de levar

[...] a teoria a reificar o local e a desligá-lo de fenômenos e movimentos regionais, nacionais e globais. Esta concentração no local sustenta-se em uma concepção de comunidade como uma coletividade fechada e indiferenciada cujo isolamento garante o caráter alternativo das suas iniciativas econômicas. De acordo com esta visão, a marginalização dos setores populares cria as condições para a existência (e a deseabilidade) de economias alternativas comunitárias que operam sem conexão com a sociedade e a economia hegemônicas. (p. 52).

O autor considera que essa concepção limita a expansão das formas alternativas de produção, consumo ou distribuição de bens ou serviços às atividades econômicas marginalizadas, além de ignorar que, no processo de globalização, essas iniciativas precisam freqüentemente competir com o capital transnacional para manterem-se vivas e realizarem seus objetivos emancipadores. Esse ponto de vista tende a ignorar um fenômeno:

[...] a colonização, por parte do capitalismo global, das atividades econômicas e das zonas geográficas que até agora tinham permanecido nas suas margens. Nestes casos, só uma articulação da ação local em estratégias alternativas de incorporação ou resistência em escala regional, nacional ou global pode evitar a extinção das iniciativas locais confrontadas com a concorrência capitalista. (SANTOS, B.S., 2002, p. 53)¹⁴.

¹⁴ Essa crítica reforça nossa suspeita quanto à integração dependente do microcrédito na indústria financeira, na condição de incubador de clientes, hipótese desenvolvida no capítulo quatro.

O autor propõe a formulação de modos de pensamento e ação que sejam ambiciosos também em termos de escala. As estratégias de realocação como resposta à globalização podem ser algo “não apenas inviável – dada a profunda imbricação atual entre o local e o global –, mas também indesejável, porque a solidariedade gerada no interior da comunidade não se estende a membros de outras comunidades” (SANTOS, B.S., 2002, p. 53). Romper o isolamento entre as diversas iniciativas é vital: a fragilidade das alternativas torna necessária sua articulação interna com o Estado e com o setor capitalista da economia. “Esta articulação em economias plurais em diferentes escalas que não desvirtuem as alternativas não capitalistas é o desafio central que enfrentam, hoje, movimentos e organizações de todo tipo que procuram um desenvolvimento alternativo” (SANTOS, B.S., 2002, p. 53). As experiências de estímulo ao desenvolvimento alternativo configuram uma entre três formas complexas de alternativas de produção classificadas pelo autor.

Nessa cartografia, Santos inclui, na categoria de *formas cooperativas de produção*, aquelas vivências que no Brasil têm sido denominadas de *economia solidária*¹⁵. Conforme Singer, “o programa da economia solidária se fundamenta na tese de que as contradições do capitalismo criam oportunidades de desenvolvimento de organizações econômicas cuja lógica é oposta à do modo de produção dominante” (2002b, p. 112), portanto, coerente com a ambição, comum a todas essas experiências alternativas, de apontar para práticas e formas de sociabilidade anticapitalistas.

A economia solidária é ou poderá ser *mais do que mera resposta* à incapacidade do capitalismo de integrar em sua economia todos os membros da sociedade desejosos e necessitados de trabalhar. Ela poderá ser o que em seus primórdios foi concebida para ser: *uma alternativa superior ao capitalismo*. Superior não em termos econômicos estritos, ou seja, que as empresas solidárias regularmente superariam suas congêneres capitalistas, oferecendo aos mercados produtos ou serviços melhores em termos de preço e/ou qualidade. A economia solidária foi concebida para ser uma alternativa superior por proporcionar às pessoas que a adotam, enquanto produtoras, poupadoras, consumidoras etc., uma *vida melhor*. (SINGER, 2002b, p. 114, grifos do autor).

Singer acredita que o principal desafio dessas experiências está na forma de evoluir de um modo de produção inserido no capitalismo para uma “forma *geral* de organizar a economia e a sociedade, que supere sua divisão em classes antagônicas e o jogo de gato e rato da competição universal” (SINGER, 2002b, p. 116). O autor é cético quanto às potencialidades de uma opção pelo isolamento das experiências de economia solidária em relação ao

¹⁵ A terceira categoria reúne as *alternativas ao desenvolvimento*, as quais, em oposição ao *desenvolvimento alternativo*, “radicalizam a crítica à noção de crescimento e, por conseguinte, exploram alternativas pós-desenvolvimentistas” (SANTOS, B. S., 2002, p. 54).

capitalismo, preferindo acreditar que “a forma mais provável de crescimento da economia solidária será continuar integrando mercados em que compete tanto com empresas capitalistas como com outros modos de produção, do próprio país e de outros países” (2002b, p. 120):

Em outras palavras, para que a economia solidária se transforme de paliativo dos males do capitalismo em competidor do mesmo, ela terá de alcançar níveis de eficiência na produção e distribuição de mercadorias comparáveis aos da economia capitalista e de outros modos de produção, mediante o apoio de *serviços financeiros* e científico-tecnológicos solidários. (SINGER, 2002b, p. 121, grifo meu).

No paradigma emancipatório, comporiam o público-alvo “os mais pobres entre os mais pobres”, e não raro as atividades geradoras de renda poderiam ser criadas a partir do crédito – não apenas impulsionadas, como ocorre hoje na maior parte das instituições de microcrédito no Brasil, que financiam clientes com atividades existentes há pelo menos seis meses. Embora claramente reconheça a necessidade de suporte creditício à economia solidária emergente, Singer é cético quanto à rede de operadores de microfinanças no Brasil. O autor acredita que as instituições brasileiras de microcrédito raramente agem de forma diferente de bancos convencionais, sacrificando “a prioridade aos mais pobres e o caráter democrático e emancipatório que são as marcas do Grameen” (SINGER, 2002b, p. 83). Singer vê potencialidade na expansão das cooperativas de crédito apoiadas pela Agência de Desenvolvimento Solidário (ADS) da Central Única dos Trabalhadores (CUT). “A realização deste projeto representará um imenso salto de qualidade no desenvolvimento da economia solidária em nosso país” (SINGER, 2002a, p. 125). Trata-se, evidentemente, de uma aposta.

O desenvolvimento do conceito de economia solidária é ainda tênue, e são escassos os estudos que tentam analisar o microcrédito por esse ângulo¹⁶. São menos raras as manifestações de discordância quanto a esse encantamento teórico com a economia solidária. Gaiger, por exemplo, critica a “insuficiente explicitação conceitual” de algumas obras que se dedicam ao tema, as quais “tendem a não serem vistas como problematizações do tema, ou hipóteses revisáveis, mas sim como respostas seguras, chancelando tomadas de posição e juízos definitivos” (GAIGER, 2002, p. 2):

Uma dificuldade das teorizações politicamente motivadas é escapar de formulações genéricas, habitualmente dotadas de alguma dose de voluntarismo, o que as faz recaírem, sob aparência de ciência crítica, numa filosofia da história marcada por apriorismos e teleologias. (GAIGER, 2002, p. 17).

¹⁶ Mesmo nas coletâneas organizadas por Singer, a aproximação entre o microcrédito e a economia solidária se assemelha mais à repetição de um refrão que à utilização criteriosa de um conceito. Por exemplo, Barcellos e Beltrão (2000).

O autor observa com maior distanciamento as potencialidades e limites das experiências que se designam solidárias, ao julgar que a economia solidária não pode ser vista como alternativa ao capitalismo, embora os empreendimentos solidários estejam

[...] aptos a credenciarem-se como formas consistentes de vida econômica, sem forçosamente cingirem-se por limites próprios ou por externalidades que os condenariam a um solidarismo de casamata ou a serem um fenômeno sazonal, reativo às flutuações da economia de mercado. (GAIGER, 2002, p. 17).

“Finanças solidárias” é um conceito que designa um movimento internacional de desenvolvimento de iniciativas para fornecer, aos cidadãos mais pobres, excluídos do mercado bancário, produtos e serviços financeiros identificados com o objetivo de estimular a economia solidária – novos padrões de produção, amparados na solidariedade. “As experiências de finanças solidárias se integram ao movimento fundante de uma economia alternativa”, formulada “no mesmo tempo histórico do modelo dominante” (COELHO, 2003, p. 162). O autor aponta oito produtos financeiros alternativos, desenhados para acompanhar políticas locais de apoio à economia solidária. São:

- a) microcrédito;
- b) sistemas de garantia de comércio justo (“cartas de crédito que garantem a produção de uma demanda de longo prazo, permitindo uma relação mais horizontal e relações de poder mais equilibradas no interior da cadeia produtiva e uma negociação transparente entre intermediários e grupos produtivos”);
- c) garantia na formação de grupos de compra solidários (“sistemas de garantia que permitem a realização de compras a prazo, permitindo um acesso ao mercado a preços mais baratos [sic] e agilidade na entrega de produtos”);
- d) financeiras populares de capital de risco;
- e) seguro e poupança populares;
- f) sociedades de garantias (“consórcios de instituições de fomento, bancos de desenvolvimento, instituições de microcrédito para alavancar recursos para as instituições de crédito popular”);
- g) cartões de crédito solidários (que podem ou não utilizar moeda social); e
- h) cheques de serviços de vizinhança.

Esses produtos financeiros se inserem no jogo de forças de mercado no sentido de democratização das formas de intermediação e meios de

pagamentos, de tal modo que possamos reduzir e neutralizar a violência da moeda enquanto sua dimensão simbólica de imposição de relações sociais e enquanto uma síntese de determinações de relações de forças de mercado. [...] Deste modo, na construção de uma outra economia, se aproxima das experiências de moeda social nas quais o elemento estruturante de relações econômicas e sociais não é o capital, mas sim o trabalho individual, coletivo e social acumulado. As finanças solidárias, enquanto ações de democratização do sistema financeiro, se constituem em meios de valorização do trabalho. (COELHO, 2003, p. 163-164).

O *locus* principal das instituições financeiras solidárias é a Europa. Na França, a rede Finansol promove a poupança solidária para investimento em projetos socialmente relevantes. Na Itália, a Banca Etica financia o desenvolvimento da economia solidária e expande, por meio do Consórcio Etimos, fundos para o fomento a instituições semelhantes na África e na América Latina¹⁷. Num de seus slogans, a instituição explora a riqueza da língua espanhola num trocadilho esclarecedor quanto aos objetivos da instituição: “*el interés mas alto es el interés de todos*”.

Coelho (2003, p. 162) acredita que “a construção dos produtos financeiros alternativos” passa “por uma dimensão de integração comunitária e territorial que a diferencia de uma visão de setor econômico de microfinanças”. A valorização do território implica reconhecer a relevância das

[...] redes locais que, por relações de vizinhança, pela história comum do lugar e pela proximidade, constroem identidades territoriais e criam relações de pertencimento. A consolidação e sustentabilidade destes grupos produtivos locais necessitam tanto criar elos com redes solidárias mais amplas como, também, constituir uma ambiência produtiva capaz de contribuir para a sustentabilidade destes grupos. (COELHO, 2003, p. 163).

Assim, temos duas referências, dois paradigmas para a atuação das instituições de microcrédito. Cada um desses modelos implica relações específicas com o Estado, com as políticas públicas de combate à pobreza e com o desenvolvimento econômico local. O Quadro 5 é uma tentativa de sumarizar, num elemento gráfico, essas diferenças.

¹⁷ No Brasil, o Etimos financia a ONG Crescer Crédito Solidário, a Casa Jesus Maria José e o Instituto Humanitas.

<i>Tema</i>	<i>Paradigma liberal</i>	<i>Paradigma emancipatório</i>
Causas da pobreza	Ausência de oportunidades.	Dinâmica excludente do sistema.
Combate à pobreza	“Não é uma panacéia”. Ação integrada que combine geração de oportunidades com a redução de vulnerabilidade e o empoderamento.	Apoio a experiências produtivas baseadas na solidariedade, criadoras de novos padrões de sociabilidade. Crédito como eixo para políticas sociais.
Desenvolvimento	Isolado.	Integrado.
Institucionalidade	Ação combinada do Estado, agentes privados, terceiro setor e dos indivíduos.	Propriedade e gestão compartilhada com os prestatários.
Auto-sustentabilidade	Concepção idêntica: ação não-subsidiada, privada (ou não-estatal), com ou sem fins lucrativos, tendo a sustentabilidade como meta. Persiste uma controvérsia quanto à legitimidade de subsídio.	
Relação com políticas do Estado	Desnecessária: o fundamental é que as instituições, públicas ou privadas, sejam auto-sustentáveis (portanto, de grande porte).	Pode ocorrer.
Impacto econômico	Sobre a economia <i>informal</i> .	Sobre a economia <i>popular</i> .
Impacto social e político	Apoio ao empoderamento como acesso ao Estado e inserção ao mercado consumidor.	Elevada prioridade à construção de capital social, pela formação de grupos e centros, com o desenvolvimento de lideranças pela incorporação de projetos políticos. Dá ênfase na formação de capital humano.

Quadro 5 Diferenças entre os paradigmas liberal e emancipatório

1.4 Considerações finais

As instituições de microcrédito nasceram para combater os efeitos sociais negativos do capitalismo, materializados na pobreza extrema. Destinaram-se a corrigir uma imperfeição do mercado de capitais, que despreza os pobres como clientes de operações financeiras. Responderam à lacuna com ação de mercado, socialmente orientada. Advogando a tese de que pobres são bons pagadores, ofereceram oportunidades a grupos sociais marginalizados e colheram resultados positivos.

O consenso em torno do microcrédito pode estar relacionado a algumas características universalizadas pela hegemonia liberal no mundo pós-1989. Sua atuação se beneficia das

transformações no capitalismo implantadas sob o neoliberalismo e de alianças estratégicas, não despidas de contradições, com importantes agências financeiras coordenadas pelas nações hegemônicas. O desenvolvimento das experiências de microcrédito, como a Portosol, se alimenta dessa contradição.

A integração dos mercados e a liberalização, sobretudo no âmbito financeiro, facilitaram o fluxo internacional de capitais. Do mesmo modo que o capital especulativo ingressa em um país e se retira dele sem obstáculos, é possível às agências multilaterais e aos doadores privados das nações centrais injetar recursos com grande celeridade em projetos de microcrédito nas metrópoles da periferia. A extensão das redes de telecomunicação acelerou a troca de informações e *know-how* em inúmeras áreas – inclusive na indústria microfinanceira. Organizações sem fins lucrativos, como a Planet Finance, sediada em Paris, centralizam estudos de impacto realizados em todos os continentes, sob uma mesma metodologia. Além da pesquisa e da comparação entre diversas experiências, estimulam a adoção de práticas administrativas que se revelaram adequadas à sustentabilidade¹⁸.

O microcrédito é promovido ora como uma saída capitalista para os dramas do capitalismo, ora como uma ferramenta para acelerar o funcionamento de atividades econômicas alternativas. No primeiro caso, está assentado numa mistificação do mercado, que tem como cerne a idéia de que os pobres podem pagar para sair da pobreza. Os microfinanciamentos viabilizariam micronegócios, que encontrariam seu equilíbrio nas franjas do sistema dominado por megacorporações transnacionais. É, no entanto, compreensível que as experiências sob o paradigma liberal sustentem essa ilusão. No âmbito do paradigma liberal, o combate à pobreza se firma como elemento compensatório à imensa desigualdade aprofundada pela economia de mercado financeirizada e internacionalizada.

Com o estudo do caso da Portosol, reuni elementos para compreender se a desigualdade provocada pelo capitalismo, que concentra a renda e exclui mão-de-obra, seria compensada pelo suporte a esse capitalismo-dos-pobres, marginal, informal, mas vital para a preservação dos privilégios e modos de vida dos indivíduos e grupos que compõem a elite do sistema. Enquanto uma dinâmica gera pobres, a outra os recicla, num sistema de mobilidade social restrita. Raramente os empreendimentos financiados por microcréditos conseguem crescer a ponto de integrar-se espontaneamente a processos de produção e comercialização mais amplos – sua competitividade é restrita aos círculos locais de consumo, são carentes de tecnologia e raramente resultam em inovações, como apontaram Hulme e Mosley.

¹⁸ Trata-se de um paralelo perfeito à generalização do *corporate governance* entre as maiores empresas de capital aberto.

O aspecto informal dessa economia marginal tem sido objeto de análises que nela identificam a vitalidade das experiências das populações mais pobres. De Soto (2001) destaca, para além disso, que é a ausência de um sistema jurídico que permita a legalização das propriedades dos pobres do Terceiro Mundo (sobretudo, suas casas construídas em terrenos ocupados) o principal entrave ao desenvolvimento do capitalismo nesses países. Com certificados de propriedade, os pobres poderiam obter linhas de crédito mais robustas para financiar seus empreendimentos – a exemplo dos Estados Unidos, onde “até 70 por cento do crédito recebido por novos negócios vêm do uso de títulos formais como garantias para hipotecas” (DE SOTO, 2001, p. 102). Esse otimismo, dado pela ideologia¹⁹, ignora que o capitalismo-dos-pobres permanece marginal, apesar do suporte do crédito, porque sua natureza é compensatória: sua vocação é diluir os confrontos gerados pelo sistema. A diluição deriva de dois elementos complementares: a integração periférica dos pobres ao mercado de consumo, de onde foram excluídos; e a integração à esfera cultural do liberalismo.

O crédito produtivo, isolado de práticas solidárias, pode reproduzir entre os pobres os traços culturais característicos do capitalismo – a concorrência e o individualismo. Assim, criaria, no capitalismo-dos-pobres, uma miríade de relações de poder que reproduziriam as práticas de dominação presentes na grande corporação, além, naturalmente, do processo de reprodução do capital. Ao fazer operar a engrenagem capitalista, e suas contrapartidas ideológica e cultural, o microcrédito teria poucas possibilidades de criar algo alternativo nos processos de desenvolvimento em que se insere. Como num paradoxo, governos que se denominam solidários e apostam no microcrédito para fomentar a autonomia e a emancipação estariam, dessa forma, estimulando práticas individualistas.

Foge ao alcance desta pesquisa formular conclusões gerais, que se apliquem a toda a diversidade de experiências microfinanceiras desenvolvidas no país. Nos próximos capítulos, tento compreender se estas considerações gerais, derivadas da problematização teórica da trajetória das microfinanças nas últimas três décadas, são compatíveis com o caso da Portosol.

¹⁹ O autor é um liberal que trabalhou para o GATT e assessorou o ex-presidente peruano Alberto Fujimori.

2 A EXPANSÃO DO MICROCRÉDITO NO BRASIL NOS ANOS 1990

Uma pergunta inquieta o mundo das microfinanças: por que o microcrédito não consegue se desenvolver em países-baleia como Brasil, México e Argentina em escala semelhante à de países-sardinha como Bolívia, Sri Lanka, Bangladesh ou Indonésia? No Brasil, embora as experiências pioneiras também remontem aos anos 1970, o ritmo de expansão da cobertura das carteiras de crédito em relação à demanda até 2002 foi quase insignificante, apesar do surgimento de mais de uma centena de novas instituições desde 1996.

Para a apresentação sistemática da expansão recente do microcrédito no país e a discussão de seus limites, este capítulo se desdobrará em quatro partes. A primeira reúne projeções sobre a demanda, de acordo com várias concepções que atuam no setor. A segunda recupera a história das instituições microfinanceiras criadas no país desde a década de 1970, apresenta aquelas que forneciam microcrédito no Brasil em 2002 e dimensiona suas carteiras e seu alcance, a partir do cruzamento de dados coletados por diversas pesquisas. A terceira aponta algumas dificuldades estruturais que constituem entraves ao pleno desenvolvimento do setor, também de acordo com outras pesquisas realizadas para estudar essa questão; e a quarta desenvolve a análise especificamente sobre uma dessas dificuldades: a diversificação da concorrência, representada não apenas por bancos ou financeiras, mas por uma série de canais de oferta de crédito, de variada competência e alcance, tão múltiplos quanto a população dos centros urbanos em que atuam.

2.1 A demanda por microcrédito no Brasil

Quem são os brasileiros sem crédito, e quantos são? Dependendo de suas prioridades políticas, econômicas ou sociais, cada instituição de microcrédito designa especificamente um

público para seu trabalho: ora são os “microempresários”, ora os “microempreendedores”, ora os “pobres”, ora os “mais pobres entre os pobres”; essas variações se refletem na identificação da demanda:

Como o microcrédito é suscetível de ser diferentemente entendido segundo diversas concepções ideológicas, formas de operacionalização e de focalização de público-alvo, é conveniente explicitar os compromissos filosóficos que inspiram suas atividades como referências norteadoras a serem construídas progressivamente. (K_{WITKO}, 2002, p. 105-106).

As estimativas quanto aos que precisam de microcrédito no Brasil podem variar por combinações em torno de três conjuntos de indicadores: o número de pequenos empreendimentos; o nível de bancarização desses empreendimentos e seu acesso ao crédito tradicional; e a concentração de pobres.

A Caixa Econômica Federal, para aferir a demanda por microcrédito e subsidiar suas decisões sobre a oferta de linhas de crédito popular no país, patrocinou estudos que se basearam no cruzamento de dados de dois levantamentos do IBGE, a Pesquisa Nacional por Amostragem Domiciliar (PNAD) de 1999 e a Pesquisa da Economia Informal Urbana (PEIU) de 1997¹. O recorte obedeceu a certos critérios, adotados pela empresa com o objetivo de refletir sobre o “provável comportamento dessa demanda no futuro previsível” (CAIXA, 2002, p. 78)². A conclusão é a de que “existe [no Brasil] um total máximo equivalente a 13,5 milhões de pequenos empreendimentos que são demandantes potenciais de microcrédito. Esse total é composto por 3,8 milhões de pequenos empreendimentos chefiados por mulheres e 9,7 milhões chefiados por homens” (CAIXA, 2002, p. 79). Deles, 5,8 milhões seriam potenciais demandantes efetivos da Caixa ou de outras instituições de microcrédito (4,6 milhões de trabalhadores por conta própria e 1,2 milhão de pequenos empresários).

A Caixa definiu pequenos empreendimentos como “unidades produtivas cujo chefe é um trabalhador por conta própria ou um empregador que tem até 5 empregados” (CAIXA, 2002, p. 78). A PNAD de 1999 apontou a existência de 13,9 milhões de pequenos empreendimentos no país. Dez milhões eram chefiados por homens e 3,9 milhões por mulheres. Oitenta e sete por cento eram trabalhadores por conta própria, o que levou a equipe da Caixa a afirmar que

¹ Mezzera (2002) expõe alguns dos fundamentos dessa metodologia, e esclarece que o estudo foi feito pela OIT e pelo PNUD, num projeto financiado pela Caixa.

² Obviamente, tratava-se de especulação, na medida em que o estudo de demanda não contemplou técnicas de aferição de comportamentos. Isso não impediu os autores de se sentirem à vontade para transferirem ao universo do microcrédito, inalteradamente, critérios adotados em operações de crédito tradicionais – como veremos mais adiante. O estudo, aliás, se encerra com a projeção, atribuída ao IPEA, de crescimento anual do PIB próximo de 3% nos anos posteriores a 2000, crescimento que poderia levar, tendencialmente, à redução da demanda por microcrédito, à medida que aumentasse a oferta de emprego formal. Tal crescimento, contudo, não ocorreu. O futuro é menos previsível do que supunham os analistas da Caixa.

“um programa de microcrédito com uma média de R\$ 1.000,00 atenderá uma significativa maioria de trabalhadores por conta própria e uns poucos pequenos empreendedores” (CAIXA, 2002, p. 83)³. De acordo com a PEIU de 1997, afirmavam ter acesso a crédito bancário apenas 86 mil pequenos empreendimentos chefiados por mulheres e 270 mil chefiados por homens, o que levaria aos 13,5 milhões de unidades produtivas potencialmente demandantes por microcrédito (CAIXA, 2002, p. 87).

Para se chegar aos 5,8 milhões de demandantes efetivos, a conta deixou de fora 7,7 milhões de pequenos empreendimentos que não teriam interesse em obter empréstimos ou não seriam merecedores de crédito (por motivos como a impossibilidade de oferecer garantias ou a existência de restrições cadastrais). Os autores eliminaram esses milhões de empreendedores de seu cálculo de demanda em função dos seguintes critérios:

- a) existência de concorrência;
- b) a possibilidade de alterações na conjuntura econômica criarem condições mais favoráveis ao crédito bancário do que as identificadas pela PEIU de 1997; e
- c) “postulou-se que 75% dos mais pobres (com rendimentos de até R\$ 200) não se apresentarão ou serão rejeitados, proporção que diminui linearmente até 30% a partir dos que ganham até R\$ 1.000 [...]. Tais hipóteses são uma pequena sofisticação do critério usual de assumir que a metade dos postulantes eventuais não vão exercer demanda efetiva” (CAIXA, 2002, p. 89)⁴. Essa premissa conservadora parte do princípio de que o microcrédito deve se basear nos mesmos critérios excludentes do crédito tradicional. Leva à constatação de que, num programa com tais características, apenas 3% do total dos recursos para microcrédito seriam distribuídos a clientes com renda de até R\$ 200,00 (considerada a renda até R\$ 400,00, o índice subiria para 12,4%).

A Caixa concluiu que a demanda por microcrédito alcançaria aproximadamente 1% do PIB – R\$ 11,4 bilhões, uma média de R\$ 1.965,00 por cliente; o estudo não deixa claro se essa média abrange apenas a primeira operação ou as necessidades de um programa disposto a estabelecer uma relação duradoura com os clientes. Assim, R\$ 7,4 bilhões seriam destinados a 3,2 milhões de trabalhadores por conta própria, e R\$ 3,9 bilhões para 1,2 milhão de pequenas empresas. Os trabalhadores por conta própria tinham, à época da pesquisa, renda mensal inferior à dos empregadores. Dos pequenos empreendedores que ganhavam até R\$ 1 mil, os

³ Como o argumento não é desenvolvido, a afirmação parece menos problemática do que é realmente. Ao citar “uns poucos” pequenos empreendedores, talvez a equipe da Caixa se refira ao *1,8 milhão* de empreendimentos que não são trabalhos por conta própria. Um programa com *média* de R\$ 1 mil poderia ter poucas operações de R\$ 10 mil e dez vezes mais operações de R\$ 100,00, conservando-se na média e atendendo, de forma muito abrangente, tanto o auto-emprego quanto os empreendimentos com até cinco empregados. A menção à média não permite compreender qual seria a natureza dessa carteira de microcrédito, quanto a sua focalização.

⁴ MEZZERA (2002, p. 23) esclarece que os percentuais foram atribuídos “arbitrariamente”.

por conta própria eram mais de 90%. Dos que ganhavam mais de R\$ 2 mil, os empregadores eram mais de 53%.

Os empreendimentos identificados pela PNUD estavam fortemente concentrados no Sudeste: São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro respondiam por 44% do total. A projeção de demanda feita pela Caixa acompanhou a tendência, mas elevou a concentração: 56,1% das operações de microcrédito estariam nos estados do Sudeste. Somando-se aos 18,6% da região Sul, chegar-se-ia a dois terços da demanda. O estudo é cético quanto à focalização por gênero. Explica que, por motivos metodológicos, “não é possível estimar quantos dos demandantes prováveis serão mulheres e quantos serão homens”. O estudo limita-se a apontar que “a proporção de homens entre os chefes de pequenos empreendimentos, segundo níveis de renda, vai de dois terços nos níveis mais baixos até quatro quintos nos maiores, com uma média que está perto de 70%” (CAIXA, 2002, p. 94)⁵.

A PEIU procurou aferir o grau de bancarização e os processos de investimento dos micro e pequenos empreendimentos. Concluiu que, entre 1996 e 1997, “só 16% das microempresas entrevistadas tinham feito qualquer investimento” (CAIXA, 2002, p. 84), ou seja, 84% não tinham feito investimento nenhum, em um ano. Os que investiram, fizeram-no, majoritariamente, sem dinheiro de banco:

Cerca de 63% dos entrevistados que investiram utilizaram lucros de exercícios anteriores [...]. Cerca de 31,5% declararam haver usado “outros” mecanismos de financiamento que, em função de outras partes do questionário, devem ter sido créditos de fornecedores e empréstimos de amigos e familiares. Finalmente, apenas 5% declararam ter usado crédito bancário. (CAIXA, 2002, p. 85).

Esses 5% correspondem a 0,8% do total de pequenos empreendimentos contemplados pela PEIU – ou seja, correndo o risco da redundância: *menos de um por cento* dos empreendimentos com até cinco empregados utilizaram crédito bancário em 1996-1997⁶. A PEIU revelou que “a pobreza de capital, como determinante de acesso a crédito[,] é muito mais definidora do que a discriminação por sexo” (CAIXA, 2002, p. 86). Mulheres e homens estavam, igualmente, alijados do acesso ao crédito – sobretudo, em função de sua escassez de

⁵ O estudo é vago a ponto de afirmar que a demanda efetiva por microcrédito é afetada por formas de financiamento como o penhor, “que em muitos casos financia a pequena produção e concorre com o microcrédito” (CAIXA, 2002, p. 79). Em nenhum momento, detalha-se o percentual de penhores motivados por investimentos na produção, tampouco os valores envolvidos nessa espécie de operação, o que transforma a expressão “em muitos casos” em algo sem sentido.

⁶ *Não utilizar* o crédito, claro, não significa *não ter acesso* ao crédito. O uso depende da relação entre custo e benefício, entre outros critérios.

capital. A situação não variava por gênero, nem por território: a exclusão vivida pelos empreendedores do Sudeste (quase metade do total) era idêntica à das demais regiões.

A PNAD e a PEIU não esgotam a população que pode ser objeto de programas de microcrédito: os pobres, compreendidos nesse conceito os que têm trabalho, mas têm renda inferior ao suficiente para atender às necessidades alimentares básicas, e os que não têm emprego ou fonte de renda, mas têm capacidade de produzir (acompanhando a distinção sugerida por Robinson (2001) discutida no capítulo anterior). A focalização de público-alvo poderia ampliar-se até alcançar a parcela economicamente ativa dos 31 milhões de brasileiros que, sem ser indigentes, compõem as estatísticas da pobreza (BARROS; HENRIQUES; MENDONÇA, 2001).

A pobreza no Brasil tem uma dimensão fortemente rural e regional. Cerca de 48% dos pobres brasileiros vivem em áreas rurais, e a incidência de pobreza rural é mais que o dobro daquela para as maiores cidades e outras áreas urbanas. A Região Nordeste, com seus nove estados, representa 20% do total da área do país e aproximadamente 30% de sua população, mas mais de 55% dos pobres brasileiros. Cerca de 69% da pobreza rural se concentra nessa região. No Nordeste se combinam, dramaticamente, recursos naturais relativamente pobres; secas periódicas devido às condições agroclimáticas variáveis; concentração da propriedade de terra; e funcionamento escasso dos mercados financeiros rurais. No Sul e Sudeste, embora a qualidade da terra e de outros recursos naturais seja geralmente maior que no Nordeste, a pobreza está, similarmente, concentrada nas áreas rurais. Programas de microcrédito destinados a colaborar no combate à pobreza deveriam localizar seus agentes, sobretudo nas zonas rurais do Nordeste, enquanto programas voltados, prioritariamente, ao suporte dos pequenos empreendimentos poderiam concentrar sua atuação nas cidades, especialmente nas metrópoles do Sul e Sudeste.

Prevalecem no país, contudo, as interpretações céticas quanto à eficácia do microcrédito no combate à pobreza, a exemplo da Caixa:

O microcrédito não pode ser entendido principalmente como uma ferramenta para superar a extrema pobreza e gerar empregos. Como qualquer ferramenta destinada a melhorar a produtividade de produtores pobres em capital, o microcrédito permite principalmente aumentar as rendas de trabalhadores pobres, reduzindo a pobreza deles, mas não dos mais pobres, que usualmente não estão em unidades produtivas capazes de incrementar produtividade. [...] Serão sempre poucos os “verdadeiramente pobres” que podem aproveitar este mecanismo. (CAIXA, 2002, p. 21-22).

2.2 Trinta anos de microcrédito à brasileira

A história do microcrédito no país é a história da busca de uma institucionalidade adequada ao mercado brasileiro. É consenso entre os pesquisadores do setor identificar três momentos na expansão do microcrédito no país.

O *primeiro* é marcado pela experiência do Programa UNO, pioneiro na América Latina na concessão de crédito ágil com taxas reais, garantido por aval moral. O projeto foi criado em 1973 por iniciativa da Acción Internacional, para atuar junto ao setor informal urbano em Salvador (BA) e Recife (PE). A União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO) era uma ONG que combinava crédito e capacitação, e estimulava o associativismo. Durante 18 anos, apoiou a criação de cooperativas, associações e grupos de compra. Apesar do êxito inicial, a organização desapareceu “por não considerar a auto-sustentabilidade parte fundamental de suas políticas” (BARONE et al., 2002, p. 15)⁷.

A primeira fase teve continuidade, em 1987, com criação, em Porto Alegre, da ONG Ana Terra, primeira unidade do que se tornaria a rede nacional de Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (Rede Ceape). Da estruturação da instituição participaram a Acción, o Banco Interamericano de Desenvolvimento e a Inter-American Foundation. O Centro Ana Terra foi a primeira organização a adotar no país o aval solidário entre um grupo de empreendedores, metodologia importada de experiências colombianas⁸. O BID também contribuiu com a criação de outra instituição, o Banco da Mulher, sucursal brasileira da rede mundial Women’s World Banking. A primeira seção nacional do Banco da Mulher foi inaugurada em 1989, na Bahia, com apoio do Unicef. Resultado dessa trajetória inicial, 10 das 12 organizações de microcrédito que atuavam no Nordeste até outubro de 2000 haviam sido criadas antes de 1997, “naturalmente, em face da maior concentração relativa da pobreza naquela região que é também, tradicionalmente, alvo de políticas de créditos subsidiados como forma estimuladora da melhoria das condições de vida e dos desníveis regionais existentes no país” (CAIXA, 2002, p. 32).

O *segundo* momento da história do microcrédito no Brasil se inicia com o surgimento da Portosol, no final de 1995, e é caracterizado pela retomada do interesse no tema do crédito popular, em vários pontos do país, ainda fora de uma política nacional para o sistema. A

⁷ Os fundos eram provenientes de doações internacionais, e a instituição recebeu o apoio, também, de entidades empresariais e bancos locais. “A falta de recursos próprios levou a priorizar sua ação na execução de projetos governamentais. Conseqüentemente, seu crescimento ficou na dependência de recursos públicos, o que reduziu sua autonomia e vinculou sua imagem a uma linha político-partidária, gerando conflito de interesses quando houve mudança no governo” (KWITKO, [199-]a, p. 1).

⁸ Em 2002, a rede tinha 12 centros, organizados em torno da Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (Fenape), criada em 1990, depois denominada Ceape Nacional.

Portosol tem uma institucionalidade inovadora: o poder público toma a iniciativa de constituir uma organização da esfera pública não-estatal; coloca-a sob controle da sociedade civil e sob a obrigação operacional da auto-sustentabilidade. Com *funding* de governos, da cooperação internacional e de financiamentos, a instituição fornece microcrédito com taxas capazes de cobrir seus custos. Seu desenvolvimento permitiu a constituição de um modelo de referência para a expansão do microcrédito no país, vigente até 2002.

Pouco depois da Portosol, outras duas experiências marcaram essa etapa de busca de uma institucionalidade adequada ao mercado brasileiro. O Movimento Viva Rio criou, em 1996, o VivaCred, ONG de microcrédito focada nas comunidades carentes do Rio de Janeiro. Os fundos vieram de uma financeira, a Fininvest (posteriormente incorporada pelo grupo Unibanco), do BID e do BNDES. O Banco do Nordeste do Brasil desenvolveu uma linha de microcrédito, a CrediAmigo, em 1998⁹. Combinava empréstimos garantidos por grupos solidários à capacitação. Ao final do primeiro ano de operação, já era o maior programa de microcrédito no país – condição que conservava em 2002.

A reprodução do modelo da Portosol, estimulada pelo BNDES, no âmbito do Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP), configura o início do *terceiro* momento, posterior a 1996, caracterizado pela indução planejada do microcrédito pelo governo federal. O PCPP oferecia uma linha de crédito disponível a instituições microfinanceiras brasileiras, estruturadas como organizações não-governamentais ou como programas governamentais conduzidos juntamente com ONGs em nível municipal, sobretudo nos centros urbanos da região Nordeste. Os empréstimos tinham prazo de oito anos e sofriam o encargo da Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), que variou de 11% a 14% no período 1996-2000¹⁰. Além de financiar as instituições, o BNDES criou o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), com o objetivo de fortalecer a indústria microfinanceira no Brasil. O PDI foi financiado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento. Nesse programa, o BNDES ofereceu recursos para a construção de instituições e investiu diretamente no desenvolvimento da infra-estrutura

⁹ Barone et al. (2002) afirmam que este foi o primeiro programa do gênero adotado por um banco estatal, mas há pelo menos um caso anterior: o Banco Regional de Brasília havia iniciado, anos antes, uma linha de microcrédito chamada BRB Trabalho. “Em 1995, o governo de Brasília, em parceria com o Banco de Brasília, iniciou um programa de crédito produtivo popular denominado BRB Trabalho. Foi a primeira iniciativa governamental no sentido de dar acesso a crédito às atividades econômicas informais. A execução financeira estava sob a responsabilidade do BRB, mas os Agentes de Crédito eram funcionários do governo local. Esse programa, apesar do esforço dos seus dirigentes e do comprometimento da equipe técnica, passou por alta inadimplência, principalmente por não ter um sistema de informações próprio (os clientes do BRB Trabalho faziam parte da carteira geral do banco, o que dificultava o acompanhamento diário dos atrasos de pagamento). É um programa ainda atuante cujo andamento sofreu mudanças geradas pela nova linha política no governo de Brasília” (KwITKO, [199-]a, p. 1).

¹⁰ “Até dezembro de 2001, o BNDES apoiou 31 instituições, sendo 28 entidades da sociedade civil e três Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, tendo contratado R\$ 55,8 milhões” (BARONE et al., 2002, p. 17-18).

do mercado, apoiando a elaboração de sistemas de gerenciamento de informações para microfinanças, metodologias de auditoria e *rating*, e atividades de pesquisa e divulgação. O BNDES pretendia tornar-se um centro para fornecer informações sobre boas práticas e novas metodologias e contratou a Development Alternatives, Inc. (DAI) para atuar como consultoria técnica.

Quando o BNDES começou a apoiar o microcrédito, os esforços do banco eram o único trabalho desse tipo no Brasil. Em 1997, o governo federal criou um comitê, incluindo o BNDES, o Banco Central e o Conselho da Comunidade Solidária, com a tarefa de revisar as leis que afetavam as instituições microfinanceiras. Compuseram o novo marco regulatório:

- a) a Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999;
- b) a Resolução nº 2.627 do Conselho Monetário Nacional; e
- c) a Medida Provisória nº 1.914-4, de 28 de julho de 1999.

Algumas leis inibiam a operação dos programas de microcrédito até o final dos anos 1990. Leis restritivas contra a usura eram provavelmente a área onde a regulação afetava mais gravemente as instituições de microcrédito. A Lei da Usura proibia instituições não regulamentadas de cobrar juros superiores a 12% ao ano, muito abaixo dos níveis necessários para sustentar uma operação de crédito. Embora não fosse sistematicamente cumprida, a proibição criava um clima de incerteza para o microcrédito e seus investidores. A Lei nº 9.790 estabeleceu um novo tipo de instituição não-governamental, a Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip), e a ela foi claramente permitido mobilizar fundos externos para atividades que incluem microfinanças. Em julho de 1999, a Lei da Usura foi reformada pela MP nº 1.914-4 para isentar todas as Oscips e outras instituições microfinanceiras, caso a caso. As mudanças regulatórias excluíram as Oscips do alcance da Lei da Usura, mas as ONGs que operavam programas de microfinanças ao final de 2002 encontravam-se ainda, tecnicamente, à margem da lei.

O Banco Central promoveu outras mudanças com o objetivo de alimentar o crescimento das microfinanças e incluí-las entre as atividades permitidas. Em agosto de 1999, a Resolução nº 2.627 do Conselho Monetário Nacional estabeleceu uma licença para uma nova instituição financeira especializada, chamada de Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM). Das iniciativas que expandiram as formas institucionais dos programas de microfinanças, a introdução desse tipo de instituição financeira regulamentada foi uma das mais importantes, na percepção da autoridade monetária. As SCMs permitem a distribuição de lucros aos investidores em instituições microfinanceiras e proíbem a participação do governo. Estão submetidas a estritas normas de prudência, e suas fontes de

fundos são restritas: captar poupança é proibido. Como instituições financeiras regulamentadas, estão isentas da Lei da Usura.

As novas personalidades jurídicas (Oscips e SCMs) permitiram às instituições microfinanceiras oferecer serviços adicionais (embora ainda limitados), desde que superassem um capital mínimo de aproximadamente US\$ 50 mil. Um dos efeitos mais significativos dessa regulamentação é que o número e a variedade de produtos que essas instituições podem oferecer é muito limitado. Em sua forma atual, são proibidas de recolher depósitos. Embora o acesso a um conjunto de fundos para empréstimo não tenha sido um dos maiores obstáculos às instituições de microcrédito brasileiras até agora, a restrição à captação de depósitos pode ser importante no futuro. As instituições microfinanceiras estão também proibidas de realizar empréstimos não comerciais, como o crédito ao consumidor, habitacional ou penhor. Também são proibidas de oferecer seguros e talões de cheque ou outras facilidades típicas de contas correntes. O formidável *lobby* dos banqueiros continuará sendo um obstáculo difícil para as instituições microfinanceiras antes que elas possam obter o direito de recolher depósitos. Muitas atividades importantes para os mais pobres permanecem asseguradas apenas aos bancos e financeiras, cujas exigências de constituição eram muito mais elevadas – o capital mínimo exigido para um banco era de US\$ 9,2 milhões, e US\$ 3,7 milhões para uma financeira. Além disso, a exigência de capital mínimo tanto para bancos quanto para financeiras aumentava um por cento para cada agência e dois por cento em São Paulo e no Rio de Janeiro. O Banco Central considera que microempréstimos são inseguros.

Esse conjunto de ações implementadas pelas diversas esferas de governo a partir de 1995 desemboca, em 2002, numa variedade de formatos institucionais para a oferta de microcrédito coexistindo no país. O Quadro 6 soma 183 instituições operantes no país ao final de 2002, a partir do cruzamento de dados provenientes de diversas fontes. Não inclui bancos públicos ou privados cujas carteiras de “microcrédito” não seguiam a metodologia específica que caracteriza a atividade. A relação das instituições por tipo e por estado está no Anexo A.

<i>Tipo</i>	<i>Quantidade</i>
<i>Sem fins lucrativos</i>	
Oscips	109
ONGs	27
Fundos governamentais	16
<i>Com fins lucrativos</i>	
SCMs*	26
Bancos públicos e agências de fomento	5
<i>Total</i>	<i>183</i>

Fontes: Banco Central, Ministério da Justiça, IBAM, BNDES, imprensa

* Não inclui as SCMs autorizadas pelo BC que ainda não estavam operando.

Quadro 6 Instituições de microcrédito atuantes no Brasil em 31/12/2002 (por tipo)

Em termos da cobertura territorial, a Caixa (2002, p.31-32) mapeia quatro tipos de instituições:

- a) as que atuam em mais de uma região, como as redes nacionais Ceape e Banco da Mulher;
- b) as que atuam em mais de um estado na mesma região, como o BNB;
- c) as que atuam em mais de um município no mesmo estado, como o Fundo de Investimento de Crédito Produtivo e Popular do governo de São Paulo, a Fundação Caixa do Povo, do Ceará, e a Portosol; e
- d) as que atuam somente em um município, principalmente as ONGs e Oscips criadas à semelhança da Portosol, e os fundos patrocinados por prefeituras.

A maior parcela das instituições tinha natureza social, sem finalidade de lucro. Faziam parte de três formatos: ONGs, Oscips e fundos governamentais. As 109 Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, como vimos, eram ONGs focadas em microcrédito e transformadas em Oscips para escapar das imposições da Lei da Usura. O melhor exemplo é a Portosol, criada em 1996, em Porto Alegre, que até julho de 2003 já havia liberado mais de R\$ 60 milhões em 50 mil operações para 8 mil clientes. Tinha carteira ativa de 2 mil clientes e aproximadamente R\$ 3,5 milhões em créditos. Desenvolvera *know-how* e equilibrava-se em seus mercados, sem, contudo, alcançar escala representativa em relação à demanda, capaz de assegurar a auto-sustentabilidade de longo prazo. A legislação permite às Oscips ser proprietárias de SCMs, numa divisão de trabalho pela qual a atividade lucrativa, mobilizando investimentos provenientes do setor privado, subsidiaria a não-lucrativa.

As 27 organizações não-governamentais, puras ou mistas (criadas por intervenção dos governos), apostavam na força de sua vinculação com as comunidades que atendiam, mas não dispunham de amparo legal para fornecer crédito em condições de auto-sustentabilidade, em

função da Lei da Usura. Destacava-se a experiência do Banco Palmas, projeto de desenvolvimento local da Associação dos Moradores do Conjunto Palmeiras, favela ao sul de Fortaleza (CE), orientado pelo conceito de finanças solidárias. Criado em 1998, o Banco Palmas é o eixo que move um conjunto de iniciativas econômicas, combinadas num projeto de desenvolvimento que teve como base o mapeamento da produção e do consumo na comunidade de 30 mil pessoas, 80% das quais viviam com renda mensal inferior a dois salários mínimos. O banco:

- a) opera moeda social (Palmas) e clubes de trocas;
- b) fornece microcrédito em reais e em moeda social;
- c) apóia empreendimentos em setores específicos (Palmafashion, Palmalimpe, Palmart);
- d) administra cartão de crédito em moeda social;
- e) organiza feiras e lojas para comercializar a produção local;
- f) coordena um sistema de compras coletivas; e
- g) desenvolve programas complementares de capacitação (Palmatech), apoio a atividades produtivas de mulheres em situação de risco e suporte à agricultura urbana.

O Banco Palmas beneficiou 1.400 famílias, e a carteira ativa de empréstimos estava em R\$ 30 mil, em 2002. Dependia de fontes de fundos *funding* e enfrentava expressivas dificuldades operacionais.

Os 16 fundos governamentais foram criados por iniciativa de prefeituras, governos estaduais e do Distrito Federal. Destinavam verbas públicas a microempreendedores, não raro com taxas subsidiadas. Os exemplos mais expressivos estavam ligados a governos do PT: o São Paulo Confia, criado na gestão Marta Suplicy em 2002, que operava apenas aval solidário; e o BRB Providência, fundo de iniciativa do governador Cristóvam Buarque no Distrito Federal na metade dos anos 1990, operacionalizado pelo banco distrital.

Também disputavam o mercado de microcrédito no Brasil instituições públicas e privadas com fins lucrativos. Eram Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, bancos públicos ou agências estaduais de fomento.

As SCMs, regulamentadas em 1999 pelo Banco Central, eram integrantes de fato do sistema financeiro nacional. Criadas para perseguir lucros na fatia intermediária entre os pobres e os já bancarizados, tornaram-se uma alternativa de identidade para empresas de *factoring*, estigmatizadas pelo mercado. Cerca de 35% das 26 SCMs eram pessoas jurídicas adotadas por empresas que já atuavam com *factoring*.

Os bancos públicos ou agências estaduais de fomento obtiveram resultados expressivos. Com marcas fortes, capilaridade, *know-how*, infra-estrutura e *funding*, foram

mais longe e mais rápido que seus concorrentes ONGs e Oscips. O CrediAmigo, linha de crédito do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), era a principal de carteira de microcrédito do país. Operava fundos públicos e empréstimos de bancos internacionais, com elevada escala e auto-sustentabilidade. Em três anos de atividade, até novembro de 2000, já havia alcançado praticamente a mesma quantidade de clientes do Bancosol, em 13 anos: 55 mil nordestinos para 61 mil bolivianos (SCHONBERGER; CHRISTEN, 2001):

O CrediAmigo se iniciou olhando o sucesso do Banestado [Programa Banestado Microempresas, do Banco do Estado do Chile] e boa parte de seu sucesso se baseia em que a decisão e a visão de seus líderes têm o suporte técnico e financeiro do Banco Mundial. (CAIXA, 2002, p. 17).

Também havia bancos privados e cooperativas com atuação incipiente nesse mercado, porém em geral não adotavam a metodologia característica do microcrédito. Para a Caixa, o atendimento às necessidades de crédito dos “setores populares”, com serviços financeiros eficientes e especializados fornecidos por bancos comerciais, exigiria como condições:

- a) gerar altas taxas de repagamento (os programas mais eficientes têm perdas de longo prazo inferiores a 5%, em média);
- b) assegurar a recuperação dos custos de operação (geralmente por meio de taxas elevadas em relação às dos bancos);
- c) diversificar os passivos do setor financeiro comercial (obtendo fundos de múltiplas fontes, inclusive estimulando as poupanças dos clientes); e
- d) atrair investimento privado de capital de risco.

De acordo com a empresa, a rentabilidade dos serviços é baixa e não motiva investimentos dos bancos nesse ramo. “Estes programas em geral não têm sido vistos como uma plataforma comercial básica do banco, mas só como um programa político. Segundo, a maioria dos bancos não tem infra-estrutura apropriada nem a metodologia para oferecer serviços de microfinanças de forma rentável” (CAIXA, 2002, p. 21). Entre os bancos públicos, desde meados de 2002, a Caixa Econômica Federal realiza projetos piloto de microcrédito em agências selecionadas, com o objetivo de avaliar a possibilidade de estender seu alcance a toda a rede de atendimento. Entre os bancos privados de grande porte, dois adotaram projetos de microcrédito de maior fôlego. O Real adotou uma linha de empréstimos de baixo valor incorporada à sua rede de atendimento, num projeto que contou com a parceria da Acción Internacional. O Unibanco criou, no final de 2002, a MicroInvest, uma SCM, com a participação da International Financial Corporation (IFC) em 25% do capital. A MicroInvest foi resultado do *know-how* da Fininvest (adquirida pelo Unibanco) em projetos de

microcrédito desenvolvidos em parceria com a Secretaria do Trabalho do Município do Rio de Janeiro e com a ONG VivaRio (que tem sua própria Oscip de microcrédito, a VivaCred, na favela da Rocinha).

Dos estudos encomendados à OIT e à DAI, resultaram recomendações à Caixa para a implementação de seu programa de microcrédito. Entre essas recomendações, destacaram-se a necessidade de “apoio/proteção clara e decidida das mais altas esferas do banco ou governo”; o aumento dos controles posteriores à liberação do crédito, para compensar a redução de exigências indispensável à metodologia do microcrédito; e a adoção da remuneração variável, baseada em resultados. “O componente mais crucial é um programa extenso de capacitação permanente e repetitiva dos funcionários [...] e sua estreita vinculação à política de remunerações e promoções” (CAIXA, 2002, p. 21).

As melhores experiências de microcrédito no Brasil em 2002, de acordo com a Caixa, apresentavam taxas de atraso entre 2,3% e 6,5%; inadimplência inferior a 0,5%; retorno sobre ativos de 4% em média; de 13% a 30% de retorno sobre o capital; gastos administrativos totais de 7% a 16% da carteira (CAIXA, 2002, p. 20). Mas, apesar desses sinais positivos, era preciso cautela, porque “a imensa maioria das experiências em microfinanças de bancos de todo o mundo tem sido um fracasso” (CAIXA, 2002, p. 20). Em comum com a experiência internacional do microcrédito, as instituições brasileiras fornecem, todas, crédito de baixo valor para finalidades produtivas. Há algumas diferenças, contudo, entre os modelos do Grameen e os das instituições de microcrédito que atuam no Brasil. As mais evidentes são as seguintes:

- a) o Grameen atende, predominantemente, uma população rural, enquanto as instituições brasileiras têm como clientes, sobretudo, cidadãos urbanos (uma exceção é o BNB, focado em crédito rural);
- b) o Grameen atende preferencialmente mulheres; no Brasil, apenas algumas organizações priorizam o público feminino ou grupos sociais específicos. Na Portosol, as mulheres eram 52% dos clientes em 2000 (BARCELLOS; BELTRÃO, 2000, p. 183);
- c) o Grameen procura oferecer crédito à população mais pobre de Bangladesh, gerando, a partir dos empréstimos, atividades produtivas (YUNUS, 2000); no Brasil, na maior parte dos casos, as atividades produtivas devem existir há pelo menos seis meses para que o cidadão possa ter acesso ao crédito – o que afasta do alcance dessas instituições a possibilidade de contribuir para o combate a situações de extrema pobreza; e

d) o Grameen exige, como contrapartida ao crédito, além do pagamento pontual das parcelas, o cumprimento de 16 regras de caráter moral; no Brasil, o crédito não está subordinado a injunções dessa natureza.

Em 2003, o governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva optou por uma nova política de estímulo ao microcrédito, ao provocar a atuação de bancos privados nesse mercado, induzida pela ação dos bancos públicos, desde que as taxas de juros sobre essas operações não ultrapassassem 2% ao mês¹¹. Com a disposição de deflagrar uma nova fase na expansão da atividade no Brasil, as primeiras medidas do novo governo constituíram um desestímulo às Oscips e ONGs: uma nova política de encargos do Programa de Crédito Produtivo Popular do BNDES tornou mais caro o *funding* e condicionou os encargos aos valores dos créditos e às taxas por ele cobrados. Em 25 de junho de 2003, o governo anunciou a criação do Banco Popular do Brasil, uma subsidiária do Banco do Brasil para operar microempréstimos. A denominação incluía crédito de livre uso.

Essas medidas trouxeram algumas novidades para o mercado de microfinanças no país. A primeira novidade foi o subsídio financeiro para a manutenção da taxa de 2% ao mês como encargo máximo para essas operações, conforme inicialmente divulgado pelo governo. Até então, o BNDES difundia uma metodologia baseada na auto-sustentabilidade, no âmbito de seus dois programas de apoio ao microcrédito, o PDI e o PCPP. Há ampla discussão sobre a ineficácia do subsídio (em termos de focalização) e da impossibilidade de sustentá-lo pelo orçamento público no longo prazo. Os recursos para o *funding* viriam de duas fontes: o Fundo de Amparo ao Trabalhador e o uso compulsório de 2% dos depósitos à vista no sistema financeiro. O microcrédito em todo o mundo é caracterizado por taxas inferiores às cobradas pelo mercado informal (como os agiotas), mas por taxas superiores às dos bancos comerciais. No Brasil, as pequenas operadoras criadas sob o modelo da auto-sustentabilidade ainda conseguiam operar com taxas inferiores às dos bancos comerciais – e mesmo assim enfrentavam dificuldades para conquistar mercado – e passariam a concorrer com linhas de taxas subsidiadas. Para continuar competitivas, teriam, provavelmente, de associar-se a bancos que não estivessem dispostos nem a deixar 2% de seus depósitos à vista no compulsório, nem a operar uma carteira própria de microfinanças.

A segunda novidade era o ingresso nesse mercado de alguns dos maiores *players* do sistema financeiro nacional. O Banco do Brasil e a Caixa, com suas marcas fortes, pareciam dispostos a entrar a sério no mercado, com até R\$ 1,2 bilhão do FAT, soma provavelmente superior ao total de microcréditos já liberados no país desde 1973. Com ampla verba de

¹¹ A associação das financeiras manifestou compreensível preocupação com a medida, mas, além delas, não houve ninguém para reclamar da oferta de crédito a taxas inferiores à metade do que cobravam.

propaganda e exposição pública gratuita assegurada pela vinculação a uma política do governo federal, talvez fosse possível reverter a impressão, comum às populações de baixa renda, de que esse tipo de política não é para elas. Essas instituições eram fortemente capilarizadas, mas seu alcance não se estendia às periferias: como todo banco convencional, não costumavam ir até os clientes. Apesar disso, o surgimento de novos *players* gerou um ambiente de competitividade que criou enorme desconforto aos desbravadores do mercado nos anos 1990: além das taxas subsidiadas, os superbancos poderiam oferecer mais serviços financeiros (seguros, poupança e investimentos, cartões de crédito), marcas fortes e vantagens competitivas (rede de atendimento, elevada informatização).

A terceira novidade foram os microempréstimos de uso livre. Até então, o subsídio era reconhecido como legítimo – deixando de lado a questão da eficácia – desde que voltado ao fomento a atividades produtivas. Crédito de uso livre era a especialidade de financeiras e a modalidade das linhas pré-aprovadas dos bancos comerciais, liberadas por cartão magnético. Essa concorrência poderia trazer efeitos benéficos aos indivíduos e ao mercado: aos primeiros, ofereceria a possibilidade de rolar, com encargos mais acessíveis, dívidas junto a financeiras e operadoras de cartões de crédito; ao mercado, inseriria um elemento de competitividade num ambiente oligopolista.

Por fim, esses microempréstimos seriam liberados sem metodologia específica. O microcrédito está ancorado numa metodologia amplamente testada, de espírito antiburocrático, mas reconhecida pelos clientes como muito exigente: alguns chegam a julgar incompatível o volume de informações prospectadas pelos agentes de crédito com o volume liberado pela instituição. A ampliação da desburocratização poderia ser positiva, pelo que traz de estímulo à dessacralização das instituições financeiras, mas criaria um ambiente ainda menos favorável a metodologias rigorosas. Não seria absurdo, além disso, supor que a liberação de microempréstimos sem burocracia e sem controle resultaria em amplas operações perdidas. A Caixa Econômica Federal e o Banco do Brasil projetavam taxas de inadimplência de 12% a 13%, três vezes maior que a média das ONGs e Oscips, que estabeleciam relações intensas com os clientes e cobravam a responsabilidade dos empreendedores no cumprimento de sua contrapartida aos programas de crédito.

2.3 Algumas razões das dificuldades das instituições de microcrédito no Brasil

Vimos que, em 1999, o país dispunha de 13,5 milhões de pequenos empreendimentos (trabalhadores por conta própria ou empresas com até cinco empregados) desassistidos pelo crédito bancário. A demanda por microcrédito poderia ser acrescida de mais 16,5 milhões de pobres que viviam no campo, igualmente fora do sistema bancário, chegando a 30 milhões. Ou poderia ser reduzida a 5,8 milhões de empreendimentos urbanos, de acordo com os critérios adotados pela Caixa. Se elegermos, para um balanço, esta estimativa mais enxuta, o total das carteiras de microcrédito atuantes no Brasil até o final de 2000 atendia, apenas, a 2% da demanda por número de clientes, e a 0,8% do tamanho total dos empréstimos (MEZZERA, 2002, p. 23).

O levantamento de Mezzera, publicado em detalhes pela Caixa (2002), contemplava somente 43 instituições, que alcançavam 115.654 clientes, com R\$ 85,5 milhões. A multiplicidade dos formatos institucionais e a ausência de organismos que centralizassem as informações provenientes de todas essas experiências tornavam a análise desses indicadores extremamente problemática e, necessariamente, parcial. Vários levantamentos, realizados paralela ou sucessivamente, buscaram mapear a evolução da oferta de microcrédito no país a partir de 2000. Goldmark, Pockross e Vechina (2000), da DAI, realizaram estudo pioneiro. O Instituto Brasileiro de Administração Municipal (IBAM) produziu dois relatórios (FONTES, 2001; FONTES, 2003), derivados de um projeto de pesquisa financiado pela Fundação Ford sobre as perspectivas de expansão das microfinanças no Brasil. A Caixa (2002) inclui um capítulo sobre a oferta de microcrédito, resultado de pesquisa financiada pela empresa¹².

Naturalmente, como se tratava de área em fase inicial de desenvolvimento, os desencontros entre as bases de dados e os critérios de análise eram imensos. A institucionalidade variada dos operadores de microcrédito impunha sérias dificuldades ao mapeamento exaustivo da oferta. Não era um problema local: “um dos maiores desafios relacionados com o desenvolvimento da indústria de microfinanças no mundo é a obtenção de dados confiáveis e transparentes sobre o desempenho dessa indústria” (GALLAGHER et al., 2002, p. 100)¹³. No Brasil, era possível ter acesso fácil, completo e confiável apenas aos dados relativos às Oscips e SCMs, as quais precisavam subordinar-se às exigências do Ministério da Justiça e do Banco Central, respectivamente. Para o levantamento das demais estruturas

¹² A edição, contudo, é lastimavelmente incompleta, sem tabelas e gráficos mencionados no texto, e erros elementares (como uma confusão entre o Banco do Estado de Santa Catarina, BESC, e a Agência Catarinense de Fomento, Badesc).

¹³ Os autores acreditavam que o início de operações, na América Latina, de investidores privados e instituições regulamentadas tenderia a favorecer a homogeneização dos indicadores de desempenho.

institucionais, o pesquisador precisava basear-se em fontes secundárias, como estudos anteriores, listas de participantes em seminários do setor ou o acompanhamento permanente da mídia. Era o caso de:

- a) fundos governamentais de microcrédito, geridos por prefeituras ou governos estaduais e do Distrito Federal, que não tinham obrigação de registrar essas operações em nenhum órgão de controle;
- b) dezenas de ONGs que haviam optado por não se registrar como Oscips, mesmo que isso significasse vulnerabilidade em relação à Lei da Usura e o risco de dissabores de outra natureza; e
- c) linhas de microcrédito adotadas por bancos públicos ou privados, ou mesmo por outras instituições financeiras, que não precisavam ser registradas no Banco Central.

Para driblar essas dificuldades, alguns pesquisadores utilizaram um artifício que criou um novo problema metodológico: incluíram nos estudos, como categoria, as instituições apoiadas pelo PCPP do BNDES. Misturaram como critérios as fontes de fundos e a natureza jurídica dos operadores. As fontes de fundos, contudo, não se resumiam ao BNDES; dada a dispersão das informações sobre os operadores, era ainda mais complicado identificá-las.

Outro problema dizia respeito à inclusão da linha CrediAmigo, do BNB, em levantamentos que tinham por objetivo a produção de indicadores gerais do sistema. A linha respondia, sozinha, por 55 mil clientes, praticamente a metade dos 115 mil cidadãos alcançados por 43 instituições, até outubro de 2000 (CAIXA, 2002). Em estudos baseados em amostra aleatória, como o do IBAM (FONTES, 2002), a distorção era ainda mais grave. Apesar das insuficiências metodológicas, optei por tabular, no Quadro 7, as informações provenientes dessas pesquisas, sintetizando os principais indicadores recolhidos.

Fonte	DAI	CAIXA	IBAM
Período estudado	Até 1999	Até outubro/2000	Até 2001
Número de instituições	47 ¹	43	133
Amostragem	8 / 47 ²	43	59
Distribuição regional da amostra	ND	NE: 13 / SE: 16 N: 2 / S: 7 / CO: 5	NE: 29% / SE: 42% N: 5% / S: 19% CO: 5%
Total de clientes	76.701 ³	115.654 ⁴	341 mil
Distribuição regional da clientela	ND	NE: 76,5% ⁴ SE: 9,8% / N: 3,7% S: 6,3% / CO: 3,6%	ND
Taxa de expansão no número de clientes	ND	3,3 vezes em 24 meses, ou 6,6% ao mês	ND
Carteira ativa	R\$ 29,8 milhões (oito maiores)	R\$ 85.519.761,00	R\$ 93 milhões
Distribuição regional da carteira ativa	ND	NE: 56,5% SE: 18,8% / N: 4,1% S: 14,0% / CO: 6,6%	ND
Estoque emprestado	R\$ 93,5 milhões	ND	R\$ 316 milhões
Valor médio das operações	R\$ 947,25 (oito maiores)	R\$ 739,44	R\$ 1.522,37
Número de funcionários	ND	1.285	ND
Número de agentes de crédito	165 (oito maiores)	687	531 (na amostra)
Taxa mensal de juros	De 1% a 6,5%	De 0,93% a 6%	Média de 5% ao mês
Média de juros mensais por região	ND	NE: 3,98% / SE: 3,81% N: 3,75% / S: 4,12% CO: 3,53%	ND

Fontes: Goldmark, Pockross e Vechina (2000), Caixa (2002), Fontes (2003).

¹ Soma das financiadas com recursos do BNDES, via PCPP, ao Ceape/MA, BNB, Banco do Povo do Governo de São Paulo e outras 20 instituições congêneres à Portosol estimadas pelos pesquisadores, que atribuíram a elas média de 300 clientes e empréstimo médio de R\$ 500,00.

² Há quadros que consideram o total e quadros baseados apenas nas oito instituições com mais de 2 mil clientes.

³ BNB = 36.786. ⁴ BNB = 55.714 clientes.

Quadro 7 Dimensões do microcrédito no Brasil (1999-2001)

Desconsideradas as distorções provenientes da aplicação de metodologias distintas e da cobertura parcial do campo, os levantamentos apontaram os principais resultados da política de estímulo ao desenvolvimento do setor durante o governo Fernando Henrique. Constata-se um crescimento expressivo no número de instituições (de 47 em 1999 a 183 em 2002, conforme meu levantamento, concentradas no Sudeste), acompanhado de evolução proporcional no número de clientes atendidos e no valor das operações (concentrados no Nordeste, em função da presença marcante do BNB). “A se persistir essa taxa de crescimento, podemos esperar que, em 2002, a carteira [ativa] de empréstimos deverá atingir o valor

aproximado de R\$ 277 milhões” (CAIXA, 2002, p. 50). Fontes (2003) estimou em 18,8% ao ano, no período 1984-2002, a taxa de crescimento anual do número de instituições de microcrédito – e em 460% a taxa da década anterior a 2002.

À exceção do BNB, as instituições resultantes desse modelo eram pequenas, focadas em suas comunidades. Os valores médios dos empréstimos eram, de fato, baixos. O projeto do governo Fernando Henrique buscava combinar fatores compreendidos pelo BNDES como virtuosos: a institucionalidade não-estatal; a relação intensa com seu respectivo mercado; a busca da auto-sustentabilidade; a liberdade para obter *funding* fora das fontes estatais. Gallagher et al. (2002) analisaram os indicadores de eficácia operacional de 12 dessas instituições, selecionadas de acordo com oito critérios (tamanho da carteira, tempo de operação, desempenho, metodologia aplicada, produtos oferecidos, localização geográfica, tipo de parcerias que possuíam e interesse em participar do estudo). As organizações não foram identificadas para respeitar “a confidencialidade das instituições participantes” (p. 102). Os autores informam que faziam parte de quatro categorias: participavam da rede Ceape; eram SCMs; eram ONGs de atuação municipal; ou ONGs filiadas a redes internacionais (como o Banco da Mulher) ou com metodologias importadas e adaptadas. Das 12, oito haviam recebido recursos do BNDES (GALLAGHER et al., 2002, p. 109). O BNB não integrou a amostra por motivos não explicitados. Essas características metodológicas tornam perigosa qualquer generalização dos dados ali levantados. Apesar disso, os autores acreditam poder afirmar que “a indústria brasileira ainda se encontra em uma fase prematura” (p. 104).

Alguns dos indicadores referentes ao exercício de 1999 foram comparados às médias das 17 principais instituições latino-americanas no ano anterior, relatadas em Jansson e Taborga (2000). Na média, as instituições brasileiras tinham 2.037 empréstimos ativos, no valor médio de US\$ 587, totalizando uma carteira bruta de US\$ 836.498 e ativos totais de US\$ 1.286.228¹⁴. Os valores médios respectivos das instituições latino-americanas eram: 23.809 empréstimos, na média de US\$ 674, carteira de US\$ 15.699.000 e ativo de US\$ 19.528.000.

Apesar de desconfiar da qualidade dos dados divulgados pelas instituições brasileiras, os autores buscaram com o relatório dar o “primeiro passo no desenvolvimento de um sistema de indicadores padronizados no Brasil”, para “permitir aos administradores identificar e corrigir suas fraquezas relativas ao mercado e contribuir para que possam ser tomadas decisões mais apropriadas” e “melhorar as informações disponíveis para potenciais credores e

¹⁴ Em 31 de dezembro de 1999, o dólar equivalia a R\$ 1,789.

investidores nestas instituições” (GALLAGHER et al., 2002, p. 102). Os indicadores, organizados pelos autores em cinco categorias, estão resumidos no Quadro 8.

Indicador	Brasil			Médias na América Latina	Metas
	Valor mínimo	Valor médio	Valor máximo		
<i>Estrutura de capital</i>					
Passivo/patrimônio	0,02	9,7	95,61	3,18	3:1 a 8:1
Patrimônio/carteira bruta	4%	119%	865%	53,1%	25%-35%
Custo financeiro	4%	25%	162%	-	-
<i>Carteira</i>					
Carteira em risco > 1 dia / carteira bruta	3%	12,45%	26%	-	-
Carteira em risco > 30 dias / carteira bruta	2,3%	7,45%	12%	4,6%	1%-3%
Provisões atuais / carteira bruta	0%	2,75%	4,5%	-	-
Provisões recomendadas / carteira bruta	4,8%	7,96%	12,7%	-	-
Rendimento da carteira	1,3%	4,28%	6,8%	-	-
Taxa efetiva	4,1%	5,45%	7%	-	-
<i>Produtividade e eficiência</i>					
Despesas operacionais-provisões / carteira média	25%	49,42%	104%	28,8%	< 20%
Operações por agentes de crédito	31	191,27	456	453	> 300
Produtividade institucional (ops. p/ empregado)	19	90,45	216	-	-
Salário médio mensal do agente de crédito (R\$)	400	717,44	1.100	US\$ 1.300,00	-
<i>Rentabilidade</i>					
Carteira bruta / ativo total	11%	63%	89%	78,1%	70%-90%
Aplicações financeiras / ativo total	0%	28,6%	81%	16,3%	10%-25%
Ativo fixo – depreciação / ativo total	1,4%	4,88%	9,7%	19,4%	
Retorno sobre ativos (sem ajustes)	1%	6,6%	14%	7,3%	4%-8%
Retorno sobre ativos (ajustado)	- 16,2%	- 4,25%	4,2%	8,18%	2%-5%
Auto-suficiência operacional (sem ajustes)	18%	114%	172%	-	-
Auto-suficiência operacional (ajustada)	16%	90,58%	134%	-	-
Auto-suficiência financeira (sem ajustes)	103%	123,75%	160%	-	-
Auto-suficiência financeira (ajustada)	65%	92,33%	111%	-	-
<i>Crescimento</i>					
Crescimento da carteira bruta	- 10%	106,17%	373%	20,6%	> 15%
Crescimento do número de clientes	8%	179,64%	1.243%	-	-
Crescimento do empréstimo médio (em R\$)	159	1.121	1.912	US\$ 674,00	ND

Fonte: Gallagher et al. (2002) (Brasil); Jansson e Torga (2000) (América Latina).

* Sem encargos.

Quadro 8 Indicadores de performance de parte das instituições de microcrédito no Brasil, comparados ao *benchmark* da América Latina

Os pesquisadores da DAI concluíram que, ao final de 1999, a indústria era jovem (somente três instituições da amostra tinham mais de três anos), não alcançava sequer 1% do mercado potencial e crescia lentamente. As despesas eram elevadas em relação à carteira – mas os custos com pessoal de ponta eram favorecidos por médias salariais bem inferiores às dos agentes de crédito das principais instituições latino-americanas.

Apesar dos indicadores demonstrarem um ritmo de crescimento acima de 30% [na média, 179,64% no número de clientes e 106,17% na carteira], esse percentual pode distorcer a realidade, visto que tem como base um valor inicial muito pequeno. A falta de uma visão mais audaciosa dos gerentes dificulta o alcance de um crescimento maior pelas instituições. Essa posição faz parecer que a visão social não tem um compromisso de atender tantos clientes quanto for possível mas, pelo contrário, os diretores e conselheiros estão satisfeitos com um negócio pequeno e bem montado. Há pouca ambição ou vontade para enfrentar um desafio maior. (GALLAGHER et al., 2002, p. 133).

Apesar dessas taxas de crescimento pouco audaciosas, algumas instituições haviam conseguido alcançar o ponto de equilíbrio, situado pelos autores em torno dos três mil clientes. O problema central parecia ser a inadimplência, situada em 12,45% (para atrasos superiores a um dia) e em 7,45% (acima de 30 dias), na média. “Uma das descobertas surpreendentes deste estudo foi a má qualidade da carteira do país” (GALLAGHER et al., 2002, p. 134). Esse fator, logicamente, inibia o crescimento do setor, mas poderia ser atribuído à juventude das instituições, cujos controles ainda estariam sendo aperfeiçoados. Apesar disso, as provisões para perdas eram inferiores ao recomendado pelas melhores práticas internacionais do setor.

Pode-se supor que a inadimplência do empréstimo pode assumir proporções diferenciadas quanto maior ou mais desagregada for a comunidade em questão. Cidades pequenas, com pessoas conhecidas umas das outras, propiciariam a concessão de crédito solidário, pois a coerção social também funcionaria como inibidora de práticas de não-pagamento do empréstimo, resultando em pontualidade e adimplência em relação aos compromissos assumidos. Ao contrário, em cidades maiores, elevadas taxas de rotatividade do emprego e/ou do local de moradia seriam inibidoras dessa prática, pois as relações primárias tendem a decrescer e o poder social não é tão coercitivo quanto nas comunidades mais fechadas¹⁵. (CAIXA, 2002, p. 38).

Além dos indicadores quantitativos, Gallagher et al. (2002) analisaram qualitativamente três outras áreas essenciais para as instituições de microcrédito: sua governabilidade, seus sistemas de informação e sua relação com o mercado. Os consultores recomendaram a reciclagem técnica e o investimento em marketing. Consideravam que,

[...] sem treinamento contínuo e processos rigorosos de crédito e cobrança, as instituições têm começado a relaxar a metodologia de microcrédito. Os grupos solidários estão menores, agentes de crédito passam muito tempo nos escritórios, atentos a processos administrativos, e muitas vezes só saem quando têm um carro disponível. Além disso, os agentes percorrem grandes distâncias para cobrar empréstimos pequenos. Muitos empréstimos estão

¹⁵ De onde são retiradas asserções assim definitivas, generalizações do tipo “metrópoles esgarçam a coesão social”, senão do senso comum?

sendo aprovados com pouca análise e as renegociações estão ficando fáceis e comuns. (GALLAGHER et al., 2002, p. 134)¹⁶.

Quanto ao marketing, os consultores apontam que “nenhuma [instituição da amostra] havia desenvolvido uma estratégia. [...] Ainda existe uma grande dependência do boca-a-boca, que até pode funcionar numa indústria pequena, mas não é eficiente para uma penetração maior no mercado” (GALLAGHER et al., 2002, p. 134). Correlacionada a essa deficiência, os pesquisadores da DAI apontavam a “falta de criatividade na indústria do microcrédito”, no que se refere ao desenvolvimento de novos produtos. “Não existe, por exemplo, uma oferta de produtos de poupança ou seguro”, afirmavam, sem, naturalmente, ignorar o fato de que a legislação proibia as instituições de captar depósitos (GALLAGHER et al., 2002, p. 135). A alternativa seriam as parcerias com outras prestadoras de serviços.

Em 2000, outro grupo de pesquisadores da DAI tentou explicar as razões da fragilidade do setor no Brasil. Reuniram o que consideravam “os argumentos mais convincentes” sobre “o aparente subdesenvolvimento da indústria de microfinanças no Brasil” (GOLDMARK et al., 2000) em cinco tópicos: o contexto macroeconômico, a tradição de crédito dirigido do país, a estrutura jurídica, o mercado de crédito ao consumidor e a fraqueza das instituições existentes.

Quanto ao *contexto macroeconômico*, os pesquisadores da DAI destacam que a combinação de inflação alta até 1994 e juros elevados a partir do Plano Real trouxe conseqüências duradouras para o mercado de crédito. O primeiro fator seria responsável pela ausência de uma cultura de crédito: acostumados com a especulação financeira, os bancos tratariam as carteiras de empréstimo como atividade secundária. O segundo resultaria na concentração dos recursos do sistema financeiro em títulos da dívida pública, aplicações de baixo risco e retorno assegurado pelas elevadas taxas de juros. O público-alvo do microcrédito é o setor mais vulnerável da economia.

Um segundo inibidor ao desenvolvimento das microfinanças seria o *excesso de linhas de crédito subsidiadas* pelos governos e distribuídas por bancos federais como o BNB e o Banco do Brasil. É o caso do Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger), com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), com taxas equivalentes a TR mais 5,5% ao ano. Os autores reconhecem, contudo, que estas linhas de crédito costumam ter problemas de focalização: raramente beneficiam os empreendedores de menor renda, seja em função da burocracia, seja porque o crédito é condicionado a outras operações (como seguro de equipamentos) ou exigências (como treinamento). *Factoring*, cheque especial, cartões de

¹⁶ É de notar o tom normativo, professoral, das generalizações.

crédito e agiotas são recursos mais rápidos, menos burocráticos e sem condicionamentos extraordinários para quem precisa de dinheiro rápido.

A *regulamentação impõe restrições* ao microcrédito. A partir de 1999, o governo federal definiu as figuras jurídicas Oscip ou SCM como únicas alternativas para o enquadramento dessas instituições. Em nenhum dos casos permitiu a mobilização de depósitos, ou seja, a captação da poupança dos clientes, elemento que potencializaria a expansão do setor. Os consultores da DAI consideram que este fator não era inibidor do crescimento do setor, porque não faltavam recursos disponíveis para os empréstimos. Aspectos da legislação trabalhista e do código de defesa dos direitos do consumidor constituiriam óbices pontuais a certos aspectos operacionais, como a remuneração condicionada a performance para os agentes de crédito e a cobrança de parcelas em atraso antes de cinco dias após o vencimento.

O microcrédito enfrenta a *concorrência do crédito ao consumidor*, amplamente difundido e ao alcance de indivíduos de baixa renda. A expansão da oferta de cartões de crédito e o aumento no número de financeiras (ligadas ou não a indústrias ou varejistas) ampliaram, a partir da estabilização econômica, o acesso aos bens de consumo duráveis pelos cidadãos da base da pirâmide social. O incremento no percentual de domicílios com televisão, constatado pelo Censo 2000 (IBGE, 2001), é resultado direto disso. O crédito para fins de consumo não é considerado um opróbrio pela população – ao contrário, talvez, do crédito para a produção. Quem se endivida para comprar um bem faz algo positivo; quem precisa de crédito para ampliar ou manter seu empreendimento o faz porque os negócios não vão bem.

Por fim, os consultores da DAI indicam que o microcrédito não cresce porque as *instituições microfinanceiras são fracas*. (Trata-se de uma espécie de enigma de Tostines: o setor não cresce porque as instituições são fracas ou as instituições são fracas porque o setor não cresce?)

Para não cometer uma injustiça com as instituições de microfinanças brasileiras, é preciso dizer que seus índices financeiros são normalmente razoáveis dado o seu tamanho; na maioria dos casos, as carteiras de empréstimos são simplesmente pequenas demais para serem rentáveis. (GOLDMARK et al., 2000, p. 8).

O PDI apoiou uma série de estudos sobre os primeiros anos do desenvolvimento das microfinanças no Brasil. Um punhado deles terminava da mesma forma: recomendando às instituições que desenvolvessem “com criatividade” produtos que “atendessem às necessidades específicas do consumidor brasileiro”:

Para que o segmento microfinanceiro cresça no Brasil, seus produtos devem ser adaptados às necessidades específicas dos clientes brasileiros e abordagens criativas para distribuir e vender tais produtos devem ser desenvolvidas. Mais importante, quanto mais focada em populações de baixa renda, maior a oportunidade – e mais significativa a abertura de novos horizontes. (NICTER et al., 2002, p. 59).

Tais estudos, entretanto, não foram capazes de apontar tais especificidades, tampouco de contribuir com idéias originais para atendê-las¹⁷. Esse modo de abordar a questão, que responsabiliza as instituições por seus fracassos, tende a minimizar o impacto da macroeconomia sobre as atividades microempendedoras. Não é despropositado supor que, nos casos em que não se registram nem a vulnerabilidade, nem as necessidades sazonais, os microempreendimentos sucumbam ao peso do contexto econômico.

2.4 O microcrédito num ambiente de transformações do sistema financeiro nacional

As instituições de microcrédito representaram uma novidade importante num mercado bancário em transformação desde o início do Plano Real. O diagnóstico dos bancos brasileiros era homogêneo, não importava quem o fizesse. Eram reconhecidos por agilidade operacional, alto grau de informatização e elevadas taxas de lucro. Nos anos que antecederam a estabilização econômica, eram o setor mais lucrativo da economia. Nos anos que sucederam a estabilização, quando se supunha que encontrariam dificuldades, assim permaneceram (exceto, claro, os que pereceram no caminho). Os bancos eram poucos, elitizados, e suas operações estavam fortemente concentradas nas maiores instituições. Ganhavam dinheiro com títulos públicos, escapando das atribuições que caracterizam a atividade bancária em todo o mundo.

Eram, sobretudo, elitizados. O Instituto McKinsey (1999) é uma fonte bastante citada quando se trata de descrever as características do sistema. No estudo de competitividade da economia brasileira, que buscava identificar caminhos para, em uma década, aumentar a produtividade do país de 27% para 75% da norte-americana, os bancos foram definidos como pouco competitivos, grandemente em razão da presença expressiva de instituições públicas. O sistema de crédito foi descrito como subdesenvolvido, e o alcance dos bancos, restrito à

¹⁷ Não esclarecem, por exemplo, as vinculações entre as vulnerabilidades e necessidades sazonais dos clientes e o impacto disso nas atividades que geram renda. Se apenas uma parcela do público é afetada pela vulnerabilidade, por que o limite à expansão dos micronegócios é tão grande?

parcela mais endinheirada da população. “Hoje, quase 70% dos brasileiros estão completamente excluídos do sistema” (INSTITUTO MCKINSEY, 1999, p. 70). Mais de mil municípios não dispunham de agências ou postos bancários em 2002, a maior parte nas regiões Norte e Centro-Oeste.

A conta é resultado de um método que merece ressalvas. O Instituto reconhece que “não é fácil estudar os bancos. Entre outras razões, porque é preciso ter acesso a informações que são consideradas confidenciais” (p. 71). Para produzir seus resultados, o Instituto recolheu dados completos de oito dos 16 maiores bancos de varejo do país, por intermédio da Febraban. Obteve dados incompletos de outros três bancos – depois de tê-los solicitado às 25 maiores instituições – e utilizou informações vagamente descritas como “dados internos da Febraban, balanços publicados e estatísticas do Pnad” (p. 72), para investigar três indicadores de produtividade do setor – os volumes de transações, de depósitos e de créditos – cotejados aos indicadores de mão-de-obra.

O Instituto concluiu que, “no Brasil, juntando-se os que podem consumir um *mix* mais completo de produtos e os que têm apenas uma conta de caderneta de poupança, dá 32%: 15% da população bancarizada e 17% semibancarizada” (p. 80)¹⁸. Os 32% correspondiam a 49 milhões de brasileiros. Ou seja, 68% da população estava excluída dos serviços bancários, e o percentual chega a 85, se incluídos os que não tinham acesso, por exemplo, a talão de cheques ou a outros serviços distintos da caderneta de poupança. Por incrível que pareça, esse percentual pode ser maior: não há um cadastro único dos clientes de bancos no país, e o Instituto não esclareceu se pôde cruzar as bases de dados das informações que recebeu, eliminando duplicidades (clientes com contas em mais de um banco).

As características desse mercado bancário – excludente e especializado em especulação – levaram à designação do empresariado do setor como “sócios da inflação”, expressão que naturalmente desapareceu junto com as taxas inflacionárias a partir de 1994¹⁹. “Na época da inflação alta, os bancos reduziram muito suas operações de crédito e, em consequência, os brasileiros viviam praticamente à vista” (INSTITUTO MCKINSEY, 1999, p. 78). A inflação e a desigualdade de renda explicam uma parte da exclusão, mas não esgotam a

¹⁸O rendimento médio mensal dos 15% com contas correntes era de R\$ 2.539,00 e 60% viviam na região Sudeste. “Na economia com pior concentração de renda do mundo desenvolvido e/ou em desenvolvimento, o mercado que realmente interessa aos bancos privados é excludente e concentrado, inclusive regionalmente” (COSTA, 2000). “Com apenas 9,5% da população do país, São Paulo e Rio de Janeiro absorvem 18% das agências, 28% dos depósitos bancários à vista e 41% dos empréstimos bancários. O levantamento foi feito pela consultoria Geografia de Mercado”. (*Folha de S. Paulo*, 05/08/2003, p. B-2, nota Concentração, Painel SA).

¹⁹Tais pressões se baseavam no conceito de que o capital deveria ser preferencialmente aplicado no fomento ao desenvolvimento econômico, em vez de multiplicar-se artificialmente na ciranda financeira. A Febraban, principal entidade representativa do empresariado financeiro, passou a dar mostras de esforço para mudar a imagem pública do sistema, publicando anualmente catálogos de dados denominados como “Balanço Social dos Bancos”.

questão. “É possível que até 50% das famílias não tenham conta em banco devido ao seu baixo nível de renda”, calcula o McKinsey (1999, p. 80). Além disso, a ineficácia dos bancos torna o serviço muito caro. “Se a concentração de renda exclui dois terços da população brasileira dos bancos, os elevados *spreads* bancários tendem a eternizar esta exclusão” (p. 80).

Mesmo os 15% mais ricos atendidos pelos bancos repartem entre si uma oferta de crédito relativamente pequena, quando comparada à de outros países. Os dados colhidos por Belaisch mostram que, em 2000, os bancos emprestavam no Brasil o equivalente a 24,82% do PIB, contra 103,7% dos países da zona do euro, 84,7% do Japão, 45,3% dos EUA e 70% do Chile. O volume de crédito era semelhante apenas ao de outras duas economias de porte semelhante ao da brasileira – a Argentina (21,4%) e o México (21,6), países em que o total de ativos do sistema financeiro em relação ao PIB (57,4% e 25%, respectivamente) era muito inferior à proporção dos bancos brasileiros (77,1%).

O sistema financeiro brasileiro é grande e dominado por bancos, mas a profundidade da intermediação – a extensão em que os bancos intermedeiam os fluxos financeiros do recolhimento de depósitos à concessão de crédito – é baixa. O sistema bancário brasileiro é comparável ao dos Estados Unidos em ativos em relação ao PIB, mas provê apenas metade dos empréstimos em relação ao PIB. (BELAISCH, 2003, p. 4).

Há razões macroeconômicas, microeconômicas e institucionais para essa escassez de crédito. Belaisch afirma que a situação macroeconômica instável, durante toda a década de 1990, foi uma causa importante da restrição de crédito. “O risco de crédito foi elevado durante décadas de tentativas de reforma e reestruturação, e os bancos foram capazes de dispor de sua aversão a risco graças à oferta de títulos governamentais sem risco e de alto retorno como um investimento alternativo ao empréstimo ao setor privado” (BELAISCH, 2003, p. 20). Com juros altos, investir em títulos públicos tornou-se a regra:

Dados dos balanços mostram que os bancos brasileiros detêm participações quase iguais de empréstimos e títulos de investimento em seus portfólios, cada um representando cerca de 30% dos ativos na metade de 2001. [...] Dados específicos por banco [...] mostram que os maiores bancos (aqueles com ativos superiores a R\$ 5 bilhões ou 0,5% do PIB) têm de fato mais investimento em títulos que em empréstimos, enquanto o oposto é verdadeiro para os bancos menores. [...] A figura que emerge no Brasil é de um sistema financeiro onde o papel tradicional dos bancos como intermediários de poupança, coletando depósitos para estender crédito, não predomina. Os bancos são um *player* significativo nos mercados de capitais, onde investem em títulos como maior fonte de negócios. A crescente participação estrangeira em anos recentes não mudou dramaticamente o *modus operandi* do sistema bancário. (BELAISCH, 2003, p. 5-7).

A restrição ao crédito também estava relacionada a um ambiente regulatório em constante transformação, e às limitações impostas pelo Banco Central ao uso dos depósitos à vista. “No Brasil, as elevadas exigências de reservas não-remuneradas [os depósitos compulsórios] (por exemplo, 75% dos depósitos à vista entre 1997-99 e cerca de 68% hoje) inegavelmente aumentam os custos da intermediação” (BELAISCH, 2003, p. 12).

Quanto à dimensão institucional, o estudo de Belaisch (2003, p. 20) concluiu que “o setor bancário não é inteiramente competitivo” e “práticas não-competitivas podem resultar em preços excessivamente altos e restrições de quantidade para os clientes”. A investigação empírica de indicadores das 49 maiores instituições do país no período 1997-2000 sugeriu “que os bancos brasileiros se comportam oligopolisticamente”. Belaisch indica que, entre 1995 e 2001, o número total de bancos caiu de 157 para 135, por meio da privatização de bancos estaduais e da intervenção do Banco Central sobre empresas privadas em dificuldade, incentivando fusões e aquisições ou simplesmente liquidando-as²⁰. No mesmo período, houve intensa migração de depósitos para as instituições maiores e aparentemente mais sólidas. A concentração foi acompanhada de centralização: os dez maiores bancos detinham, em 2001, 70,3% do total dos ativos (contra 64,4% seis anos antes), 76,6% do total de depósitos (contra 75,1%) e 70,2% do total de créditos (contra 71,4%, único ponto em que a concorrência parece ter surtido algum efeito) (BELAISCH, 2003, p. 6). A participação de bancos estrangeiros no total de ativos do segmento bancário subiu de 12,82% em 1997 para 30,04% em junho de 2002, segundo o Banco Central. Entre os dez maiores por ativos em dezembro daquele ano, havia três bancos públicos (BB, CEF e Nossa Caixa), com mais de 35% do mercado, três nacionais (Bradesco, Itaú, Unibanco) e quatro instituições estrangeiras (Santander Banespa, ABN Amro, Citibank e HSBC)²¹. Dos 50 maiores bancos, 28 tinham alguma participação estrangeira em seu capital, na maioria dos casos com controle acionário.

“Os balanços de cada banco mostram que, em junho de 2001, os oito [maiores] bancos de propriedade do Estado representavam mais de um quarto dos ativos do setor, dividiam entre si mais de um quarto do mercado de empréstimos e detinham 50% do total dos depósitos”, mas os custos elevados consumiam mais de 80% das receitas operacionais, indicando “a alta ineficiência operacional desses bancos” (BELAISCH, 2003, p. 17). Os principais sinais de oligopólio eram custos elevados e baixo volume de operações de crédito.

²⁰ Este tema foi objeto de minha dissertação de mestrado (MICK, 1998). A propósito, a desregulamentação e a flexibilização do mercado financeiro – traços constitutivos das diversas modificações na legislação bancária realizadas nos anos iniciais do Plano Real – permitiram que as instituições de microcrédito operassem informalmente durante vários anos e que a prática fosse absorvida, com todas as suas particularidades, no exercício cotidiano de alguns bancos públicos e privados.

²¹ Os dados excluem o BNDES.

“Os rendimentos dos bancos não são suficientemente sensíveis a seus custos para sinalizar que estão sob a pressão da perfeita competição” (p. 15) – *perfeita*, claro, em termos do modelo matemático em que foram traduzidos os dados do estudo.

Os bancos brasileiros são lucrativos, mas menos eficientes que bancos em outros países latino-americanos, e especialmente que os dos Estados Unidos, Japão e zona do euro. Custos operacionais representam uma proporção muito elevada das receitas, e os bancos intermedeiam poupanças e investimentos na mesma proporção do PIB que bancos de outros países latino-americanos, embora sejam muito maiores. (BELAISCH, 2003, p. 20).

Outra das razões possíveis para a baixa intermediação é o pequeno volume total de poupança e investimento. “Países com maiores taxas de poupança também têm maior volume de empréstimos em relação ao PIB [...]. Entre as economias de mercados emergentes, contudo, baixa intermediação bancária coexiste com taxas de poupança bem mais amplas” (p. 9-10). Além disso, a autora afirma que o nível do PIB *per capita* do país não determina a razão entre os empréstimos e a taxa de poupança, o que a faz acreditar que “outros fatores, mais microeconômicos e possivelmente específicos do sistema bancário, devem cumprir um importante papel na determinação da profundidade da intermediação bancária” (p. 10).

O total de recursos destinados a operações de crédito foi ampliado de R\$ 150,8 bilhões em julho de 1994 para R\$ 351,8 bilhões em junho de 2002, como parte da diversificação de produtos financeiros, adotada em resposta ao encolhimento dos ganhos com a inflação²². “Os grandes bancos privados aumentaram nos anos recentes sua participação nos créditos de 10% para 20%, mas os grandes estatais ainda têm 60% do crédito” (INSTITUTO MCKINSEY, 1999, p. 87)²³. Os bancos, outrora especializados na gestão da poupança da parcela mais rica da sociedade, cujos recursos eram destinados, majoritariamente, à especulação financeira e ao crédito ao consumidor, começaram a desenvolver outras fontes de recursos – lentamente, já que taxas de juros entre as mais altas do planeta tornaram a atividade bancária a mais lucrativa do país, apesar do baixo risco e do parco esforço inerentes à rolagem do endividamento público.

Até o momento em que começaram a se multiplicar as instituições de microcrédito, o sistema financeiro pouca atenção dava à população de baixa renda, concentrando suas

²² Quanto ao crédito, Belaisch aponta que os coeficientes entre “a razão entre capital de risco e o total de fundos administrados e a razão entre os empréstimos e o total de fundos administrados têm sinais positivos, indicando que aqueles bancos que intermedeiam mais e são mais capitalizados têm maiores rendimentos”. Contudo, dados ano a ano mostraram que “o tamanho do coeficiente em relação à razão de empréstimos é negativo. Esse efeito de ‘risco de crédito’ possivelmente explica por que os bancos têm preferido não expandir mais seu portfólio de empréstimos” (BELAISCH, 2003, p. 15-17).

²³ “Mais automação permitirá também reduzir o custo e melhorar as análises de crédito” (INSTITUTO MCKINSEY, 1999, p. 82). O BNDES foi excluído da análise pelo Instituto.

operações de crédito e seus serviços na ponta da pirâmide social. Nesse período, o sistema financeiro permaneceu favorecido pela política monetária, mas, com a redução das taxas de juros, a pressão por mais fontes de recursos tenderia a crescer. Como vimos no capítulo anterior, o fato de os bancos, na maior parte dos casos, e em todo o mundo, não realizarem operações de crédito produtivo com baixos valores para pessoas pobres costuma ser explicado pelos custos de transação: o processo de análise de risco, autorização das operações e acompanhamento dos pagamentos é muito caro para os padrões habituais dessas instituições.

O movimento de concentração, centralização e internacionalização, tendências análogas às implementadas pela Reforma Bancária de 1964 (MINELLA, 1988), resultou em algumas alterações no perfil de atuação das instituições financeiras. As estratégias de expansão do setor, a partir da estabilização da economia, resultaram em impacto direto no incremento da oferta de crédito à população de menor renda:

- a) a diversificação do perfil das instituições, com o crescimento do número de financeiras e operadoras de cartões de crédito;
- b) o incremento nas carteiras de crédito dos bancos comerciais e múltiplos, como alternativa de receita, já que a queda da inflação fizera reduzir a margem de lucro com a aplicação dos depósitos a vista;
- c) a diversificação na oferta de serviços, envolvendo produtos como seguros e planos de previdência complementar;
- d) a ampliação dos investimentos em automação, reduzindo os custos de atendimento com a criação de autênticas barreiras ao ingresso dos clientes no interior das agências bancárias; e
- e) a busca de clientes de renda mais baixa, que assegurariam retorno financeiro pelo pagamento de tarifas e pela adesão ao ciclo de endividamento.

Foi essa concorrência mutante a encontrada pelas instituições de microcrédito na segunda metade dos anos 1990. Empréstar era novidade para bancos acostumados a lucrar com a inflação. Quando criadas as primeiras instituições de microcrédito dessa nova etapa do desenvolvimento do setor no Brasil, o desafio era claro. Os autores de um dos primeiros estudos sobre o microcrédito no Brasil afirmavam, entre suas conclusões, o seguinte:

A ICC Portosol foi criada com o intuito de possibilitar aos pequenos empreendedores o acesso ao crédito. Só por isso, é enorme a importância desta experiência, principalmente se considerarmos que no Brasil a estrutura oligopolizada do mercado financeiro é mais um dos fatores que, historicamente, vêm contribuindo significativamente no processo de reprodução das desigualdades sociais, ao não incluir no seu público-alvo as pessoas com baixa renda, ou seja, a maior parte da população brasileira. Todo o esforço de captação de recursos e de concessão de créditos é dirigido

à classe média e à elite do país, que concentra muito fortemente a renda. Os bancos públicos e privados exigem, quase sempre, elevados depósitos e comprovação de renda para a abertura de contas bancárias. No país, a mera posse de um talão de cheques ainda é símbolo de *status* social. (BARCELLOS e BELTRÃO, 2000, p. 188).

O problema é que, num contexto de profundas transformações, com rivais poderosos e flexíveis, as instituições de microcrédito podem ter cometido o engano de se pensarem correndo em raia única. Não poderiam prever a velocidade da reação dos bancos e demais instituições financeiras ao novo contexto macroeconômico.

Em regiões metropolitanas como Porto Alegre, a presença do sistema financeiro é mais que marcante. Bancos ocupam a paisagem, interferem na arquitetura, associam suas marcas ao esporte e à cultura, exibem-se numa overdose de publicidade. Financeiras combinam dinheiro caro com propaganda agressiva. Caçam clientes nas ruas de Porto Alegre, para devorá-los na espiral de endividamento. Uma delas distribui réplicas de notas de R\$ 10,00 com a pergunta retórica: “Tá faltando dinheiro?”. A oferta é de “dinheiro que resolve”, empréstimo pessoal, com duas importantes vantagens: “você tem até 45 dias para pagar a primeira prestação e ainda escolhe a data de vencimento mais adequada”. Em letras minúsculas, informa-se que “os encargos financeiros estarão inclusos nas parcelas”. Esconde-se (por obscena?) a dimensão de tais encargos. Outra financeira oferece de R\$ 100,00 a R\$ 3.000,00 em até 12 vezes. A linguagem dos folhetos de propaganda equipara o crédito a eletrodomésticos ou qualquer outra mercadoria: “Cobrimos qualquer taxa da concorrência”; “pagando suas prestações sempre em dia, nos planos a partir de 10X, a última parcela é grátis”. A fotografia de um pepino é a iconografia explorada sob o slogan “pepininho ou pepinão, na Portocred é dinheiro na mão”. A ambigüidade é inescapável: é o crédito que se tornará um pepininho ou pepinão?

Há inúmeras fontes de crédito para o consumo para populações de baixa renda nas regiões mais ricas do país (Sul e Sudeste), de redes familiares a agiotas, de cadernetas a cheques pré-datados. A reestruturação do sistema financeiro nacional a partir da estabilização da economia, em 1994, levou os maiores bancos de varejo a tentar estender seu alcance a clientes de menor renda. Desse modo, um cliente que precisava de crédito no valor de R\$ 10 mil poderia encontrá-lo tanto na Portosol como no transnacional HSBC ou nos maiores bancos privados nacionais, o Bradesco e o Itaú, além dos principais bancos públicos federais, como o Banco do Brasil e a Caixa, ou ainda no Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul).

A internacionalização do sistema pode ter incrementado a competitividade no Sul e no Sudeste. O incremento na capilaridade dos bancos de varejo (pela via das fusões e aquisições, ou por meio de representantes bancários) pode ter estendido o alcance de suas linhas de crédito. Surgiram novos produtos, como as linhas de crédito pré-aprovado, que podem ter sido experimentadas pelos empreendedores, em maior escala que anteriormente. Contudo, as taxas de juros permaneceram elevadas, transformando o acesso ao crédito bancário, na maior parte das circunstâncias, numa alternativa de último caso, num contexto de estagnação econômica, quando não de recessão. Nessas circunstâncias, o crédito pode se parecer mais com um risco do que com uma oportunidade.

Para Belaisch, reformas na regulamentação, no sentido de ampliar a supervisão bancária e reduzir as barreiras de acesso a informações sobre grandes clientes para novos competidores que chegam ao mercado, tendem a contribuir para conferir maior competitividade. O McKinsey (1999, p. 79) acredita que “mesmo sem uma política deliberada de redistribuição de renda, a população atendida pelos bancos vai dobrar nos próximos dez anos”. O Instituto concluiu que “nos próximos dez anos mais 39 milhões de brasileiros passarão a ter conta bancária” (p. 70):

A exclusão de brasileiros dos benefícios de uma sociedade desenvolvida, além de perversa por todas as razões éticas e humanitárias, é também um entrave à produtividade. [...] O número dos atendidos pelos bancos pode atingir 50% da população ou 88 milhões de pessoas num horizonte de dez anos. [...] É sustentável uma taxa de crescimento de 6% da população semibancarizada e de 7% da população bancarizada. (p. 87).

[...]

Heterogêneo, ainda cheio de vícios, com práticas irracionais, excesso de gente em atividades burocráticas, com uma população atendida muito menor do que poderia, com um mix de pagamento improdutivo e com baixo investimento em tecnologia, o sistema bancário brasileiro tem atrasos que precisam e devem ser corrigidos. (p. 76).

Ao oferecer empréstimos a indivíduos excluídos do mercado formal, as instituições de microcrédito poderiam criar condições para ampliar o universo de clientes do sistema financeiro. Estenderiam as fronteiras do mercado bancário, num movimento marcado por contradições. Necessitando de crédito em valores crescentes, os empreendimentos cuja gestação contou com apoio de instituições microfinanceiras precisariam recorrer a bancos convencionais. O microcrédito, assim, se integraria à divisão de trabalho que já caracteriza o restante das instituições financeiras: apesar de suas vocações distintas, que provocam conflitos pontuais, os diversos tipos de bancos, em geral, convivem em ambiente de harmoniosa concorrência. Não seria improvável, desse modo, que as instituições de microcrédito se

integrassem de algum modo ao mercado bancário, atuando com operações consideradas de maior risco pelos concorrentes – e cobrindo a eventual ausência das dezenas de bancos públicos criados após os anos 1950 e privatizados ou liquidados na segunda metade da década de 1990. Seriam, nesse caso, como incubadoras de clientes para o mercado formal, condição reforçada pela proibição de captar e remunerar depósitos tanto sob o regime das SCMs quanto como Oscips. Em vez de ameaças ou contrapontos ao sistema formal, as instituições de microcrédito operariam nas lacunas dos bancos convencionais, em áreas de atuação menos lucrativas.

O modo como o Banco Central formulava sua estratégia para a democratização do crédito no país, consolidada em nota técnica divulgada em fevereiro de 2003, não expressava muito otimismo em relação às possibilidades e ao alcance das ONGs e Oscips de microcrédito. A autoridade monetária preferia apostar na expansão das cooperativas de crédito e na capilaridade dos representantes bancários. Essa modalidade estendeu pela primeira vez a todos os municípios do país o acesso a serviços financeiros. Foi implementada por meio de parcerias, que tiveram como eixos um grande banco público, a Caixa e sua rede de loterias, e o maior banco privado do país, o Bradesco, associado aos Correios no Banco Postal.

2.5 Considerações finais

As agências de microcrédito depositam confiança em clientes supostamente marginalizados pelo sistema financeiro nacional. Em troca, recebem pagamentos em dia e a satisfação de viabilizar a melhoria da qualidade de vida de sua clientela e do país. Oferecem a amplas parcelas da população acesso ao capital que lhes permite desenvolver atividades econômicas, ampliar relações sociais, aumentar vivências de poder político e simbólico. Fortemente agregado a valores políticos, o microcrédito se contrapõe às políticas assistenciais tradicionais e às práticas dos bancos brasileiros. Ao reconhecer o direito dos pobres de ter acesso a crédito, e comprovar a viabilidade empresarial de sua proposta, as instituições de microcrédito provocam a reflexão sobre o papel que cabe ao Estado e ao setor privado no financiamento do setor produtivo. Paradoxalmente, as instituições de microcrédito, que em todo o mundo praticam taxas de juros e encargos mais elevados que o sistema financeiro convencional, no Brasil ofereceram produtos com taxas de juros inferiores a linhas de crédito de bancos comerciais e múltiplos.

A variedade dos formatos institucionais adotados para a oferta de microcrédito no Brasil a partir de 1995 transformou o país num laboratório de experiências orientadas pelas mais diversas concepções. Ao final de 2002, destacavam-se, do quadro de 183 instituições:

- a) o Banco do Nordeste do Brasil, operando fundos públicos e empréstimos de bancos internacionais na linha CrediAmigo, com elevada escala e auto-sustentabilidade²⁴;
- b) ONGs focadas em microcrédito e transformadas em Oscips, como a Portosol e o Banco do Povo de Santo André, que haviam desenvolvido *know-how* e equilibravam-se em seus mercados, sem, contudo, alcançar escala representativa em relação à demanda, e adequada à auto-sustentabilidade de longo prazo; e
- c) ONGs como o Banco Palmas, de Fortaleza, que optaram por oferecer, além de crédito, outros serviços financeiros e não-financeiros, numa rede voltada ao desenvolvimento local, mas que dependiam de fontes de *funding* e enfrentavam expressivas dificuldades operacionais.

O quadro parecia repetir, no país, o saldo comum à América Latina: “existem demasiadas IMFs [instituições microfinanceiras] que servem a muito poucos clientes e assim não conseguem operar eficientemente, enquanto a maioria das ONGs operam em ambientes não analisados criticamente e assim não recebem pressão para melhorar seus resultados” (CAIXA, 2002, p. 19), razão pela qual não adotariam metodologias comprovadamente mais eficientes. Contudo, pode ser outro o problema: a noção de eficiência de estudos como o da Caixa não corresponde aos critérios definidos pelos operadores:

Não podemos mudar nossas ações para nos adaptarmos às regras e à legislação vigentes. Isso seria negar os valores do Banco Palmas e sua missão institucional voltada para os mais pobres. São as leis que precisam adaptar-se às exigências da realidade brasileira. (MELO NETO SEGUNDO e MAGALHÃES, 2003, p. U-16).

A disposição inovadora, essa vontade de revolucionar os fundamentos das práticas bancárias tradicionais – constitutiva da retórica do Grameen, por exemplo –, se encontra em raras experiências no Brasil, com o Banco Palmas no topo delas; em parte, em função das inibições impostas pela legislação que combina flexibilidade e rigidez, inalterabilidade e mudanças imediatas, na precisa medida que atenda às prerrogativas do sistema financeiro; em parte, pela natureza das experiências desenvolvidas a partir de iniciativas governamentais, mas implantadas no âmbito da esfera pública não-estatal. Essa terceirização das políticas de interesse público dissociou a concepção da gestão. Mas não é só: a concepção dobrou-se aos

²⁴ Em 2003, o BNB comemorou, com ampla campanha publicitária, o primeiro bilhão de reais emprestados pelo CrediAmigo. O resultado foi obtido pela ampliação progressiva no número anual de operações, de 61.256 em 1998 para 394.072 em 2003 (até novembro) (<http://www.bnb.gov.br/crediamigo/conteudo/lresultados.htm>).

critérios vigentes no mercado, como não ter registro no SPC (espécie de comitê de classificação para o merecimento de crédito dos pobres), e rigorosas normativas de classificação de inadimplência. A necessidade de “combinar meios e metodologias para garantir que os empréstimos sejam feitos aos menores custos possíveis, e sejam repagados dentro dos prazos previstos nos contratos” pode implicar a “exclusão de potenciais clientes pobres” (CAIXA, 2002, p. 18). A justificativa é que “um processo de seleção ineficiente pode ter efeitos devastadores sobre a sustentabilidade e viabilidade financeira do programa de microcrédito” (CAIXA, 2002, p. 18). Ou seja: com base nas práticas tradicionais do mercado financeiro, cria-se, *a priori*, um *trade-off* entre focalização e eficácia. Outras instituições preferem negar os critérios tradicionais, por considerá-los inadequados ao público, e criar uma metodologia própria, priorizando a focalização. Entendem que não são os pobres que devem se adaptar às exigências tradicionais do mercado financeiro, mas o oposto: para que tenham acesso ao crédito, os mais pobres precisam de regras próprias, que contemplem suas especificidades (entre elas, destacadamente, a maior vulnerabilidade).

A multiplicação de ONGs puras e mistas (com participação governamental) é coerente com a redefinição do papel do Estado, no sentido de eximir-se de responsabilidades diretas na implementação de políticas sociais, delegando-as à sociedade civil. No Brasil, essa reforma do Estado ocorreu em paralelo a um incremento crescente das receitas do orçamento público, com destinação cada vez maior de recursos ao pagamento da dívida, a taxas de juros absurdas, numa transferência de rendimentos dos setores produtivos para o sistema financeiro, verdadeira indução estatal à concentração de renda – o que faz a iniciativa governamental de apoiar o surgimento de ONGs para estender o crédito aos pobres merecer, no mínimo, uma ironia (afinal, o crédito aos *muito ricos* já havia sido assegurado).

O crédito produtivo popular surge como uma política do governo local para apoiar a pequena e a microempresa, com o objetivo de promover a inclusão social e a diminuição das desigualdades. Essa política, ao nascer, contém os traços ideológicos de um governo de esquerda; ao expandir-se pelo país, adotada por governantes de ampla diversidade político-partidária, perderá parte dessa característica, diluindo-se num ecumenismo supra-ideológico. As opções políticas – e não apenas as de governo – interferiram diretamente na conformação da institucionalidade do mercado de microcrédito no Brasil. A capacidade de ação política do sistema financeiro pode ter influenciado o espírito da legislação restritiva para o setor, que complementou as transformações na regulamentação do sistema financeiro nacional sistematicamente implementadas desde o Plano Real, em 1994.

Ao final de 2002, não era possível alcançar uma resposta definitiva às inquietações sobre os formatos institucionais mais adequados para o desenvolvimento do microcrédito no Brasil. O relativo sucesso do BNB, comparado aos resultados tímidos de Oscips como a Portosol, poderia levar ao engano de supor como mais promissora a ação de bancos de varejo, especialmente os públicos. Entre os argumentos favoráveis a essa estratégia, pesaria a importância comparativa das marcas: os clientes prefeririam a identificação com um banco de varejo à associação com instituições reconhecidas socialmente como “bancos dos pobres”. Marcas fortes potencializariam a comunicação de massa dos programas de crédito – mas isso não é garantia de que o público tomaria a iniciativa de buscar os empréstimos. Os empreendedores mais pobres tendem a acreditar que linhas de crédito disponíveis em bancos de varejo não estão ao seu alcance. Essa impressão deriva de dois fatores: a atuação limitada do sistema financeiro na oferta de crédito produtivo; e a história de crédito dirigido do país que, apesar do reiterado pretexto de estender empréstimos aos mais pobres, continuou privilegiando os empreendedores mais estruturados, em função das exigências burocráticas e das preferências das instituições financeiras, entre outros fatores. O governo decidiu associar a oferta de microempréstimos de uso livre à bancarização, estimulando as instituições financeiras a criar contas bancárias, movimentáveis por cartão magnético, sem exigência de comprovantes de renda. A bancarização, contudo, não levou automaticamente ao microcrédito. Bancos de varejo, como o BNB, precisam treinar pessoal para atuar como agentes de crédito. Talvez tenham mais dificuldade de alcançar o caráter quase missionário que motiva a atuação de ONGs e Oscips.

O mercado de microfinanças era diversificado, em termos de sua institucionalidade. A eficácia de cada modelo dependia das particularidades dos mercados nos quais atuavam. Advogar a superioridade de um modelo sobre os demais implicaria negar que tais particularidades poderiam ser decisivas para o sucesso do modelo (ou seja, significaria menosprezar a relevância de uma variável fundamental). O mérito das tipologias é facilitar as interpretações e comparações – contudo, pretender retirar daí um modelo “vencedor” não constituiria contribuição relevante ao debate. O que asseguraria que uma rede de pequenos operadores fosse menos relevante socialmente que a ação de uma instituição que operasse em larga escala?

3 PORTOSOL E OS DRAMAS DO PARADIGMA: OS LIMITES DO “PÚBLICO NÃO-ESTATAL” NA CONSTRUÇÃO DO DESENVOLVIMENTO ALTERNATIVO

Durante meia década, a Instituição Comunitária de Crédito Portosol foi referência para a expansão do microcrédito no Brasil. Sua criação, em 17 de novembro de 1995, representou uma promessa de renovação para as experiências alternativas de crédito que pipocaram no país desde os anos 1970 sem conseguir escala ou alcance significativo. Sua institucionalidade engenhosa, com a criação, pelo governo local, de uma associação civil sem fins lucrativos com fundos provenientes de doações públicas ou privadas, exercitaria a potencialidade inovadora da “esfera pública não-estatal”. A interface entre Estado e sociedade civil nas instâncias de decisão, combinada com uma gestão profissional e autônoma, permitiu a sintonia entre a auto-sustentabilidade e a adequada focalização, de modo que a oferta de microcrédito pela ICC pudesse crescer junto com seus clientes, num processo integrado aos planos de desenvolvimento local.

Ao completar sete anos de atuação, contudo, a Portosol conseguira alcançar não mais de 8.057 clientes (05/Dez/2002); manter uma carteira ativa com o máximo de 2.383 operações num mesmo mês (Dez/1999); e somar não mais de R\$ 3,8 milhões em operações ativas. Encerrou o exercício de 2002 com prejuízo de R\$ 168 mil, pequeno em relação aos ativos de 9,3 milhões, mas alarmante para uma instituição preocupada com o equilíbrio financeiro. A participação da Portosol nos projetos de desenvolvimento local de Porto Alegre era marginal (para não dizer inexpressiva). A integração entre Estado e sociedade civil havia sido mais simbólica do que efetivamente sinérgica. Quais as explicações para tal descompasso entre promessa e concretização?

Para perseguir as respostas, este capítulo apresenta um balanço da trajetória da Portosol. A primeira seção descreve a metodologia que orientou a elaboração desta etapa do estudo de caso, a partir da crítica a abordagens anteriores sobre a avaliação do impacto das instituições microfinanceiras. A segunda seção sintetiza a história da constituição da ICC e de sua identificação com a esfera pública não-estatal. Tenta-se compreender a Portosol como

resultado da combinação de idéias locais a tecnologias e mecanismos desenvolvidos por organizações que atuam em diversos pontos do planeta. Na terceira seção, os indicadores da cobertura e da performance operacional da Portosol são apresentados à luz dos estudos de demanda que ampararam sua constituição e são comparados aos *benchmark* das principais instituições microfinanceiras latino-americanas. A seção seguinte apresenta as interpretações de dirigentes e funcionários da Portosol sobre o alcance de sua atuação, assim como os resultados dos estudos já realizados sobre a performance da Portosol, um deles realizado por técnicos do BNDES como parte do Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI). Na seção final, os temas são discutidos.

3.1 Nota metodológica

A avaliação de impacto do microcrédito é tema em aberto, suscetível às variáveis ideológicas e políticas que cercam a concepção das instituições. Metodologias de avaliação são formuladas e experimentadas há mais de uma década por universidades, organismos públicos e privados de pesquisa e assessoria, e pelas próprias instituições microfinanceiras. Como ocorre em toda avaliação de impacto social, as dificuldades são agravadas pela existência de interesses econômicos e políticos, orientando as distintas concepções que buscam legitimar-se.

As avaliações são importantes para as instituições, que, a partir dos resultados, podem, entre outros objetivos, reorientar seu foco de atuação; corrigir distorções em relação às finalidades estratégicas; justificar os recursos investidos pelos doadores; e obter maior visibilidade pública. A adoção de metodologias unificadas de avaliação tem um sentido para os que acreditam no fortalecimento da “indústria microfinanceira” a partir da incorporação de sistemas de *rating* de algum modo semelhantes aos dos bancos. O *rating* permitiria a identificação das melhores práticas e a localização de cada instituição numa hierarquia das organizações de um mesmo país – ou mesmo a comparação entre países e continentes, de acordo com os critérios adotados em cada metodologia¹.

¹ Quatro metodologias de *rating*, de viés eminentemente econômico, são predominantes. A Acción Internacional desenvolveu uma ferramenta denominada Camel. O Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), consórcio de 29 agências de cooperação multilaterais e bilaterais que apóiam as microfinanças, ligado ao Banco Mundial, financia os estudos de avaliação desenvolvidos pela equipe do Microbanking Bulletin. A MicroRate é uma companhia privada, com sede nos Estados Unidos, dedicada à avaliação de instituições microfinanceiras. A PlaNet Finance possui a metodologia de *rating* Girafe. Num balanço das experiências com maior visibilidade até então, Cheston et al. (1999, p. 2) propuseram “um novo paradigma para a avaliação de impacto”, baseado no conceito de “auditoria de impacto”, voltado às necessidades operacionais das instituições. “A auditoria não é um estudo acadêmico, mas uma ferramenta de gestão interna”.

Em relação aos objetivos desta tese, essas ferramentas de *rating* têm três limites importantes. O primeiro é sua restrição à dimensão econômica, que deixa escapar, por considerá-los irrelevantes, impactos inerentes às relações sociais e políticas. O segundo é a ausência de série histórica: ao considerar os indicadores de performance das instituições em momentos específicos (refletidos no balanço anual e no demonstrativo de resultados de um exercício), algumas dessas metodologias podem congelar, como numa fotografia, uma imagem pontual, que não corresponde aos resultados alcançados nos exercícios anteriores e dificulta o mapeamento das tendências de longo prazo. O terceiro é o apreço à possibilidade de estabelecer comparações entre instituições que atuam em realidades muito distintas a partir dos mesmos indicadores – como se estes pudessem, deslocados de seu contexto, justificar juízos de valor².

Diante disso, para a análise da Portosol, decidi desenvolver uma matriz de análise que tivesse como premissa a necessidade de interpretar os dados a partir da história de atuação da instituição, considerando as especificidades do contexto (social, econômico, cultural) que a cerca. Além disso, a matriz deve permitir a interpretação integrada das diversas dimensões da ação da organização de microcrédito – ou seja, nem restringir o olhar a apenas uma dessas dimensões (de impacto econômico, por exemplo), nem, ao ampliar o foco para considerar mais dimensões, manter a segregação entre elas no momento de interpretá-las. A metodologia sociológica dos estudos de caso (discutida, por exemplo, por Yin (1994)) foi especialmente útil para essa escolha.

A primeira dimensão, desenvolvida neste capítulo, explora a identidade institucional da Portosol, sua relação com o Estado e a sociedade civil³. Além da pesquisa documental e bibliográfica, a elaboração deste capítulo alimenta-se de entrevistas com conselheiros, dirigentes e agentes de crédito da Instituição, consultores e técnicos ligados à ICC e/ou à prefeitura, e da coleta de dados sobre alcance e performance operacional, solicitados à Portosol e gerados pelos técnicos que desenvolvem o sistema de gerenciamento de informações. Os tipos de indicador estão resumidos no Quadro 9, e permitem variados cruzamentos entre eles. Os casos que têm problemas de confiabilidade são indicados no

² O indicador de produtividade dos agentes de crédito é um exemplo: a média internacional aponta como recomendável um volume de 300 operações ativas por agente. É impossível alcançar essa meta se as condições em que a instituição pode operar exigem, do agente, longo tempo de deslocamento até os empreendedores (como em áreas rurais). Como o aumento da produtividade pode implicar o esgarçamento da qualidade do relacionamento, a identificação de um *benchmark* não pode ser considerada um dogma – o que faz pensar, naturalmente, sobre a necessidade de sua existência.

³ As duas outras dimensões da análise da ação da Portosol são o impacto econômico das operações de microcrédito sobre as atividades beneficiadas e o impacto extra-econômico sobre a auto-estima e as relações sociais e políticas dos clientes, objetos dos capítulos quatro e cinco.

momento em que são mencionados. Quando disponíveis, os dados são comparados às médias de outras instituições de microcrédito atuantes no Brasil (levantados por Gallagher et al., 2002) e na América Latina (JANSSON; TABORGA, 2000).

<i>Indicadores de alcance</i>
Evolução do número de clientes ativos
Valor total das operações por tipo de crédito
Número de operações por faixa de valor
Total emprestado por faixa de valor
Número de operações por setor de atividade
Tipos de garantia
Valor médio da carteira
<i>Indicadores de auto-sustentabilidade</i>
Crescimento da carteira ativa
Inadimplência superior a 30 dias
Evolução do resultado
Evolução das despesas operacionais e de pessoal
Evolução dos ativos, do patrimônio líquido e das receitas
Evolução do endividamento
Taxas de renovação

Quadro 9 Indicadores de cobertura e de performance da Portosol

Dados os limites para a elaboração deste trabalho, precisei deixar de fora do escopo de análise dados relevantes, como a composição do passivo, as provisões para créditos de liquidação duvidosa, a rentabilidade da carteira e a produtividade institucional, além de outros indicadores adotados por Jansson e Taborga (2000).

3.2 A Portosol da constituição à operação

A região metropolitana de Porto Alegre, quarta maior do país, contava em outubro de 2002 com 2,7 milhões de habitantes em idade ativa. A população economicamente ativa somava 1,6 milhão. Trabalhavam por conta própria ou eram empregadoras 417 mil pessoas (IBGE, 2002a). Como em todo o Brasil, micro e pequenas empresas eram responsáveis por parcela importante dos empregos e da renda para a maioria dos portoalegrenses. Essa importância crescia em função do desemprego estrutural nos setores de ponta.

Porto Alegre é, provavelmente, a capital brasileira com menor alternância de poder desde a democratização. O eleitorado da metrópole elegeu o PT para quatro sucessivos

mandatos na prefeitura, desde 1988, com Olívio Dutra. Tarso Genro foi eleito para os períodos 1992-1996 e 2000-2004, renunciando, em 2002, para concorrer ao governo do estado¹. Em seu lugar na prefeitura ficou o vice, João Verle. Entre 1996 e 2000, o prefeito petista de Porto Alegre foi Raul Pont. Essa impressionante continuidade de um partido de esquerda no governo de uma metrópole contribuiu para tornar a capital gaúcha ponto de convergência de militantes e intelectuais interessados na formulação e implantação de projetos alternativos ao capitalismo², inclusive planos de desenvolvimento econômico marcados por uma matriz cultural distinta do individualismo e da concorrência, típicos do mercado capitalista.

A criação da Portosol estava inserida, em seus primórdios, “no contexto da elaboração de um Plano de Desenvolvimento Econômico local, proposto pela prefeitura de Porto Alegre, mas formulado e executado em parceria com agentes econômicos e sociais privados”, de acordo com o primeiro presidente do Conselho de Administração da Portosol e secretário de Captação de Recursos e Cooperação Internacional da prefeitura, José Eduardo Utzig (UTZIG, 1997, p. 7)³:

Este plano, que anda na contramão da lógica neoliberal dominante e é herdeiro da idéia de que ao poder local compete uma nova função econômica, de articulação e proposição ativas, engloba diversas ações de indução, fomento e regulação que visam sustentar o crescimento harmônico da economia da cidade e projetá-la em escala nacional e internacional.

Os eixos centrais desse plano seriam tornar o município um centro de inovação tecnológica e assegurar condições para o desenvolvimento das pequenas e microempresas de base familiar, reconhecidas como o setor mais periférico e com maiores dificuldades na economia. Para este segundo eixo, o objetivo era constituir uma rede de programas e instituições especializados, para apoiar os empreendimentos de menor porte, de modo a gerar emprego e renda. Tais instituições operariam de forma articulada, fornecendo, entre outros, serviços como crédito, informação estratégica, capacitação técnica e gerencial⁴.

¹ Foi derrotado em segundo turno pelo peemedebista Germano Rigotto. Posteriormente, Genro assumiu o cargo de Secretário Excepcional do Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social do governo federal, no início da gestão de Luiz Inácio Lula da Silva.

² Não foi gratuita a escolha de Porto Alegre como sede das três primeiras edições do Fórum Social Mundial, encontro que pretendia catalisar projetos que comprovassem que “um outro mundo é possível”, num contraponto ao Fórum Econômico Mundial, que reunia em Davos, na Suécia, os intelectuais orgânicos da hegemonia liberal.

³ O sociólogo José Eduardo Utzig foi o maior dos incentivadores da Portosol. Morreu de ataque cardíaco quando brincava com a filha de quatro anos, ao final de um dia estressante na coordenação geral da campanha de Tarso Genro, no início do segundo turno da eleição de 2002 ao governo do Rio Grande do Sul.

⁴ Na interpretação de Utzig (1997, p. 8), essa rede poderia tornar sem sentido a oposição entre “os defensores das instituições minimalistas (aquelas que operam apenas com crédito) e os defensores das instituições maximalistas (aquelas que, além do crédito, atuam também com capacitação)”. A constituição dessa rede, contudo, permanece como um desafio, de modo que a oposição entre minimalistas e maximalistas continua viva. (Para uma síntese

Mais do que o sucesso de uma instituição alternativa de crédito, o que, diga-se de passagem, por si só já é muito importante, o que se busca, através da facilitação do acesso ao financiamento a milhares de pequenos e microempresários, é o crescimento conjunto da economia popular da cidade. (idem, p. 8).

A Portosol é resultado do desdobramento de uma idéia do vereador Clóvis Ilgenfritz. Por iniciativa dele, a Câmara dos Vereadores aprovou em 1992 uma lei autorizando a prefeitura a criar uma instituição de crédito municipal. Pensava-se, inicialmente, num banco estatal municipal, a exemplo dos bancos comerciais estaduais. Uma análise mais detida do mercado, entretanto, levou à conclusão de que seria inviável a criação de um banco comercial municipal, porque as mudanças no sistema bancário, implementadas a partir da estabilização da economia, na metade de 1994, exigiriam uma inversão expressiva de capital, principalmente em equipamentos e tecnologia da informação, o que “o mercado de uma instituição em nível municipal não comportava” (NEVES, 2003). A criação de um banco comercial municipal foi descartada basicamente por duas razões. Primeiro, porque criar um banco era extremamente arriscado num contexto de profundas transformações no sistema financeiro nacional, a partir da estabilização da economia. Segundo, porque um banco convencional seria incapaz de atender o público-alvo prioritário:

O crédito popular tem uma especificidade que torna impraticável sua operação em moldes tradicionais. É que ele exige procedimentos simplificados, pouca burocracia, valores, prazos e taxas compatíveis e flexibilidade em relação às garantias, tudo que é exatamente o oposto da forma convencional de se trabalhar com o crédito nos dias atuais. O grande problema, porém, é como desburocratizar sem perder a segurança no retorno do recurso emprestado. (UTZIG, 1997, p. 7).

A intenção da prefeitura era estender crédito a clientes que não tinham acesso ao sistema bancário. Na cidade, havia instituições alternativas de crédito, as quais, na visão da prefeitura, não eram profissionais e tendiam ao assistencialismo. A referência mais importante, entre elas, era o Centro de Apoio ao Pequeno Empreendedor (Ceape) Ana Terra. Criado em 1987, tinha sido a base para a implantação de uma rede nacional de instituições semelhantes, hoje organizadas em torno da Federação Nacional dos Ceapes (Fenape). A prefeitura julgou que seria preciso formular um modelo inovador, auto-sustentável, no qual interagissem as forças do Estado e as da sociedade civil.

A lei de Ilgenfritz fora sancionada pelo prefeito Tarso Genro em 1993, mas só começou a sair do papel no ano seguinte, quando a administração municipal criou a Secretaria desta oposição, ver o capítulo um).

Extraordinária de Captação de Recursos (Secar), que tinha entre seus objetivos analisar a viabilidade de criar um banco para a cidade. O primeiro titular da Secar, João Carlos Brum Torres, era uma liderança do PMDB, partido do governador do estado, Antônio Britto. Desde o princípio desse projeto, o governo do PT procurou mostrar-se aberto a contribuições provenientes de outros partidos e experiências de vida – opção que teria importantes conseqüências na estrutura institucional da Portosol. A Secar organizou um grupo de trabalho com a participação das Secretarias Municipais da Fazenda e da Indústria e Comércio, além do Programa de Geração de Emprego e Renda (Prorenda), da Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Social do governo do estado⁵. O grupo de trabalho foi formado por alguns técnicos que não tinham vinculação orgânica com o PT – outros sequer tinham afinidade com o partido⁶.

O grupo descartou a proposta de banco comercial municipal, mas vislumbrou a possibilidade de criar um outro tipo de instituição financeira, destinada a fomentar a economia local. Num seminário, em 4 e 5 de março de 1994, o grupo tomou contato, mais detidamente, com histórias das experiências de microcrédito desenvolvidas na América do Sul. A fonte das informações era a consultora da Sociedade Alemã de Cooperação Técnica (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit – GTZ), Evanda Burtet Kwitko, que havia sido diretora do Ceape Ana Terra durante mais de seis anos. Ela participara de um seminário internacional promovido pelo BID, na Colômbia, sobre como constituir instituições microfinanceiras:

Não conhecia ninguém da prefeitura. Terminado o evento, ficou definido que a prefeitura iria caminhar para a constituição desta organização e a GTZ me colocou como consultora, pela experiência que eu tinha, pelo curso que tinha [feito]. Na época não tinha quase ninguém no Brasil que mexesse com microfinanças. E a gente trouxe uma metodologia de lá, também, que foi a metodologia que se usou para fazer o projeto de criação da Portosol (KWITKO, 2003).

O grupo de trabalho, num relatório que sintetizou as discussões desse seminário, recomendou a constituição de uma instituição microfinanceira no município. “Além de

⁵ A Portosol foi, assim, concebida por técnicos de diversas áreas – na hierarquia da multidisciplinaridade, a economia não ocupava posição hegemônica. Um sociólogo, uma matemática e um físico fizeram parte do grupo. A coordenação era de Carlos Alberto Neves, economista e funcionário do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Sul (Badesul). O físico era Gerhard Jacob, doutor pela Universidade de Münster, ex-reitor da UFRGS e ex-presidente do CNPq. A matemática era Evanda Burtet Kwitko, ex-diretora do Ceape Ana Terra. Para mais detalhes sobre a etapa de formulação do projeto da ICC, ver Duarte (1997, p. 16-28).

⁶ “Brum é meu amigo. Eu tinha acabado de voltar de Münster, dois anos depois de ter sido saído do CNPq. Brum é do PMDB e estava no governo porque Tarso queria mostrar o PT aberto a outros partidos. Não sou do PT, não voto no PT. Mas resolvi contribuir com o projeto de montar uma agência de crédito para micro e pequenos empreendedores”. (JACOB, 2002).

construir um poderoso apoio aos segmentos mais carentes da população, o novo modelo exigiria investimentos menores e preencheria uma lacuna no sistema financeiro” (DUARTE, 1997, p. 21). A prefeitura autorizou a continuidade dos estudos de acordo com essas diretrizes. O desafio seria formular uma estrutura jurídica e operacional que traduzisse para a realidade portoalegrense experiências desenvolvidas em lugares tão distintos quanto La Paz ou as aldeias de Bangladesh; e ainda contemplasse o patrocínio do poder público local – já que não havia nada parecido no país, nem no exterior.

3.2.1 *A GTZ e a contribuição local*

A formulação da Portosol contou com suporte técnico e financeiro da GTZ, instituição do governo alemão para cooperação internacional, cujo objetivo é incrementar as condições de vida e as perspectivas da população dos países em desenvolvimento e em transição. A paternidade do conceito da Portosol, contudo, não pode ser atribuída a estrangeiros, mas à interface entre experiências internacionais e a realidade local. Como afirma Vieira (1997, p. 68), “a vinculação local e a conexão internacional possibilitam às ações locais interligar-se globalmente”. O papel da GTZ é central na formulação da Portosol e pode ser sistematizado em três dimensões: a centralização de informações sobre práticas e tecnologias; a proposição de alternativas; e o aporte financeiro. Em cada uma dessas dimensões, a ação da GTZ foi acompanhada de decisões e intervenções autônomas de seus interlocutores na Prefeitura de Porto Alegre e no governo do estado, com o qual estava inicialmente vinculada.

A GTZ é um órgão do governo alemão criado para estimular o desenvolvimento das nações periféricas. Em 1995, desenvolvia o projeto Prorenda, de apoio à capacitação de pequenos e microempreendedores no Rio Grande do Sul. Por meio desse programa, a GTZ foi convidada a integrar o grupo que discutia a criação de um banco municipal na capital gaúcha. A GTZ contratou Evanda Kwitko para atuar como consultora junto ao grupo de técnicos que elaborou o projeto da ICC e apoiou a reunião de informações sobre experiências de microcrédito em países latino-americanos. A consultora visitou 15 organizações chilenas e, a partir das dificuldades lá encontradas, trouxe uma proposta para a metodologia de grupos solidários adotada na Portosol⁷.

A gente concede o crédito em grupo. [Os empreendedores] recebem um único cheque, para saberem que têm responsabilidades compartilhadas, e

⁷ “Solicitei à GTZ que me desse condições de fazer uma pesquisa fora do Brasil, na Sul América, onde funcionavam grupos solidários, [para descobrir] que resultados, que dificuldades eles estavam enfrentando. Eu passei 40 dias no Chile, onde visitei mais de 15 organizações fazendo uma pesquisa, e a partir disso a gente fez uma retificação na metodologia de grupos solidários. E a Portosol trabalha com essa metodologia modificada”. (KWITKO, 2003).

recebem todos no mesmo momento. Esse é um diferencial; noutros países, o coordenador recebe o dinheiro e depois distribui. [...] [Nesses casos, o coordenador] recebia o dinheiro e dizia para os outros que não tinha recebido e depois ficava todo mundo indignado. A gente faz com que eles recebam todos juntos, assinem o contrato junto, fiquem sabendo o valor individual e vão ao banco e retiram. [Noutros países, encontramos] também o problema do pagamento, que o presidente do grupo recolhia os dinheiros e não pagava; então, a gente fez carnês individuais e isso reduziu bastante a inadimplência. (KWITKO, 2003).

As propostas gestadas pela GTZ não se limitaram à metodologia do aval solidário. A prefeitura tinha recursos e vontade política, mas eram poucos os especialistas em microcrédito no país. O *know-how* era sistematizado pela organização alemã e apresentado aos integrantes do grupo, os quais, de acordo com suas diferentes formações e experiências profissionais, elaboravam propostas alternativas e adaptações ao contexto local⁸. A consultoria, contudo, empenhou-se de modo especial em assegurar que a Portosol fosse administrada profissionalmente, sob o controle da sociedade, livre de injunções governamentais diretas:

A GTZ foi quem mais trabalhou no sentido de evitar que [a ICC] ficasse ligada a um grupo político. [...] Foi uma idéia sugerida pela GTZ que foi discutida coletivamente e foi aceita. No início, houve uma certa dificuldade. Que a direção tinha de ter a participação do empresariado e da comunidade, isso já era do grupo como um todo. Mas colocar um percentual de um terço apenas de representantes de órgãos públicos foi uma discussão trazida pela GTZ. Porque formar um conselho com empresários já é uma prática internacional em todas as organizações de microfinanças. O empresário geralmente é estratégico para abrir portas para as organizações. [...] O medo que se tinha é que mudasse o governo e que não desse continuidade. [...] Se a maioria é do governo, muda a linha política e provavelmente vai interferir muito na instituição. Então essa idéia de manter isenta a instituição de alguma pressão político-partidária, seja ela do que fosse, foi bastante discutida dentro do grupo, se trouxe todas as vantagens e desvantagens do modelo. (KWITKO, 2003).

Os recursos da prefeitura e do governo estadual puderam ser somados a doações provenientes da própria GTZ e da InterAmerican Foundation, estes também intermediados por Kwitko. Quando atuava no Ceape Ana Terra, a consultora coordenava recursos do BID e da fundação norte-americana, cuja dotação orçamentária é aprovada anualmente pelo Congresso dos Estados Unidos.

⁸ “[...] não foi algo que a gente chegasse com um modelo pronto. A gente veio trazendo o que tinha e foi discutindo. Era um grupo que tinha muita abertura. Nós, às vezes, passávamos um dia inteiro discutindo alguma coisa, ia todo mundo para casa descansar a cabeça e voltava no outro dia: “pensei sobre isso, isso e isso”. Sempre teve uma abertura, por parte da GTZ e deles, para qualquer idéia. E, a partir disso, a gente trabalhava de forma que adequasse à realidade do Rio Grande do Sul. Uma coisa que apoiou muito foi minha própria experiência pessoal com o Ana Terra. [...] E a gente foi testando, discutindo e criando algumas coisas. A contribuição deles foi a responsabilidade pessoal para que isso desse certo. Além de uma vontade política de criar uma instituição e aportar recursos.” (KWITKO, 2003).

3.2.2 A metodologia da Portosol

A metodologia que resultou na criação da Portosol envolveu a realização de estudos de mercado⁹ e consultas formais e informais ao Banco Central do Brasil, Tribunal de Contas do Estado do Rio Grande do Sul, Procuradoria-Geral do município e Assessoria Jurídica da prefeitura. O diretor de Normas Técnicas do Sistema Financeiro, Cláudio Mauch, disse que o Banco Central não se oporia ao funcionamento da Portosol, desde que não houvesse captação de recursos do público; assim, não seria considerada instituição financeira e, portanto, estaria fora das responsabilidades da autoridade monetária. O Banco Central monitorou a ação da Portosol e das novas instituições de microcrédito no Brasil por dois anos, antes de elaborar uma regulamentação para o setor¹⁰. Foram também promovidas oficinas de planejamento com participação de dirigentes de organismos microfinanceiros da Colômbia e da Bolívia.

Um dos especialistas com os quais conversamos, o consultor colombiano Oscar Giraldo [Actuar/CorpoSol], nos ensinou que o pobre tem horror a duas coisas: cristal e granito. Ele foi o primeiro a nos contar que o microcrédito deve obedecer a cinco efes: *fast, friendly, flexible, focused, follow-up*¹¹. (JACOB, 2002).

Seria, então, um banco sem mármore e sem fausto, disposto a virar de cabeça para baixo as lógicas orientadas pela pirâmide social e dar toda a atenção aos sem-crédito. Os fundos foram assegurados pelos governos locais e por duas instituições vinculadas a governos de nações centrais. A prefeitura doou R\$ 700 mil, e o governo estadual, R\$ 350 mil, que não foram considerados aporte de capital, mas contribuições de natureza social. A GTZ e a InterAmerican Foundation fizeram doações a fundo perdido, de R\$ 350 mil e R\$ 226,7 mil, respectivamente. Não houve doações provenientes do setor privado gaúcho.

A Portosol foi criada para oferecer crédito aos microempreendedores, para manutenção dos níveis de emprego e renda, contribuindo com o desenvolvimento local sustentado. Só podem ser beneficiados por empréstimos os empreendimentos com mais de seis meses de existência, que apresentem viabilidade econômica, tenham dificuldade de acesso às formas

⁹ O estudo de viabilidade, de 306 páginas, foi produzido de julho a outubro de 1994, período em que o grupo técnico trabalhou exclusivamente na formulação desse projeto, que “delineou o corpo e a alma da nova instituição” (DUARTE, 1997, p. 27). “Pelo que conheço do microcrédito no Brasil, e pela minha experiência junto ao Ceape, [a Portosol] foi o primeiro projeto que iniciou com um plano de negócios. Fez-se todo um trabalho técnico, com planilha eletrônica, com projeção de carteira, com tudo o que tinha... Hoje a gente reconhece que era um modelo estanque. Agora a gente criou um modelo que não é estanque, consegue projetar a instituição e, dependendo de recursos, de como vai se comportando, pode ir modificando. A gente construiu isso para a GTZ, e o BNDES publicou”. (KWITKO, 2003).

¹⁰ Cf. capítulo dois.

¹¹ Isto é: deve ser rápido, amigável, flexível, bem focado e exige acompanhamento.

convencionais de crédito, tenham até dez empregados permanentes, ativo máximo de R\$ 50 mil e não violem determinadas exigências de caráter social – como não prejudicar o meio ambiente e não se caracterizar como atividade delituosa. As operações partem de R\$ 200,00 e têm teto, em tese, de R\$ 15.000,00¹² (“em tese” porque, em casos excepcionais, de clientes que já têm um histórico de operações concluídas com êxito, a oferta total de crédito por operação pode superar esse valor, desde que o dinheiro seja entregue em parcelas. Excepcionalmente, há empréstimos inferiores a R\$ 200,00). Os recursos podem ser investidos em capital de giro, capital fixo ou com fim misto. O regulamento da instituição prevê a possibilidade de financiar negócios iniciais, desde que apoiados por metodologia de concessão de crédito com resultados especificamente monitorados e acompanhamento diferenciado. Mas isso não foi implementado: os casos de empreendimentos iniciais são raros e não levaram à segregação da carteira.

Da experiência internacional, combinada às leituras da realidade local, os integrantes do grupo concluíram que a instituição precisaria ter as características a seguir, constituintes de uma metodologia especializada em crédito popular.

. Sustentabilidade

A ICC não seria assistencialista. Deveria alcançar a auto-suficiência dois anos após o início das operações. Valores, prazos e taxas das operações seriam compatíveis com a natureza da instituição – não necessariamente com as necessidades ou vontades do empreendedor. Assim, a relação entre desburocratizar e manter a segurança constituiria o *trade-off* da sustentabilidade: manter o foco no público de menor renda poderia significar o aumento nos riscos da instituição, de modo que a administração deveria estar atenta para preservar o necessário equilíbrio entre função social e resultado. As taxas vigentes em 2002 variavam entre 3,99% e 4,99% ao mês, calculadas sobre o saldo devedor. Constituíam uma vantagem para a ICC, na medida em que os bancos comerciais cobravam encargos equivalentes ou maiores nas operações de Crédito Direto ao Consumidor, e na faixa dos 11% ao mês no cheque especial e cartão de crédito.

. Modalidades alternativas de garantia

Para atender um público sem acesso à oferta de crédito do sistema financeiro, a Portosol deveria incluir novas modalidades de garantia, além das tradicionais (avalista e bens). A instituição adotou o aval solidário, experimentado em organizações de microcrédito em diversos países. Num grupo solidário, três a cinco empreendedores se responsabilizam por assumir os compromissos uns dos outros em caso de atraso no pagamento. Além dessa

¹² Valores referentes ao início de 2003.

inovação, a Portosol adotou, como praxe, certa flexibilidade em relação às garantias reais – coerente com o entendimento de que o objetivo da instituição não é executar garantias, mas estimular o desenvolvimento dos microempreendimentos.

. Profissionalização

A instituição teria empregados altamente qualificados, sob treinamento constante, selecionados de acordo com critérios de mercado. Teriam elevado espírito de equipe, solidariedade e compromisso social, que resultariam em identificação com o público-alvo e qualidade no atendimento.

. Simplicidade

Nem a burocracia, nem o espaço físico poderiam intimidar a clientela. Bancos têm agências, e os clientes vão às agências; instituições de microcrédito têm agentes, e são eles que vão aos clientes. A operação precisaria ser ágil e desburocratizada, apoiada por um sistema eficiente de informação e cobrança, capaz de manter baixa a inadimplência.

. Acessibilidade

O agente comunitário de crédito seria a peça-chave para a atuação da ICC. Com inserção intensa na comunidade, em relação direta com o empreendedor, conheceria seu negócio e sua trajetória pessoal e profissional. Os agentes seriam volantes, recrutando clientes junto da comunidade. Não seriam fiscais, mas parceiros, identificados com o objetivo de estimular o crescimento dos microempreendimentos.

Os procedimentos da Portosol não são, exatamente, simplificados: usam critérios distintos dos de bancos convencionais, mas são em alguns aspectos mais complexos. A metodologia envolve longa entrevista; os levantamentos socioeconômicos são detalhados (embora não sejam preenchidos integralmente). A coleta de dados do cliente pelo agente de crédito se lastreia numa relação elementar de confiança. Como grande parte dos empreendimentos não tem documentos que comprovem receitas e despesas, os levantamentos socioeconômicos são preenchidos com base apenas nas declarações do cliente. Os agentes são treinados para reconhecer as inconsistências internas do discurso e explorá-las até obterem um retrato mais realista da natureza e do alcance de cada empreendimento. Não raro, contudo, caem em equívocos: inúmeros pareceres de agentes, anotados nos levantamentos socioeconômicos, incluem testemunhos favoráveis a clientes que não pagaram, sequer, a primeira parcela¹³.

¹³ O cliente 3294, dono de um bar numa das comunidades mais pobres da capital gaúcha, a Restinga (região sul da cidade), sumiu, deixando as contas do último empréstimo em aberto. O agente de crédito anotara no parecer técnico, quanto ao caráter, que J.C.B. era “pessoa humilde [que] procura honrar seus compromissos”. O comitê de crédito liberou R\$ 700,00 “em razão do caráter do cliente”. Outro exemplo: o cliente 6192 atrasou todas as parcelas do empréstimo tomado em outubro de 2000. Em janeiro de 2003, ainda não tinha pago a quinta e a

Com essas características, o microcrédito é recriado em Porto Alegre como política pública inserida num plano de desenvolvimento local, de iniciativa do Estado, apoiada pela iniciativa privada. A ICC era o resultado de uma parceria Estado-sociedade, numa associação sem fins lucrativos. Sua atuação não poderia ser contaminada pelos vícios típicos das políticas sociais no Brasil. A criação, estimulada pelo governo, de uma organização não-governamental foi a solução institucional encontrada pelos formuladores do projeto – uma solução que nasceu cheia de promessas de eficácia, baseada na autonomia dos gestores, na qualidade da equipe técnica, e numa forte inter-relação entre a instituição e os planos estratégicos de desenvolvimento do município. Nascia, desse modo, o pioneiro entre os “Bancos do Povo” que se espalharam pelo país até o final da década de 1990.

3.2.3 Potencialidade e limites da esfera pública não-estatal

A partir dessa trajetória, chegou-se ao conceito da Instituição Comunitária de Crédito Portosol, organização de microcrédito juridicamente enquadrada como Associação Civil Ideal, sem fins lucrativos, independente de qualquer vínculo estatal, criada oficialmente em 17 de novembro de 1995. A ICC Portosol, com essa configuração, incorporou à experiência mundial do microcrédito o patrocínio financeiro e político do governo local, e adotou um modelo de gestão em que a sociedade civil tem lugar majoritário. Na Portosol, e nas dezenas de instituições criadas posteriormente à sua semelhança, o controle público e a transparência sobre as prioridades de investimento são responsabilidade de um conselho de administração formado por representantes da sociedade e dos fundadores. Respeitando a pluralidade buscada desde a gênese do grupo de trabalho, o conselho da ICC foi composto de dois representantes da prefeitura, um do governo do estado, um da Federação das Associações Comerciais do Estado do Rio Grande do Sul (Federasul), um da Associação dos Jovens Empresários e quatro representantes da sociedade civil. Dessas quatro vagas, três seriam reservadas a cidadãos com experiência e notório saber técnico nos assuntos próprios à Portosol, desde que não vinculados às pessoas jurídicas já com assento no Conselho Administrativo, e uma, a um membro do Conselho do Orçamento Participativo¹⁴. Os técnicos seriam escolhidos pelos demais integrantes a partir de lista com cinco indicações feitas pelo presidente do Conselho de Administração. Os dois primeiros presidentes do Conselho de Administração, José Eduardo

sexta. Havia vendido os equipamentos que deixara em garantia. Na ficha, o agente de crédito tinha anotado que o cliente “demonstra idoneidade”.

¹⁴ O Orçamento Participativo é um sistema de discussão das prioridades de investimento para o município desenvolvido pela prefeitura junto às comunidades.

Utzig e Gerhard Jacob, empenharam-se em manter e ampliar as relações com a sociedade civil.

Jacob era uma pessoa que tinha portas abertas em qualquer partido, em qualquer associação de empresários, era muito respeitado. Tentou apoiar as negociações com a Fiergs [Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul], e não funcionou. Com o Sebrae, eu tentei aproximar, porque trabalhava com eles. Na época, havia uma rejeição, porque naquele tempo o PT era visto de outra forma. Eles não conseguiam aceitar ou entender que o PT realmente estava com interesse de fazer algo que fosse administrado pela comunidade. Foi realmente uma dificuldade convencer o próprio grupo do PT de fazer essa formação do conselho com bastante gente da comunidade, um terço só do governo. [...] Foi difícil discutir com o pessoal das Associações Comerciais à época. Foi muito difícil. (KWITKO, 2003).

O objetivo era dar à instituição recém-criada uma forma jurídica adequada aos propósitos que pretendia alcançar: agilidade, flexibilidade, profissionalismo e controle social na concessão de microcrédito (UTZIG, 1997, p. 8). Entre as motivações para que se procurasse dar essa composição eclética ao Conselho de Administração estava a de criar uma blindagem institucional que protegesse a ICC de eventuais mudanças de governo. Ao contrário dos bancos comerciais estaduais, cujas diretorias costumavam ser nomeadas atendendo a interesses dos grupos políticos representados no governo eleito, a ICC teria liberdade para fugir às ambições governamentais que violassem seus objetivos e finalidades. A atuação de Jacob na presidência do Conselho, sobretudo, preocupou-se com a preservação da autonomia da instituição em relação à prefeitura. A autonomia, consolidada no Conselho, encontrou correlação na esfera executiva, pois conferiu à direção liberdade para a gestão, desde que suas decisões fossem compreendidas como profissionais. Essa opção fortaleceu a adoção de critérios técnicos para aprovação de crédito e a necessidade de qualificação da equipe de empregados¹⁵.

Tal inventividade institucional é resultado de uma visão específica sobre o papel do Estado:

Uma visão que recusa a armadilha fácil e simplificadora que reduz os termos do debate sobre o Estado a privatização *versus* estatização. E que supõe um Estado forte, ativo, com grande capacidade de indução e de regulação, mas também democrático e transparente, acessível ao cidadão e capaz de prestar serviços de boa qualidade. Uma tal concepção implica, obviamente, o reequacionamento da relação Estado-sociedade, pois não haverá um Estado

¹⁵ “A Portosol conseguiu uma boa visibilidade, tem uma boa imagem, porque a gente sempre procurou agir com muito profissionalismo - foi uma coisa de que a gente cuidou muito, de analisar crédito com critério técnico... No meu papel de direção, foram duas coisas que acho que priorizei muito: resguardar essa questão profissional e ética na liberação do crédito, até por respeito ao próprio cliente e à continuidade do seu trabalho, e a preparação de pessoal. Esses foram os pontos fortes da Portosol e isso prepara para um futuro bom. A gente pode não ter atingido o que gostaria, mas tem uma base consistente para poder atingir. [...] A Portosol tem uma base muito boa para desenvolver um grande trabalho. Isso é compensador e reconfortante”. (BARCELLOS, 2002).

com estas características sem que seja superado o abismo burocrático que os separa e que possibilita a privatização do Estado e a despolitização da sociedade. A transposição desse abismo requer a formação de uma nova esfera pública, de caráter não-estatal, que seja capaz de controlar, induzir e interferir no processo decisório envolvendo políticas de Estado (através, por exemplo, de instituições como o Orçamento Participativo) e, de outro lado, implementar políticas de interesse público que podem (e, às vezes, devem) prescindir de uma ação estatal direta. (UTZIG, 1997, p. 8).

Essa proposta tinha, no contexto da crise de legitimidade do Estado, um propósito visionário. A idéia, enfim, era a de que a Portosol tivesse uma administração participativa, empreendedora, transparente e autônoma. A interface entre Estado e sociedade oxigenaria o primeiro, livrando-o das amarras da burocracia e do isolamento, e atenderia com eficácia e eficiência às demandas da segunda, escapando das razões do fracasso de inúmeras políticas sociais no país.

A concepção era sedutora e foi seguida por dezenas de lideranças municipais em todo o país. A Portosol foi referência para parte relevante das instituições de microcrédito criadas na segunda metade dos anos 1990 no Brasil e designada como modelo para a política de estímulo ao crédito produtivo popular do BNDES¹⁶. Tornou-se modelo para programas que, em comum, prometiam contribuições relevantes à geração de emprego e renda dos microempreendedores, à melhoria das condições de vida das populações mais carentes, ao desenvolvimento sustentado.

Contudo, não se pode dizer que o esquema institucional tenha resultado, de fato, em desdobramentos equivalentes aos projetados por seus formuladores: nem a presença de representantes do Estado assegurou que a Portosol atuasse em sintonia com os planos de desenvolvimento local, nem os representantes da sociedade fizeram com que a instituição fosse vista, permanentemente, como um parceiro dos microempreendedores. Não foi suficiente que o governo criasse uma ONG para que ela, automaticamente, apesar de “não-governamental”, se identificasse com o projeto de desenvolvimento local proposto pela prefeitura. Como afirma Vieira (1997, p. 68),

[...] em alguns países, as ONGs são criadas espontaneamente como associações civis de base. Em outros, são criadas, de cima para baixo, pelo Estado ou empresas do mercado. Neste caso, existe um vício de origem que compromete a autonomia da organização, salvo se ela tiver capacidade de absorver as reivindicações da cidadania e captar lideranças locais que transmitirão os verdadeiros anseios das comunidades.

¹⁶ Inspiradas na Portosol, dezenas de outras instituições comunitárias de crédito foram reproduzidas no país – as mais conhecidas estão em Maringá, Londrina, Blumenau (BluSol) e Vitória da Conquista. O governo petista do estado do Rio Grande do Sul (1998-2002) criou seis ICCs, uma para cada microrregião do estado.

Houve tentativas de aproximação entre a Portosol e políticas específicas de desenvolvimento adotadas pela prefeitura. Os resultados não foram animadores. Em fevereiro de 1998, a ICC foi acionada para financiar a reorganização dos camelôs do largo Parobé, ao lado do Mercado Municipal. A prefeitura elaborou um plano para a distribuição espacial dos camelôs em quiosques de um mesmo padrão. A Portosol constituiu grupos solidários para financiar a aquisição das bancas (aproximadamente R\$ 750,00 por empreendedor, parcelados em 12 vezes). O preço dessa contribuição da ICC para a melhoria do espaço urbano foi uma elevada inadimplência.

Talvez os resultados modestos apresentados pela Portosol em seus primeiros anos tenham desestimulado os interlocutores – tanto do Estado, quanto da sociedade – interessados em resultados rápidos. De toda forma, não desmotivaram os conselheiros, dirigentes e funcionários. Todos parecem movidos por um ideal, encantados pela mágica da transformação do crédito em esperança.

3.3 Interpretações sobre os indicadores de alcance e performance

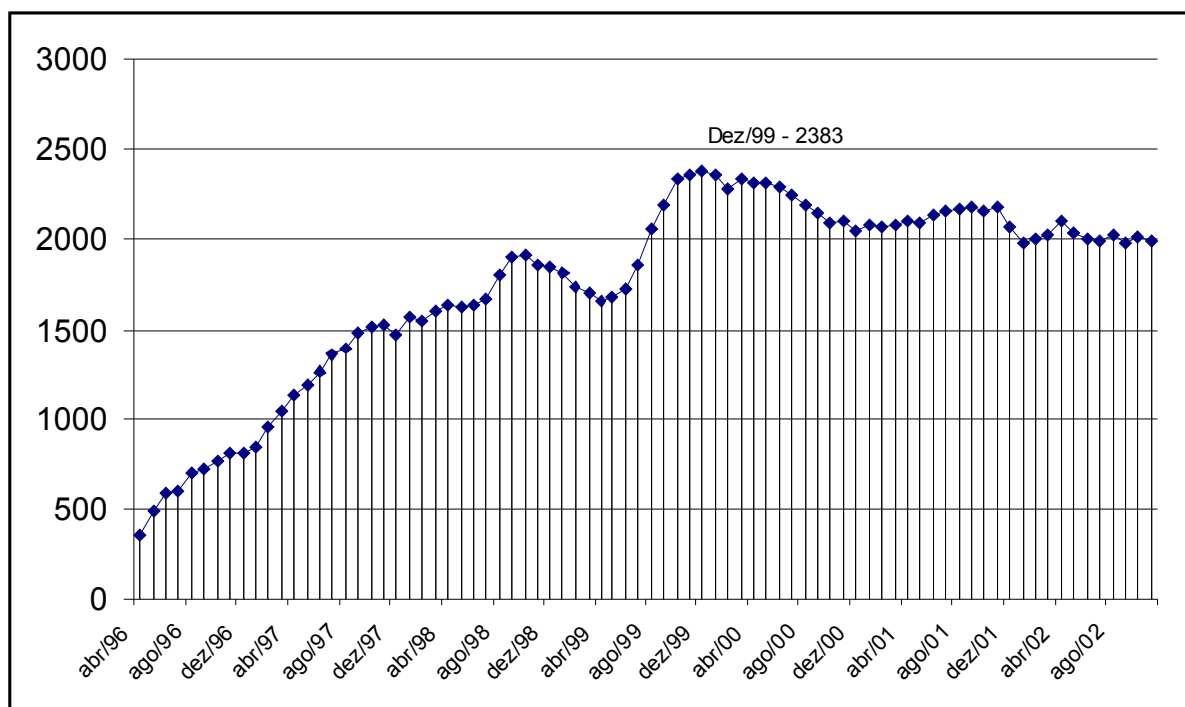
Os planos eram bem claros: a Portosol começaria trabalhando como formiguinha, inserida nas duas comunidades de renda mais baixa de Porto Alegre. Paulatinamente, ampliaria sua área de atuação e o número de seus agentes de crédito, até cobrir todo o território. O planejamento, contudo, não resistiu à combinação entre política e conjuntura. Em janeiro de 1996, o prefeito Tarso Genro anunciou à mídia que a prefeitura estava prestes a inaugurar uma espécie de banco cuja vocação era emprestar capital a pequenos e micro-empresendedores. O país atravessava uma marcante crise de crédito: o sistema financeiro ainda não havia completado sua adequação a uma economia com inflação baixa, e o acesso a empréstimos era escasso. No dia 17, quando Genro descerrou a placa e cortou a fita, inaugurando a Portosol, a fila de interessados dava a volta na quadra.

A cerimônia havia sido antecipada para atender à agenda do prefeito, que viajaria para o exterior. Os funcionários tiveram de receber treinamento emergencial, durante 72 horas, no final de semana anterior. As filas repetiram-se durante semanas: camelôs, ambulantes, artesãos, mas também donos de joalherias, restaurantes, oficinas. Pressionada pela demanda, a equipe da Portosol limitou-se a preencher fichas até que, no início do mês seguinte, a procura caiu a níveis normais e os agentes de crédito puderam começar a visitar os empreendimentos e produzir seus pareceres, para análise do comitê de crédito (que tem a responsabilidade pela

autorização). Os primeiros contratos foram assinados em fevereiro, ainda sob a pressão da política: quanto mais rápido o dinheiro começasse a circular, melhor.

Sete anos depois, os indicadores de resultado da Portosol não correspondiam à expectativa apontada nos estudos de demanda. Os ativos haviam crescido de R\$ 1,6 milhão para R\$ 9,3 milhões, graças a três empréstimos do BNDES (liberados em 1997, 2000 e 2002) e a R\$ 717 mil derivados dos resultados positivos acumulados desde 1997. Mas a auto-sustentabilidade permanecia ameaçada. A razão era clara: o número e o volume das operações não cresceram em escala necessária para assegurar o equilíbrio financeiro. Até dezembro de 2002, a Portosol contabilizava um total de 42.708 operações, que movimentaram R\$ 52.916.463,43 – mas mantinha menos de duas mil operações ativas, numa carteira de R\$ 3,8 milhões. Tinha disponíveis em caixa quase três vezes mais recursos do que o total emprestado – o que era imperdoável para um organismo cuja identidade se baseava na crítica à prática do entesouramento pelo sistema financeiro.

Os estudos de demanda realizados entre 1994 e 1995 para a montagem da instituição projetavam a possibilidade de manter quatro mil operações ativas permanentemente, só no município de Porto Alegre. O teto de operações ativas mal alcançou metade disso. O número de clientes ativos cresceu continuamente até dezembro de 1998, decresceu no primeiro semestre de 1999 (na recessão que sucedeu a desvalorização do real diante do dólar, no mês de janeiro) e tornou a crescer até dezembro, quando alcançou o teto de 2.383 (Gráfico 1).



Fonte: Relatórios fornecidos pelo Sistema Integrado Portosol (SIP)

Gráfico 1 Número de clientes ativos da Portosol (Abr/96-Nov/02)

Daí por diante, o número de clientes ativos manteve-se sempre acima dos 1.900, mas jamais tornou a beirar os 2.400, apesar de duas importantes iniciativas: a expansão territorial e a oferta de novos produtos financeiros. Inicialmente, a Portosol oferecia apenas capital de giro, capital fixo e operações mistas. Ao final de 2002, dispunha de uma carteira diversificada de linhas de crédito: trocava cheques pré-datados recebidos por seus clientes por crédito à vista com deságio; oferecia empréstimos para pagamento de IPTU, IPVA e 13º salário dos funcionários; em casos especiais, fornecia dinheiro para a quitação de dívidas que tinham levado ao SPC um cliente considerado, no passado, de primeira linha. A diversificação da carteira pode ter levado à redução no volume de empréstimos de capital de giro e fixo: para parte dos clientes da Portosol, as operações com cheques são dinheiro mais rápido e ainda menos burocrático que os empréstimos¹⁷. Ao final de 2002, a soma das operações de troca de cheques já representava 35,85% do total emprestado pela Portosol (Tabela 3).

¹⁷ As operações de capital de giro envolviam de R\$ 200 a R\$ 6 mil, com juros de 4,49% ao mês. As operações de capital fixo poderiam ir de R\$ 200 a R\$ 15 mil, com juros de 3,99%. As operações de troca de cheques, em valores de R\$ 150 a R\$ 15 mil, eram feitas com deságio de 3,99%. As taxas de juros eram cobradas sobre o saldo devedor, o que tornava a taxa real inferior à taxa nominal anunciada pelas organizações.

Tabela 3 Distribuição do valor total das operações da Portosol por tipo (1996/2002)

Capital de giro	47,35%
Troca de cheques	35,85%
Capital fixo	13,16%
Misto	3,64%

Fonte: Relatórios fornecidos pelo Sistema Integrado Portosol (SIP)

Diante das dificuldades de expandir seu mercado, a Portosol estendeu seu alcance à região metropolitana, com pontos de atendimento em Novo Hamburgo (inaugurado em novembro de 2000) e Cachoeirinha (desde julho de 2002). Parte dos clientes conquistados nesses pontos saiu da carteira da agência de Porto Alegre – eram empreendedores dessas cidades que, realizando negócios na capital gaúcha, lá buscavam crédito.

Nem a expansão geográfica, nem a diversificação da carteira levaram ao aumento do número de clientes. A adoção da troca de cheques afetou os indicadores gerais de desempenho da instituição. Fez cair o valor médio das operações de crédito da Portosol do pico de R\$ 2.228,16, em julho de 2000, ao vale de R\$ 876,85, em agosto de 2001. Revelou uma concentração de operações nas faixas de menor valor: eram 26.122 operações até R\$ 1 mil, para 15.547 acima de R\$ 1 mil, o que mascara o grau de focalização da atuação da ICC (Tabela 4). A inclusão das operações de troca de cheques nas planilhas de resumo de operações, desse modo, causa distorções importantes. Em primeiro lugar, infla o número total de renovações: um cliente que antes fazia uma operação de R\$ 2 mil a cada seis meses passa a fazer uma operação por semana. Conseqüentemente, a taxa de renovações também é elevada. Em segundo lugar, reduz o valor médio das operações, na medida em que os valores de cada troca de cheques tendem a ser inferiores aos valores médios das demais operações¹⁸.

¹⁸ Solicitei diversas vezes, formalmente, os dados desagregados, sem as operações de troca de cheques. Em quatro oportunidades, no decorrer de um ano, reiterei o pedido à gerência administrativa, que, no entanto, não forneceu as informações. No próximo capítulo, a pesquisa por amostragem na base de clientes permite a eliminação do mascaramento.

Tabela 4 Total de operações da Portosol e saldos acumulados por faixa de valor (Fev/1996-Nov/2002)

<i>Faixa do crédito</i>	<i>Nº de operações</i>	<i>Valor total</i>
Até R\$ 100	371	30.522
De R\$ 101 a R\$ 200	2.864	464.330
De R\$ 201 a R\$ 400	7.693	2.334.400
De R\$ 401 a R\$ 1.000	15.194	10.484.234
De R\$ 1.001 a R\$ 2.000	9.192	13.839.285
De R\$ 2.001 a R\$ 4.000	4.632	13.431.408
De R\$ 4.001 a R\$ 10.000	1.596	9.396.376
Acima de R\$ 10.000	127	1.739.946
<i>Total</i>	<i>41.669</i>	<i>51.720.501</i>

Fonte: Relatórios fornecidos pelo Sistema Integrado Portosol (SIP)

Essa distribuição refletia-se no número de clientes por faixa de crédito: 61,76% realizavam operações de até R\$ 1.000,00, enquanto 3,03% tomavam crédito acima de R\$ 5.000,00 (Tabela 5).

Tabela 5 Distribuição dos clientes da Portosol por faixa de crédito (1996/2002)

Até R\$ 1.000	61,76%
De R\$ 1.001 a R\$ 3.000	30,08%
De R\$ 3.001 a R\$ 5.000	5,13%
Acima de R\$ 5.000	3,03%

Fonte: Relatórios fornecidos pelo Sistema Integrado Portosol (SIP)

O número elevado de operações até R\$ 1 mil consumiu 25,46% do total emprestado pela Portosol no período. Mas a maior parcela dos quase R\$ 53 milhões foi para operações no valor entre R\$ 1.001,00 e R\$ 5 mil (60,22%) (Tabela 6).

Tabela 6 Distribuição do total emprestado pela Portosol por faixa de crédito (1996/2002 - em %)

Até R\$ 1.000	25,46%
De R\$ 1.001 a R\$ 3.000	43,60%
De R\$ 3.001 a R\$ 5.000	16,62%
Acima de R\$ 5.000	14,32%

Fonte: Relatórios fornecidos pelo Sistema Integrado Portosol (SIP)

Assim, num paralelo com a construção retórica tipicamente utilizada para discutir a concentração de renda no Brasil, os clientes mais pobres (61,76% do total) tiveram acesso a 25,46% do total de recursos emprestados pela Portosol, enquanto os menos pobres (3,03%) movimentaram 14,32% desse montante. Quando o projeto foi formulado, considerava que, do total de operações, 30% deveriam ser destinados aos grupos de menor renda e suas atividades

em nível de sobrevivência. O custo desse crédito, mais caro, seria coberto pelo retorno de 20% das operações, que deveriam ser destinadas aos grupos de renda mais elevada, com empreendimentos em nível de acumulação ampliada. A outra metade das operações seria auto-sustentável, destinada a empreendimentos em nível de acumulação simples.

O perfil das atividades dos clientes é, desde a inauguração da Portosol, muito semelhante. Mais da metade lida com comércio, enquanto apenas 16,99% trabalham diretamente na produção (Tabela 7). Quanto ao grau de formalização, 64,77% já eram formais, e 35,23% eram informais (percentual que indica certo conservadorismo na ação da Portosol). Eram homens 57,45% dos clientes.

Tabela 7 Distribuição dos créditos da Portosol por setor de atividade (1996/2002)

Comércio	51,32%
Serviços	31,69%
Produção	16,99%

Fonte: Relatórios fornecidos pelo Sistema Integrado Portosol (SIP)

Um exemplo de sucesso: o capital da Portosol é o motor dos negócios de uma comunidade de migrantes nordestinos radicados no bairro Sarandi. Vendem, de porta em porta, artigos de cama, mesa e banho – de toalhas e lençóis a panelas e frigideiras. Gerenciam, eles próprios, uma carteira de crédito ao consumidor: aceitam parcelar os pagamentos com vencimentos semanais. Sem promissórias ou contratos, os negócios se baseiam no fio de bigode, na confiança que nutre a vizinhança. Como se fossem uma Renner *delivery*¹, a cada vez que cobram uma conta, os nordestinos do Sarandi oferecem novos produtos a seus clientes. O capital de giro emprestado pela Portosol permite a compra de estoques e viabiliza o parcelamento dos haveres.

Em 2002, as garantias das operações ativas da Portosol eram predominantemente mistas (45,72%), ou seja, combinavam avalistas com garantias reais: 30,92% dos clientes adotavam apenas avalista; 19,36% ofereciam somente garantias reais; e apenas 3,99% realizavam aval solidário.

Os indicadores sobre o alcance da ICC parecem indicar adequada focalização em termos de valor médio das operações, distribuição dos créditos por faixa de valor e setores da economia beneficiados. Ajustes de foco poderiam incluir aumento de empreendimentos do setor informal, o que implicaria assumir maiores riscos, e de mulheres ou outros grupos sociais beneficiáveis por estímulos direcionados. As dificuldades de obter escala se refletem nos indicadores de performance reunidos na Tabela 8.

¹ A Renner, com sede em Porto Alegre, era uma das maiores redes de lojas de departamentos do país em 2003.

A Portosol obteve lucro em cinco dos sete primeiros anos de existência. Entre 1997 e 2002, a carteira ativa cresceu 142,95%, e as receitas operacionais ainda mais, 220,51%, vitaminadas pela comercialização do sistema de gerenciamento de informações desenvolvido pela instituição (conhecido pela sigla SIP) e pela adoção de uma taxa de abertura de crédito. O maior resultado veio em 1999, R\$ 386 mil. Nesse ano, a ICC obteve o maior crescimento relativo anual em sua carteira ativa, de 65,14%. O volume da carteira em relação ao ativo (80,96%) superou a média latino-americana (78,1%) (Tabela 8). A performance especial daquele ano influenciou as liberações de empréstimos pelo BNDES, que em 2000 e 2002 destinou cerca de R\$ 5 milhões à Portosol, com o objetivo de torná-la instituição de referência para a expansão do microcrédito no Brasil. Três anos depois, contudo, a relação entre carteira ativa e total do ativo tinha caído pela metade, resultado direto da estagnação no número de clientes.

Os resultados caíram, até chegar ao prejuízo de R\$ 168 mil em 2002. Parte da explicação está no aumento das despesas. A estrutura administrativa passou a consumir parcela cada vez maior dos recursos da Portosol. Os 11 agentes de crédito, parcela da mão-de-obra que lida com a atividade-fim, respondiam por não mais que 26% das despesas de pessoal: dos R\$ 66 mil mensais em folha de pagamento e encargos em novembro de 2002, R\$ 17 mil remuneravam os agentes. Com 161 clientes por agente em outubro de 2000, a Portosol se encontrava em 19º lugar em produtividade por agente, entre 43 instituições pesquisadas pela OIT (GALLAGHER et al., 2002, p. 46). No topo da lista, o Ceape de Pernambuco tinha 474 clientes por agente, o do Maranhão, 421, e o de Sergipe, 353. A diferença se explica pelo volume de operações baseadas em aval solidário, maior no Nordeste. A quantidade de clientes por agente não constitui uma medida incontestável de produtividade. A proporção depende das características da população da área coberta pela instituição, de sua metodologia e dos recursos de que dispõe. Contudo, um número pequeno de clientes por agente precisa ser compensado por uma carteira com média mais elevada, caso a instituição deseje operar de maneira auto-sustentável.

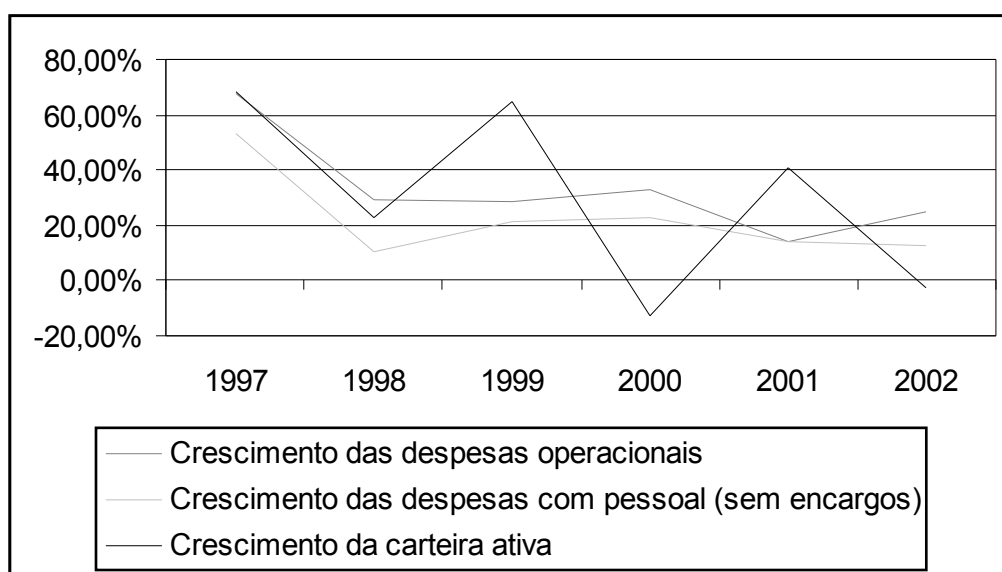
Tabela 8 Indicadores de resultados da Portosol (1996/2002)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1997/2002
<i>Receitas operacionais brutas</i>	296.552,33	626.352,88	763.276,91	1.373.635,72	1.453.312,29	1.814.790,02	2.007.537,68	-
<i>Var. anual</i>	-	111,21%	21,86%	79,96%	5,80%	24,87%	10,62%	220,51%
<i>Despesas operacionais</i>	368.690,07	618.116,27	799.472,18	1.028.301,26	1.366.242,26	1.558.646,36	1.951.606,95	-
<i>Var. anual</i>	-	67,65%	29,34%	28,62%	32,86%	14,08%	25,21%	215,73%
<i>Despesas com pessoal (s/ benefícios)</i>	219.642,59	336.264,02	370.555,70	449.225,60	552.153,21	628.155,85	706.320,66	-
<i>Var. anual</i>	-	53,09%	10,19%	21,23%	22,91%	13,76%	12,44%	110,04%
<i>Despesas com pessoal/despesa total</i>	67%	65,29%	54,48%	53,45%	49,52%	52,99%	46,68%	-
<i>Receita financeira</i>	79.212,70	334.475,30	489.541,78	393.083,76	594.836,86	482.812,92	446.699,63	-
<i>Despesa financeira</i>	31.235,67	221.878,01	304.738,04	305.686,24	541.978,11	521.349,65	598.579,76	-
<i>Resultado anual</i>	(24.160,71)	117.833,90	143.213,97	386.372,69	86.926,61	159.968,76	(168.202,87)	701.952,35
<i>Carteira ativa (dez)</i>	918.781,26	1.547.106,13	1.903.669,84	3.143.699,24	2.739.286,74	3.860.355,86	3.758.701,83*	-
<i>Var. anual</i>	-	68,38%	23,05%	65,14%	(12,86%)	40,92%	(2,63%)	142,95%
<i>Clientes (dez)</i>	811	1471	1844	2383	2047	2069	1992	-
<i>Var. anual</i>	-	81,38%	25,36%	29,23%	(14,10%)	1,87%	(3,86%)	-
<i>Ativo</i>	1.597.259,82	3.579.311,21	3.626.768,49	3.883.033,59	7.230.833,11	6.755.260,17	9.324.877,84	-
<i>Var. anual</i>	-	124,09%	1,32%	7,06%	86,22%	(6,58%)	38,04%	160,52%
<i>Carteira/ativo</i>	73,84%	43,21%	52,48%	80,96%	37,88%	57,14%	40,30%	-
<i>Patrimônio líquido</i>	1.279.539,29	1.673.765,87	1.816.979,84	2.204.814,55	2.471.948,93	2.665.392,99	2.556.314,17	-
<i>Var. anual</i>	-	30,86%	8,67%	21,35%	12,12%	7,85%	4,09%	52,73%
<i>Carteira/PL</i>	71,80%	92,43%	104,77%	142,58%	110,81%	144,83%	147,03%	-
<i>PL/Carteira</i>	139,26%	108,18%	95,45%	70,13%	90,24%	69,04%	68,01%	-
<i>Empréstimos a pagar</i>	293.965,69	1.843.207,08	1.759.151,55	1.598.763,90	4.486.534,98	3.902.512,88	6.357.071,46	-
<i>Empréstimos/patrimônio líquido</i>	22,97%	110,12%	96,82%	72,51%	181,50%	146,42%	248,68%	-
<i>Empréstimos/ativo</i>	18,40%	51,49%	48,50%	41,17%	62,04%	57,77%	68,17%	-
<i>Empréstimos/receita operacional</i>	99,12%	294,28%	230,47%	116,39%	308,71%	215,04%	316,66%	-

Fontes: Demonstrações financeiras (1996/2002), balanços anuais (1996/2002) e informações fornecidas pelo Sistema Integrado Portosol (SIP). Elaboração do autor.

* Valor relativo a nov. 2002

Custo com pessoal era uma parcela relevante da despesa, mas não o fator de desequilíbrio. O crescimento das despesas operacionais foi maior que o das despesas com pessoal em todo o período. Na comparação com 1997, em 2002 o total das despesas tinha crescido 215,73%, enquanto os gastos com pessoal subiram 110,04% (Gráfico 2). Com isso, a participação dos gastos com pessoal no total das despesas caiu de 67% em 1996 para 46,68% em 2002.



Fonte: Portosol

Gráfico 2 Crescimento das despesas operacionais, das despesas com pessoal e da carteira ativa (1997/2002)

A raiz dessas dificuldades operacionais foi o rompimento de um contrato de parceria com a Caixa, que abrigou a instituição durante os primeiros anos em troca de atuar como agente financeiro. O banco cedia o prédio, pagava água e energia da sede da Portosol, que ocupava parte de uma agência. Em outubro de 2001, a Portosol mudou-se para o prédio ao lado, pagando aluguel para ocupar seis andares. A opção, questionável em função do custo elevado da locação e da inadequada funcionalidade na distribuição dos setores administrativos dentro do edifício estreito, foi revertida em julho de 2003, quando a ICC mudou-se novamente, para um prédio com aluguel equivalente a um terço do valor anterior². A redução dessa pressão financeira permitiria, conforme os planos da instituição, a abertura de novas unidades, em bairros mais próximos dos clientes.

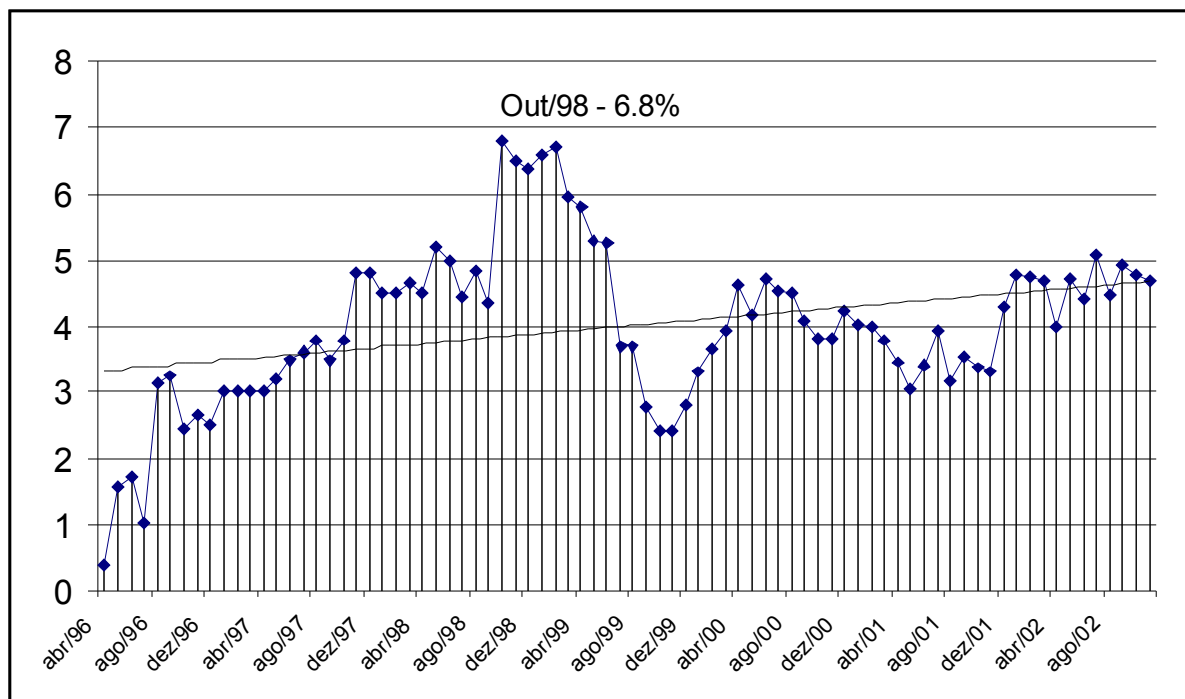
² A Portosol mudou-se da General Vitorino, paralela à Rua dos Andradas, principal via do centro de Porto Alegre, para a Alberto Bins, via de acesso ao centro, próxima à rodoviária.

Outra explicação para o prejuízo de 2002 estava no crescimento dos compromissos com os empréstimos do BNDES. Desde 1997, as despesas financeiras aumentaram 169,8%. Em 2001 e 2002, foram maiores que as receitas provenientes de aplicações financeiras, ao contrário do que ocorrera nos anos anteriores.

A estagnação do tamanho da carteira agravou o quadro de desequilíbrio financeiro. No ano anterior, a Portosol conseguira retomar a trajetória de crescimento interrompida em 2000. Mas em 2002 a carteira novamente não cresceu. As receitas operacionais conseguiram receber um incremento de 10,62%, mas essa variação foi bem menor do que o crescimento das despesas, de 25,21%.

O resultado negativo deixou a instituição em alerta, já que ocorreu em paralelo ao aumento do endividamento. As sucessivas operações com o BNDES elevaram a dívida de 72,51% do patrimônio líquido, em 1999, para 248,68% em 2002. Não é a escassez de dinheiro que impede a expansão do microcrédito em Porto Alegre: como vimos, os aportes de fundos não foram acompanhados pelo crescimento da carteira e a Portosol tinha quase três vezes mais dinheiro em caixa que em operações ativas.

Se foi impossível conquistar mais de 2.383 clientes ativos por mês, ao menos a Portosol não tinha o que lamentar quanto à qualidade das operações – que, ao contrário da média das instituições nacionais, não era afetada por uma inadimplência expressiva. A perda de créditos da ICC foi inferior a 1% do total dos empréstimos, e a inadimplência média mensal permaneceu em torno de 4% – o BNDES tem inadimplência média 50% superior. A maior taxa de atrasos superiores a 30 dias ocorreu em outubro de 1998 (6,8%), mas desde então, e até 2002, o índice se manteve abaixo dos 5%, chegando ao vale de 2,41% em outubro de 1999 (Gráfico 3).



Fonte: Portosol

Gráfico 3 Inadimplência superior a 30 dias na Portosol (Abr/96-Nov/02 – em %)

Esse grau de inadimplência é semelhante, quando não menor, à média latino-americana. A comparação de outros indicadores de performance operacional da Portosol com as médias brasileira da América Latina, no entanto, resume um processo de deterioração entre 1999 e 2002 (Tabela 9). Houve redução nas taxas de crescimento da carteira, de número de clientes e de retorno sobre ativos (sempre em percentuais inferiores ao *benchmark*). Como as demais instituições brasileiras, a ICC tinha baixo nível de alavancagem – o patrimônio equivalia a aproximadamente 70% da carteira, contra 25% a 35% de meta – e despesas elevadas em relação à carteira – em 2002, mais que o dobro das melhores práticas no mundo.

Tabela 9 Indicadores comparados da Portosol com as médias brasileira e latino-americana

Indicador	Portosol			Médias na América Latina em 1997	Metas
	1999	2002	Média brasileira em 1999		
<i>Estrutura de capital</i>					
Passivo/patrimônio	1,76	2,53	9,7	3,18	3:1 a 8:1
Patrimônio/carteira bruta	70,13%	68,01%	119%	53,1%	25%-35%
<i>Carteira</i>					
Carteira em risco > 30 dias / carteira bruta*	2,80%	4,70%	7,45%	4,6%	1%-3%
Provisões atuais / carteira bruta*	1,31%	2,29%	2,75%	-	-
Rendimento da carteira			4,28%	-	-
<i>Produtividade e eficiência</i>					
Despesas-provisões / carteira média	32,71%	51,92%	49,42%	28,8%	< 20%
Produtividade dos agentes de crédito	198,6	166	191,27	453	> 300
<i>Rentabilidade</i>					
Carteira bruta / ativo total	80,96%	40,30%	63%	78,1%	70%-90%
Aplicações financeiras / ativo total	7,34%	49,90%	28,6%	16,3%	10%-25%
Ativo fixo-depreciação / ativo total	3,80%	3,68%	4,88%	19,4%	-
Retorno sobre ativos (sem ajustes)	9,74%	(1,91%)	6,6%	7,3%	4%-8%
Auto-suficiência operacional (sem ajustes)	128,27%	98,64%	114%	-	-
Auto-suficiência financeira (sem ajustes)	127,78%	93%	123,75%	-	-
<i>Crescimento</i>					
Crescimento da carteira bruta	65,14%	(2,63%)	106,17%	20,6%	> 15%
Crescimento do número de clientes	29,23%	(3,86%)	179,64%	-	-

Fontes: Demonstrações financeiras (1996/2002), balanços anuais (1996/2002) e informações fornecidas pelo Sistema Integrado Portosol (SIP). Gallagher et al. (2002) (para média brasileira); Jansson e Taborga (2000) (para metas e média da América Latina).

* Dados relativos a dezembro de 1999 e novembro de 2002.

3.4 Interpretações da performance da Portosol

O alcance da ação da Portosol ficou longe das promessas, como reconhece sua primeira diretora:

A Portosol não está onde eu gostaria que ela estivesse. Acho que a Portosol trabalhou muito e tem uma base científica muito boa para chegar aonde a gente quer que ela esteja. Em termos metodológicos, de planejamento estratégico, dos caminhos que a gente sabe que tem de percorrer. Mas somos muito iniciantes ainda. (BARCELLOS, 2002).

Dirigentes, conselheiros e responsáveis pela formulação da Portosol olham para trás e vêem, no momento do início das operações, antecipado por decisão da prefeitura, explicações para alguns dos problemas que a instituição enfrentaria nos anos seguintes.

Nossa idéia era fazer uma regionalização do agente de crédito, e ele permanecer sempre naquele espaço geográfico. Ficar lotado lá e atendendo lá. Nós iríamos ter uma sede no Centro, mas iríamos montar postos no Sarandi e noutra lugar. Os agentes de crédito daquela área geográfica ficam

todos lá com um posto. Que aconteceu? A gente tinha 12 agentes de crédito. Em vez de mapear só Sarandi e Restinga³, a gente teve de mapear a cidade inteira, com o mesmo número de pessoas, porque nós não tínhamos recursos suficientes para botar mais agentes de crédito. Aliás, se tivéssemos colocado no início mais agentes de crédito, a gente tinha conseguido crescer mais rápido. (K_{WITKO}, 2003).

Declarações como esta remetem ao problema central da Portosol: como identificar seu público e transformá-lo em cliente? O projeto original da instituição imaginava que os agentes de crédito atuariam junto a comunidades específicas, com as quais construiriam uma relação de identificação. O início atabalhado das operações, que afetou o treinamento e levou os primeiros clientes à porta da ICC (em vez de a ICC aos clientes), implicou improvisações e adaptações que acabaram se tornando permanentes. Em 2003, os agentes de crédito passavam as manhãs na sede da Portosol, confirmando visitas e cobrando contas em atraso, por telefone. Deslocavam-se às comunidades à tarde, ou seja, não tinham um ponto de referência, como um posto ou uma agência, mais próximo dos grupos sociais que atendiam. Não eram responsáveis por pequenos grupos; ao contrário, cada agente cobria áreas amplas, em que se concentravam de 100 mil a 200 mil habitantes.

Eles não dão conta, porque correm uma hora num município, outra hora para outro. Então, só podem ficar desmotivados, estressados, e só fazem o que aparece – eles não vão atrás do cliente. Eles não conseguem vender para o cliente a instituição como deve ser vendida. Porque, na realidade, para fazer um bom trabalho de divulgação, tem de saber muito sobre mercado, estabelecer paralelos entre teu produto e os produtos que estão no mercado, mostrar o que tem de diferente do outro e que vantagem isso traz para o cliente. E eles não têm nem tempo de fazer isso. A pessoa está vindo e ele está atendendo quem vem. É tão pouca gente que só dá conta do que vem. (K_{WITKO}, 2003).

A atuação direta do agente de crédito na comunidade reproduziria algumas características do Grameen Bank, como a oferta dirigida, fundamental para vencer o ceticismo do público de mais baixa renda.

O pequeno-pequeno nunca imagina que é para ele o crédito. Trabalho com favelas, em zonas bem carentes no resto do Brasil e a gente verifica o seguinte: quando chega no pequeno, ele diz: “isso não é para mim”, “nunca me ofereceram dinheiro”, “vocês estão mentindo”. Porque, na cabeça dele, realmente já houve muita divulgação do Sebrae, do Banco do Brasil, dos governos, do crédito para o pequeno, só que o pequeno-pequeno, quando foi buscar, não era para ele. Tinha de estar com dois anos de registro, contabilidade, quinhentas coisas. Agora, para ele acreditar, tem que ir lá na porta dele, mostrar, visitar uma vez, deixar um documento para ele ler, voltar na outra semana. Só a estratégia de porta aberta é muito pobre para o

³ Dois dos bairros com maior concentração de pobreza em Porto Alegre.

tipo de cliente que tu quer pegar. Tem que estar dentro da comunidade, voltado para a comunidade. (K_{WITKO}, 2003).

Sem os agentes de crédito como diferencial de captação, a equipe da Portosol experimentou técnicas convencionais de marketing para aproximação do cliente-base. Criou grupos divulgadores que periodicamente escolhiam uma comunidade para visitar e apresentar os produtos. Participou de promoções comunitárias organizadas por veículos de comunicação, nas quais diversos serviços eram oferecidos à população. Mas a propaganda que mais levou clientes à sede da Portosol, era o boca a boca, a indicação proveniente de clientes satisfeitos; entre outras razões, apontadas num estudo de mercado feito no âmbito do PDI (D_{ARZÉ} e O_{ROZCO}, 2002), porque a instituição destinava recursos tão pequenos à propaganda de massa que seu impacto era, necessariamente, modesto.

Acho que a gente não descobriu ainda a forma de chegar no nosso público. No momento em que tu tens uma demanda potencial, que aparece nas pesquisas, e na hora de tu chegar no teu cliente se tem tanta dificuldade, apesar das inúmeras investidas, das inúmeras formas, os processos parecem todos muito efêmeros. Tenho certeza que temos alguns gargalos sérios, como a questão da divulgação... A mídia, o valor da publicidade hoje é absolutamente incoerente com as condições de uma instituição de microcrédito. É um paradoxo: se tu não divulga, tu não tens cliente, se não tem cliente, não tem escala, não tem receita, não tem dinheiro para divulgar. (B_{ARCELLOS}, 2002).

A ICC nunca contou com constante propaganda de massa. Seu investimento mensal em mídia era insignificante, se comparado a qualquer instituição do mercado financeiro. O resultado era uma perda de *share of mind*, expressão cunhada por publicitários para designar a fixação das marcas na memória dos consumidores: clientes confundem a Portosol com a financeira Portocred. Embora a Portosol tenha obtido resultados equilibrados na maior parte de sua existência, sucessivos déficits mensais levaram os administradores, em 2002, à decisão de incorporar aos custos do crédito oferecido pela instituição uma tarifa bem conhecida do sistema financeiro convencional: a taxa de abertura de crédito (TAC), equivalente a 3% do valor da operação. A aposta estava voltada, precisamente, à tolerância do empreendedor de menor renda, o qual, mais interessado em ter acesso ao capital, pouca atenção dedica aos diversos elementos que compõem o custo da operação.

A dificuldade na efetivação dos agentes de crédito foi acompanhada da frustração quanto à implantação das formas alternativas de aval – sobretudo, o aval solidário. Apenas 5% das operações tinham esse tipo de garantia, baseada no compartilhamento de responsabilidades entre os membros de um grupo.

A idéia era trabalhar exclusivamente com grupos solidários. [Esse conceito] ficou muito simpático à linha do PT [...]. Mas a gente tinha uma dificuldade muito grande de trabalhar com grupos solidários no Ana Terra. [...] [Na Portosol,] não houve nunca muito interesse das pessoas, nem muita vontade dos agentes de crédito, porque [a metodologia dos grupos solidários] é muito trabalhosa. [...] Para a gente trabalhar com grupo solidário, nós teríamos que montar [a estrutura de operação da Portosol] um pouquinho diferente. Nós teríamos que voltar à origem. Para mim, há um equívoco por parte da administração da Portosol atual, no sentido de que ela está com a cabeça muito grande e poucos braços. Aumentou a área geográfica e mantém um número de agentes de crédito menor do que quando a gente tinha só Porto Alegre. Com isso, dificulta muito o acompanhamento, fazer um trabalho de maior qualidade, e dificulta muito também trabalhar com grupos solidários. (KWIŦKO, 2003).

As dificuldades não estão apenas no perfil do trabalho dos agentes de crédito. Pode haver barreiras culturais, relacionadas ao individualismo, já que essa metodologia estimula um relacionamento permanente entre os integrantes do grupo. Os agentes relatam obstáculos nas tentativas de implementar essa modalidade:

As pessoas compram [o grupo solidário] como uma modalidade de acessar o crédito, mas não como uma modalidade de ter uma postura realmente solidária, de visualizar isso no longo prazo, em que eles possam utilizar desse sistema, dessa solidariedade, de fazer ajustes ao longo do grupo. Todo mundo lida com incertezas – eles vão ter de se cotizar em algum momento [para] eles conseguirem chegar a um acordo para ter uma longevidade. Em geral, é difícil chegar a uma solução conciliadora. Muitas vezes, acaba em inadimplência mesmo⁴. [...] O grupo solidário tem que ser muito trabalhado. (MANTESE, 2003).

Os grupos solidários que a Portosol conseguiu montar envolvem, geralmente, empreendedores que se encontram todo dia, que trabalham em lugares próximos, com atividades semelhantes ou relacionadas entre si. Mas isso não é condição para a durabilidade do grupo. Em vários dos grupos, quando um dos membros deixa de cumprir suas obrigações, os demais se negam a honrá-las, cumprindo o contrato do aval solidário. Não se cria, de fato, um grupo solidário: juntam-se três ou cinco indivíduos num grupo, mas não há qualquer solidariedade.

A questão fundamental é confiança. O grupo tem que ser forte na fundação dele já. As pessoas [devem] se conhecer para que sejam capazes de chegar a soluções cooperativas. Se não chegar, vai dar o primeiro rolo e o grupo vai se desfazer. O grupo tem de ser o resultado de uma relação de solidariedade já preexistente. A gente pode tentar promover, incentivar, mas não pode ter

⁴ Há indícios de que o nível de inadimplência é maior nos grupos solidários que na média da carteira, suspeita que, no entanto, não pude comprovar.

uma atuação muito direta na solidariedade, no modo de vida das pessoas. [...] O pessoal do artesanato desde 1996 tira financiamento com grupo. Eles se conhecem há mais de 20 naquela mesma feira. Todo dia eles abrem a barraquinha na frente um do outro. Já tinham o hábito de emprestar o dinheiro um para o outro. Já tinha essa cultura estabelecida naquele local, naquela comunidade. E o grupo [solidário] se encaixou perfeito no estilo de vida deles. Aí é viável. Tem grupos nesse meio que estão desde a fundação da Portosol. (MANTESE, 2003).

A metodologia do aval solidário ocupa lugar central na necessidade de redefinir o destino da Portosol, a partir de sua experiência carregada de contradições.

3.5 Considerações finais

As transformações no perfil de atuação do Estado a partir dos anos 1980 foram respondidas com a organização de novas formas de representação de interesses, que ressignificam o poder local. Prefeituras e governos estaduais passam a ser percebidos como *loci* de experiências de gestão pública calcadas em novas formas democráticas. Combinada à democracia representativa, a participação direta de comunidades, associações, organizações tradicionais como sindicatos ou novos movimentos sociais, alimenta de demandas concretas o exercício do poder local. A gênese das instituições dessa *esfera pública não-estatal* – ligada à defesa de interesses de massas excluídas, de minorias, ou de grupos em busca de reconhecimento público – cria novas formas de relação entre Estado e sociedade, ao ponto em que a distinção clássica entre Estado, sociedade e mercado, como concebida nos séculos XVIII e XIX, se torna insatisfatória (SANTOS, B. S., 1995).

A geração de emprego e renda constituiu uma prioridade do discurso dos governantes durante os anos 1990, período de estagnação do crescimento econômico (quando não de recessão explícita) e aprofundamento das transformações na estrutura produtiva do país. Contudo, o desemprego no Brasil cresceu significativamente desde o início daquela década, período em que os governos implementaram uma agenda política que reduziu o tamanho e as atribuições do Estado, por via da privatização de empresas públicas e pelo desmonte de estruturas de assistência à sociedade (notadamente nas áreas de saúde, educação e previdência social), e, sobretudo, implantando uma política econômica recessiva, ancorada por juros elevados, sem estímulos ao desenvolvimento nacional. As transformações estruturais da economia e tais políticas pontuais de estímulo ao setor privado geraram:

a) maior concentração de renda e riqueza;

- b) aumento do desemprego;
- c) crescimento da economia informal e do auto-emprego; e
- d) maior dificuldade para o ingresso de jovens e para a permanência de mão-de-obra de meia idade no mercado de trabalho.

O Estado participou ativamente da integração dependente à economia globalizada, sob a hegemonia financeira. A contribuição nacional para a concentração de poder no capital financeiro transnacional se deu graças à combinação de processos livres de regulamentação com novas e rígidas normas impondo a abertura econômica.

As políticas sociais costumam estar subordinadas ao processo de acumulação de capital – o modelo de proteção social é a contraface do papel do Estado no desenvolvimento do capitalismo brasileiro. Mas uma explicação razoável dos traços estruturais das políticas sociais no Brasil não se atém a essa constatação. A partir dos anos 30, o Estado brasileiro criou um padrão de acesso à seguridade social baseado na “cidadania regulada”: direitos só estariam assegurados para quem estivesse na corporação, ou seja, fosse reconhecido como ocupante de um lugar no processo produtivo (SANTOS, W. G., 1998). A cidadania regulada é uma forma de cooptação de classes por um modelo, em verdade, socialmente excludente e politicamente elitista. O Estado atua como “mediador”, constituindo relações de troca entre o aparelho burocrático e suas clientelas.

Dessa estrutura, brota um modelo perverso de políticas sociais, que transfere benefícios a parcelas da população que não necessitam deles. Cinco características são apontadas como recorrentes (VIANNA, 1989):

- a) centralização decisória no governo federal;
- b) fragmentação institucional, impedindo a implementação de controles, viabilizando o clientelismo e a corrupção;
- c) ausência de participação tanto nos processos de decisão quanto no controle social da implantação dos projetos;
- d) privatização do aparelho burocrático; e
- e) iniquidade do investimento baseado em padrões de financiamento que impedem transferências de renda do topo para a base da pirâmide social.

Entre os fatores políticos e sociais que contribuem para a reprodução das condições estruturais das políticas sociais no Brasil, é importante destacar a predominância de padrões corporativos de organização, com mecanismos de interação correlatos, no Estado (dividido em feudos de poder gerenciados por tecnoburocratas a serviço do clientelismo e de interesses privados), no mercado (pouco competitivo, cartelizado e volúvel à corrupção) e na sociedade

(sobretudo a estrutura sindical corporativa e monopolista). A defesa dos privilégios integra a racionalidade dominante. “O mercado burocraticamente regulado e o Estado cartorial promovem a concentração e centralização do poder econômico, político e social, estimulam o clientelismo e o assistencialismo, aprofundam as distorções do mercado e alimentam o estatismo” (ABRANCHES, 1989, p. 24).

O microcrédito implementado sob o modelo das ICCs parece ser um exemplo de sentido oposto. É uma política de interesse público implementada predominantemente na esfera não-estatal, a partir de nítidas alianças entre governo e sociedade civil, em resposta a algumas características centrais da economia brasileira. Contrapondo-se às características da política social relacionadas acima, o microcrédito, onde é eficaz, apresenta:

- a) capilaridade e adequação às particularidades de cada município ou região do país;
- b) estrutura operacional enxuta, com metas de produtividade associadas ao equilíbrio econômico-financeiro da ONG;
- c) participação social nos conselhos de administração e divisão de responsabilidades com o público-alvo (o aval solidário, por exemplo, divide o risco);
- d) necessidade de prestação de contas aos parceiros locais, nacionais e internacionais; e
- e) investimento focado, com padrões de financiamento que impõem a participação do beneficiado.

O caso de instituições de microcrédito como a Portosol é típico dessa configuração de esforços de governantes e cidadãos para promover um projeto econômico-social, como afirma o ex-prefeito Tarso Genro (1997):

de caráter pluriclassista, gerador de um deslocamento do poder político e econômico dos monopólios privados, que promovem a integração dependente e submissa do Brasil à ordem global, para um bloco de alianças capaz de promover um desenvolvimento não-dependente, autônomo e cooperativo, que combata radicalmente a exclusão e reduza crescentemente as diferenciações sociais.

As instituições da esfera pública não-estatal carregam consigo a esperança de serem ao mesmo tempo mais eficientes e mais democráticas no desenvolvimento de políticas de interesse público. Mais eficientes porque teriam maior flexibilidade do que o Estado, subordinado a regras rígidas e burocráticas, e seriam alimentadas pela competitividade e pela necessidade de relação adequada entre custo e benefício (PEREIRA, 1996). Mais democráticas porque estariam mais abertas à fiscalização e a formas variadas de participação direta por parte dos indivíduos e grupos sociais beneficiados.

É tema de debate compreender se essas instituições são uma *alternativa* ao Estado neoliberal (quando então estariam apoiadas num novo padrão de relações democráticas com o Estado) ou um *complemento* ao modelo neoliberal, como política compensatória diluída no fluido conceito de “terceiro setor” (neste caso, caracterizadas predominantemente por mistificadas semelhanças com a empresa privada, em termos de eficiência, produtividade, baixo custo, flexibilidade, etc.).

A expressão “público não-estatal” cria um novo espaço, situado entre o Estado e a sociedade civil, negando uma interpretação binária da política, na qual o público se constituiria como idêntico ao estatal e em oposição ao privado. Ao designar-se “não-estatal”, essa nova esfera pública rejeita tal polarização, afirmando que nem tudo o que é público é estatal (e nem tudo que é estatal é público, dado o caráter elitista da ação do Estado). A negação se assenta em princípios e procedimentos. Os princípios têm caráter público, porque fazem a esfera pública direcionar-se a grupos sociais supostamente marginalizados em algum aspecto, aos quais ofereceria, sem fins lucrativos, serviços ou produtos considerados essenciais. No caso, crédito, insumo vital para empreendimentos no modo de produção capitalista, sobretudo para os pequenos. No campo dos procedimentos, a esfera seria “pública”, apesar de não-estatal, por assegurar espaços de representação a diversos setores da sociedade civil e ao próprio Estado, nos diversos níveis de governo. Teria gestão pública, no sentido de estar voltada ao público e incorporar sistemas de administração coerentes com o caráter público – como a transparência, a alocação eficaz de recursos de acordo com prioridades sociais, por exemplo.

O caso da Portosol revela que a complexidade dessa equação não resolve o que Utzig (1997) chamou de “reequacionamento da relação Estado-sociedade”. Em certa medida, a ICC conseguiu tornar-se um ente nem público, nem privado – isolado em sua prática cotidiana tanto pelos representantes do Estado quanto pelos da sociedade. Isso parece ser o resultado imprevisto da opção por demarcar a autonomia da instituição em seus primeiros anos de atuação. O afastamento deliberado da Portosol em relação à prefeitura, combinado à desconfiança do empresariado, levou à incapacidade de integrar a ICC aos projetos públicos e privados de desenvolvimento local, impedindo-a de inserir-se num eventual círculo virtuoso de crescimento econômico – caso fosse possível ao município desenvolver-se isoladamente do contexto macroeconômico adverso (juros altos, recessão, desvalorização cambial, inexistência de ação estatal federal no suporte a setores estratégicos). Os formuladores do projeto original têm, provavelmente, alguma responsabilidade em relação a esse distanciamento. Exceto Gerhard Jacob, eleito presidente do Conselho de Administração na primeira gestão da ICC,

não participaram diretamente da implementação da idéia: criaram o modelo, mas entregaram sua administração a terceiros. A descontinuidade na composição do Conselho, sucessivamente alterado por todas as organizações que dele participaram, é reveladora dessa fragilidade.

Essa situação de crise levou a Portosol, no segundo semestre de 2002, ao caminho do planejamento e das reflexões sobre as razões dos sucessos e fracassos. Evidenciou-se a necessidade de valorizar o Conselho de Administração como esfera em que se desenvolve, de fato, a interface entre Estado e sociedade. Essa revalorização pode levar ao surgimento de novas estratégias de ação:

Houve um despertar do próprio Conselho, de para onde a gente tem que se voltar. Pode haver uma grande abertura de portas [à atuação da Portosol] por parte do próprio Conselho, que começa a entender melhor o seu próprio papel. O papel do conselheiro tem de ser esse mesmo: abrir as portas para onde a gente deve estar. Nós tivemos algumas dificuldades nisso, pelo próprio entendimento de que nós deveríamos ter muita cautela. Nós sempre fomos uma instituição muito preocupada com o risco do nosso negócio. Duas coisas que eram muito marcantes: a questão do risco e, dentro do Conselho, que não se aumentasse taxas. Hoje [os conselheiros] estão entendendo que a gente precisa capitalizar o que nós temos, que não podemos ter taxas tão baixas enquanto não tivermos uma grande escala. E estão entendendo também que a gente tem de arriscar um pouco mais [...]. Temos de baixar um pouco a guarda na questão da garantia, ousar um pouco mais. Tanto é que estamos pensando agora em trabalhar, até um determinado nível, sem garantia. (BARCELLOS, 2002).

Ao final de 2002, pela primeira vez, a Portosol elaborou um planejamento bienal, com assessoria da Faculdade de Administração da UFRGS. O desafio foi responder a perguntas como:

- a) por que a Portosol perde 40% dos clientes conquistados a cada ano?
- b) para onde vão esses ex-clientes?
- c) por que o crescimento é menor que o projetado (afetando negativamente os resultados)?
- d) a Portosol ainda pode ser considerada uma instituição-modelo para o microcrédito no Brasil?

Não eram perguntas banais; ao contrário, diziam respeito diretamente ao cerne da proposta microfinanceira. De modo coerente com algumas das explicações de Pockross et al. (2000) sobre o subdesenvolvimento da indústria microfinanceira no Brasil, a Portosol encontrou dificuldades relativas ao contexto macroeconômico, ao mercado de crédito ao consumidor e à fragilidade institucional. Os resultados da política econômica afetaram diretamente a clientela. A abertura do mercado nacional a produtos importados provocou a quebra de setores inteiros. Pequenas malharias fecharam as portas depois que camisetas feitas

na China começaram a ser vendidas nos camelôs da rua Vigário José Inácio, a uma quadra da sede da Portosol. As expressivas desvalorizações do real em relação ao dólar, em 1999 e 2002, afetaram comerciantes e pequenas indústrias que dependiam de insumos ou mercadorias importadas. Em função de fatores como esses, clientes da ICC que por anos mereceram o conceito “A” quebraram ou foram parar no SPC. A Portosol assume seu caráter experimental. Como não pode se comportar como um banco de Bangladesh, enfrenta o desafio de criar um banco adequado às necessidades dos empreendedores de Porto Alegre.

O principal desafio é alcançar uma escala que lhe assegure superávits. A auto-sustentabilidade depende, de acordo com projeções feitas pela gerência financeira, de operações ativas superiores a R\$ 4 milhões (valor de dezembro de 2002) (SEIBERT, 2002). Com essa finalidade, a instituição se prepara para implementar uma série de procedimentos:

- a) instalar postos de atendimento com maior proximidade do cliente;
- b) trabalhar na renovação com maior antecedência, de modo a incrementar o percentual de operações renovadas;
- c) estabelecer a meta de 30 créditos por mês por agente (10 clientes novos e 20 renovações), para a matriz e para cada uma das agências;
- d) valorizar o histórico de pagamento do cliente, mais que outros indicadores, no momento da renovação;
- e) criar um fundo de aval para a garantia dos créditos de valores mais baixos;
- f) reduzir os custos operacionais;
- g) ampliar as receitas adicionais derivadas da associação da marca da Portosol com *know-how* e boas práticas administrativas em microcrédito, incrementando a comercialização do novo programa para processamento dos dados e fornecendo serviços de consultoria e treinamento.

Do planejamento da Portosol, surgiram cinco grupos de trabalho. O grupo de comunicação e retenção de clientes buscou o reposicionamento da imagem da ICC, a partir de pesquisas que diagnosticaram algumas razões para a taxa de renovação de crédito relativamente baixa. O grupo de inserção nas comunidades passou a desenvolver um projeto piloto no bairro Humaitá, identificando parceiros para a ICC entre os formadores de opinião da comunidade. O grupo de descentralização planejava inaugurar dois postos de atendimento, mais próximos dos clientes, nas regiões Sul (Cavallhada) e Leste (Partenon). Outro grupo era responsável pelo desenvolvimento do novo sistema de processamento de dados. Por fim, um grupo formulava metodologia de avaliação de desempenho, baseada em propostas adotadas pelo BID e CGAP, apoiada por uma parceria com a Faculdade de Administração da UFRGS.

Os objetivos eram aumentar a carteira em 20%, alcançar a auto-sustentabilidade e ampliar sua função social, oferecendo mais crédito para clientes de renda mais baixa. A Portosol iria refletir sobre a necessidade de transformar seus agentes de crédito de fato em agentes *comunitários* de crédito. É o reconhecimento de que a Portosol era, em grande medida, um projeto ainda irrealizado.

A focalização entre os mais pobres não seria uma tarefa das mais simples. Como a outra palavra para uma operação de crédito é dívida, nem todos os que se encaixam entre os pobres economicamente ativos devem receber empréstimos⁵. Atender os muito pobres (que têm condições de trabalhar) é complicado porque alguns não desejam crédito; alguns esperam ajuda do governo, sob a forma de programas assistenciais como o seguro-desemprego; predomina baixa auto-estima, inerente à cultura da pobreza. Além disso, financiar um empreendedor que desenvolve a atividade há menos de seis meses significa o risco de assumir o financiamento de um bico. A rotatividade de atividades é intensa na economia informal: em poucos meses, o trabalhador testa várias áreas.

A experiência rica e contraditória da Portosol é inquietante. Talvez alguns de seus equívocos residam, precisamente, na ausência de estímulo à estruturação de uma rede de desenvolvimento local sustentado – mas não se deve condená-la por não realizar aquilo que não está ao seu alcance, porque foge à sua natureza ou vocação⁶. Talvez a ICC continue na frente, exercendo seu pioneirismo, no enfrentamento das dificuldades que encontrou nessa trajetória. É irônico que as linhas gerais desse enfrentamento indiquem a necessidade de retomar premissas já presentes antes do início de sua operação, ou seja, de voltar a um caminho abandonado no princípio. Ademais, essa escolha terá de ser feita por uma instituição de alcance local num momento em que, em nível nacional, o governo federal planeja adotar linhas de microcrédito por duas das maiores instituições financeiras do país – o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal, com suas marcas enraizadas no imaginário da população por mais de cem anos (ainda que de erráticas atuações). Ao recuperar sua prioridade – a periferia –, ao redefinir sua linguagem – em torno da acessibilidade –, ao buscar formas

⁵ “O crédito é um instrumento poderoso que é usado com eficácia quando disponibilizado aos que merecem crédito entre os pobres economicamente ativos que participam de uma economia monetária no mínimo parcial – pessoas com habilidade de usar empréstimos e vontade de pagá-los. Outros instrumentos são necessários para os muito pobres, que têm outras necessidades, como comida, teto, atendimento médico e treinamento” (ROBINSON, 2001, p. 20).

⁶ As políticas sociais no Brasil, sobretudo as centralizadas pelo governo federal, não têm conseguido alcançar a integração desejada, apesar do reconhecimento conceitual de sua importância. No governo Fernando Henrique, a Comunidade Solidária abrigou as discussões sobre diversas dimensões do universo de microfinanças, inclusive o marco regulatório, no entendimento de que a expansão do microcrédito seria fundamental para a geração de trabalho e renda, no âmbito dos processos de desenvolvimento local integrado e sustentável. A integração entre a ação das instituições e tais processos permaneceu uma meta não cumprida.

alternativas de garantia – mais adequadas ao público-alvo –, a Portosol torna a prometer contribuições relevantes ao desenvolvimento do microcrédito no país.

“Dinheiro para quem quer crescer”. “Mais que dinheiro, apoio”. A primeira frase era o slogan da Portosol até 2003. A segunda o substituiu, numa tentativa de aprimorar a comunicação da ICC com os clientes. A estratégia explorava a diferença entre a ICC e suas concorrentes do sistema financeiro: “A Portosol não é banco nem financeira”, esclarece a primeira frase dos folhetos. Mudou só o slogan ou mudou o conceito?

Uma razão ainda pouco explorada das dificuldades da Portosol pode estar no menosprezo à capacidade de ação e reação do sistema financeiro, presente desde os planos originais. Como discutido no capítulo dois, os bancos e financeiras ampliaram seu alcance e diversificaram seus produtos, especialmente em grandes mercados como Porto Alegre, após a estabilização da economia. A Portosol sentiu o peso da concorrência a partir de 1999, quando alcançou o teto mensal no número de clientes ativos.

Até 1998 nós tivemos a dificuldade do início, que é natural. Em 1999, a gente deslanchou, e em 2000 começou aquele cerco, de muitas instituições, de muita concorrência, e a gente na luta pelo cliente. Nos perguntamos: será que não estamos avançando no cliente do banco e o banco avançando no nosso cliente? [...] A concorrência quer todo o mercado. Principalmente as financeiras, que são usuárias do pobre, ou da pessoa que tem a dificuldade de ter o recurso. [...] A demanda natural [por microcrédito] é muito maior no Nordeste. Aqui a gente precisa trabalhar muito mais essa demanda. Descobrir onde é que estão as nossas falhas, onde é que está realmente a necessidade do cliente, como é que se chega nesse cliente, descobrir como fazer para não perder esse cliente, que é outro problema do microcrédito, essa deserção. Por um lado, a gente entende que, de uns dois anos para cá, a “concorrência” (na realidade não são organizações comprometidas com o desenvolvimento como a Portosol propõe, mas fazem sombra, de alguma forma levam nosso cliente, seduzem, ou através da própria mídia, ou os próprios bancos estão indo atrás desse nicho com mais agilidade ou mais condições de oferecer taxas mais baixas) começou a aparecer e dificultar. (BARCELLOS, 2002).

A redução das taxas de juros poderia aumentar a concorrência entre o sistema financeiro e a Portosol, na medida em que, com isso, a clientela bancarizada da ICC poderia ter a seu dispor linhas de crédito pré-aprovado com juros inferiores aos cobrados pelo microcrédito.

No próximo capítulo, tento compreender mais profundamente as razões das dificuldades da Portosol, a partir de dados levantados junto às fichas cadastrais dos clientes, em torno dos seguintes eixos: o perfil do público, especialmente sua relação com o sistema financeiro; a natureza e a duração das operações de crédito realizadas pela ICC; e os

indicadores de impacto econômico. O nome Portosol junta *Porto Alegre* a *Solidariedade*. Em que medida a ação da ICC corresponde à promessa embutida em sua identidade?

4. O IMPACTO DAS AÇÕES DA PORTOSOL: A DIMENSÃO ECONÔMICA

A General Vitorino é uma daquelas ruas que se cruzam com dez passos. De ambos os lados, prédios das décadas de 1920 e 1960 demarcam os ciclos de crescimento econômico da capital gaúcha. É também uma rua de pequena extensão, não mais que um quarteirão. Curiosamente, começa numa financeira e termina num hospital. Um olhar panorâmico para a General Vitorino não deixará de perceber aquilo que torna essa rua tão peculiar: em todo canto, há uma empresa se oferecendo para emprestar dinheiro. CrediMattone, Portocred, Facilcred, Creditec – os logotipos fazem mil combinações de prefixos e sufixos para agregar valores ao crédito. A publicidade tenta seduzir os endividados: “na hora”, “rápido”, “basta ter talão de cheques”. Era nessa Wall Street dos pobres que a Portosol tentava viver seus dias de Grameen Bank.

A marca da Instituição Comunitária de Crédito Portosol é uma estrela formada pelos contornos de cinco indivíduos, contornos que formam cinco setas apontadas para o centro da marca, um pentágono. A marca evoca solidariedade e dinamismo. Abaixo do logotipo, o slogan da ICC promete “dinheiro para quem quer crescer”. Quem seriam esses indivíduos e que efeitos econômicos o crédito provoca em suas vidas?

Este capítulo investiga indicadores quantitativos de impacto econômico da Portosol, coletados por meio de pesquisa por amostragem nas fichas cadastrais, cujas características metodológicas compõem a primeira seção. Os objetivos são: a) completar o desenho do perfil dos clientes e das operações, com informações não fornecidas pelo sistema (ou fornecidas de forma imprecisa); b) identificar os padrões de relacionamento dos clientes da Portosol com o sistema financeiro nacional; c) quantificar o impacto econômico do crédito, em termos de incremento de renda familiar e geração de emprego; e d) mapear as características da elite dos clientes da ICC, de acordo com critérios de permanência e crescimento, de modo a permitir a seleção de uma amostra para a etapa seguinte, destinada à avaliação de impacto na dimensão extra-econômica. A segunda seção apresenta os dados obtidos com a pesquisa. A terceira

seção discute as implicações dos indicadores obtidos quanto às relações entre os clientes da Portosol e o sistema financeiro nacional – do qual estariam, teoricamente, excluídos. Na quarta seção, junto às considerações finais, aponto as características da elite dos clientes da Portosol e explico os critérios que justificaram essa classificação.

4.1 Nota metodológica

A avaliação do impacto da atuação de uma instituição de micocrédito não pode se limitar à dimensão operacional, focada no capítulo anterior. A análise dos indicadores de auto-sustentabilidade cobre apenas uma parcela dos objetivos da instituição; os demais estão relacionados aos resultados sociais e econômicos das operações com os pequenos empreendedores excluídos do acesso a crédito pelo sistema financeiro. Nesta etapa da pesquisa, com a finalidade de quantificar o impacto econômico, adotei como método o recolhimento de informações das fichas cadastrais dos clientes.

A Portosol nunca desenvolveu um esforço sistemático para aferição de indicadores de impacto (nem econômico, muito menos extra-econômico), mesmo dispondo dessa base de dados mais que acessível. Os cadastros de clientes constituem fonte significativa de informações, porque, a cada operação, o agente de crédito deve preencher um formulário denominado levantamento socioeconômico (LSE). Embora com frequência o formulário não seja integralmente preenchido, ou os dados sejam apenas repetidos sem detalhamentos precisos das evoluções, as variações colhidas da comparação entre os levantamentos de cada cliente durante sua permanência na instituição estimulam algumas interpretações. Se os dados são confiáveis o suficiente para embasar as decisões do comitê de crédito, devem sê-lo também para uma avaliação do impacto e o mapeamento do perfil dos clientes e das operações.

A pesquisa na base de clientes foi desenvolvida por amostragem. De janeiro de 1996 a dezembro de 2002, a Portosol processou em seu sistema operações com 7.870 clientes. Optei por não incluir na base pesquisada os clientes captados no primeiro e no último ano, por motivos distintos.

A experiência de levantamento de dados em fichas cadastrais de 1996 mostrou-se amplamente frustrante. Os formulários da época apresentavam lacunas, inconsistências internas elementares e categorias que não poderiam ser comparadas com as adotadas posteriormente. A qualidade das anotações (confusas, a lápis) nos primeiros contratos mostra

certo amadorismo¹. A falta de experiência da equipe da Portosol transformou o primeiro ano de atividade em laboratório de operações; dessa forma, indicadores resultantes dessas experimentações poderiam não expressar fielmente as tendências do período posterior. A partir do ano seguinte, verificam-se sucessivos aprimoramentos na coleta de informações. Em outubro de 1998, a Portosol incorpora ao LSE um parecer do agente de crédito sobre os 5Cs da operação: caráter, capital, condições do negócio, capacidade de pagamento e garantia (*collateral*). Mais uma conclusão. Em 1999, a adoção da planilha informatizada, anotada em *palmtop*, homogeneizou a qualidade das informações.

Além disso, por causas diversas, inúmeras fichas do período inicial foram extraviadas, eliminadas, danificadas ou mutiladas. De A à metade de J, o arquivo morto da Portosol, em que estavam armazenados os LSE de clientes inativos, foi vítima de uma reengenharia: alguém decidiu retirar do arquivo todas as séries de levantamentos, reduzindo a um mínimo indigente o total de informações a guardar dos ex-clientes. Em função disso, 48 nomes da amostra, sorteados inicialmente, tiveram de ser trocados por outros, com iniciais posteriores a J.

Os clientes de 2002 foram excluídos da base porque afetariam artificialmente os dados relativos a número de operações e período de permanência nos programas de crédito: como se tratava de clientes recentes, era altamente provável que tivessem apenas uma ou duas operações, com permanência certamente inferior a 12 meses. Desse modo, a base total de clientes adotada para essa pesquisa reduziu-se a 6.153.

Coletei dados de 375 clientes, selecionados por amostragem proporcional aleatória, preservando-se a distribuição dos clientes no tempo, técnica que assegura margem de erro de 5%, num intervalo de confiança de 95,5%. Como cada cliente recebe um número de cadastro no sistema da Portosol, estruturei um quadro com uma série proporcional de números e, a partir deles, identifiquei manualmente, no sistema, o nome do cliente, para poder localizar sua ficha. Os clientes que não foram localizados no arquivo ativo nem no arquivo morto (ou cujos dados estavam mutilados) foram substituídos por nova série proporcional de números. Procedi assim sucessivamente, até a conclusão do levantamento de dados. Foram colhidas em torno de 10 mil informações sobre esses 375 clientes (a tabela com todos os dados está no Anexo B).

Esta etapa da pesquisa exigiu a manipulação de documentos, com atenção e solitariamente, buscando um sentido no caos. O sentido não representa uma ordem

¹ Parece haver encantamento com o cliente. A cliente 18, uma massoterapeuta, conseguiu mais crédito que a cliente 39, dona de uma indústria. O agente de crédito anotou, no contrato 18, que a cliente passou dificuldades com o falecimento da mãe. “Acredito que a cliente poderá pagar as prestações sem problemas, pois possui clientes permanentes e tem muita segurança em seu trabalho”. O contrato acabou liquidado, com ampla inadimplência, cobrada no SPC.

homogênea, mas a compreensão do fenômeno a partir da multiplicidade de histórias burocraticamente convertidas em pilhas de papel². A tarefa exigiu dedicação desproporcional. A amostra exigia 17 clientes com a inicial M. Numa nação coberta de Marias, as 24 pastas com a letra M constituíram um labirinto bolorento, com paredes cobertas de números – uma imagem que poderia estar nos pesadelos de Jorge Luis Borges.

Foram coletados dados que pudessem refinar a análise sobre a focalização do crédito, a relação dos clientes com o sistema financeiro, a natureza das operações e o impacto econômico, conforme o Quadro 9.

<i>Indicadores de focalização</i>
Renda familiar
Volume dos créditos destinados a cada faixa de renda
Volume de operações por faixa de valor
Tipos de empreendimentos atendidos, setor de atividade e grau de formalização
Gênero (nas operações que envolviam pessoas jurídicas, o gênero se refere à pessoa física responsável pela empresa)
<i>Indicadores de performance das operações</i>
Valor, data, prazo e tipo da primeira operação
Valor, data e prazo da última operação
Número total de operações
Tempo total de permanência nos programas de crédito (soma dos meses de todas as operações)
<i>Indicadores de relação com o sistema financeiro</i>
Banco de que era cliente quando da primeira operação
Tipo de conta (se corrente ou poupança)
<i>Indicadores de impacto econômico</i>
Número de empregados, renda familiar e bens quando da primeira operação
Número de empregados, renda familiar e bens quando da última operação

Quadro 9 Indicadores de impacto econômico da Portosol e informações complementares de cobertura (1997-2001)

A partir dos dados iniciais, foi possível elaborar vários cruzamentos, dos quais destaco, porque incluídos na tabela do Anexo B:

² A riqueza do material é ilustrada pela subjetividade do trabalho do agente de crédito. Na ficha do cliente 5967, antes da primeira operação, o agente anotou: “frequenta a Igreja Universal do Reino de Deus, por isso submetete-se a conceitos distorcidos, o que considero um ponto negativo”. Outro caso: o cliente 4934 arrancou R\$ 3.648 da Portosol. Não pagou nem a primeira prestação. Deixou duas Kombis em garantia. Depois de procurá-lo para a cobrança, o agente anotou na ficha: “Está foragido, credores não sabem seu paradeiro”.

- a) variação percentual do valor da última operação em relação à primeira;
- b) variação numérica no número de empregados da última operação em relação à primeira; e
- c) identificação da natureza da variação da renda familiar da última operação em relação à primeira (se positiva, negativa ou neutra).

A coleta de dados exigiu outras opções metodológicas. Desprezei deliberadamente as informações sobre nível de escolaridade, porque não pretendia considerar essa variável entre os elementos a serem analisados. Abandonei a busca de dados sobre variação no faturamento bruto de cada empreendimento, porque me pareceram pouco confiáveis: nos levantamentos analisados nos primeiros dias do trabalho de campo, percebi discrepâncias elementares entre os dados apresentados como faturamento bruto e os indicadores relativos à renda familiar. Além disso, em inúmeros casos, sobretudo os de empreendimentos informais, os levantamentos pareciam deixar implícito que o resultado operacional correspondia à renda do cliente, já que os dados não deixavam clara qual a parcela retida como pró-labore. Como era impossível ter um grau aceitável de convicção sobre a correção desses dados, optei por não colhê-los. Lamento não ter reunido informações sobre a quantidade de pessoas que dependiam da renda familiar indicada, de modo a poder calcular a renda familiar *per capita*. A informação, contudo, não estaria disponível em parte significativa dos formulários.

A interpretação dos dados exige, além desses aspectos, cuidados pontuais, que serão explicitados no momento da apresentação de cada indicador. Na tabela apresentada no Anexo B, os clientes são identificados pelo número de cadastro, de modo a preservar o direito ao sigilo das operações bancárias e, ao mesmo tempo, assegurar a verificabilidade da pesquisa.

As características da amostra espelham, aproximadamente, a média das operações realizadas no período 1997-2001, guardando diferenças em relação aos indicadores das operações ativas utilizados no capítulo anterior. Os dados não incluem operações de troca de cheques, não arquivadas nas mesmas fichas cadastrais. Isso não significa um prejuízo para a análise do microcrédito, já que a inclusão das operações de troca de cheques nas planilhas de resumo de operações causa distorções importantes (infla o número total de renovações e reduz o valor médio das operações, na medida em que os valores de cada troca de cheques tendem a ser inferiores aos valores médios das demais operações). Assim, os dados dos LSE refinarão os indicadores sobre a distribuição das operações por faixa de crédito apresentados no capítulo anterior e mascarados pela presença das trocas de cheque.

4.2. Os dados da pesquisa

Para fins analíticos, os dados obtidos com esta etapa do trabalho de campo foram agrupados em três seções, apresentadas a seguir, que correspondem, sucessivamente, aos indicadores relativos ao perfil dos clientes; à natureza das operações; e ao impacto econômico.

4.2.1 Perfil dos clientes

A captação de clientes pela Portosol não é focada explicitamente nos mais pobres, nem em outros grupos sociais específicos, como mulheres ou negros. Os critérios para concessão de crédito exigiam que os beneficiários fossem brasileiros ou estrangeiros com residência permanente, maiores de 18 anos de idade ou menores emancipados legalmente ou avalizados pelos pais; que apresentassem todas as informações solicitadas pelo agente de crédito, que constataria a veracidade delas; e que fossem

[...] proprietários ou iniciantes de uma micro ou pequena unidade econômica, localizada no Município de Porto Alegre, zona urbana ou rural, cujo empreendimento:

- . apresente viabilidade econômico-financeira;
- . tenha capacidade de gerar emprego/ocupação e renda;
- . desenvolva atividade que não prejudique o meio ambiente e nem se caracterize como delituosa;
- . tenha dificuldade de acesso às formas convencionais de crédito, face à falta de garantias reais, ou pela inadaptação das condições dos mesmos;
- . tenha até 10 trabalhadores permanentes;
- . tenha um ativo máximo de R\$ 50.000,00. (DUARTE, 1999, p. 56).

A regulamentação do crédito estabelecia que a Portosol atenderia, prioritariamente, empreendimentos já existentes, e da zona urbana. Negócios iniciais teriam metodologia de concessão de crédito e acompanhamento diferenciado. Desse modo, a praxe convencionou a exigência de que o empreendimento estivesse em operação há, no mínimo, seis meses (DUARTE, 1999, p. 31).

Esses limites, desde o início, deixam claro que o microcrédito no Brasil, especificamente no caso da Portosol, não está voltado aos “mais pobres entre os mais pobres”, nem “especialmente às mulheres destas famílias”, como consta nos slogans da Conferência Mundial sobre o Microcrédito e do Grameen Bank. Os empreendimentos apoiados pela Portosol estão, de acordo com seu conceito de atuação, um passo adiante da linha da exclusão. A regulamentação do crédito, contudo, recomendava que aproximadamente 30% dos empreendimentos estivessem no nível de sobrevivência.

Existe pequena predominância de mulheres dentre a clientela: elas são 52% (Tabela 10)¹. Metade dos empreendimentos é informal (50,65%, de acordo com a Tabela 11). Esses empreendimentos se distribuem predominantemente nos setores de comércio e serviços. Conforme a Tabela 12, essas atividades somam 76,27% do total, contra 17,07% de indústrias e 6,66% de atividades mistas, que envolvem produção e comércio, por exemplo.

Tabela 10 Distribuição dos clientes da Portosol por gênero (1997-2001)

<i>Gênero</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
Feminino	195	52%
Masculino	179	47,7%
ND ou NI	1	0,3%
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100%</i>

Tabela 11 Distribuição dos clientes da Portosol conforme a atividade formal ou informal (1997-2001)

<i>Tipo</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
Formal	184	49,05%
Informal	190	50,65%
ND ou NI	1	0,3%
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100%</i>

Tabela 12 Distribuição dos clientes da Portosol por setor (1997-2001)

<i>Setor</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
Comércio	196	52,27%
Serviço	90	24%
Produção	64	17,07%
Misto	25	6,66%
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100</i>

Esses empreendimentos são, naturalmente, diversificados, espelhando a riqueza das alternativas de sobrevivência encontradas pela população de renda mais baixa. Excluídos de relações formais de emprego, os clientes da Portosol dedicam-se a uma miríade de atividades, com graus variados de exigência de capacitação e competitividade. Em geral, são empreendimentos com pouca ou nenhuma tecnologia, baseados no auto-emprego. Um olhar sobre a área de *produção* do Quadro 10 nos situa num universo alimentado, sobretudo, por mão-de-obra artesanal: confecções, facções, serralherias, fabriquetas de fundo de quintal, manufaturas de bijuterias. No setor de *serviços*, contudo, a variedade é desnordeante: de borracharias a agências de comunicação, de fretistas a academias de ginástica, passando pelo

¹ A amostra é semelhante à distribuição por gênero apontada pelo sistema da Portosol, no conjunto das operações.

amplo leque de profissionais liberais (dentistas, contadores, corretores, advogados, arquitetos, engenheiros, fotógrafos, psicólogos, veterinários). Camelôs, ambulantes, feirantes, sacoleiros, vendedores de cachorro-quente se encontram entre as atividades *comerciais*. Destacam-se, nesse setor, as vendas de alimentos, roupas, calçados e artigos de cama, mesa e banho.

Essa diversidade pós-industrial revela a complexidade das atividades econômicas marginais apoiadas pela Portosol, resultantes da intensa migração do emprego para o setor informal e da progressiva desindustrialização da economia, características acentuadas nos anos 1990. São cidadãos com precário envolvimento com fontes de renda, e essa precariedade pode estar numa profissão em extinção (como os sapateiros), num setor que periodicamente enfrenta competidores externos de alta produtividade e baixo custo (confeccões), na vulnerabilidade a fatores externos (como assaltos ou doenças), ou ainda em fatores individuais (como escasso domínio do processo produtivo, derivado de falta de formação)². Não há qualquer sinal de que esses empreendimentos, ou parte deles, estejam envolvidos em redes alternativas de produção, comercialização e consumo.

O público tem mais dificuldade de se recuperar das conseqüências financeiras de um assalto do que as pessoas de renda mais alta. O cliente 417 foi vítima de dois assaltos em dois meses e teve de atrasar o pagamento das parcelas³. A cliente 3000 foi assaltada quatro vezes, a última delas logo após obter o primeiro crédito. O de número 5562 foi alvo de dois assaltos e pediu dinheiro emprestado para repor o material roubado. Dono de uma tabacaria, o cliente 1278 viu sua carteira de operações crescer de R\$ 3 mil em fevereiro de 1997 para R\$ 8 mil em maio de 2000. Pagou em dia as primeiras duas parcelas desta operação (junho e julho), mas em 28 de julho o piso superior de sua casa pegou fogo, e em 5 de outubro o *boy* da tabacaria sofreu um seqüestro-relâmpago, no qual roubaram R\$ 1.500 da empresa. A dívida (no total de R\$ 6.500) foi paga em março de 2001, em dinheiro, na Portosol. Na renovação anterior, pedira 6.000 para se recapitalizar, após dois assaltos sucessivos.

² O cliente 6171 fazia artefatos de cimento, além de atuar como pastor em igreja evangélica (recebia R\$ 200,00 de remuneração proveniente de dízimo). Mergulhou fundo nas dívidas em setembro de 2001. Pegou R\$ 400,00 da Portosol em outubro de 2000 e pagou regularmente. Renovou com valor menor, R\$ 300,00, em maio de 2001, e não conseguiu pagar as parcelas de R\$ 58,66 a partir da que venceu em 10/09/01, só quitada 387 dias depois. Desde junho, estava no SPC (além da Portosol, também pelo Bradesco e pela Fininvest). Seu avalista também estava no SPC (Portosol, Matone, Telefônica Celular, nove cheques sem fundos do BB, Brasil Telecom e Fininvest). Em 8/10/01, o cliente ligou pedindo para pagar no fim do mês. O agente avisou que iriam para o SPC. O avalista criticou a Portosol: “disse que somos inflexíveis” e “bateu o telefone”, anotou o agente.

³ Assaltos levam bons clientes a dramas de consciência. R.T.F. remeteu carta à Portosol em 21 de março de 2000 para explicar as razões dos atrasos no pagamento. “Quando procurei a Portosol, fui em busca de soluções para os meus problemas financeiros causados por dois assaltos até então. Após o meu empréstimo, passei por mais dois”. E acrescentou: “Não quero com isso que me perdoem a qualquer centavo que seja. [...] Peço-vos mil desculpas e quero que tenham certeza de que saldarei minha dívida o mais breve possível”. À carta, anexou fotocópia de três boletins de ocorrência, que descrevem um assalto a mão armada (07/09/1999), o roubo do automóvel da família, um Chevette SL 1989 (10/12/1999), e um assalto ao seu domicílio (09/01/2000).

É um público vulnerável também a doenças, na medida em que um problema de saúde, ao impedir o cliente de trabalhar, elimina sua fonte de renda⁴. A vulnerabilidade também se efetiva na ausência de reservas financeiras para honrar outras despesas do ciclo da vida – nascimento, morte, casamento. Por fim, as situações de vulnerabilidade provocadas por catástrofes naturais (enxurradas, enchentes e secas, já que não são comuns terremotos e furacões) são minimizadas pela presença eficaz da gestão pública na defesa civil.

Os relatos sobre o histórico dos empreendimentos constituem uma anatomia da sociedade “sem trabalho”. A ex-empregada de laboratório tem agora duas Topic e faz transporte escolar. A ex-bancária tem uma lanchonete. Outra tem uma locadora de *videogames*. O ex-empregado da companhia telefônica agora é eletricista autônomo. É o mundo pós-PDV, precário, sob a condenação do “ir joqueando”: ganha quem trabalha; não tem trabalho, não tem ganho. Nesse grupo, a pobreza revela-se não como uma condenação, mas como um ciclo. Há centenas de clientes com casa própria e sem renda; aposentados que precisaram voltar a trabalhar diante de benefícios que minguaram.

A vulnerabilidade alcança proporções expressivas. Uma retração na economia, quando implica queda imediata nas vendas para o segmento de clientes atendidos pelo empreendedor, significa ingresso (às vezes, irreversível) no ciclo de endividamento: cheques sem fundos, crédito pulverizado em várias financeiras, nome sujo no SPC e no Serasa. (Singular esse adjetivo “sujo”: a inadimplência é uma mácula.)

⁴ 4722 era vendedora de painéis e fazia radioterapia quando da liberação de sua terceira operação, no valor de R\$ 2.200,00. Apesar de aposentada na Prefeitura de Porto Alegre, não conseguiu pagar o empréstimo em função do câncer.

<i>Produção</i>	<i>Serviços</i>	<i>Comércio</i>
<p>Artesanato (6 – 1 crochê, 1 roupas, 1 pinturas, 1 jóias) Artes plásticas (2) Confeitaria Costura (7) Criação de suínos Doceria Fábricas (10, de artefatos de cimento, de enfeites de isopor, de farinha de rosca, de bolas, de comida caseira, de produtos coloniais, de ortopédicos, de pão de alho, de transformadores, de alimentos) De confecção (23) De doces e salgados (7) De fraldas descartáveis (2) De semijóias Facção (7) Gráfica (4) Malhas Marcenaria Metalúrgica (2) Pesca Reparte de frangos Serigrafia Serralheria (6)</p>	<p>Academia de ginástica Agência de comunicação Agência de turismo (2) Bordados por computador Borracharia (2) Chapeação e pintura Computação gráfica Consertos em geral Consultório de dentista Consultório de psicologia Contabilidade (6) Correios Corretor de Imóveis Creche (3) Decoração de festas infantis Dentista e Protético Editora (2) Eletricista Eletrônica (2) Empreiteira Escritório de Engenharia e Arquitetura Escritório de advocacia Estacionamento (2) Filmagem Fotografia Frete (2) Instalações (6 – de porteiros eletrônicos, de box e esquadrias, de alarmes (2), de neón, elétricas) Joalheria Lavação de veículos Limpeza e conservação Manutenção de máquinas (4, de escrever (2)) Massoterapia Montagem de computadores Oficina de chapeação e pintura Oficina de bicicletas (2) Oficina mecânica (7) Organização de festas infantis Perícia contábil Pintura e reforma (2) Retífica e peças de motor Salão de beleza (4) Sapataria Serviços fotográficos Serviços de informática (2) Serviços para gráficas Táxi Teleentrega (2) Terceirização de serviços Transporte escolar (2) Transporte (2) Veterinária</p>	<p>Ambulante (7, 2 de cama, mesa e banho, 4 de alimentação, 1 de bijuterias) Armazém (20) Banca de revista (2) Banca de feira Bar, café, lanchonete ou restaurante (30) Bazar (10, inclusive os de 1,99) Cachorro-quente (3) Camelô (5) Cestas de presente Comércio (de artigos para decoração, de brindes, de doces e salgados, de ferragens, de flores, de frango assado, de sistemas de computador, de telefones, de calçados e acessórios, de CDs e videocassetes, de gases medicinais, de material de construção, de motopeças, de painéis, de pneus, de bolsas, de erva-mate, de produtos de limpeza, de perfumes) de roupas (16) de produtos de beleza (6) de semijóias (3) de lingerie (3) de confecções (3) de acessórios para automóveis (2), de alimentação (2), de calçados (2), de cama/mesa/banho (2), de lingerie (2). Mistos: de cosméticos e lingerie, de lingerie e semijóias, de roupas e jogos, de roupas e jóias Danceteria e quadra de escola de samba Distribuidoras (7, de artigos de decoração, de jornais, de produtos de higiene, de água mineral, de gases, de material de calçados, de roupas) Farmácia (2) Ferragens Fliperama Floricultura Fotocópias Fruteira Livraria Loja de aviamentos Loja de bijouteria Loja de cosméticos Lotérica Material escolar e artigos para casa (2) Minimercado (12) Padaria e/ou confeitaria (6) Posto de combustível Relojoaria Representações (5) Sacoleira (6) Suprimentos de informática Locadoras de vídeo e jogos (6)</p>

Quadro 10 Atividades dos clientes da Portosol por setor (1997-2001)*

* As atividades mistas foram agrupadas pela preponderante.

Esses empreendedores procuram a Portosol para obter, principalmente, empréstimos de capital de giro, que respondem por 80% do total de operações da ICC (Tabela 13). O investimento em capital fixo, necessidade típica de empreendimentos com maior grau de estruturação, é o objetivo de apenas 13,87% dos empréstimos.

Tabela 13 Distribuição dos clientes da Portosol por tipo de operação (1997-2001)

<i>Tipo</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
Giro	300	80%
Fixo	52	13,87%
Misto	21	5,6%
NI ou ND	2	0,53%
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100%</i>

Diante da precariedade desses empreendimentos, os grupos familiares buscam diversificar suas formas de sobrevivência. Dos clientes da Portosol, 76% têm fontes adicionais de rendimentos (Tabela 14). Os cônjuges têm outra renda em mais de um terço desses casos (125). A seguridade social assegura rendimentos a 47 famílias, por meio de pensões ou aposentadorias. Apenas 13 clientes afirmaram ter um emprego, formal ou informal, em paralelo ao empreendimento⁵.

Tabela 14 Distribuição dos clientes da Portosol por fonte adicional de renda familiar (1997-2001)

<i>Classe</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
Têm mais de uma fonte de renda	285	76%
Têm apenas uma fonte de renda	79	21,07%
NI ou ND	11	2,93%
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100%</i>

Os 21,07% de clientes que dispõem apenas de uma fonte de renda são, em sua maioria, proprietários de empreendimentos mais consolidados que a média dos beneficiários da Portosol. Dois indicadores corroboram diretamente essa interpretação:

- a) apenas 9 dos 79 casos informaram renda inferior a R\$ 499,00; e
- b) a proporção desses clientes cuja primeira operação recebeu até R\$ 1.000,00 é sensivelmente inferior à média (35% para 50,94%), enquanto a proporção com operações acima de R\$ 3.000,00 é maior que o dobro da média (20,24% para 9,06%).

⁵ Os números absolutos são cumulativos: são freqüentes os casos de empreendedores cujo cônjuge tem outra fonte de renda e, além disso, se beneficiam de pensão ou aposentadoria. Em 46 casos, houve mais de três fontes de renda familiar, paralelas ao empreendimento. Esporadicamente, surgiram aluguéis (16 casos) e fontes ilegais, como a agiotagem e o jogo do bicho (5).

Além disso, fazem parte desse grupo clientes que não têm família ou que estão longe dela (como os migrantes que vivem de trabalho ambulante).

Quanto às dimensões da renda familiar, 19,2% dos clientes viviam com rendimentos inferiores a R\$ 500,00 (Tabela 15), enquanto 11,7% recebiam remunerações superiores a R\$ 2.000,00. Na faixa de menor renda se concentravam as atividades informais (somente 18 são empresas). Eram ambulantes, vendedores de cachorro-quente, pequenos comerciantes (sobretudo de roupas) e donos de confecções. Praticamente a metade deles (30 de 72) estava à margem do sistema financeiro. Dos 375 clientes, 246 (65,6%) afirmaram ter casa própria – independentemente da existência de títulos de propriedade.

Tabela 15 Distribuição dos clientes da Portosol por faixa de renda familiar na primeira operação (1997-2001)

<i>Faixa</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
Até R\$ 500,00	72	19,2%
De R\$ 501,00 a R\$ 1.000,00	122	32,6%
De R\$ 1.001,00 a R\$ 2.000,00	106	28,3%
Acima de R\$ 2.000,00	44	11,7%
NI ou ND	31	8,2%
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100%</i>

Dadas essas características, não é difícil concluir que a Portosol fornece crédito para atividades que geram poucos empregos. Precisamente, 60,54% dos empreendimentos eram caracterizados pelo auto-emprego, e somente 14,13% mantinham mais de três empregados no momento da primeira operação (Tabela 16).

Tabela 16 Distribuição dos clientes da Portosol quanto ao número de empregos por empreendimento (1997-2001)

<i>Faixa</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
Auto-emprego	227	60,54%
Um emprego	69	18,4%
Dois empregos	24	6,4%
Três ou mais empregos	53	14,13%
ND	2	0,53%
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100%</i>

4.2.2 A natureza das operações

É para um público assim diversificado que a Portosol presta seus serviços de crédito, objetivando impulsionar pequenos negócios, gerar empregos (ou, ao menos, manter os já

existentes), incrementar a renda familiar (ou, no limite, impedir que caia) e, para utilizar a expressão de Utzig (1997), “sustentar o crescimento harmônico da economia da cidade e projetá-la em escala nacional e internacional”, por meio do “crescimento conjunto da economia popular”. Os indicadores obtidos pela amostra de 375 operações da Portosol realizadas entre 1997 e 2001 mostram que resultados que apontam para esse sentido são praticamente as exceções.

Metade (50,94%) dos clientes da ICC fez sua primeira operação tomando emprestado até R\$ 1.000,00 (Tabela 17), e 39,47% assinaram créditos de R\$ 1.001,00 a R\$ 3.000,00. O volume de empréstimo com valores mais baixos ou mais altos é pequeno – apenas 9,87% na faixa de R\$ 150,00 (menor operação encontrada na amostra) a R\$ 400,00, somente 9,06% acima de R\$ 3.000,00⁶.

Tabela 17 Distribuição dos clientes da Portosol conforme o valor da primeira operação (1997-2001)

<i>Faixa</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
Até R\$ 400	37	9,87%
De R\$ 401 a R\$ 1.000	154	41,07%
De R\$ 1.001 a R\$ 3.000	148	39,47%
De R\$ 3.000 a R\$ 5.000	21	5,6%
Acima de R\$ 5.000	13	3,46%
ND ou NI	2	0,53%
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100%</i>

Assim que conclui o pagamento de cada operação, o cliente pode obter uma renovação e receber um valor maior. O problema é que praticamente a metade dos tomadores de empréstimo da Portosol não consegue ir além da primeira operação. Conforme a Tabela 18, 46% dos clientes da ICC não tomaram mais que um crédito. Eles permaneceram por pouco tempo na instituição: 53% por até seis meses e apenas 6,3% por mais de 12 meses. Esses dados são importantes porque, desde a experiência pioneira do Grameen, avalia-se que o impacto do microcrédito é cumulativo: não basta apenas *uma* operação para assegurar o crescimento permanente e significativo da renda dos beneficiários – ao contrário de créditos de maior valor, os quais podem ser suficientes para a reestruturação de um empreendimento e a retomada de seu funcionamento em bases mais produtivas e rentáveis⁷.

⁶ Este levantamento não inclui as operações de troca de cheques.

⁷ Isso não significa que operações isoladas, em capital fixo, sejam de todo inúteis para o empreendedor. A cliente 7014, por exemplo, pegou R\$ 6.200,00 para comprar uma máquina de costura potente, capaz de ampliar sua produtividade e sua renda.

**Tabela 18 Clientes da Portosol
por quantidade de operações (1997-2001)**

<i>Total de operações</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
1	173	46,1%
2	85	22,7%
3	42	11,2%
4	27	7,2%
5	17	4,5%
6	14	3,7%
Acima de 6	13	3,5%
ND	4	1,1%
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100,00%</i>

Em contraposição, um terço dos clientes (31%) faz três ou mais operações – e se torna, de fato, fiel à ICC. As tabelas 19 e 20 demonstram que, em razão da permanência, as médias para as últimas operações de cada cliente sobem de valor. Acima de R\$ 1.000,00, os créditos chegam a 60,69% do total e, na faixa superior a R\$ 3.000,00, alcançam 17,91% (na Tabela 20, que desconsidera os clientes que só realizaram uma operação).

**Tabela 19 Distribuição dos clientes da Portosol
conforme o valor da última operação (1997-2001)**

<i>Faixa</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
Só fizeram uma operação	174	46,4%
Até R\$ 400	16	4,27%
De R\$ 401 a R\$ 1000	60	16%
De R\$ 1001 a R\$ 3000	86	22,94%
De R\$ 3000 a R\$ 5000	23	6,13%
Acima de R\$ 5000	13	3,46%
ND ou NI	3	0,8%
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100%</i>

**Tabela 20 Distribuição dos clientes da Portosol,
com duas ou mais operações, conforme o valor da
última operação (1997-2001)**

<i>Faixa</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
Até R\$ 400	16	7,96%
De R\$ 401 a R\$ 1000	60	29,86%
De R\$ 1001 a R\$ 3000	86	42,78%
De R\$ 3000 a R\$ 5000	23	11,44%
Acima de R\$ 5000	13	6,47%
ND ou NI	3	1,49%
<i>Total</i>	<i>201</i>	<i>100%</i>

A Tabela 21 compara a variação percentual dos valores da primeira e da última operação, dentre os clientes com mais de um crédito. O quadro considera apenas as variações entre a primeira e a última operação, desprezando as intermediárias; se um cliente fez quatro operações – a primeira de R\$ 400,00, as duas seguintes de R\$ 800,00 e a quarta de R\$ 600,00 –, as flutuações intermediárias não puderam ser consideradas em função dos limites inerentes ao que é possível alcançar dispondo do trabalho de apenas um pesquisador. O quadro informa que 18,9% dos clientes enfrentaram reduções no valor da última operação, comparado ao da primeira. Em 17,91% dos casos, o valor do empréstimo não sofreu variação. Houve aumento do valor para 61,7% dos clientes; para 16,92%, esse aumento foi superior ao dobro do valor da primeira operação.

Tabela 21 Distribuição dos clientes da Portosol com mais de um crédito, conforme a variação percentual entre o valor da primeira e o da última operação (1997-2001)

<i>Varição</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
Menos de (51%) do valor original	9	4,48%
De (26%) a (50%) do valor original	15	7,46%
De (1%) a (25%) do valor original	14	6,96%
Igual	36	17,91%
De 1% a 25%	34	16,92%
De 26% a 50%	30	14,92%
De 51% a 100%	26	12,94%
Acima de 100%	34	16,92%
NI ou ND	3	1,49%
<i>Total</i>	<i>201</i>	<i>100%</i>

Assim como sobe o valor da média dos empréstimos, aumenta o prazo. O parcelamento preferencial cresce de seis meses (42,41%) na primeira operação (Tabela 22) para nove meses (44,77%) na mais recente (Tabela 23).

Tabela 22 Distribuição dos clientes da Portosol, conforme o prazo da primeira operação (1997-2001)⁸

<i>Prazo</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
2 a 5 meses	59	15,73%
6 meses	159	42,41%
7 a 8 meses	38	10,13%
9 meses	72	19,2%
10 a 11 meses	8	2,13%
12 meses	22	5,87%
Acima de 12 meses	15	4,0%
ND	2	0,53%
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100,00%</i>

Tabela 23 Distribuição dos clientes da Portosol com mais de uma operação conforme o prazo da última operação (1997-2001)⁹

<i>Prazo</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
3 a 5	16	7,96%
6	47	23,39%
7 a 8	24	11,94%
9	90	44,77%
10	3	1,49%
12 meses	13	6,47%
Acima de 12 meses	5	2,49%
ND	3	1,49%
<i>Total</i>	<i>201</i>	<i>100,00%</i>

A amostra de clientes da Portosol demonstra ainda que somente um em cada cinco clientes permanece nos programas de crédito por mais de 24 meses, tempo necessário para que sucessivas operações resultem num incremento duradouro da renda familiar. Mesmo nos casos em que essa permanência se confirma, como veremos, o incremento de renda e emprego é expressivo apenas em situações excepcionais. De cada dez clientes, cinco permanecerão por, no máximo, 12 meses na Portosol, três permanecerão entre 13 e 24 meses e dois terão continuado após 24 meses (Tabela 24). A permanência é menor entre os clientes de renda familiar mais baixa: somente 15,2% dos que viviam com menos de R\$ 500,00 por mês permaneceram mais de 25 meses na ICC, contra 21,1% da média.

⁸ Os dados desdobrados deste quadro são os seguintes: 2 meses, 2; 3 meses, 2; 4 meses, 20; 5 meses, 35; 6 meses, 159; 7 meses, 19; 8 meses, 19; 9 meses, 72; 10 meses, 7; 11 meses, 1; 12 meses, 22; acima de 13 meses, 15; ND, 2.

⁹ Os dados desdobrados deste quadro são: 3 meses, 1; 4 meses, 6; 5 meses, 9; 6 meses, 47; 7 meses, 13; 8 meses, 11.

Tabela 24 Permanência dos clientes da Portosol nos programas de crédito (1997-2001)

<i>Permanência</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
Até 6 meses	92	24,5%
De 7 a 12 meses	98	26,1%
De 13 a 18 meses	66	17,6%
De 19 a 24 meses	36	9,6%
De 25 a 30 meses	31	8,3%
De 31 a 36 meses	18	4,8%
Acima de 36 meses	30	8%
ND	4	1,1%
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100,00%</i>

4.2.3 Impacto sobre renda, emprego e bens duráveis

Como os levantamentos socioeconômicos são a fonte dos dados desta etapa da pesquisa, as particularidades da coleta das informações pelos agentes de crédito resultam em alguns limites para a aferição do impacto econômico das operações. Os formulários contemplam a possibilidade de comparação dos dados do empreendimento a cada operação, de modo que, no momento da análise de crédito, fosse possível avaliar o estágio de evolução do negócio. Contudo, a observação atenta dos levantamentos concluiu que, freqüentemente, a opção do agente de crédito foi por apenas repetir a informação anterior, sem procurar aferir, com maior precisão, o impacto da operação sobre a renda, o emprego e a relação de bens. Somada a outras particularidades identificadas a seguir, isso impõe cuidados à análise.

Os dados sobre renda familiar anotados nos LSE, em grande parte dos casos, não segregam com clareza as distintas origens das rendas. Nesses formulários, a renda proveniente do investimento ou não é determinada, ou é somada a outras fontes no campo “renda familiar”. Cada levantamento apresenta um resumo do fluxo de caixa mensal do empreendimento, com suas receitas e despesas, lucro e, em função dele, potencial para receber crédito. Como o lucro não é, necessariamente, apropriado pelo empreendedor, não considerei adequado converter automaticamente esse dado em renda familiar. Todas as informações sobre renda familiar em que a renda do empreendimento não é claramente definida aparecem, na tabela do Anexo B, acompanhadas de asterisco (*).

Dadas essas particularidades, foi possível comparar variações na renda familiar, somando dados perfeitos e imperfeitos, em 185 dos 375 casos da amostra. Foram descartados os clientes que realizaram apenas uma operação e aqueles em que os LSE não informavam os dados na primeira ou na última operação. Dos 185 analisados, 54,6% registraram crescimento

na renda, 22,2% anotaram queda e 23,2% indicaram que a renda permaneceu igual (Tabela 25). Em um a cada cinco casos de aumento da renda, a variação foi superior a 100% da renda informada na primeira operação, dado que deve ser interpretado com cautela, na medida em que tal crescimento, singularmente elevado, pode ser resultado da imperfeição na coleta do dado primário pelo agente.

Tabela 25 Variação da renda do empreendedor entre a primeira e a última operação (1997-2001)

<i>Variação</i>	<i>Abs</i>	<i>% sobre amostra</i>	<i>% sobre dados válidos</i>
Positiva	101 (32*)	26,9	54,6
Nenhuma	43 (19*)	11,5	23,2
Negativa	41 (12*)	10,9	22,2
Sem informação*	190	50,7	-
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

* Clientes com apenas um crédito e clientes com mais de um crédito, mas com LSE incompletos

Pode-se argumentar que o crescimento de renda não deriva, necessariamente, do empreendimento. Se isolamos apenas os empreendedores com apenas uma fonte de renda, constatamos que de fato o volume de variações positivas é um pouco menor (12 em 29 variações identificadas neste grupo). A proporção desses empreendedores entre os que obtiveram incremento de renda é menor que na média dos clientes (12 dos 101, 11,88%, para 21,07% na média). Na ausência de grupo de controle, o incremento de renda confirmado pelos clientes entrevistados pode ser reconhecido, entretanto, como resultado autêntico do microcrédito, na medida em que indicadores estatísticos aferiram, no mesmo período (1997-2002), comportamento econômico medíocre, quando não abertamente recessivo, com impacto direto sobre as rendas e os empregos, o que reduz a possibilidade de o crescimento de renda provir de outras atividades que não a financiada.

Entre os mais pobres, a proporção de clientes com variação positiva de renda cresce em relação à média (28 de 38 variações identificadas, 73,6%), o que contribui para comprovar a eficácia da destinação de créditos para empreendedores de menor renda. Efetivamente, entre os que obtiveram aumento de renda, o número de clientes com operações iniciais até R\$ 1.000,00 é superior à média. Os dados sugerem também a existência de correlações entre a variação positiva de renda e a informalidade do empreendimento. Além disso, quanto mais tempo o cliente permanecer no programa de crédito, e quanto maior o número de operações, mais provavelmente registrará incremento de renda (Tabelas 26 e 27).

Tabela 26 Participação dos clientes com mais operações no grupo dos com crescimento de renda, comparada à média (1997-2001)

<i>Número de operações</i>	<i>Clientes com crescimento de renda</i>		<i>Média dos clientes</i>
	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>	
1*	3	3%	46,1%
2	35	34,6%	22,7%
3	23	22,8%	11,2%
4	19	18,8%	7,2%
Acima de 4	21	20,8%	11,7%
ND	-	0	1,1%
<i>Total</i>	<i>101</i>	<i>%</i>	<i>100%</i>

* Apesar de terem realizado apenas uma operação, havia LSE posteriores nas fichas desses clientes, que podem ter desistido de renovar ou optado por troca de cheques.

Tabela 27 Participação dos clientes com maior permanência na Portosol no grupo dos com crescimento de renda, comparada à média (1997-2001)

<i>Permanência</i>	<i>Clientes com crescimento de renda</i>		<i>Média dos clientes</i>
	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>	
Até 6 meses	2	1,98%	24,5%
De 7 a 12 meses	13	12,87%	26,1%
De 13 a 18 meses	23	22,77%	17,6%
De 19 a 24 meses	17	16,84%	9,6%
Acima de 24 meses	46	45,54%	21,1%
ND	0	0	1,1%
<i>Total</i>	<i>101</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>

Não parece haver qualquer relação singular entre crescimento de renda e crescimento do valor das operações: a distribuição de clientes é idêntica na média e entre os com aumento de renda.

Quanto à variação no número de empregos, foi possível identificar informações comparáveis em 199 casos, já que os demais se referiam a clientes que realizaram apenas uma operação – nesses, só está disponível o primeiro levantamento socioeconômico. Em 143 casos, os levantamentos dos agentes de crédito não indicam alterações no número de postos de trabalho. Na maior parte, trata-se de auto-emprego, que, como vimos, caracteriza 60,54% dos clientes da ICC. Em 14 casos, houve queda no número de postos de trabalho (de um a três postos por empreendimento, totalizando 21 empregos). Em 42 empreendimentos (21,10% dos dados válidos) houve geração de empregos – 57 postos de trabalho, no total.

As atividades geradoras de emprego são mais estruturadas que a média dos clientes da ICC. A maioria é de empresas registradas (apenas 11 são informais), que demandam mão-de-obra pela natureza das atividades (23, mais da metade, são dos setores de produção e serviços)

e que permaneceram mais de 24 meses nos programas de crédito (24 casos, contra um até 11 meses, oito de 12 a 17 meses e nove de 18 a 23). O incremento no valor das operações não parece ter impacto sobre a geração de emprego: menos da metade desses empreendimentos obteve créditos que cresceram acima de 50% do valor inicial (19 casos), enquanto oito registraram variação negativa. Os dados sugerem relação objetiva, contudo, entre geração de emprego e nível do crédito, o que é coerente com a maior estruturação dos empreendimentos: 32 desses clientes realizaram a primeira operação com valores superiores a R\$ 1.000,00 e, na última operação, apenas seis receberam menos de R\$ 1.000,00.

As relações de bens duráveis revelam aspectos interessantes da personalidade dos clientes e de suas condições de vida. Nos casos em que há nítido incremento na renda e sucessivos aumentos no valor dos créditos, a relação de bens inclui, por exemplo, a troca de automóvel por um modelo mais recente ou mais sofisticado, ou a compra de uma moto ou de um utilitário. Isso ocorreu em 38 casos, e é relevante porque os veículos, desde que quitados, podem ser incorporados às futuras operações, como garantias reais. Entre os clientes cuja renda cresceu, um a cada quatro investiu em máquinas ou equipamentos (como *freezers* ou computadores), e um a cada cinco trocou ou comprou veículo.

4.3 Os clientes da Portosol e o sistema financeiro nacional

A premissa de que os clientes da Portosol estariam fora do alcance do sistema financeiro nacional é constitutiva da identidade da instituição. A regulamentação do crédito da ICC afirma explicitamente, entre os critérios para eleger beneficiários, que “tenha dificuldade de acesso às formas convencionais de crédito, face à falta de garantias reais, ou pela inadaptação das condições dos mesmos” (DUARTE, 1999, p. 56). Para analisar as implicações dessa exigência, reuni indicadores relativos ao padrão de relacionamento dos clientes da Portosol com os bancos comerciais e múltiplos.

A Tabela 28 mostra que 74,1% dos clientes da instituição tinham conta em um ou mais bancos. Afirmaram não ter conta bancária 24,8% dos beneficiários. O percentual é bem maior entre os clientes com renda mensal inferior a R\$ 500,00 (41,1%).

Tabela 28 Grau de bancarização dos clientes da Portosol (1997-2001)

<i>Grau de bancarização</i>	<i>Abs</i>	<i>Rel</i>
Tinham conta em um banco	229	61%
Tinham conta em mais de um banco	49	13,1%
Não tinham conta bancária	93	24,8%
ND ou NI	4	1,1%
<i>Total</i>	<i>375</i>	<i>100%</i>

O volume de clientes não bancarizados é relativamente baixo para uma instituição que considerava que a estrutura do mercado financeiro no Brasil era “oligopolizada” e contribuía “significativamente no processo de reprodução das desigualdades sociais, ao não incluir no seu público-alvo as pessoas com baixa renda, ou seja, a maior parte da população brasileira”¹⁰. É, ao contrário, elevado o grau de acesso ao sistema bancário pelos clientes da Portosol: dois terços tinham conta bancária antes do primeiro crédito na ICC (e 13,1% tinham contas em mais de um banco)¹¹.

Entre os que tinham conta em apenas uma instituição, 114 preferiam grandes bancos privados de varejo, 104 eram clientes de bancos públicos federais ou estaduais e 12 pertenciam à carteira de bancos de andar¹². Entre os que tinham conta em mais de um banco, 29 combinavam uma conta em instituição pública com outra em privada, sete preferiam dois bancos públicos, 11 optavam por dois privados e cinco tinham conta em mais de dois bancos. Foram citadas, ao todo, 56 contas em bancos privados de varejo, 45 em públicos estaduais e federais e três em bancos de andar¹³.

A relação das instituições financeiras mais utilizadas pelos clientes da ICC mostra o domínio do Banco do Estado do Rio Grande do Sul, com 90 menções, seguido pelo Itaú, com 43 (Quadro 11).

¹⁰ “Todo o esforço de captação de recursos e de concessão de créditos é dirigido à classe média e à elite do país, que concentra muito fortemente a renda. Os bancos públicos e privados exigem, quase sempre, elevados depósitos e comprovação de renda para a abertura de contas bancárias. No país, a mera posse de um talão de cheques ainda é símbolo de status social” (BARCELLOS; BELTRÃO, 2000, p. 188).

¹¹ Somente 20 levantamentos socioeconômicos informam a existência de contas de poupança. Não considero que isso possa ser tomado como um indício de que a população de renda mais baixa, atendida pela Portosol, não tem o hábito ou o interesse de poupar. Creio que a explicação para esse número é operacional: é possível que, diante do amplo conjunto de informações a serem obtidas dos clientes, os agentes tenham desprezado a aferição precisa do tipo de conta bancária, se corrente ou poupança.

¹² Públicos: 25 Caixa, 66 Banrisul, 1 Basa, 12 BB. Privados de varejo: 26 Unibanco, 7 Real, 24 Meridional/Santander/Banespa, 29 Itaú, 3 HSBC, 20 Bradesco, 5 Bamerindus. Bancos de andar: 1 Sudameris, 1 Noroeste, 3 Mercantil do Brasil, 2 Mercantil de S. Paulo, 3 Excel, 1 Bandeirantes, 1 América do Sul. Denominei de bancos de andar instituições que, à época, não tinham o varejo como prioridade.

¹³ Públicos: 12 BB, 24 Banrisul, 9 Caixa. Privados de varejo: 13 Bradesco, 6 HSBC, 14 Itaú, 4 Meridional, 3 Real, 11 Unibanco, 5 Bamerindus. Privados de andar: 1 Banco Geral do Comércio, 1 Excel, 1 Finasa.

<i>Instituição</i>	<i>Tipo</i>	<i>Num</i>
Banrisul	Público	90
Itaú	Privado	43
Unibanco	Privado	37
Caixa	Público	34
Bradesco	Privado	33
Meridional/Santander/Banespa	Privado	28
Banco do Brasil	Público	24
HSBC/Bamerindus	Privado	19
Outros*	-	16
Real	Privado	10

* Basa, Sudameris, Noroeste, Mercantil do Brasil, Mercantil de S. Paulo, Excel, Bandeirantes, América do Sul, Banco Geral do Comércio, Excel, Finasa

Quadro 11 Bancos mais utilizados pelos clientes da Portosol (1997-2001)

Entre os bancarizados, 51,96% fizeram a primeira operação com valores inferiores a R\$ 1.000,00. Com conta em mais de um banco, são 36,73%. Entre os não-bancarizados, o percentual sobe para 78,49%. De fato, quanto menos bancarizado, mais o público está focado entre os que mais demandam microcrédito: quanto maior o número de não-bancarizados, maior o volume de operações de baixo valor. E menor a permanência nos programas de crédito. Os sem-banco que ficam até seis meses como clientes da Portosol são 30,10%, contra 24,5% da média geral; inversamente, aqueles que conseguem permanecer além de 19 meses são 24,72%, contra 30,7% da média (Tabela 29). Ao contrário do que se poderia supor, contudo, a desistência de clientes não-bancarizados após a primeira operação é idêntica à média.

Tabela 29 Distribuição dos clientes não-bancarizados da Portosol conforme a permanência nos programas de crédito (1997-2001)

<i>Permanência</i>	<i>Total</i>		<i>Não bancarizados</i>	
Até 6 meses	92	24,5%	28	30,10%
De 7 a 12 meses	98	26,1%	24	25,80%
De 13 a 18 meses	66	17,6%	15	16,13%
De 19 a 24 meses	36	9,6%	7	7,52%
De 25 a 30 meses	31	21,1%	9	17,20%
De 31 a 36 meses	18		4	
Acima de 36 meses	30		3	
ND	4	1,1%	3	3,25%
<i>Totais</i>	<i>375</i>	<i>100,00%</i>	<i>93</i>	<i>100%</i>

A Portosol está desprezando o foco central de sua atuação (os sem-banco) – ou será que a capilaridade dos bancos comerciais e múltiplos é maior do que supunham os mentores do microcrédito no Brasil? A análise da distribuição dos clientes bancarizados ou sem-banco no transcorrer do período analisado demonstra que não há variações significativas, ou seja, não é possível concluir que os bancos comerciais e múltiplos tenham aumentado sua capilarização no mercado de Porto Alegre durante os cinco anos cobertos pela amostra¹⁴. É possível entender essa concentração se considerarmos que a meta da ICC é manter 30% de sua carteira em clientes cujos empreendimentos estão em fase de sobrevivência – precisamente, o universo dos sem-banco. Assim, em função do imperativo da auto-sustentabilidade, a instituição precisaria disputar com o mercado financeiro uma parcela de seus clientes, que não têm suas necessidades atendidas pelos bancos convencionais. Além disso, um em cada quatro sem-banco consegue permanecer nos programas de crédito da Portosol por mais de 19 meses; essa progressão o torna potencial cliente para os bancos convencionais que têm realizado movimentos em direção às camadas sociais de renda mais baixa.

A distribuição homogênea de bancarizados e não-bancarizados durante todo o período permite a leitura de que, mesmo com a estabilização da economia e a adoção de novas linhas de empréstimo (como o crédito ao consumidor pré-aprovado) para obter parte da rentabilidade antes assegurada pela inflação, o sistema financeiro não incorporou técnicas creditícias que atendessem às demandas dos clientes de menor renda – e, em especial, é relevante destacar o fracasso dos bancos comerciais estaduais em relação a essa finalidade. Pesquisas qualitativas junto aos clientes da Portosol, com a técnica dos grupos de foco, concluíram que a imagem do sistema financeiro permanece associada às representações tradicionais – os bancos vêm o cliente como “uma oportunidade de realizar lucro”, cobrando juros “altíssimos” do cheque especial e oferecendo alternativas de crédito “excessivamente burocráticas e de difícil acesso”; as financeiras fazem “propaganda enganosa”, são “vendedores de dinheiro” e só atendem quem está no “sufoco” (DARZÉ; OROZCO, 2002, p. 27-29).

De acordo com esses autores, os clientes da Portosol reconhecem que alguns bancos públicos desenvolvem políticas de inclusão – no que se diferenciariam do mercado privado. O próprio Banrisul é um exemplo: durante o período desta pesquisa, criou um modelo de captação que permite a qualquer cidadão, com ou sem comprovante de renda, ter conta bancária – essa vulgarização possivelmente relativiza a existência de algum *status* proveniente

¹⁴ Os números absolutos da amostra, ano a ano, são 59, 46, 82, 56 e 35 para os bancarizados e 18, 23, 23, 17 e 14 para não-bancarizados. A capilaridade dos bancos pode ter se ampliado posteriormente, seja pela adoção voluntária de políticas de inclusão por meio da criação de contas bancárias simplificadas, movimentadas por cartões magnéticos, seja como resultado da indução governamental, em todo o sistema, como desejava o governo Lula.

da posse do talão de cheques, como acreditavam Barcellos e Beltrão (2000). Outros clientes utilizam linhas de crédito de bancos convencionais e ampliam seu endividamento junto à ICC¹⁵.

A vinculação expressiva de clientes da Portosol ao sistema financeiro convencional torna a ICC mais vulnerável às ações de captação dessas instituições, que têm marcas fortes e expressiva presença na comunicação de massa e no espaço urbano. A presença expressiva de bancos públicos e dos grandes bancos privados de varejo nessa amostra evidencia o quanto uma política de estímulo à adoção do microcrédito por essas instituições pode incrementar a competitividade do setor. É certo que, até o final de 2002, poucas instituições financeiras haviam treinado pessoal em metodologias especializadas em microcrédito (BNB, Caixa, Real e Unibanco, por intermédio da SCM Microbank). Contudo, a adoção de linhas de microcrédito por bancos de varejo, públicos ou privados, pode constituir-se na principal ameaça à sobrevivência de instituições como a Portosol, que dispõem de escassos recursos para investir em publicidade e não conseguiram encontrar um modelo operacional que as situe como parte integrante de uma comunidade.

4.4 Considerações finais

O trabalho dos agentes de crédito, consolidado nos levantamentos socioeconômicos, constitui importante base de dados, quando realizado com rigor. É razoável supor que, se as informações são confiáveis o suficiente para subsidiar a decisão sobre o crédito, devem sê-lo também para outros fins, como a identificação do perfil do público atingido e a análise de impacto. Isso significa que parte da matéria-prima para a avaliação está dentro de cada instituição, ao alcance desse tipo de investigação. Programas permanentes de aferição de impacto baseados na utilização dos dados dos LSE aumentariam a exigência de precisão na captação dos dados – na medida em que eventuais distorções não teriam efeito apenas sobre uma operação, isoladamente, mas afetariam os indicadores gerais de performance¹⁶.

Os indicadores de impacto econômico apontam alguns elementos importantes. Quanto ao perfil dos clientes, demonstram que apenas um a cada cinco clientes da Portosol provém de

¹⁵ O cliente 2707, dono de uma gráfica no bairro Tristeza, já tinha empréstimos com Banrisul (R\$ 6.000,00) e Bamerindus/Sebrae (R\$ 15.000,00), quando procurou a ICC em busca de capital de giro. O cliente 6423 devia R\$ 97,96 por mês para a Portosol, mas também R\$ 107,00 para a Losango, R\$ 90,00 para a Fininvest e R\$ 219,00 para o Banrisul, além de R\$ 109,00 da prestação de uma máquina de lavar.

¹⁶ O uso sistemático desse instrumento para a avaliação de impacto teria seu custo diluído, pois otimizaria uma parte do trabalho do agente. Além disso, o processamento dos dados pode ser agilizado pelos sistemas de gestão, tornando bastante acessível, em termos de custo, a incorporação dessa metodologia.

famílias com renda mensal inferior a R\$ 500,00. Entre eles, 75% são trabalhadores da economia informal. Portanto, a preocupação com a auto-sustentabilidade parece afetar de maneira decisiva a focalização. Não há indícios de que esses clientes são menos regulares ou promissores que os de renda mais elevada: o número de operações é idêntico à média, e, embora suas taxas de permanência no programa de crédito sejam menores, isso deve ao valor das operações, proporcionalmente menor. Como o crescimento de renda tem maior incidência nessa faixa dos clientes, é razoável concluir que a ampliação da focalização nessa parcela dos empreendedores poderia resultar num incremento do impacto econômico do microcrédito – impondo, certamente, algum ajuste nas taxas para assegurar a auto-sustentabilidade. Do mesmo modo, a focalização entre clientes não-bancarizados resultaria numa ampliação do volume de operações inferiores a R\$ 1.000,00. Cada opção de focalização tem um custo.

Quanto ao impacto econômico, os indicadores colhidos demonstram reflexos positivos na renda de mais da metade dos empreendedores (54,6% em que os dados puderam ser, de algum modo, utilizados) e nos níveis de emprego de um a cada cinco clientes. O aumento de renda se registra, com maior probabilidade, entre clientes da economia informal e de renda mais baixa. Já o nível de emprego varia positivamente entre clientes mais estruturados. Em ambos os casos, há correlação entre a permanência no programa de crédito e os resultados positivos.

Por que a taxa de desistência de clientes após a primeira operação é tão elevada? Não foi possível identificar correlações positivas entre a desistência e o nível de renda ou o grau de bancarização, de modo que faz sentido perguntar: em que medida a atuação combinada a programas de capacitação contribuiria para ampliar a permanência? Essas perguntas podem ser respondidas por meio de pesquisas qualitativas com os clientes que realizaram apenas uma operação. Contudo, como não dizem respeito diretamente à aferição do impacto – mas ao desenvolvimento de linhas de ação para incrementar a performance –, não são tratadas na próxima etapa da pesquisa¹⁷.

Por mais intensa que seja a contribuição de instituições de microcrédito, esses pequenos empreendimentos conseguem ir além da incorporação individual, marginal e precária ao capitalismo? Os dados reunidos por esta etapa da pesquisa, embora devam ser relativizados em função da precariedade das fontes originais de informação, indicam que não: a maioria dos microempreendimentos fomentados pela Portosol encontra um equilíbrio vegetativo, que assegura aos indivíduos a possibilidade de continuar sobrevivendo até que

¹⁷ A próxima etapa envolve apenas clientes com permanência superior a 24 meses.

alguma crise exponha sua vulnerabilidade. O microcrédito representa uma oportunidade para incremento de renda, efetivado por metade dos clientes, e contribui para a geração de novos empregos, mas isso não significa a generalização das possibilidades de expansão dos empreendimentos, de aumento de produtividade e conquista de novos mercados em escala representativa. O microcrédito parece permitir a elevação do faturamento e da produtividade o suficiente para elevar as rendas a um nível que parece mais razoável para o empreendedor. A contribuição para o desenvolvimento econômico é, constata-se, modesta. A atuação da Portosol colabora para evitar o agravamento da exclusão, pela via da manutenção do auto-emprego. Embora seja preciso lidar com cautela com esse dado (em função da precariedade dos registros), o aumento de renda familiar representa um alento para os empreendedores num contexto de recessão.

O levantamento de indicadores quantitativos de impacto, entretanto, deixa mais dúvidas que certezas. Na próxima etapa da pesquisa, a partir de elementos qualitativos, pretendemos aprofundar a compreensão do impacto econômico, da relação dos clientes com o sistema financeiro e do impacto extra-econômico, em termos do incremento das vivências sociais e políticas. Apesar de seus resultados modestos em termos econômicos, o microcrédito é motivo de entusiasmo entre os clientes da Portosol e seus operadores, sejam agentes de crédito, dirigentes ou conselheiros. Essa motivação está, creio, fundamentalmente relacionada às transformações nas vivências de poder simbólico pelos clientes, que escapam aos indicadores quantitativos reunidos por meio desta amostra, e exigem outros instrumentos de aferição.

Para buscá-los, optei por investigar os empreendedores que formam a elite dos clientes da Portosol, de acordo com critérios que são descritos e justificados no próximo capítulo. Além de reunir elementos para a análise do impacto extra-econômico, a próxima etapa da pesquisa complementa a avaliação do impacto econômico e analisa, com mais detalhes, a evolução do relacionamento desses clientes com o sistema financeiro.

5. O IMPACTO EXTRA-ECONÔMICO DO CRÉDITO: INDICADORES QUALITATIVOS

Com os objetivos de aprofundar o entendimento dos dados operacionais e de impacto econômico reunidos pelas técnicas utilizadas nos capítulos anteriores e de ampliar a compreensão quanto aos impactos do microcrédito nas dimensões extra-econômicas, elaborei uma metodologia qualitativa, baseada em entrevistas em profundidade. Essa técnica foi utilizada recentemente, entre outros exemplos, em dois importantes estudos sobre a pobreza no mundo: Bourdieu (1997) e Banco Mundial (2001). Consiste na condução de entrevistas, com base em questionário semi-estruturado, voltado à captação de manifestações subjetivas e objetivas – no caso, especialmente quanto aos impactos do crédito sobre a auto-estima e o desenvolvimento de relações sociais e políticas. Os clientes foram selecionados por amostra intencional, respeitando algumas características específicas do público-alvo.

Em janeiro de 2002, realizei duas entrevistas piloto para testar a primeira versão do questionário-base. Selecionei dois clientes de baixa renda familiar, com créditos inferiores a R\$ 1.000,00, com longa permanência na instituição e pelo menos quatro operações. A partir desses contatos, analisei as implicações metodológicas e as escolhas mais adequadas para a etapa seguinte do trabalho de campo, relatadas na primeira seção deste capítulo. A segunda seção apresenta os discursos dos clientes sobre suas relações com o crédito. A seção final reúne as conclusões sugeridas por essa espécie de indicador.

5.1 M.P.M., H.V.L. e um método

5.1.1 M.P.M.

Num cubículo de quatro metros por quatro metros, meia-água de madeira estendida da casa que abriga um salão de beleza, M.P.M. prega meia-sola numa botina e lembra:

– Já fui marajá. Já tive conta no Banco do Brasil. Já tive carro e moto.

O trabalho era o mesmo, nos tempos do marajonato: o sapateiro negro lamenta que a vida tenha ficado mais difícil para seus clientes depois do Plano Real.

– Era mais fácil antes. Com certeza.

Conheceu o ofício artesanal como aprendiz, história que se repete há séculos; a profissão é medieval, mas o contexto é pós-industrial. Trabalha há 21 anos no mesmo bairro, Passo da Areia. Teve oficinas em pontos movimentados, como as ruas Benjamin Constant, Bezerra de Menezes e Andaraí; a sapataria hoje fica na avenida Grécia, uma alameda arborizada, com poucos carros rodando nos paralelepípedos.

– Era pra eu ter um negócio maior. Já tive três funcionários na Andaraí, tinha muito serviço. Mas cada vez que melhora o movimento, tem que sair: botando movimento, o inquilino pede o ponto de volta.

Na Grécia, está faz cinco anos, tempo em que vendeu o carro e a moto. Em abril de 1999, ficou sabendo da existência da Portosol.

– Foi um fornecedor que me indicou. Ou um cliente.

Fez cinco operações seguidas, em valores sucessivamente menores: duas de R\$ 300,00, duas de R\$ 200,00 e uma de R\$ 150,00. Não costuma pagar em dia as prestações.

– Uso para comprar couro, a R\$ 80,00 o metro, e sola, duas lâminas por R\$ 100,00. O retalho é mais caro que a lâmina. Dá uma diferença de 100, 150%.

Faz quase um ano que assinou a última operação, mas celebra a relação com a ICC.

– A única coisa que o cara precisa é de oportunidade. Tem que ser pontual. Pagar em dia. Mas é fácil demais. Dona Jurema [a agente de crédito] passou aqui e me disse que quem iria ganhar era eu. Ela ajuda muito a gente.

Antes da Portosol, fechou as contas em banco – primeiro no Banco do Brasil, depois na Caixa. Diz que foi por causa da cobrança de tarifas. Nunca usou financeira.

– O juro é muito grande. Um conhecido meu devia R\$ 200,00 e teve de pagar R\$ 1.000,00. O negócio deles é morder quem está enforcado.

Cartão de crédito ele quer usar – já pediu, mas ainda não chegou.

Ao fundo, Will Smith e Tommy Lee Jones, *smokings* e óculos escuros, enfeitam a cena, num pôster de *MIB – Homens de Preto*. Na parede à direita da entrada, uma folhinha marca a data. É janeiro, e M.P.M. se queixa do movimento.

– A época boa é depois das férias, de março a dezembro. Agora tem pouca encomenda e muito atraso. Tem que saber jogar.

Diz que está pensando em fazer outra operação, porque aumenta a renda.

– É um dinheiro que não vem mal. A gente não tem renda fixa. Tem que fazer jogo de corpo. Se eu ganhasse R\$ 1.000,00 hoje, o que eu faria? Ia descansar. Estou há 22 anos sem tirar férias.

A renda aumenta com o empréstimo, mas não tanto a ponto de mudar a vida. M.P.M. separou-se e mudou-se da casa em que vivia com a mulher e a filha, em Viamão, para um apartamento em Porto Alegre. Não tem dinheiro para fazer uma reforma – nem vontade.

Não pensa em voltar a estudar. Anos atrás, fez um curso e aprendeu encadernação para trabalhar em gráfica, mas continuou no ramo. Diz que acha importante, mas o supletivo ocupa muito tempo. O crédito não parece ter afetado suas experiências políticas ou comunitárias. Não gosta de política.

5.1.2 H.V.L.

Princesa, a cadela de pêlo marrom, se enrosca na colcha laranjada que cobre o sofá da sala. Na casa de H.V.L., há muitas peças decorativas de tecido espalhadas sobre os móveis. É ela que os fabrica, na máquina de costura ou na de tricotar, quando não está trabalhando como enfermeira, cuidando de uma senhora idosa. A produção artesanal é vendida em feiras pela cidade.

H.V.L. retomou recentemente as operações com a Portosol.

– O juro é maravilhoso, a gente nem sente pra pagar – vai me dizendo, antes de eu perguntar.

O primeiro contato com a instituição foi em julho de 1997, um empréstimo de R\$ 200,00. Pagou todas as parcelas em dia, recebeu conceito A e teve o crédito ampliado para R\$ 300,00. Seguiu pontual e fez outras três operações, a última de R\$ 700,00, 250% maior que a primeira, em março de 1999. Depois, ficou três anos sem operar. Retornou em 2002, com um empréstimo de R\$ 500,00. O que aconteceu nesse período?

– Emprestei meu nome para uma prima comprar na C&A. Ela não pagou e fui parar no SPC. Eu achava um desaforo pagar a conta e não paguei. Fiquei com o nome sujo. Foi quando o [agente de crédito] Airton ligou e perguntou por que eu nunca mais peguei empréstimo lá.

O agente de crédito propôs nova operação para quitar a dívida e comprar matéria-prima para incrementar a produção.

– Não vejo a hora de pagar esse e tomar outro. Não gostei do prazo, de oito vezes. Se pudesse, teria feito em quatro. Perdi uma feira por não poder pegar outro empréstimo.

As primeiras operações utilizou para renovar as máquinas. Fabricava toucas de lã com os símbolos do Internacional e do Grêmio, os dois clubes de futebol rivais da capital gaúcha.

Os empréstimos permitem aumentar a produção e a clientela e, em consequência, incrementar a renda. Artesã e costureira negra, além de peças em tricô e crochê, H.V.L. faz pintura em tecido e bordados. A produção cresce no inverno e cai no verão.

Antes de trabalhar com a Portosol, tomara dinheiro emprestado noutras fontes.

– Tinha na Ficrisa, mas os juros eram muito altos. Também fiz empréstimo no Sesi para reformar a casa ou para comprar matéria-prima. No CrediMattone e na Fininvest, juros muito altos. Minha vida é crediário.

Fora cliente também dos bancos públicos gaúchos, a Caixa Estadual, o Meridional e o Banrisul, quando trabalhava no Hospital Ernesto Dornelles.

Mora e trabalha no bairro Cavalhada. A casa de alvenaria sofreu uma reforma recente: algumas paredes ainda mostram o cimento, tijolos quebrados delimitam a área que será uma porta, a cozinha e o quarto foram ampliados, o piso foi recolocado.

– Bem dizer, a casa está quase nova.

A televisão de 20 polegadas e o aparelho de videocassete são, evidentemente, aquisições recentes. O filho, Alex, trabalha com a mãe: vende na feira do Gasômetro. A filha menor faz estampas.

H.V.L. tinha vontade de fazer curso de macramé e tapeçaria, mas não deu. Não tem qualquer tipo de participação política.

– Estou revoltada com o nosso governo. Não faz nada para nos ajudar. Tinha vaga [para feirante] na Redenção, mas era só para filiado no PT. Não dão oportunidade para a gente.

A artesã pretende se aposentar até o final do ano e trabalhar apenas em casa. Ela me estende um cartão, tinta preta impressa sobre papel branco, um sol, uma lua, um nome e um endereço.

– Meu sonho é ter uma lojinha.

5.1.3 *Um método*

As entrevistas me mostraram que os clientes com grande permanência nos programas, como M.P.M. e H.V.L., tenderiam a elogiar efusivamente a Portosol como parte de algo que me pareceu uma leitura do sistema financeiro caracterizada por uma polarização amigo/inimigo: bancos e financeiras seriam “do mal”; a ICC seria “do bem”. Isso, interpreto, afetaria a credibilidade do discurso dos clientes sobre o sistema financeiro, na medida em que é francamente contaminado pelos méritos de uma relação. Assim, é difícil aferir quais as

possibilidades autênticas de captação (ou reintegração) desses clientes, pelo sistema financeiro convencional, à medida que suas operações progridem.

Ao mesmo tempo, essa efusão é um sinal dos principais efeitos do microcrédito, no âmbito psíquico-social. Uma operação de crédito é um contrato que gera uma relação de confiança. O cliente se sente valorizado porque a instituição, com sua aura de dominação burocrática, resolveu acreditar em sua promessa de pagamento. Essa valorização é expressa sob a forma de gratidão pela “oportunidade”. Ou seja: o compromisso com o pagamento dos juros e do principal tem sua importância relativizada, em paralelo a uma reificação da confiança, simbolizada pela idéia de “oportunidade”. Na verdade, não se trata autenticamente de *confiança*, na medida em que há um *contrato* e, por trás dele, *interesses*, sob a forma de encargos e juros, mas também interesses políticos, dos quais não é possível excluir as razões dadas pela solidariedade.

Não afirmo que isso é resultado direto, e deliberado, de uma ação da Portosol. Ao contrário, os agentes de crédito têm o dever de reiterar que se trata de uma relação comercial, mediada por compromissos e responsabilidades de ambas as partes. Ocorre que, de fato, a escassez do que os clientes identificam como “oportunidade” é tão dramática que mesmo um contrato é por alguns deles traduzido como outorga de confiança. A reificação da confiança faz com que o cumprimento das parcelas seja assumido menos como uma responsabilidade do que como uma contrapartida moral. Um direito é percebido como um favor – e a oportunidade tem o sabor do privilégio.

As entrevistas exploratórias permitiram uma compreensão mais autêntica de um ponto ressaltado por outros estudos: os clientes conseguem aferir genericamente o impacto do crédito sobre seus orçamentos e identificar as oportunidades (autênticas) para o empreendimento que surgiram a partir disso; isso não significa que tivessem um cálculo preciso do impacto, de modo que fosse possível construir um indicador quantitativo a partir de seus depoimentos. A construção de uma matriz de indicadores de impacto social do microcrédito precisaria ser redimensionada em termos qualitativos.

Diante desses *insights*, o questionário original se revelou absolutamente inadequado, por basear-se na premissa de que o entrevistado poderia classificar em rubricas específicas o destino dos recursos na gestão do orçamento doméstico e na do empreendimento. A subjetividade e a ausência de controles formais de receita e despesa, além da fungibilidade característica do dinheiro, impediram o levantamento de informações precisas sobre investimentos em saúde e educação, por exemplo. Assim, a nova versão do questionário (Anexo C) foi organizada em duas partes complementares. Na primeira, buscou elementos

adicionais às informações reunidas no levantamento socioeconômico, constitutivas da história de vida do entrevistado e de sua experiência como empreendedor; da relação com a Portosol e o sistema financeiro. Na segunda, buscou elementos para caracterizar o impacto social do microcrédito, em termos de cinco dimensões relevantes, descritas a seguir.

. *Condições de habitação*: pesquisas qualitativas usualmente apontam a correlação entre incremento de renda e melhoria nas condições de habitação, com benefícios para a saúde do grupo familiar, decorrente do aprimoramento do saneamento. Os indicadores reunidos pelo questionário foram mudança recente de domicílio, compra ou reforma do domicílio e aquisição recente de móveis e utensílios para o lar.

. *Redução da vulnerabilidade*: os levantamentos socioeconômicos demonstraram que a população é especialmente vulnerável a assaltos e a doenças. Os indicadores estão relacionados a reformas para aumentar a segurança, à eventual mudança de domicílio por motivo de segurança e ao investimento em poupança e/ou seguro.

. *Educação*: retorno a processos de formação, formal ou informal; como se trata de comunidades de Porto Alegre, cidade com alta taxa de escolarização da população infantil, o pré-teste confirmou como inócuas as questões relacionadas à manutenção de filhos na escola e na atividade produtiva.

. *Empoderamento*, compreendido como incremento na rede de relações políticas e sociais, inclusive as derivadas da ampliação do círculo de fornecedores e clientes, a partir do crédito. Também buscou-se aferir a ocorrência de mudanças nas relações entre marido e mulher.

. *Auto-estima, autoconfiança e outros significados simbólicos* relacionados pelos clientes ao acesso a crédito.

O questionário também colheu informações adicionais sobre o perfil do cliente e interpretações, complementares aos dados quantitativos, quanto ao impacto econômico do crédito, nas seguintes dimensões: crescimento do negócio e da renda; grau de dificuldade para pagar a dívida; características do relacionamento com o sistema financeiro e o acesso a crédito, antes e depois da Portosol. Adicionalmente, como é constitutivo dessa técnica, o observador deveria permanecer atento aos elementos externos que pudessem caracterizar aspectos relevantes da identidade e da psique do indivíduo, tais como a auto-estima¹.

Como o objetivo não é obter uma conclusão generalizável, mas reunir elementos para a aferição do impacto social e político do crédito, as entrevistas foram conduzidas com um

¹ Nos limites dos instrumentos adotados por esta pesquisa, não é possível reunir elementos para sustentar uma avaliação exaustiva sobre o incremento da auto-estima dos indivíduos beneficiados pelo microcrédito. A reunião de elementos discursivos incluídos espontaneamente nos depoimentos e a observação do comportamento dos entrevistados são considerados para essa avaliação, ainda que parcial.

grupo de clientes que integram a elite dos clientes da Portosol. A classificação obedeceu a dois critérios: permanência superior a 24 meses no programa de crédito e ampliação do valor dos empréstimos superior a 50%. Como vimos, o primeiro critério tem correlação efetiva com a possibilidade de o microcrédito incrementar renda e emprego. O segundo critério reflete a confiança da ICC no cliente, na medida em que a ampliação do valor do crédito depende da pontualidade no cumprimento das obrigações, além, naturalmente, da evolução da capacidade de pagamento do cliente. Assim, extraí da amostra da pesquisa quantitativa 38 casos, pouco mais de 10% do total da amostra, listados no Quadro 12, ordenados conforme o valor crescente da primeira operação.

Quadro 12 A elite dos clientes da Portosol (amostra – 1997/2001)

Nº	G	Atividade	Form.	Set	Outra renda? ¹	Valor da 1ª op.	Data	Tipo	Valor última op.	Data	% ²	Total ops.	Período	Var. num empr.	Renda famil. inicial	Renda famil. final	Var
1782	F	Artesã de roupas	I	P	S Dmst	200	07/97	Giro	500	08/02	150	6	35	0	ND	1160	-
3399	F	Loja de cosmétic.	I	C	S Fo	200	09/98	Giro	300	02/02	50	5	26	0	330	965	P
2391	F	Fruteira	I	C	S Cj	250	01/98	Giro	1500	03/02	500	9	50	0	200*	623	P*
3667	F	Costureira	I	S	S CjDc	300	12/98	Giro	528	12/02	76	4	30	0	1080	1230	P
4087	F	Com Natura	I	C	S Vv	300	06/99	Giro	600	03/02	100	5	37	0	1241	1950	P
2266	F	Bazar	F	C	S CjAl	360	11/97	Giro	1000	04/00	177	5	36	0	1800*	1300	N*
1992	F	Vend. Avon	I	C	S Cj	400	09/97	Giro	800	03/01	100	7	50	0	500*	1.327	P*
2995	F	Bar	F	C	S Vv	400	07/98	Giro	1100	05/02	175	8	50	0	750*	1050	P
5394	F	Costureira	F	S	S CjAp	500	02/00	Giro	1500	12/02	200	4	34	1	1350	1300	0
5709	F	Confecção	I	P	S Cj	500	04/00	Giro	1193	12/01	139	4	28	0	1085	1416	P
3462	M	Bar	I	C	N	500	10/98	Giro	1500	02/01	200	5	34	0	440	610	P
2058	F	Confecção	I	C	S Pn	600	09/97	Giro	1000	10/00	66	5	30	0	290*	370	P*
5681	F	Artesão	I	P	S Cj	800	04/00	Giro	1800	01/02	125	4	31	0	690*	780*	P*
1304	F	Loja bijuteria	F	C	S Vv	800	03/97	Giro	2000	09/02	150	6	49	0	232*	1500	P
1884	F	Salão de beleza	I	S	S Cj	900	08/97	Giro	1800	12/01	100	8	51	0	1000*	1050	0*
3817	F	Serv fotográficos	F	S	NI	996	03/99	Giro	3500	08/02	251	5	39	0	811	2000	P
2034	M	Doceiro	I	P	S Cj	1000	09/97	Giro	2500	05/00	150	6	42	-1	800*	1.140	P*
4071	F	Sacoleira	I	C	S Cj	1000	06/99	Fixo	1552	04/01	55	4	34	0	2280*	2840	N*
3534	M	Ag. Turismo	I	S	S Vv	1000	10/98	Giro	1700	04/01	70	5	39	0	1322*	1000	N*
4115	M	Lanchonete	F	C	S Vv	1000	06/99	Fixo	1500	09/01	50	4	35	2	800*	1490	P*
3592	F	Com lingerie	F	C	S Cj	1000	11/98	Giro	4500	04/02	350	3	24	0	4500	3800	N
1370	M	Com cama/mesa/b	I	C	N	1000	03/97	Giro	6000	07/02	500	12	65	-	NI	1500	P
2224	M	Distrib. mat.calç	F	C	S Vv	1000	11/97	Giro	2500	07/02	150	7	54	0	1115*	1550	P*
2181	F	Mat.esc./art. casa	F	C	S Pn	1200	10/97	Giro	4000	10/02	233	5	39	1	500	2169	P
4722	F	Com. painelas	I	C	S ApFo	1300	09/99	Giro	2200	02/01	69	3	26	0	950*	3000*	P*
2294	F	Com. aces. auto.	F	C	S Cj	1300	11/97	Giro	2500	06/01	92	4	27	4	1300	1450	P
1215	F	Armazém	I	C	N	1500	02/97	Giro	5000	03/99	233	6	35	0	-	600	-
1530	F	Dentista/Protético	I	P	S Cj	1500	05/97	Giro	10361	11/02	590	7	62	0	1600*	2500	P*
2643	F	Malhas	F	P	S Cj	1500	03/98	Giro	5000	03/01	230	6	44	2	4.000*	4095	0*
5352	M	Oficina mecânica	F	S	S Ap	1500	02/00	Giro	4000	03/02	166	3	26	2	1850	1500	N
6234	F	Sacoleira	I	C	S Vv	1500	11/00	Giro	3800	06/02	153	4	33	0	2120	2541	P
2454	M	Com. gases medic	F	C	N	1948	02/98	Fixo	4000	05/02	100	6	48	1	-	1500	-
1942	F	Com semijoias	F	C	S Vv	2000	08/98	Giro	5000	12/02	150	7	60	0	2670*	2400	N*
2943	M	Supr. informática	F	C	N	2000	06/98	Giro	6000	08/01	200	6	43	1	2000*	1800	N*
1278	M	Tabacaria	F	C	N	3000	02/97	Giro	8000	05/00	166	6	41	-2	-	2000	-
2097	M	Metalúrgica	F	P	N	3030	09/97	Fixo	9000	12/99	200	3	33	1	800	800	0
3966	F	Restaurante	F	C	N	5019	05/99	Fixo	8000	08/02	60	3	31	6	2500	3000	P
5607	M	Fotocópias	F	S	N	5800	06/00	Fixo	10000	04/02	72	2	33	2	1300	1800	P

Fonte: Levantamentos socioeconômicos produzidos pelos agentes de crédito e arquivados junto à Portosol.

Os dados acompanhados de * devem ser interpretados com cautela, pois foram colhidos de maneira imperfeita pelos agentes.

Abreviações:

Gerais: ND (Não disponível), N (Não), NI (Não Informado)

Coluna 2 – G (Gênero): F (Feminino), M (Masculino)

Coluna 4 – Form (Formalização do empreendimento): F (Formal), I (Informal)

Coluna 5 – Set. (Setor): C (Comércio), P (Produção), S (Serviços). Quando há duas siglas, a primeira é predominante.

Coluna 6 – Outra renda: S (Sim), Cj (Cônjuge), Fa (Filha), Fo (Filho), Irm (Irmão), M (Mãe), Pn (Pensão), Ap (Aposentadoria), Pecúl (Pecúlio), Alug ou Al (Aluguel), Em ou Empr (Emprego), Film (Filmagem), Dmst, Dm ou Dc (Empregada doméstica), Cml (Camelô), Adv (Advogado/a), Vv (Várias fontes), ONeg (Outro negócio), Aux (Auxiliar de obra)

Coluna 12 – % (Variação percentual do valor da última operação em relação à primeira)

Coluna 18 – Var (Variação): P (Positiva), N (Negativa), 0 (Nenhuma).

1 A categoria “outra renda” inclui rendas surgidas durante o período.

2 A comparação entre valor inicial e valor final das operações despreza as variações das operações intermediárias. Clientes que desistiram de renovação não tiveram a nova operação incluída nos quadros de permanência.

A elite dos clientes é composta predominantemente de mulheres, em atividades comerciais, com mais de uma fonte de renda, com conta bancária, que realizaram a primeira operação em valores inferiores a R\$ 1.000,00, permaneceram de 25 a 36 meses no programa

de crédito, assinando de quatro a seis operações, com as quais conquistaram aumento de renda, mas não geraram empregos. Metade da elite é de empreendimentos informais.

Nem todos os clientes selecionados para esta etapa da pesquisa, contudo, puderam ser encontrados ou se dispuseram a dar entrevistas. O grupo original de 38 reduziu-se a 20, pelas seguintes razões:

- a) os clientes 2266, 1992, 2058, 1884, 4071, 4115, 3592, 1370, 2181, 2294, 1215, 2097 e 5607 não foram encontrados: os telefones constantes das fichas da Portosol não mais existiam, ou estavam em propriedade de outrem; seus nomes não constavam dos catálogos telefônicos;
- b) apesar de inúmeras tentativas, não foi possível conversar por telefone com a cliente 3399, de modo a combinar entrevista; a cliente havia abandonado o empreendimento e trabalhava numa creche;
- c) o cliente 3534 não compareceu à entrevista marcada. Procurado novamente, demonstrou não ter disposição para responder, situação análoga à de 1278;
- d) a cliente 4722 estava envolvida em tratamento quimioterápico contra câncer; e
- e) 1530 alegou não ter tempo disponível para dar entrevista.

Por se tratar de instrumento qualitativo, a amostra não precisa guardar, com o objeto, relação quantitativa; como a reposição dessas entrevistas perdidas exigiria nova busca cadastral envolvendo toda a base de clientes da Portosol (e não apenas os selecionados entre a amostra da etapa quantitativa), optei por julgar se tal busca seria ou não necessária *após* a realização das entrevistas. Caso o trabalho de campo resultasse em entrevistas diversificadas, densas e vívidas, que contribuíssem para os objetivos da pesquisa, a reposição seria desnecessária. Foi o que ocorreu.

Das 20 entrevistas, duas foram descartadas, por corresponderem a relações atípicas, fora da zona de interesse dessa etapa da pesquisa. Ao contrário do que a permanência nos programas de crédito permitiria supor, esses clientes tinham relações tópicas, pontuais, com a instituição. O cliente 3966 recorrera à Portosol para obter recursos para pagar uma rescisão de contrato de trabalho (empreendimento estruturado, tomara R\$ 5 mil já na primeira operação). O 2454 realizara várias operações de capital de giro para efetivar negócios de curto prazo. Em ambos os casos, os clientes dispunham de outras fontes de crédito no mercado bancário. Optaram pela Portosol em função da combinação entre taxa cobrada e agilidade na aprovação: diante de uma necessidade ou de uma oportunidade urgente, consideraram vantajosa a relação entre custo e benefício de buscar o crédito na ICC.

O grupo final de entrevistados ficou assim composto:

- a) 13 clientes com operações iniciais inferiores a R\$ 1.000,00 (dos quais, oito abaixo dos R\$ 500,00), e cinco acima de R\$ 1.000,00 e até R\$ 2.000,00;
- b) nove empreendimentos informais e nove formais (no momento do primeiro crédito);
- c) cinco conduzidos por homens e 13 por mulheres;
- d) nove atividades comerciais, seis de produção e três do setor de serviços;
- e) de acordo com o quadro inicial, apenas três não teriam outra renda além do empreendimento;
- f) quatro clientes haviam feito sua primeira operação em 1997, cinco em 2000, dois em 1999 e sete em 1998;
- g) seis clientes tinham feito até quatro operações, três assinaram cinco contratos, cinco fizeram seis operações e quatro, acima de sete;
- h) oito permaneceram entre 26 e 36 meses nos programas de crédito, cinco continuaram por 37 a 48 meses, mesmo número dos que permaneceram entre 49 e 60 meses;
- i) treze dos empreendimentos não registraram variação no nível de emprego, conforme os levantamentos socioeconômicos; quatro apresentaram crescimento e um indicou variação negativa;
- j) doze dos empreendimentos registraram variação positiva de renda, de acordo com os levantamentos socioeconômicos; em três não houve variação e em três ela foi negativa; e
- k) somente três declararam não ter conta em banco antes do crédito com a Portosol².

Essas características não refletiam as tendências identificadas no conjunto da amostra da pesquisa quantitativa. A distribuição por gênero e o nível de bancarização, além, o que é óbvio, dos critérios que orientaram a seleção, são maiores entre essa elite dos clientes. As atividades do setor de serviços estão sub-representadas. Apesar disso, o conjunto de entrevistas cobre experiências bem-sucedidas (conforme os critérios de permanência e crescimento do valor das operações), no público central dos programas de microcrédito

² Em relação aos 38 casos da amostra inicial, é a seguinte a distribuição quanto às categorias da pesquisa quantitativa:

- . 26 eram mulheres e 12, homens;
- . 19 eram empreendimentos informais e 19, formais;
- . 23 eram atividades comerciais, seis de serviços, seis de produção e três, mistas;
- . somente nove não tinham outra renda além do empreendimento;
- . somente quatro não tinham conta bancária antes da primeira operação com a Portosol;
- . 23 realizaram a primeira operação com valores inferiores a R\$ 1.000,00 (dos quais, 11 com R\$ 500,00 ou menos), e 15 se enquadraram nas faixas acima de R\$ 1.000,00;
- . 24 realizaram quatro a seis operações, oito assinaram de sete a 12 contratos e seis, de dois a três;
- . 19 permaneceram de 25 a 36 meses nos programas de crédito, nove continuaram por mais de 49 meses, o mesmo número foi encontrado na faixa de 37 a 48 meses, e apenas um ficou 24 meses;
- . 24 dos empreendimentos não registraram variação no nível de emprego, 11 apresentaram crescimento e dois indicaram variação negativa (o levantamento socioeconômico de um não traz essa informação);
- . 15 encontraram variações positivas na renda, dois registraram variação negativa e em dois casos não houve alteração.

(considerando critérios como valor da operação, informalidade e a expressiva presença de mulheres). Como se trata da análise de um grupo específico de clientes – que denomino de elite –, as conclusões derivadas deste instrumento não são generalizáveis. Sendo assim, não considerei necessária a adoção de grupo de controle.

As entrevistas duraram entre 30 minutos e uma hora. As críticas metodológicas apontadas por Bourdieu (1997, p. 9-13 e p. 693-736) foram consideradas, especialmente no que se refere às relações de poder (e violência) entre inquiridor e inquirido. Os resultados são apresentados nas duas próximas seções. Na primeira, discutem-se os elementos extra-econômicos – condições de habitação, redução da vulnerabilidade, educação, *empoderamento* e significados simbólicos. Na seguinte, refina-se a análise do impacto econômico do microcrédito sobre o empreendimento e das relações dos clientes com a Portosol e seus concorrentes. Os trechos mais representativos das entrevistas foram separados e agrupados em cada uma dessas categorias. Os diálogos e as declarações são utilizados de três maneiras: em histórias-chave, incorporadas ao texto referente a cada categoria; em quadros, que ilustram as considerações apresentadas no texto; e em notas, que esclarecem ou documentam afirmações pontuais. Na medida do possível, a transcrição dos depoimentos procurou preservar a forma original de expressão dos entrevistados, mesmo quando transgredia a norma culta. Os clientes não são identificados por seus nomes, apenas pelas iniciais e/ou por seu número de cadastro na Portosol. Tal procedimento se deve à opção de preservar a intimidade dos entrevistados: foram freqüentes as menções a dramas familiares e outros aspectos privados, que assim devem permanecer.

5.2 O crédito e impactos extra-econômicos: elementos para a discussão

5.2.1 Auto-estima, autoconfiança e outros *significados simbólicos*

Em todas as entrevistas, registraram-se manifestações eloqüentes quanto ao valor simbólico do crédito. Os clientes da Portosol se sentem valorizados, estimulados, orgulhosos, seguros e tranquilos.

Na maior parte dos casos, o empréstimo junto à Portosol foi a primeira operação de crédito produtivo dos clientes entrevistados. Mas não foi o primeiro crédito – longe disso. Cada cliente tem sua história de vida com crediários e carnês. Isso constitui uma diferença radical, claro, em relação a realidades econômicas e sociais distintas, como Bangladesh ou

Bolívia, nas quais a compra a prazo não é tão comum quanto numa metrópole com forte industrialização e envolvimento com as dinâmicas de consumo.

O primeiro crédito produtivo é um rito iniciático. O rito é igual para quem toma R\$ 100,00 e para quem toma R\$ 5.000,00 ou R\$ 50.000,00 pela primeira vez: um estímulo subjetivo, além do suporte financeiro objetivo. É percebido pelo cliente como uma bênção para seu negócio, um reconhecimento institucional de que o negócio está no rumo certo. No *ethos* capitalista, o primeiro crédito é uma espécie de cerimônia de batismo, uma graça schumpeteriana. Em consequência, identifica-se um reforço da autoconfiança. O cliente vê ampliarem-se as possibilidades de interferir em seu próprio destino, de construir um futuro para si (ainda que isso contemple uma dose de ilusão, outra de auto-engano). Com o crédito já obtido, ou diante da possibilidade de renová-lo, sente-se à vontade para imaginar, projetar inovações, expandir negócios, esperar mais lucros. Converte-se em empreendedor. E constrói a si próprio.

A autoconfiança é reforçada pela sensação de tranquilidade que deriva da disponibilidade de dinheiro. Essa disponibilidade permitirá uma mudança na hierarquia da relação entre o empreendedor e seus fornecedores: em vez de *pedir* crédito (comprar parcelado ou com cheque pré-datado, para pagar com a receita proveniente do negócio), *conquistar* maior desconto à vista (o que irá aumentar a margem de lucro)³. O cliente da Portosol se sente tranqüilo porque não precisa mais correr atrás do pagamento das contas com os fornecedores; sua dívida é com a ICC, em parcelas mais longas. Nesse sentido, o crédito compra tempo e permite melhorias na qualidade do trabalho do empreendedor, já que muda a natureza de suas preocupações ordinárias – a eventual inadimplência com a ICC não interromperia os laços com os fornecedores, permitindo a continuidade do negócio, em circunstâncias conjunturais adversas. A possibilidade de realizar novas operações de crédito é percebida como fonte adicional de segurança, caso seja necessário novo aporte de recursos⁴.

A relação de crédito incrementa a auto-estima. O empreendedor se sente valorizado quando recebe o empréstimo, após o minucioso levantamento realizado pelos agentes. Sente-se, literal e metaforicamente, *merecedor* de crédito. Além disso, no desenvolvimento da série de pagamentos, reveste-se do “orgulho de pagar em dia”: o crédito testa sua responsabilidade no exercício do compromisso de honrar as contas.

..*

³ Essa mudança na relação com os fornecedores tem outras dimensões, que serão analisadas na próxima seção.

⁴ Embora prevaleça a idéia de que bom mesmo é não precisar de crédito.

Quem vê uma cerca de ripas de madeira escura, desparelhas, com o número manuscrito na entrada do portão não “dá nada”. A uns quarenta metros dessa entrada, por um caminho ladeado de copos de leite que cercam uma vertente, uma meia-água guarda a casa de costura de C.R.P. / 3667, 43 anos. Ela reforma roupas, cortinas, colchas, e, quando folga, faz peças para vender às clientes. Começou pregando botões e fechos há 12 anos e desenvolveu as habilidades aprendidas num curso de corte e costura⁵ em paralelo a outra atividade, como terceirizada, em estofamento de automóveis, até que decidiu viver só da costura. Soube da Portosol pela rádio Farroupilha. Quando ouviu o anúncio, pensou que poderia comprar linhas e mais material, para ampliar a margem de lucro e aumentar a oferta de serviços:

– Para começar, falta um monte de coisas. Então foi aí que a Portosol me ajudou bastante. [...] Falta um monte de coisas, aviamentos, botões, elásticos... Eu disse: vou pegar um empréstimo pequeno, para poder pagar, porque eu ainda não tinha certeza se eu ia poder pagar. De repente, eu pego esse empréstimo, compro aquele monte de coisa e não tenho freguesia. Mas não, dali em diante parece que me deu sorte até. No momento que eu peguei, começou a chover gente, bastante cliente, e foi... Aí já peguei o segundo, peguei o terceiro e quero pegar para compra de máquinas, agora.

Em dezembro de 1998, obteve um empréstimo de R\$ 300,00. Fez outras três operações, a mais recente no valor de R\$ 528,00. Achou muito fácil pagar⁶. C.R.P. acredita que o empréstimo reforçou a idéia de que o negócio estava indo pelo caminho certo.

– O que tu sentiste quando conseguiste o primeiro crédito?

– Bah... **Eu disse assim: bom, isso é o começo de tudo. Se eu consegui o crédito agora, eu vou conseguir o resto.** Se a gente tem um crédito, tu paga direitinho, não é inadimplente, nada, aí tu consegue, porque dali, quanta coisa já eles me ligavam dali do próprio Portosol. Tu me descobriu ali, né? E assim fui conseguindo as coisas. **A gente se sente assim, o máximo. É pouquinho, mas entre pouquinho e nada, é ótimo.**

– A partir do crédito a senhora sentiu que melhorou a sua relação com os fornecedores e com clientes também?

– Tranquilo. Melhora. **É só tu chegar com o dinheiro, todo mundo te trata bem.** É incrível. [...] E até a legítima pechincha tu aprendeu. **Tu com dinheiro na mão, tu te sente seguro:** ah, vai tanto, a gente vai levar tantos metros, vamos fazer um abatimento aí. E eles

⁵ - Tu começa assim, e só com a prática que tu vai adquirir. Porque eu fiz o curso, mas no próprio curso tu não aprende nada. É mede aqui, é régua pra lá. Tu chega aqui, vai botar em prática, não sabe o que é aquilo.

⁶ - Mas olha, é uma maravilha. Tu pega o empréstimo tranquilo, tranquilo, paga tranquilo, tu não sofre, as prestações são bem pequenas e tu faz, eu não peguei empréstimos grandes, também, peguei pequeno, era só para capital de giro. E de lá para cá só foi, né, só aumenta e aqui já estou até assim pedindo descanso, porque...

- Tem muito trabalho?

- Muito...

fazem mesmo. Agora se tu não tem dinheiro na mão, tu já quer comprar no crediário, não pode pedir um desconto, nem tem como eles darem, né, vão te botar juros ainda. **Tu com dinheiro na mão tu compras e pede desconto. Depois se não tiver desconto ali, tu passa para outra. Troca de fornecedor. Tu vai ver o que é bom pra ti e não para eles.** Depois tu também pode pesquisar quem te dá mais desconto, qual dos fornecedores te dá mais desconto.

Ela mora com o marido e dois filhos adolescentes no mesmo terreno, mais ao fundo, numa casa alugada pela família há 40 anos e reformada com o auxílio da renda extra obtida pela costureira.

– Comecei só com a minha redondeza, aí um foi dizendo pro outro, e agora eu tenho gente lá do outro lado da cidade. Teve uma senhora hoje que disse assim: C., eu tenho uma costureira do lado do meu edifício, mas eu não conheço ela, como é que vou fazer uma coisa que eu não conheço, eu gasto um tanque de gasolina, mas eu venho aqui (risos).

C.R.P. nunca tinha pego empréstimo para investir em produção antes.

– Não, porque eu comecei sozinha, uma coisa que eu não saberia se ia dar certo. Eu não era daqui, não era de Porto Alegre, eu não conhecia muito bem o bairro, o pessoal não me conhecia, daí, não, não peguei, disse assim: não, vamos esperar para ver no que é que dá.

Não era só o medo: era o acesso. C.R.P. não tinha conta ou talão de cheques.

– Como é que agora eu abri conta? Eles me oferecem até por telefone cartão de crédito. Antigamente não: eu pedia, implorava para ter um cartão de crédito; agora não, eles mandam por telefone. Ah... teus dados são assim, assim, tu quer um cartão de crédito? Pô, antigamente, a gente pedia para ter um para poder comprar a prazo.

C.R.P. trabalha com máquinas domésticas e planeja investir numa industrial. Quer aumentar a produção de peças próprias⁷.

– Porque a doméstica já não está dando conta, é muita coisa, ligada o dia todo, quer dizer, daí o motor funde. Com o tempo, agora que é frio, não, mas quando começar a esquentar, vamos supor em novembro, dezembro, nas festas de fim de ano, que é uma loucura aqui, eu trabalho até quatro, cinco horas da manhã, e o motor não aguenta. Tem que dar uma parada, uma descansada para o motor começar a funcionar de novo. [...] Agora, quero pegar um bom empréstimo para comprar uma industrial e daí aquela ali, ela te facilita, ela rende o

⁷ - Quando eu tenho, vamos supor que eu não tenha muito serviço, que eu tô vendo que tem um intervalo, daí eu faço peças para mim, tenho mais lucro. Faço trinta, quarenta peças e vendo, aqui mesmo, para os próprios fregueses. [...] Vamos supor, nessa época, agora, que está frio, o que mais sai? Moletom, roupa para criança, abrigo, sai muito. Se eu tivesse tempo para fazer, deixando em estoque, venderia tudo nesta época. Quer dizer que eu já não posso, eu não posso deixar elas na mão também, elas dependem de mim, eu já nem trabalho mais tanto para mim, porque eu disse, agora, é elas que mandam em mim, eu preciso, eu faço. Então eu vou me largando, não eu não posso fazer essa semana, semana que vem também não dá...

seu trabalho, ela não esquenta, ela não tem esse problema de estragar toda hora. Quero que eles façam isso, e a Portosol que vai me emprestar, né? **Que lá os juro são baixos.**

Ela gostaria de ampliar a meia-água e contratar uma funcionária para dar conta do movimento.

– E aí levo medo, sabe aquele medinho de sempre? Aquilo sempre a gente tem. [...] Eu acho que o homem já é mais decidido, ele mete a cara e vai, a mulher não, ela já é mais cuidadosa nesse lado. [...] Bem mais cautelosa. Ela pensa, repensa, faz cálculos, se dá vamos, se não dá... Mesmo se não dá, a gente tem que fazer isso. Olha, se não pensar nas conseqüências, tu consegue pagar, não tem como não.

C.R.P. quer ajudar a pagar a faculdade da filha. E pretende fazer a carteira de motorista, para incrementar o negócio.

– Eu quero tirar a carteira e quero fazer tipo uma teleentrega. É, é uma coisa que às vezes elas precisam. Trazem aqui, depois eu entrego. É bom porque trazer elas precisam trazer aqui. Chegou, experimentou, marquei e pronto. Agora e só entregar. Facilita a mim, que não vai ficar, vamos supor que ela não pode vir esta semana, vai vir na semana que vem, vai ficar roupas aqui. Isso aqui tudo é de sexta-feira, e ninguém vai vir buscar. Se eu tivesse um carro ou de repente uma moto – um carro né, moto eu não vou dirigir (risos) – daí eu já tinha tudo entregado, já era dinheiro em caixa. Agora eu vou ter que começar a ligar para elas virem pegar. É mais custo [...].

Quadro 13 Depoimentos dos clientes da Portosol sobre significados simbólicos do crédito

F.S.F.

– O senhor é um empreendedor muito confiante. Ter tido acesso a crédito reforçou essa confiança?

– Reforçou. Porque a gente tem uma força de trabalho. A gente tem uma auto-estima, eu e ela assim, trabalhemo nós dois junto, parêlho. Sexta-feira, isso aqui lota. Aqui dentro às vezes não dá nem pra tu entrar, nem pra tu te mexer. E é só eu e ela. Ela pra o lado de dentro do balcão, e eu cuidando deles aqui, passeando pra lá e pra cá, recolho uma garrafa... Então tem aquela auto-estima, força de vontade. Porque não é fácil tu fazer uma festa assim comunitária, de esquina, que não dê nada, graças a Deus aqui não dá nada de quebra-quebra, de empurrão.

[...]

– O senhor se sentiu valorizado quando vieram aqui pra conhecer o seu negócio?

– Me senti. Me senti porque eu até nem pensava que eu seria aceito no crédito. Que eu era pequenininho ainda. Tinha aí, mas não era tão assim com eu tou hoje. Tinha aí umas garrafinhas à-toa. Aí eu arrumei o empréstimo e fui crescendo. Fiz novo empréstimo, fui crescendo. Fui comprando, fui comprando, fui comprando. E trabalhando.

[...]

– Na vida do senhor que tipo de impacto o senhor acha que o crédito pode ter tido? Mudou alguma coisa na vida pessoal do senhor?

– Mudou porque a gente trabalha mais tranqüilo. A gente trabalha com as contas em dia, com os vendedor em dia. [...] Não tem aquela preocupação. [...] Tu não tá devendo pra vendedor nenhum, tudo que tá aqui dentro tá pago. Se der movimento, tu ganha, se não der, também tu não tem prejuízo, porque tá tudo aqui dentro. **Então o crédito dá aquela confiança pra ti trabalhar. [...] E eu me sentia seguro com o crédito da Portosol, me sentia seguro.** Quando via que eu tava meio apertado, eu ia lá, fazia um empréstimo, dava o encaminhamento nos papel, já no outro dia o dinheiro já tava na mão. Então, **eu me sentia seguro através do empréstimo.** Aonde que eu fui crescendo, crescendo, crescendo. Graças a Deus, não tô dos pior...

A.Q.

– Ah, eu toda vida gostei do crédito. Toda vida. Pra mim, a coisa melhor que tem é eu receber isso aí e pagar. Eu gosto do crédito. Toda vida gostei do crédito. Mesmo no tempo que trabalhava, praticamente como doméstica, ganhando salário mínimo, meus carnê, minhas loja, toda vida gostei do crédito. Toda vida tive crédito.

– A senhora sentia orgulho de pagar as contas em dia?

– Ah, eu sinto. **Não importa que eu não fique com um centavo no bolso, mas eu quero ter minhas contas pagas.** Eu quero ser assim: aonde eu for, ir de cabeça erguida; aonde eu entrar, não ter ninguém a dizer ou isso ou aquilo. [...] Eu gosto de pagar minhas contas tudo adiantado. Eu gosto do crédito. Toda vida gostei do crédito. **Porque eu acho que nós, pobres, se não tiver o crédito, não tem nada.** Não vou dizer tanto. Mas desde uma coisa doméstica, de casa, por exemplo, hoje em dia, tu vai comprar uma lavadora, uma coisa, é mil, mil e pouco. Até que tu vai juntar aquele mil é difícil. Tá certo, tu paga um pouquinho de juro, mas é uma coisa assim: se tu quer, tu precisa, é só tu ir ali pegar e tu tem dentro de casa. [...] Toda vida eu lidei com esse negócio de crediário. Que nem essa Losango. Acho que faz quase vinte anos que trabalho com ela. Do tempo que ela era Fama, parece que era. Minha casa lá embaixo, eu fiz faz uns vinte anos, já fiz com eles. Móveis para os outros, eu fiz muitas compras para os outros, parentes, porque eu gosto do crédito.

H.A.

– [Marido] É aprovação nos dois sentidos, no sentido do crédito ser aprovado e do teu trabalho, da tua empresa ser aprovado. Que eles vêm aqui, eles fazem pesquisa, eles fazem levantamento de faturamento.

– Vocês sentem que estão no caminho certo?

– [Marido] É uma aprovação do caminho. **Se uma entidade de fomento acha que vale a pena colocar o dinheiro deles aqui, é sinal que vale a pena continuar.**

[...]

– [Marido] Isso não é resultado do crédito, o crédito é resultado disso.

– [H.A.] O crédito auxiliou, foi um estímulo, mas o resultado acho que é do nosso esforço, daquela garra que a gente tem de ir em busca daquilo que a gente quer.

M.L.

– O que a senhora sente quando recebe a aprovação de um empréstimo?

– O bom seria se tu não precisasse, que tu soubesse que teu negócio tá te dando um retorno bom, que tu não precise... [...]

G.T.T.

– Como a senhora se sentiu da primeira vez que foi pegar o dinheiro emprestado?

[...]

– Eu achei que eles não iam fornecer, porque tu vê, a gente não tinha nada no nome, eu tinha só um freezer dentro de casa, que era meu, e lá na rua não tinha nenhum. A garantia era só aquele freezer, só que aquele freezer, acho que não cobria o valor que eu ia retirar. Aí depois nós fizemos isso aí e dali dois dia, três, eles ligaram pra cá, que tinha sido liberado, né, o crédito. Foi bom daí.

– A senhora ficou contente?

– Sim todo mundo, né? Eles que ajuda de trabalhar, todo mundo ficou contente.

– Foi importante para o seu negócio.

– Porque tu vê, **se a gente não tem um dinheiro ou fornecimento assim, não tem como tu continuar trabalhando**, porque daí não tem a mercadoria pra vender né. E as pessoas compram, mas tem uns que compram pra pagar quinze dias, pra pagar por semana, outros no final do mês. Daí se tu não tem pra esperar esses trinta dias, aí não dá. Que nem a gente, eles forneceram esse crédito pra nós foi bom.

H.V.L.

– Quando recebe o empréstimo, sente que é uma aposta no trabalho da senhora?

– **Eu toda vez que pego um empréstimo já viso um lucro assim ó, lá em cima.**

[...]

– Que vantagem o empréstimo podia trazer para o seu negócio? Era uma mola, uma coisa que impulsionava?

– **Era um incentivo grande, né.** Eu tinha variedade de cores, eu podia suprir as encomendas porque todo mundo queria preto, queria cinza, queria isso, queria... sabe? Que cada um pede sua encomenda de meia, vamos supor assim: “ah, eu quero preto com cinza”, “eu quero cinza com rosa”. Então era um sufoco, nunca tinha as cores complementares, comprava sempre as cores básicas do meu dinheiro. Então com isso aí eu pude fazer um estoque de todas as cores. Quando me pediam eu já tinha as cores ali, então incentivou bastante. E dava incentivo para fazer criações de novos desenhos. Eu mesma crio os desenhos, eu mesma faço as cartelas. [...]

C.L.R.

– Essa atividade deu outro sentido pra sua vida depois que a filha estava crescida?

– Ah sim, é bom. É bom porque eu tenho aquele compromisso agora mesmo. Eu perdi meu marido tem três meses, aí a gente fica meio assim, mas ele nunca influiu em nada. Sempre ele achava bom, sempre queria que fosse, sempre dizia que tinha que fazer “faz, faz”, nunca me deu problema. Mas aí eu fiquei assim: ah, agora eu não vou. Eu fiquei chateada e tal, aí as colegas já me diziam, chamavam, diziam que iam pra feira e tal. Daí, de repente, minha filha diz: mãe, se tu fica em casa, tu não vai te motivar pra nada, se tu vai pra lá, mesmo que tu não venda nada, tu tem aquele compromisso, não, tenho que fazer tal coisa porque eu tenho que levar para a feira. Então isso é bom pra ti. Então eu tô aí, tô fazendo o certo. Dá, assim, incentivo pra gente trabalhar e fazer assim. Agora mesmo to fazendo um curso.

5.2.2 Empoderamento – Dinheiro é poder?

As mudanças econômicas e simbólicas produzidas pelo crédito criam condições para transformações nas vivências sociais e políticas dos clientes da Portosol. Mais autoconfiantes, seguros de que não são atores obedecendo a um roteiro, mas autores de seus destinos, os empreendedores poderiam sentir maior disposição para a ação política e comunitária. Essas condições, contudo, não são aproveitadas de forma expressiva na dimensão política, embora o sejam, ainda que parcialmente, no que podem trazer de retorno financeiro.

No âmbito das relações sociais entre o empreendedor, seus fornecedores e clientes, constata-se que o crédito provoca incremento (maior número de relacionamentos) e intensificação (maior densidade em cada relação). A posição social do cliente da Portosol se altera a partir do empréstimo: ele conquista ou amplia a confiança de seus fornecedores e, pelo aprimoramento do produto ou do serviço, obtém maior clientela. Essas relações, de natureza econômica, poderiam alcançar *status* político, ainda que com finalidades igualmente econômicas: uma aliança entre compradores de um mesmo setor financiados pela ICC permitiria, por exemplo, o desenvolvimento de negociações vantajosas com o atacado; numa perspectiva mais comunitária, o fortalecimento da posição social do empreendedor poderia levá-lo a ampliar sua atuação na associação de moradores ou a reivindicar melhorias junto à Prefeitura ou à Câmara de Vereadores. Não é o que acontece. Nenhum dos clientes relatou contato com redes de produção, envolvendo ou não clientes da Portosol. Tampouco com ações políticas. O fortalecimento de uma atividade geradora de renda e emprego parece não afetar, em absoluto, a experiência política dos cidadãos. Aqueles que manifestaram algum interesse pela participação comunitária ou corporativa já tinham envolvimento com o tema antes do crédito e do subsequente ciclo de expansão. Os demais se dividem entre os que são indiferentes ao tema; os que reconhecem a importância de algum tipo de participação política, mas alegam dificuldades de ordem pessoal para fazê-lo; e os que simplesmente rejeitam por completo a idéia. Entre os impactos do crédito não se encontra, portanto, um incremento na participação política.

É ausente a indução do governo municipal a essa espécie de articulação – indução coerente com projetos integrados de desenvolvimento local de matriz tradicional, mas ainda mais fundamental a projetos que visam a apoiar experiências de desenvolvimento alternativo.

As redes sociais potencializadas pelo crédito são, dessa forma, subaproveitadas. Seguem dadas apenas pelo interesse econômico isolado, não se transformando em ação política ou em redes de produção. Sem isso, as redes sociais permanecem algo tênues, restritas ao aspecto econômico e à dimensão individual. O universo de valores que orienta essa relação

não sofre qualquer pressão por mudança, no sentido de uma orientação solidária ou comunitária.

No âmbito doméstico, os depoimentos confirmaram a existência de mudanças nas fontes de renda familiar, com a/o cliente da Portosol passando a contribuir mais e, freqüentemente, com a maior parcela. As narrativas não são claras quanto à possibilidade de essa mudança ter provocado transformações nas relações com o/a cônjuge. Eventualmente, surge o reconhecimento oblíquo de que a assunção pela mulher do papel de principal provedora de renda gerou conflitos de relacionamento. Predominam, contudo, os depoimentos que negam a existência de confrontos dessa espécie – geralmente, lacônicos. É possível que o nível de conflitos domésticos seja mais elevado e que os entrevistados tenham optado por não tratar de tema dessa natureza com um desconhecido (o que constitui um limite inerente a esta técnica).

Quadro 14 Depoimentos dos clientes da Portosol sobre relações sociais e de poder

A.Q.

– Depois que a senhora pegou o crédito, mudou alguma coisa na relação com os fornecedores?

– Muito. Bastante, bastante. Eu tinha mais condições. Tinha mais estoque, mais tudo. Eu fui lá em cima. Eu pegava assim tudo em estoque. Além do meu trabalho, eles ajudavam muito.

– Olhavam para a senhora e imaginavam que o seu negócio estava bem, podia pagar. Enfim, davam confiança para a senhora.

– Eu não tinha *nada* de conta. Eu pagava tudo. Eu tinha talão de cheque, tudo. Não tinha problema nenhum, dívida nenhuma. Nunca me aconteceu o que aconteceu agora.

[...]

– Depois que a senhora pegou o crédito, sentiu-se com vontade de participar de associação de empresários ou da comunidade?

– Senti. Sempre tive vontade. Quando comecei com esse empréstimo aí, senti mais ainda. E sempre lutei, sempre lutei. Se não fosse esse tipo de coisa que me aconteceu, eu acho que estaria bem assim.

– A senhora chegou a participar de associação?

– **Não. Isso eu não cheguei a participar. Como te disse, para mim isso seria muito difícil.** Eu só saio por necessidade. Eles são pessoas que tomam remédio de noite. Eles dormem até tarde. Então, tudo o que tenho de fazer, faço rápido, de manhã. [...] Eu não saio nunca pra lado nenhum, a não ser de manhã, pra fazer o que tem de fazer, só as coisas necessárias.

– Então, participar é uma coisa muito difícil. A associação daqui participa do orçamento participativo?

– Como assim do orçamento?

– Tem o orçamento participativo na cidade. Eles fazem assembléia nos bairros para discutir como vai ficar o orçamento do ano que vem, onde é que a prefeitura vai investir o dinheiro. Isso não chega aqui no bairro?

– Não...

– Nunca tinha ouvido falar do orçamento participativo?

– Não, não ouvi falar não... aqui nunca chegou...

C.A.

– Só com uma rede. E a ampliação dessa rede foi possível graças ao crédito?

– Ao crédito, sim.

– E é uma rede que funciona com dois pólos: uma rede de fornecedores e uma rede de clientes. O crédito permitiu um incremento em ambas as pontas dessa rede?

– Sim, com certeza.

[...]

– O fato de a dona O.A. [mãe da entrevistada] ter começado esse negócio, para complementar a renda e tal, e ele ter começado a dar certo, isso provocou algum tipo de mudança na relação entre o senhor e ela? Houve alguma tensão gerada por cima disso?

– [Pai da entrevistada] Não.

– Tudo natural. Tranquilo?

– [Pai da entrevistada] Tranquilo. Quarenta anos que a gente se atura, né?

– Não ia ser por isso?

– [Pai da entrevistada] Não ia ser por isso. A gente tá casado há 40 anos já e eu nunca me envolvi no serviço dela, como ela nunca se envolveu no meu também. A maior parte do nosso casamento acho que eu passei mais viajando. Eu viajei muito, era caminhoneiro, tinha carreta. Então, a gente sempre teve um diálogo muito bom. Antes ela costurava, aquilo tudo sempre contribuía com o orçamento. Sempre foi assim. Quando ela disse assim, “vou tentar esse negócio...”, tenta, vamos tentar, não tem problema. Vamos tentar. O máximo que pode acontecer é não dar certo. Não tem problema, o negócio é tentar. Sem tentar a gente nunca pode ter algum tipo de resultado positivo, né. Tamo indo, tamo remando.

[...]

– Nesse período, vocês sentiram a necessidade de participar, ou foram convidados a participar de algum tipo de associação – de empreendedores, de pessoas que estão no mesmo ramo para fazer compras, para, por exemplo, organizar uma cooperativa de compras, coisa assim?

– Não. Nunca fomos convidados para nada.

– Tiveram contato com algum tipo de programa público, da prefeitura por exemplo, para apoiar empreendimentos como o de vocês?

– Não. [...]

– Do ponto de vista da participação comunitária, vocês sentiram alguma necessidade? Se envolveram com a associação de moradores, com o orçamento participativo, essas coisas?

– Não.

F.S.F.

– O senhor trabalha com sua esposa. Isso ajuda ou atrapalha?

– **Ajuda. Eu sou o braço esquerdo, ela é o braço direito. É só nós dois.**

– Depois do crédito e com o crescimento do negócio, vocês se aproximaram?

– **Sim. Toda vida.** Tudo o que a gente faz é uma combinação: vamos fazer? Vamos. Já era assim antes. Toda vida. Eu e ela, ela e eu. É como eu digo pra ti, eu sou o braço esquerdo, ela é o braço direito. Vamos fazer tudo em combinação. Que, se amanhã ou depois der alguma coisa errada, um não tem nada o que dizer do outro.

H.A.

– Mudou a vida dentro de casa? Vocês trabalham juntos tocando esse negócio. Isso é uma coisa positiva para vocês ou representa um problema?

– [H] **Tem dois lados. Nós dois como um casal, por exemplo, a gente tem, claro, nessa parceria, nesse envolvimento, a gente trabalha junto, cria junto, desenvolve, mas tem o outro lado, que seria bom nós, como um casal, a gente passar um dia fora, passar longe, se encontrar à noite, essas coisas que acho que seria importante. Pra nós, a gente vivendo o dia inteiro junto, perde um pouco isso. Mas tem essa compensação, de que nós estamos construindo o nosso negócio, a nossa empresa, a gente tem feito grandes progressos, isso aí é compensador.**

– Tu começaste este negócio como uma forma suplementar de renda e isso foi crescendo. Isso mudou o teu lugar na família?

– [H] Acho que não. Na época eu era casada com outra pessoa, ele trabalhava, tinha uma renda muito pequena, eu precisava realmente trabalhar e comecei com isso.

– [Marido] Eu acho que sim. O teu papel de liderança...

– [H] [...] Eu sempre trabalhei, sempre busquei alguma coisa. E essa questão de liderança de família eu sempre tive. Hoje, eu só me sinto mais compensada. Sinto que realmente nós estamos no caminho certo.

M.L.

– A senhora sentiu alguma mudança na relação com os fornecedores?

– A clientela aumentou, sim. Quanto a compras, quando tu vai comprar à vista, eles não te perguntam nada, o bom pra eles é que tu pague mesmo à vista.

[...]

– Mudou a relação dentro de casa? A senhora passou a levar mais dinheiro para casa?

– Sim.

– Mudou a relação com seu marido?

– Não, porque nós temos uma relação boa.

G.T.T.

– Quando vocês passaram a ter o dinheiro na mão, mudou a relação com os fornecedores de vocês? O que aconteceu?

– **Depois que eles viram que a gente pagava sempre certinho, agora eles vão dar oito dias pra gente pagar.** Então tu podes trabalhar com a mercadoria oito dia e dali quando eles vêm entregar outra mercadoria tu paga aquela que tu já comprou, aí fica mais fácil.

– Quer dizer, esse fluxo libera vocês de ter que pegar um dinheiro emprestado?

– Sim, daí não precisa tu pegar muito, né. Só que mesmo assim é bom tu ter ele pra comprar as ofertas.

[...]

– Quando vocês começaram a tocar esse negócio, quando vocês viram que esse negócio podia dar certo, isso aproximou vocês dois? Vocês ficaram ainda mais juntos ou isso provocou brigas ou disputas ou discussões entre vocês?

– Até agora acho que não. Não sei se tu tá achando ruim [para o marido]. **A única coisa que ele reclama é que às vezes a gente quer sair e na hora que tu quer sair tem bastante gente.** Aí às vezes tu tem que esperar o movimento e ver se não vem ninguém pra tu fechar e poder sair. Às vezes esse aí reclama. Quer sair e não dá: tá cheio de gente.

[...]

– Tem uma associação aqui na comunidade?

– Tem.

– Vocês participam? Vocês fazem parte?

– Ele vai às reuniões, de vez em quando eu vou também [...]

– Isso é uma coisa recente ou já acontecia há bastante tempo?

– Já existia.

- Desde antes de vocês terem o negócio?
- É desde antes.

H.V.L.

– A senhora nesse período em que teve toda essa série de operações de crédito com a Portosol, a senhora sentiu a necessidade de participar de algum tipo de associação? Associação dos artesãos...

– **Ah, isso aí eu sempre tive vontade, mas nunca consegui assim... nunca me interessei. Só fiquei na vontade, nunca fui lá procurar, entende?** Inclusive eu tive na Casa do Artesão quando eu fui fazer a carteira.

[...]

– O seu marido se envolve com o seu trabalho como artesã?

– Não. Às vezes ele fica brabo comigo porque 5 horas da manhã, dependendo, quando eu tô muito no sufoco, 5 horas já estou ali sentada pintando. Aquele quartinho lá, que é uma bagunça, não vou te mostrar, é só meu mesmo, de trabalhar. Então tem uma mesa grande, ali eu fecho a cortina, ligo a televisão ou o rádio e esqueço da vida. Mesma coisa de noite, me tranco e lá fico até meia-noite, uma hora, trabalhando.

– Ele trabalha com o quê?

– Ele trabalha na segurança [...].

– E alguma vez a senhora, com este seu trabalho, teve renda maior que a dele?

– Sempre.

– E isso provocou alguma disputa, algum confronto?

– **É, assim, porque a gente não tem o hábito... eu por exemplo eu não discuto. Não sou de discutir, sou muito de fazer as coisas.** Eu não discuto, sabe? E eu notei que com isso, como agora mesmo depois que eu voltei de férias, poderia ter ganhado algum dinheiro, só que eu vendi minhas férias quando venceu em abril e eu tirei uns dias por minha conta e eu tô pagando o meu salário pra menina que tá lá, né. Eu combinei com ele [o paciente], eu pago esse dinheiro pra ela. Do meu salário. “Tudo bem, é tu que sabe”. Eu recebi minhas férias eu vendi quando precisei, né. **Então ele acha que eu estou com o dinheiro, então ele sai e não me deixa nada. Quando ele vê que eu tô vendendo muito, que eu tô no sufoco, também, ele larga tudo nas minhas costas.** Eu que me vire [...]. Eu não discuto. Dá nada.

– **Mudou a relação de vocês?**

– Não.

– Estão casados há quanto tempo?

– 32 anos.

[...]

– Desde que a senhora teve crédito, a senhora teve contato com algum outro tipo de cliente da Portosol, quer dizer, a senhora foi estimulada a produzir para que um vendedor que tivesse crédito da Portosol vendesse?

– Não.

– A senhora chegou a ter contato com algum programa da prefeitura de apoio aos artesãos?

– Não.

[...]

– A partir do crédito a senhora sentiu que mudou a relação da senhora com os fornecedores?

– Com os fornecedores... eu compro direto de loja, sim. Porque antes de tudo isso aí, antes de qualquer crédito, eu sempre comprei na Rosa-Li, uma loja comum porque eu não consigo atacado. Porque o atacado é assim: pra minhas lãs, eu teria de comprar uma caixa e vinha as cores variadas que eles terem colocado. Numa caixa fechada, ia da sorte. Aí eu teria que ter um CGC, que eu não tenho, pra comprar isso, eu não tenho. Então eu sempre compro nessa

casa ali, e aconteceu assim de quando eu ia comprar, comprava com cheque antes... Eu comprava com cheque do meu sobrinho. Então, eu sentia assim, aquela coisa assim. Aí já tinha juro. Em vez de dar desconto, acrescentavam juro pra 30 dias. Eu comprei muito tempo com cheque antes de entrar na Portosol também. **Depois que eu comecei a comprar a vista, bem pelo contrário, meu crédito foi lá em cima com eles, ganhava bastante desconto. Facilitou bastante.**

C.R.P.

– Depois do crédito, tiveste contato com algum tipo de cooperativa de produção que envolvesse outras costureiras ou fornecedores que são ligados à Portosol, alguma coisa assim?

– Não, não tive porque eu acho que aqui na redondeza eu sou a única.

– E algum programa da prefeitura chegou a te contatar, chegou neste período?

– Nada.

[...]

– A partir do crescimento do negócio, a senhora sentiu a necessidade de participar de algum tipo de associação, ou de outras costureiras ou de moradores, ou orçamento participativo, de ter algum tipo de participação externa, política, assim?

– Aqui no nosso bairro eu acho muito difícil. Se me convidassem, eu até participaria, sem problema nenhum, mas no nosso bairro aqui, acho que não tem, eu não sei pelo menos, acho que já é um bairro mais de classe média...

[...]

– O fato de você participar com mais renda dentro de casa mudou a relação entre o homem e a mulher?

– Não. Acho que não. Acho que não influi em nada. **Mudou é claro, porque agora quem ganha o dinheiro é eu, e ele é o dono da casa, mas não assim que tivesse alguma importância, nada de estranho.**

– Não virou nenhuma alteração significativa.

– **Não, tudo normal. Acho que sempre foi, desde o casamento, eu sempre fui mais autoritária, assim, nesse ponto. Eu já fui mais sargentona. Então, quer dizer que continua a mesma coisa, não teve diferença.**

C.L.R.

– A senhora com o incremento dos negócios e participando da feira, a senhora passou a ter uma rede mais ampla de contatos, seja com fornecedores ou colegas de feira, os artesãos, clientes.

– Ah, sim. Eu porque não vou assim sabe [...], mas tem, volta e meia sempre tem. Tem pessoas que convidam até pra ti trabalhar junto. Mas eu não... eu nunca fui. **Sempre fiquei na minha que é pra não ter problemas, que é bom a gente deitar e dormir tranquila. Na minha idade não é pra ficar fazendo muita coisa não.**

[...]

– O pessoal lá do Brique tem uma associação de artesãos. É bem ativa e tudo. A senhora chegou a participar? Foi a alguma reunião?

– Sim. Sou sócia com eles lá. Mas lá é meio assim, sabe, **porque eu sou sócia lá da associação, mas nunca sei de nada**, não é uma coisa assim muito certa. Reunião, vamos participar, vamos ver isso, vamos ver aquilo, sabe? Eu também, como fico meio acomodada, vai saber. Mas tem sim.

5.2.3 Condições de habitação

Existe uma efetiva relação entre aumento de renda e melhoria da qualidade da habitação, confirmada na maioria das entrevistas. Reforma e ampliação do domicílio resultam em condições de vida mais adequadas, com impactos positivos sobre a saúde dos moradores.

Essa disposição para destinar o excedente para construção e reforma torna evidente a existência de demanda para linhas de crédito habitacional por instituições microfinanceiras, complementares ao crédito produtivo.

A casa, no Brasil, é um dos espaços de realização da afirmação do indivíduo pelo consumo. Televisores novinhos em folha, aparelhos de DVD, freezers e outros bens duráveis são incorporados às prioridades de investimentos assim que ocorre incremento de renda. As obras ou as aquisições alimentam a auto-estima dos empreendedores.

Ampliação, reforma e aquisição de eletroeletrônicos em grande escala movimentam a construção civil e a indústria, aquecendo a economia – como aconteceu no segundo semestre de 1994, quando a estabilização estimulou a venda de produtos de linha branca.

As melhorias no domicílio guardam relação com a redução da vulnerabilidade a catástrofes naturais, a doenças e a assaltos – neste caso, na medida em que reformas incorporem, por exemplo, grades ou outros artificios para aumentar a segurança, mais comuns entre os entrevistados que vivem nas zonas periféricas. A.Q., da Vila São João, dobrou a área construída no térreo, pôs grades nas janelas e portas, e ergueu mais um andar, para morar em cima do bar. (Antes, ficava embaixo mesmo, perto dos engradados de bebida). N.B., na Vila Elisabete, aumentou a área em que vende roupas e bijuterias. Ganhou visibilidade e problemas: dois assaltos seguidos a levaram a adiar a colocação de piso para pôr grades.

..*

H.V.L. me deixou impressionado com sua disposição de reverter em melhorias do domicílio a renda adicional proveniente do trabalho como artesã. Ela faz peças de decoração, colchas e artefatos de cama e mesa há 20 anos e é cliente da Portosol desde 1997. Em 2003, o artesanato era renda complementar ao trabalho com enfermagem, mas a atividade já havia sido a fonte principal de renda:

– Essa casa eu fiz toda com o tricot. Naquele tempo eu trabalhava na traumatologia do [Hospital] Belenzinho, [...] eu tinha muitas encomenda de casacos, de blusões, de vestidos de lã. Construí essa casa toda com o dinheiro do tricot.

Quando cheguei para a entrevista, entrei pelos fundos e notei que a casa tinha sido ampliada.

– Muito vai pra casa também, né? Como agora, deu pra ver que a gente tá fazendo novas reformas. [...] Fechei a metade da minha área ali, tô fazendo uma cozinhezinha, ficou só a varanda... Sempre com boas intenções, né? E ampliar mais o meu setor de trabalho. Então aqui como ficou só a varanda, eu tenho condições de expandir mais na mesa, não me envolver com fogão, com pia, com louça, sabe? Foi isso, a minha intenção foi essa. Agora quero colocar um forrinho ali, então **esses dinheirinhos é pra essas coisas, o que sobra.** [...] **O lucro, como se diz, já começa a melhorar a qualidade da casa.** Até eu terminar mesmo de arrumar as coisas, aqui tem que arrumar essas paredes, tem que acabar o forro, tudo isso é eu que faço, tudo com o meu dinheiro. Isso aí ele [o marido] não me ajuda em nada. A mão-de-obra é minha, eu não gasto em mão-de-obra.

É isso: H.V.L. aprendeu a bater cimento, erguer parede, assentar cerâmica, e aos 53 anos reforma a casa, sem o auxílio do marido ou dos filhos.

– Eu que faço. Aquelas paredes ali eu levantei, reboquei, botei piso... Aprendi a fazer por necessidade. Eu contratei pedreiro pra colocar as pedras lá na calçada. Ele me cobrou 400 reais pra botar pedra na calçada. Aí eu queria colocar no pátio aqui, no contrapiso que eu tinha feito, e tava todo quebrado. Então ele disse: pra quebrar todo esse contrapiso e botar essa pedra aí vai sair uns 500 reais. Eu olhei pra cara dele e pensei: tudo bem, vou ter que fazer, né? Ele disse: quer que eu faça? Eu digo: não, eu vou fazer. E comecei pelo pátio. Quase morri [...]. Tiver de quebrar todo o piso velho que tinha, né, virar massa e fazer. E meu marido não sabe virar uma massa. Nem os filhos. Aí consegui... Digo: já que coloquei no pátio, aprendi a bater o nível, vamos pra dentro de casa, agora tudo é carpete. E comecei no quarto da guria primeiro. Botei essa lajota tipo parquet, ficou lindo. Do quarto da guria vim pra sala, da sala fui pra cozinha [...] Minha cozinha essa aqui eu fiz toda. Parede, coloquei as aberturas, porque aqui não tinha nada antes, minha casa ia só até aqui. Daqui pra lá fui eu que fiz também, tanto que eu não terminei ainda. Só o telhado que eu tive que pedir para o pedreiro vim fazer. Isso aí sim, [...] seria pesado, cinco homens trabalhando. Isso aí eu não sabia fazer, aí esse pedreiro fez pra mim. Mas depois que eu dei as paredes tudo pronto, né?

As melhorias não terminaram na reforma. Os bens duráveis foram renovados.

– Geladeira novinha?

– É, também. Essa geladeira saiu agora. Eu comprei aquele computador ali com impressora que saiu tudo na base de dois mil e pouco com lucro da minha venda. No

momento agora eu tô em dívida com aquela cama que eu comprei, box, colchão de mola, e com o DVD.

Quadro 15 Depoimentos dos clientes da Portosol sobre habitação

A.Q.

– Quando o negócio estava indo bem, a senhora pôde investir o que sobrava em reforma na casa?

– Investi. [...] Era só essa pecinha aí [aponta para uma área que mede a metade do total construído], só coberto com telha. **Isso aqui eu construí todinha.** [...] Faz cinco anos. Não deu pra terminar.

[...]

– Depois de construir, a senhora pôde comprar mobília?

– Não, não tem nada de mobília. Quando eu tava finalizando, começou os problemas. Eu **não tenho móveis nenhum.** Tenho uma cama, um roupeiro...

F.S.F.

– O senhor fez reforma?

– Não, só pintura. Agora estou a fim de reformar esse balcão aqui.

– Nesse período, desde 1998, o senhor fez reforma na casa, ampliou?

– **Não, só comprando coisa pra dentro de casa.** Só móveis, televisão, um carro, tou pagando prestação do carro, tudo do giro daqui. Porque eu não tenho outro rendimento por fora. A única fonte é aqui.

C.A.

– Teve alguma reforma no período?

– Teve assim ó, porque antes ela vendia na rua daí... Mesmo assim ó, quando ela fez a documentação legal da empresa, ela continuou na rua. **Ali era uma sala, daí ela conseguiu comprar as estantes, o negócio pra expor a mercadoria.** Ela começou a dividir por item (que antes era tudo assim em sacolas, né?), aí ela conseguiu dividir, ela fez assim mais ou menos uma loja. Não é porta aberta não, porque é perigoso, ela tem medo. Ela fica um bom tempo sozinha né. Eu tenho meus afazeres fora. Daí ela conseguiu trazer o pessoal pra cá. Então pouco ela sai pra rua agora. O pessoal que procura, aqui ficou um ponto de referência. Mas também assim, ó: foi em função disso aí? Foi, porque ela começou a ter retorno, né, e ela conseguiu montar o negocinho dela.

[...]

– É seguro? O lugar, a loja. Vocês já foram assaltados?

– Não, graças a Deus, não. Não porque assim, como te disse assim, o cliente chega ali, o portão fechado, tocam a campainha e a gente atende se a gente conhece, se não, não. A gente diz que não atende ao público. Aí tu seleciona quem tu vai vender e se tu quer vender. Uma coisa bem mais tranqüila, né. Mesmo porque ela só vende com referência. Se vir aqui a Maria, “ah, tu foi indicada por quem?”, “ah, pela Maria”, “quem é a Maria?”. Ah, tá, tá. “Ah, não posso vender porque essa pessoa que tá indicando também não me paga”. Ela trabalha numa coisa assim, ó, bem... assim, ela não utiliza SPC, ela trabalha só com referência.

H.A.

– [H] Nós mudamos para cá quando nós montamos aqui.

– [Marido] Já em função do crescimento. [...] **Aqui na verdade foi tudo feito. Não era assim.**

– [H] Nós fizemos tudo isso aqui para adequar às necessidades da saúde.

– Quando essa unidade foi erguida?

– [H] Fez dois anos em março.

– E tudo com o giro proveniente do crescimento.

[...]

– [H] Aqui facilitou muito, em todos os sentidos. Nós trabalhamos em casa. Esse é um tipo de trabalho que não dá pra ti morar longe. Tem que ser próximo. Tu trabalha até muito tarde. Tem dias que nós trabalhamos aqui até meia-noite. E cinco horas, cinco e meia tem que estar de pé, pra carregar o carro, pra sair.

ML

– A senhora tem planos para a casa?

– Não, tá tudo bem. **Sem ser esse Natal, no outro a gente comprou um refrigerador novo, que o outro já tinha uns 15 a 20 anos.** Acho que tá tudo bem lá em casa, graças a Deus.

G.T.T.

– Vocês ampliaram a casa, fizeram reforma, como é que vocês investiram a renda que começaram a ganhar com essa...

– Depois que a gente começou ali? Nós só construímos aqui, só essa peça aqui que a gente quer mudar pra cá e arrumar diferente. [...] Os fundo e as lajotas que tão guardadas pra fazer o piso, melhor pra trabalhar.

– E compraram? Não era de vocês, era alugada antes?

– Não a casa é nossa, a casa nós já tinha, quando a gente começou aqui a gente já tinha. Eu digo o piso, essas coisas a gente não tinha, a gente comprou já trabalhando aí.

– Trocaram de carro também?

– Não, esse aí já era dele. Ele vendeu o fuca e trocou, comprou esse aí.

[...]

– Deu pra equipar a casa com os móveis e os eletrônicos todos?

– (G.T.T.) Não, isso aí nós já tínhamos porque eu trabalhava... É isso não deu pra fazer ainda...

– (D.T.T.) O cara tem que ir devagarzinho.

[...]

– E a parte mais importante pra gente é cuidar a dívida. Nunca pode deixar acumular a dívida, ficar devendo assim.

C.R.P.

– Vocês fizeram reformas, recentemente na casa. Puderam fazer com esse aumento de renda?

– **Sim, reformei quase toda casa.** Quatro filhos, a casa só tinha dois quartos. A casa está, tu vê, quarenta anos que a gente mora, era madeira, tudo isso é novo. Daí a gente foi investindo aos poucos, eu fiz mais dois quartos, ela tem quatro quartos a casa, tijolo, depois de ter tirado a madeira, que estava podre, eu botei tijolo, foi feito uma área da cozinha. Essa casa tá toda reformada. Ela não é minha, mas tá reformada.

– É melhor para tua família.

– Sim, ou eu arrumava ali ou a casa caía, então a gente foi arrumando. Estamos com quatro quartos, uma sala grande, uma cozinha também bem grande, [...] o resto foi todo reformado.

– E depois que amplia, tem que mobiliar, também, né?

– É. E não é nem mobiliário, porque antigamente [...] eles eram pequenos. Agora tem duas meninas e dois guri. O mais novo, meu nenê está com 12 anos. Depois vem uma menina que está fazendo faculdade lá pra fora, na serra, está com 20 anos. O outro guri, o do meio está com 22, e a menina 24, a primeira. **São adultos, eles não querem mais quarto de nenê, como era. Então eles vão reformando, mobiliando, com coisas já de gente adulta.** Tudo, tudo envolve dinheiro.

5.2.4 Redução da *vulnerabilidade*

A ausência de cultura de poupança entre os brasileiros, apontada por diversos pesquisadores do sistema financeiro e do microcrédito, afeta a possibilidade de o incremento de renda proporcionado pelos empréstimos reverter-se em ações que reduzam a vulnerabilidade dos clientes a doenças ou aos eventos do ciclo da vida. Não há narrativas consistentes relativas ao incremento de reservas financeiras de longo prazo – poupança ou outros investimentos, como seguro. O estímulo à formação dessa poupança nos grupos sociais de renda mais baixa constituiria uma oportunidade para instituições de microcrédito, desde que conseguissem romper as barreiras legais que impediam a captação de depósitos junto ao público. A cultura da poupança é o oposto da cultura do crediário. Menor vulnerabilidade resulta em disposição para o empreendedor assumir mais riscos.

Parece razoável incluir, entre as categorias de vulnerabilidade que atingem os pobres, uma específica para a vulnerabilidade *financeira*. A história de A.Q. é um exemplo disso. Ela tocava seu negócio com bravura e, com os resultados, conseguia incrementar as condições de vida para si e para sua neta. Teve a vida financeira arruinada pela chegada de um meio-irmão, que abusou da proximidade e do crédito alheio, e foi-se embora deixando dívidas em uma grande loja de varejo, uma financeira e uma operadora de cartão de crédito. No momento em que A.Q. mais precisava de crédito para incrementar sua receita e pagar as dívidas deixadas pelo irmão, foi para o SPC e lá ficou, por pelo menos um ano.

A história deixa claro que “estar no SPC” não certifica, automaticamente, a qualidade do cliente. Como A.Q., H.V.L. enredou-se com restrições cadastrais por conta de suas relações sociais – emprestou o nome a um parente; ao fazê-lo, hipotecou conscientemente sua

própria credibilidade, que acabou estigmatizada pela inadimplência da sobrinha. A Portosol ajudou-a a escapar das restrições de crédito⁸.

..*.*

A.Q. / 2995, 64 anos, viúva, tem cinco filhos (uma mulher e quatro homens, três deles doentes mentais⁹). A.Q. administra os benefícios de invalidez dos filhos interditados. Compra remédios e os leva ao hospital para sucessivas internações. Os três filhos doentes moram com outra filha numa casa dela, perto dali. Cuida da neta, que tem 14 anos e estuda na escola municipal. Os cinco filhos são adultos.

É dona de um bar, no alto de uma favela, na região central de Porto Alegre. Do alto do morro de Santa Tereza, a cidade se derrama ao olhar, num mar de cinzas, fumaça, um monte de concreto. O negócio ocupa a parte de baixo de um sobrado, colado numa lancheria. Parte dele recebeu tinta verde. Em cima, tijolos à vista, sem reboco na parte de trás, revelam uma obra improvisada, uma construção inacabada. A casa toda tem muitas grades. Na entrada do bar, duas mesas de bilhar, uma delas, encostada num canto, à venda. As paredes receberam quadros com observações nada sutis: “Beba mas não encha o saco”, “O sócio que vende fiado saiu para fazer cobrança”.

A favela é um corpo econômico em funcionamento. Em cada esquina tem um armazém, rivalizando com um bar e uma bodega. Buzinas dos vendedores. Carroças. Asfalto: caminhões e ônibus resfolegando morro acima. Lixo nos cantos. Na frente da São José Madeira e Ferragens, as placas vendem: “Losango – compre aqui em até 12 vezes”; “Compre com Banricompras”. Meninos jogando bafo.

Terreno e casa eram da nora, que morreu há nove anos, deixando uma filha, de cinco. A.Q. assumiu a tutela da neta.

– Ela era muito doente. Não dava para deixar na creche.

⁸ – O Portosol me limpou. Pra eu poder... Porque até então eu tinha parado com a Portosol porque eu tava no SPC, por causa da minha sobrinha. Aí eu achei desaforo, não quis pagar: “que fique lá então”. Aí o seu Airton, que era o meu agente antigamente, ótima criatura, telefonou. [...] Disse: “Ah, dona H., eu estou revendo seu processo aqui e a senhora é cliente antiga, sempre pagou tudo direitinho e faz anos que a senhora não tira mais, o que é que aconteceu?” Digo: “Eu tô no SPC!”. Ele: “Mas isso aí não é dificuldade pra nós. Tá precisando de dinheiro?” Digo: “Mas como? Quem não vai estar precisando de dinheiro né? Tô parada!” Ele: [...] “Então vai lá e vê quanto é que a senhora deve na C&A, passa aqui [...] que nós vamos dar o dinheiro pra pagar. E já damos o dinheiro um pouquinho a mais pra fazer os seus trabalhos”. E foi o que aconteceu, eu voltei de novo e já tou no segundo empréstimo.

⁹ Os filhos têm problemas psiquiátricos, e estão interditados:
– Eles não assinam mais. Eles não sabem o que fazem, entende?

A.Q. era copeira e parou de trabalhar. A advogada que acompanhou o caso sugeriu que ela criasse um negócio em casa.

– Comecei um bazar, mas não deu. Depois montei tipo um atacadozinho, não deu. Depois passei pra bar, daí deu.

Um freguês vizinho deixava o que sobrava de seu dinheiro guardado com A.Q..

– Um dia ele disse assim: se tu precisar do dinheiro, tu pode usar. Usei um tempão o dinheiro dele. Pagava um jurinho mixo lá pra ele.

Quando se aposentou, o vizinho pediu o dinheiro de volta, e levou A.Q. até a Portosol, que já emprestava para a filha dele. A primeira operação foi assinada em julho de 1998. Os R\$ 400,00 foram destinados ao abastecimento.

– A vantagem que tinha é que o juro não é alto. Eu pegava e depositava, e ia usando conforme precisava.

Até maio de 2002, A.Q. assinou mais sete renovações, elevando o crédito final para R\$ 1.100,00, um crescimento de 175% em quatro anos. Sua renda familiar mensal, em parte proveniente de pensões dos filhos, elevou-se de R\$ 750,00 para R\$ 1.050,00 no período – mas caiu dramaticamente depois. A.Q. tocou o negócio com sucessivos resultados positivos, impulsionados pelo crédito. Abriu uma filial, quadras morro abaixo, tocada pelo filho.

Tudo ia bem, até que uma combinação de tragédias pessoais a afundou numa espiral de dívidas.

– Me quebrei muito agora. Me ralei, me ralei.

A.Q. foi enganada por um meio-irmão que, deficiente de uma perna, mudou-se de São Paulo para Porto Alegre. Tinha que fazer fisioterapia todos os dias e sugeriu que A.Q. comprasse um carro. Com três filhos doentes e a neta, julgou que precisava de um carro. O irmão recebia benefício de invalidez, mas mentia que não recebia. Propôs que A.Q. fizesse um empréstimo para pagar o carro, que o irmão pagaria quando passasse a receber:

– Peguei esses empréstimos, paguei o carro, e ele começou a receber e não me ajudou a pagar.

Endividada com a Fininvest, usava o cartão Visa para as despesas do bar. Em conjunto com o irmão, tinha também um cartão do Carrefour, hipermercado com loja no pé do morro em que fica a favela.

– Quando vi, ele já tava com dois milhão [dois mil reais] e pouco no Carrefour. Ele me ralou em tudo. Quando vi, não tinha mais explicação.

Vendeu o carro, mas não conseguiu dinheiro suficiente para quitar as dívidas. Priorizou o Carrefour, fornecedor do bar, e o Visa.

O filho resolveu casar, mas não durou. Frustrado com a separação, o filho abandonou o negócio. A.Q. perdeu freezer, balcão, estoque.

– Tive um baita dum prejuízo. Meu guri não aceitou aquilo ali. Pegou e jogou tudo. Aí me ralei mesmo. Aí fui para o SPC. Aí que o negócio parou tudo pra mim.

Faz quase um ano.

– Agora eu praticamente vendo como atacado. Pra não fechar, enquanto me equilíbrio, vou lidando com ele assim. Por exemplo, preciso de cerveja, vou lá, pego, eu vendo durante à noite, de manhã ele passa a cobrar. Ganho lá 20, 30%, só, mas o que eu vendo à noite, de manhã ele passa a cobrar. Só pra não fechar mesmo. Porque sair daqui eu não posso. Trabalhar agora não posso. Não consegui me aposentar, porque parei de trabalhar naquela época. Três anos antes de completar os 60, eu parei de pagar o INSS, e agora eles querem que eu pague por esses três anos, para eu ter direito à aposentadoria.

Quadro 16 Depoimentos dos clientes da Portosol sobre vulnerabilidade

M.L.

– A senhora consegue poupar?

– Eu tenho uma pequena poupança. **O pouquinho que dá eu guardo.** Eu tenho uma poupança no Banrisul.

– Faz tempo que a senhora poupa?

– Não faz muito tempo, acho que faz uns três anos.

– Mais ou menos coincidente com o início dos empréstimos?

– Não, não tem nada a ver. É que uma hora tu chega assim e tu vê: bah, mas eu preciso guardar um troco, porque, sabe, a gente precisa. Quando a minha filha foi fazer faculdade, eu não tive condições de ajudar ela. Agora eu tenho um neto. De repente ele vai precisar. Se tiver, é bom, na hora que um neto ou um filho precisa, tu ter pra ajudar. Como eu te disse, numa família grande não sobra pra ti guardar.

C.A.

– A partir de um determinado ponto, passou a deixar de ser vantajoso ter o crédito. Como o giro é feito com recursos próprios, sobra alguma renda para guardar, para poupar ou investir em seguro?

– Não. Ela tem X de entrada, ela tem X de saída. Sobra alguma coisa, assim, para a renda da família. Alguma coisa para complementar. Mas, assim, não enriquece.

F.S.F.

– O senhor faz poupança?

– **Não. Porque o meu dinheiro é dinheiro de capital, ele entra e sai.** Se entrar movimento de caderno, movimento de balcão, no outro dia tem de comprar mais mercadoria. É um giro de capital, sempre tem de estar comprando.

H.A.

– Hoje vocês podem poupar?

– [J] Ainda não. Ainda estamos investindo.

- [H] Mas já se tem um retorno bem... no momento.
- [J] O reflexo maior é na qualidade de vida, na alimentação, satisfação. Todos os filhos que estão trabalhando junto recebem a sua remuneração.

G.T.T.

- Vocês conseguem poupar uma parte do que ganham?
- Não.
- Tem uma poupança?
- Imagina. É que quando a gente ia trabalhar e comprar, como se diz, uma casa num local escriturado. Porque aqui é área verde, onde a gente trabalha. [...]
- [O marido conta que tem terreno no Paraná]
- (D.T.T.) Quando eu saí da firma eu peguei aquele dinheirinho e botei lá.

C.R.P.

- Com o crescimento do teu negócio hoje, tu já conseguiste investir um pouco em poupança? Consegues poupar uma parte do que tu ganhas?
- **Tu poupa um mês, no mês seguinte tu despoupa, tu retira, daí no outro mês poupa de novo.** É como eu te disse, é tudo capital de giro, tudo vai girando. Não dá de poupar para uma coisa que tu guarde dinheiro pra ti futuramente. Eu acho que não é só eu não, no geral, a mulherada, aqui... a gente já é um nível mais baixo, né [...], mas não tem, a gente não tem nem em mão, para pagar um conserto: “ah, eu vou te pagar semana que vem”. Aí eu tenho que anotar, é lógico que já passei, já me passaram bastante trote, mas anoto aí... fulana, ciclana, depois elas precisam, às vezes elas esquecem, é pouquinho, às vezes, quatro ou cinco reais, mas esquecem de pagar. Pra mim faz falta, pra elas nem tanto, mas elas precisam de mim, elas voltam, pagam o atrasado e já pagam adiantado o que elas deixaram.

C.L.R.

- A senhora faz poupança?
- Não.
- Do dinheiro que a senhora ganha?
- Não faço não. Devia, né? Mas não faço não. A gente sempre precisa de dinheiro, sempre precisa pra comprar uma coisa, pra comprar outra coisa, comércio sempre tem promoção, é promoção de tecido, promoção de fios que a gente vai ocupar, ou é fio novo que chegou na loja, daí os colegas já fazem propaganda: “com esse fio a gente fez esse trabalho assim, assim”. Então eu vou aproveitando o dinheiro assim, né.
- É melhor investir, né?
- É, e depois é uma coisa que eu gosto de fazer, né. **Tem pessoas que não, gastam nada, gostam de [...] pegar o dinheiro, guardar o dinheiro, eu não. Eu boto tudo aí. Tenho um armário lá cheio de linha.** No curso que eu fui lá, falei lá pra professora: olha professora, agora eu tenho que investir, tenho que gastar, tenho dinheiro estocado dentro de casa.

5.2.5 Educação – a valorização do empirismo

Parece aumentar a percepção dos indivíduos sobre a importância de capacitação ou formação (*parece*, porque não é possível afirmar que esse interesse não existia antes do ciclo gerado pelo crédito, nem que sua manifestação tenha alguma relação com o crédito). Ações

concretas em busca de formação, entretanto, são exceções. Repete-se com a educação o que ocorre com a poupança e com a participação política: os clientes reconhecem sua “importância”, mas não tomam decisões correspondentes a esse valor. Elencam entre as razões para não retomar os estudos ou realizar cursos de capacitação o excesso de trabalho ou de afazeres externos ao empreendimento¹⁰ e os horários inadequados das ofertas de formação disponíveis.

Em alguns casos, como autodefesa, há uma sobrevalorização da aprendizagem derivada da experiência¹¹. Esses empreendedores julgam que, se o negócio cresce, é sinal de que o estoque de formação já é adequado. Haveria, assim, um *trade-off* entre educação e autoconfiança – quanto mais o crédito contribuísse para afirmar o indivíduo, inclusive por meio do aumento de renda, mais o afastaria da formação. Sentimento semelhante aparece quando alguns clientes, comentando cursos que fizeram, contestam sua validade e aplicação, com argumentos do tipo “na prática, não era nada daquilo”.

Os programas de capacitação voltados às necessidades específicas desse público parecem não alcançá-las e, quando o fazem, em nenhum caso é por intermédio da Portosol. Parece existir outro *trade-off* entre educação e aumento da produtividade. “Falta tempo” ao empreendedor bem-sucedido, que se torna escravo de seu negócio.

Não há casos de filhos de entrevistados que pararam de estudar para dedicar-se ao empreendimento dos pais.

Quadro 17 Depoimentos dos clientes da Portosol sobre educação

F.S.F.

– O senhor sentiu pessoalmente vontade de voltar a estudar, voltar para a escola [...]?

– **Eu tenho vontade e ao mesmo tempo não tenho, porque eu não tenho tempo. Sabe como é, comércio é comércio, isso aqui é uma prisão.** Tem que ficar é sábado, é domingo, é feriado, sempre, sempre aberto. [...] Se tu fechar, tu tá perdendo dinheiro. Corre a freguesia. [...]

– Sobra muito pouco tempo. [...] O senhor estudou até que série?

– Até quinta série. Eu gostaria [de voltar a estudar], mas sabe como é, é aquele negócio, é uma prisão. Tu perdes toda a tua liberdade, de assistir um jogo, de ir ao cinema, de sair, vou passear.

C.A.

¹⁰ A.Q. gostaria de voltar a estudar. Estudou até a primeira série do Ensino Fundamental. Mas tem de cuidar dos filhos doentes.

¹¹ Essa legitimação do empírico é coerente com o *ethos* patrimonialista, como o saldo de uma colonização inculta.

– O crescimento do negócio, apesar da instabilidade, acabou gerando alguma necessidade de formação, de capacitação adicional? Quer dizer, de fazer algum curso, de buscar formação extra?

– Eu é que fiz lá no Sebrae um curso na época pra... Se bem que teve uma linha de crédito que o governo faria, aí chamaram alguém, através do Sebrae, daí ela pediu pra mim fazer. Eu tinha interesse na época, como eu tenho até hoje, de fazer cursos. Aí eu fiz, só que é tanta burocracia. Que valeu assim ó, o que me adiantou isso aí: é tratar o cliente. Me mostrou diversos modelos de clientes, como é que poderia tratar esses... ter uma visão melhor do negócio. Mas para a linha de crédito não vale a pena, porque é muita burocracia.

– Como eles chegaram a vocês? Eles chegaram a vocês oferecendo ou vocês ficaram sabendo?

– Não. Eles ofereceram. A mãe teve fazendo uma documentação... Nós precisamos ir ao Sebrae fazer uma documentação que não tinha... Que o Sebrae, ele apóia e não precisa pagar, eles têm plantões lá, de diversos profissionais que vão dar auxílio... Aí ofereceram pra mãe. **A mãe disse: “não, eu não vou fazer porque eu não tenho idade mais, não consigo entender”. Aí a mãe perguntou para essas pessoas se eu podia, aí eu fui fazer o curso.** Era pra capital de giro também que eles estavam explicando é tudo custo... Mas pra tirar o empréstimo não vale a pena, porque é muita burocracia. A taxa é boa, mas é muita burocracia.

H.A.

– Vocês já têm empregados?

– [H] Basicamente a família. Temos uma funcionária só registrada, com carteira, que não é da família.

– Mais vocês dois e mais as crianças?

– [H] Quatro filhos, uma dele e três meus.

– Quais são as idades?

– [H] Quatorze a 17 e uma de 21.

– Todos estão envolvidos com a produção?

– [Marido] Sim.

– E todos estudam também?

– [Marido] Sim. Menos a de 21 agora. Tem o segundo grau completo e...

– [H] O meu filho também não tá estudando, vai começar o cursinho agora, né?

– [Marido] Os dois mais velhos terminaram o segundo grau...

– E estão se preparando para o vestibular. Vocês sentiram a necessidade de, neste período, por conta das demandas do negócio, fazer cursos ou voltar a estudar também?

– [Marido] Necessidade até...

– [H] **Alguns cursinhos seria importante, cursos específicos para a nossa área. Mas nós também somos muito atrevidos. A gente cria, a gente inventa e dá certo. Então, os cursinhos que eu fiz, na verdade eu não utilizo. Se utiliza muito pouco, algumas dicas, alguma coisa, mas os nossos produtos, a maioria são coisa que nós criamos aqui. A gente fica inventando e testando no fim de semana...**

– [Marido] Algumas maquininhas.

– [H] Pra facilitar. A gente criou uma prensazinha para uma tortinha, que é vendida no mercado e é feito tudo à mão, e nós fizemos aqui, ele desenhou e fez uma prensinha.

– E aumenta a produtividade.

– [Marido] Enormemente.

[...]

– Vocês estudaram até que nível?

– [H] Eu tenho segundo grau só.

- [Marido] Eu tenho superior incompleto.
- Em que área?
- [Marido] Engenharia Mecânica. Eu trabalhava em hidráulica até um ano e pouco atrás. Larguei para vir para cá. Quando ficou muito pesado pra ela... E trabalhar como empregado muito foi o meu... [...] Prefiro ficar dez anos sem férias porque estou trabalhando pra mim do que... Eu trabalhei 16 anos no Banco do Brasil, sempre como empregado, mas sempre tendo alguma coisa fora...

G.T.T.

- A senhora sentiu alguma necessidade de fazer algum curso pra aprender outras coisas, pra ajudar a tocar o negócio, ou acharam que à medida que foram dominando, enfim, vocês foram aprendendo fazendo?
- **Eu aprendi assim trabalhando. Acho que do jeito que a gente trabalha assim tá bom...** Aprender assim negócio de comércio, acho que tá bom...
- A senhora estudou até... ?
- Ah, eu, nós, no tempo em que nós morava na colônia, só até a terceira série (risos).

H.V.L.

- A senhora tem filhos, né?
- Tenho três.
- Eles estão estudando?
- Um só, o outro, o mais velho, aquele que o senhor falou com ele, serviu [...] não terminou o segundo grau, faltam mais 6 meses só.
- O outro está estudando e a outra?
- A outra só trabalha.
- Ela já terminou de estudar, não?
- Não.
- Interrompeu no segundo grau?
- A metade do primeiro. Primeiro ano do segundo grau.
- Além daquele menino que lhe ajuda a vender, algum dos outros filhos também trabalha nesse trabalho da senhora?
- Sim. Quando eu preciso o mais moço, esse que estuda, também vai. Depende da necessidade, porque eu não posso deixar meu serviço. Aí eles vão no meu lugar. Eu tenho uma colega de trabalho, nós montamos sempre juntas as bancas. A gente divide as despesas, da parte de aluguel. Então, nós trabalhamos juntas. Como ela trabalha também, vai a filha dela e vai um dos meus. Aí eu vou pra dar uma cobertura, depois eu venho e ela vai, e assim nossos filhos trabalham junto conosco.
- E na produção?
- Na produção eu sou sozinha.
- A senhora falou antes: ah, eu não tenho tempo de fazer curso, aí eu olho o que as outras fazem e trago pra dentro de casa. A senhora sentiu necessidade de fazer algum curso nesse período?
- **Ai, eu tô louca pra fazer um curso assim, uma coisa que eu sou apaixonada... É tapeçaria bordada.** Eu não sei fazer. Ou melhor, até sei, mas eu gostaria de me aperfeiçoar mais nessas pinturas em tecido. Eu não sei onde é que tá. [Procura uma amostra.] Eu gostaria de me aperfeiçoar mais. Eu tenho feito umas paisagens e eu sinto que ele tá meio morta, não sei se tu me entende. Eu tenho ali pintada. Eu sinto que ela tá meia morta ela tá sem vida. Então eu precisava encontrar esse curso pra fazer essa coisa assim.
[...]

– A senhora tava me falando sobre cursos. A senhora queria fazer um curso de tapeçaria, etc. A senhora conseguiu fazer algum curso nos últimos anos?

– Não. Não, tapeçaria é muito caro, né, ta em torno de... **Olha, um curso bom mesmo deve estar uns 100 reais. Comprando o material junto, né. Não tô conseguindo mesmo.**

– A senhora estudou até que ano?

– Até o primeiro ano do segundo grau.

– A senhora pensou em voltar a estudar?

– Olha, até pensei, até agora há pouco mesmo eu ia fazer um supletivo. Começando lá na quarta série pra rever os atrasados, que faz tantos anos que não estudo. [...] Aí, aí, não vou não, tô me aposentando, já tô parando, o que eu quero mais. [...] Cheguei a fazer a matrícula, pior de tudo.

– Chegou a fazer a matrícula?

– Também assim, era o horário. É de segunda a quinta, das 7 às 10 horas.

– Da noite?

– Da noite. **Sete horas é a hora que eu tô no sufoco da janta. [...] Aí se eu volto a estudar também já não posso fazer meus trabalhos manuais, é o horário que eu tenho para trabalhar.** Daí eu me sento aqui, ligo a televisão e vou até enquanto minha coluna agüenta.

C.R.P.

– A senhora tem quatro filhos. Todos estão na escola?

– Todos na escola. Não: a mais velha agora parou, ela já formou em técnico, já está trabalhando, mas ela ainda quer fazer faculdade.

– Ela terminou o segundo grau e já está trabalhando.

– Terminou o técnico. Ela fez o segundo grau, fez um técnico de prótese dentária, já tá trabalhando, mas agora mais adiante ela quer fazer o vestibular e fazer... Eu acho que na profissão dela, ela tinha que fazer Odonto. Mas como ela disse que não vai conseguir, ela vai passar para Farmácia, e... Talvez até, com as próprias cadeiras, ela passa para Odonto. Isso a gente vai ver mais tarde.

– Algum dos teus filhos trabalha contigo?

– Não, nenhum [...] (risos).

[...]

– Sentiste alguma necessidade, nesse período, a partir do crescimento do teu negócio, de voltar a estudar ou fazer algum curso de capacitação, alguma coisa assim?

– **Sempre tive vontade de voltar a estudar para poder fazer faculdade, mas não sei se ainda, porque eu saio daqui tão cansada, meu trabalho não cansa o corpo, cansa a mente. No meu caso eu teria que estudar à noite, estou totalmente supercansada, quero mais chegar em casa e descansar, voltar a estudar eu acho que daí eu não agüentaria, só se fosse bem grande o tempo.**

– Tu estudaste até que etapa?

– Estudei até o segundo grau completo. Daí fiz curso de auxiliar em Enfermagem, que é um técnico, só nessa área eu não trabalhei. Não trabalhei porque eu me casei, me casei cedo, tive filhos cedo e tive dois filhos que teve problema de bronquite asmática. Então não teve como trabalhar fora... Daí foi que eu engrenei lá a costura, alguma coisa eu tinha que fazer, eu tinha que ganhar dinheiro e cuidar dos meus filhos. Comecei com a costura. Tem que dar jeito, eu podia costurar, eu podia cuidar deles, podia cuidar da casa, e daí tudo...

– Como as coisas são, né, hoje é tu quem...

– Passei um trabalhão estudando, eu gostava, que era auxiliar de Enfermagem. Mas eu ocupo, a vizinhança, aqui todo mundo precisa, correm aqui, aí eu ocupo, não foi totalmente perdido...

C.L.R.

– A partir do desenvolvimento dessa atividade a senhora se sentiu motivada a fazer novos cursos de capacitação e tal?

– Sim, sim, sim, porque daí a gente vai vendo, **tem que se atualizar**, como se diz, né.

Porque mesmo nesses trabalhos sempre vai vindo uma coisa nova, uma coisa diferente, um trabalho mais bonito, mais sofisticado, mais moderno, tem máquinas pra isso e pra aquilo, linhas. Tudo, tudo vai mudando e modifica, e moderniza, facilita, é bom assim. [...]

– A senhora estudou até que série?

– Só a quinta série na minha época. [...] Sabe que a minha filha sempre me dizia: mãe, porque tu não volta a estudar? Mas **eu não sou muito amante dos livros, não. Em casa nunca incentivavam a gente como tem agora**. Desde pequeninhos a gente já tá dizendo pras crianças: tem que estudar, tem que estudar... . E não foi o meu caso. **A minha mãe achava que estudar não era necessário**, coitada, também, como ela foi criada ele passava pra gente. Comigo já foi diferente, com o meu marido também, não tinha muito estudo, mas a gente sempre queria que ela estudasse. Ela foi muito dedicada sempre. Valia a pena todo o esforço que a gente fazia, porque ela sempre era a primeira em tudo. Muito, muito dedicada. Mas eu acabei nos cursos, curso disso, curso daquilo. E fui indo...

– A senhora já fazia cursos antes de trabalhar com fios?

– Fazia.

– Fez curso pra aprender primeiro?

– Sim. Lá mesmo onde eu morava, em Cruz Alta, tinha cursinhos. Aí na ocasião que eu fui mesmo fazer um cursinho, eu tinha perdido a outra filha, daí foi um problema muito sério, e a gente ficou muito arrasado, então eu ia pros cursinho. Eu tinha essa bem pequeninha, levava ela junto e ia para os cursos. Mas sempre em volta disso aí, trabalhando com fios. Costura, um pouco. Eu tenho a máquina de costura, alguma coisa, mas esse negócio de moda, de coisa, não, não sou chegada.

5.3 O clientes, o impacto econômico e as relações com o sistema financeiro

5.3.1 O impacto econômico

Como vimos no capítulo anterior, o crescimento dos empreendimentos não costuma ser espantoso. Mais que criar empregos ou incrementar enormemente a renda, o microcrédito ajuda a manter postos de trabalho e auxilia as atividades econômicas a alcançarem resultados adequados às expectativas dos clientes. As entrevistas indicam que, a cada operação, os empreendedores realizam uma avaliação do risco baseada no cálculo da relação entre custo e benefício. As taxas mensais de 3,9% podem ser elevadas para a maioria das atividades econômicas – mas alguns empreendimentos da elite dos clientes da Portosol obtêm margens de retorno que chegam a ser dez vezes maiores que esses encargos. Impera o cálculo racional, que aponta o momento em que a renovação deixa de ser vantajosa (porque há alternativas mais baratas disponíveis no mercado, ou porque já existe capital de giro em volume adequado

às necessidades do empreendimento), ou indica o ponto de satisfação (pois a ambição do cliente não é desmedida).

A inexistência de políticas favoráveis ao estabelecimento de redes entre os empreendimentos constitui um limite à possibilidade de expansão dos negócios. M.P.M. é sapateiro, M.P.N. vende insumos para sapateiros; ambos são clientes da Portosol, mas não se conhecem. N.B. vende malhas, que compra em Santa Catarina, enquanto N.E. produz malhas na mesma Porto Alegre; ambas têm dívidas com a ICC, mas não têm contato entre si. F.S.F. não vende os doces produzidos, a poucas quadras de distância, por H.A., também financiada pela Portosol. Esse isolamento ignora, evidentemente, as potencialidades das redes – tanto sob perspectivas liberais, quanto para projetos emancipatórios.

Os clientes da Portosol são distribuídos em três categorias quanto ao grau de estruturação dos empreendimentos: nível de sobrevivência, nível de acumulação simples e nível de acumulação ampliada. As histórias dos entrevistados mostram que, independentemente do grau de estruturação, a relação com o crédito e com os constrangimentos que cercam a atividade econômica é semelhante. M.A.R. e J.P. reclamam dos tributos e encargos trabalhistas. H.A. tentou lançar um novo produto, mas o projeto foi abortado pela desvalorização cambial. Os microempreendimentos estão tão subordinados à macroeconomia quanto megacorporações – com a diferença de que são mais vulneráveis.

..*.*

F.S.F. / 3462, 55 anos, é dono de um bar de esquina na Vila São João e reconhece na Portosol um parceiro fundamental para seu negócio. No sábado, logo depois do meio-dia, quando conversamos, alguns fregueses almoçavam, mas a maioria bebia cachaça ou cerveja, aproveitando o sol de inverno. O bar não é grande, mas F.S.F. é empreendedor, inventa, se vira. Faz festas para até 80 pessoas, alimentando-as em lotes de 20, número que cabe quando junta as mesas do bar. Em novembro, organiza a Festa dos Escorpianos, com dez, quinze bandas, e divulgação com camiseta, chapéu, rádio. Trabalha com a mulher. O casal não tem filhos.

– Graças a Deus funciona bem. Eu não pago aluguel. Aqui é meu, o prédio, em cima também é meu, tudo é meu, né? E graças a Deus a minha clientela aqui é muito bom. A gente faz pagode, bota umas asinhas na churrasqueira, a gente dá pro pessoal, o pessoal faz uma vaquinha, cada um dá um real, dois reais, a gente faz um rateio, vou lá e compro tudo de asinha e eu asso aí pra eles. Boto pagode. Sexta e sábado vou até três horas da madrugada. No

outro dia, tô aqui de novo às oito horas. Meu relacionamento com o pessoal é muito grande aqui na Vila. Graças a Deus, do meu comércio não posso me queixar. Tá bom.

O bar é bem abastecido, no capricho. A mulher cuida do balcão enquanto conversamos. O ponto tem 12 anos: foi bar, depois foi alugado, virou marcenaria; não deu certo, voltou a ser bar sob o comando de F.S.F. e do irmão. Há dez anos, F.S.F. comprou a parte do irmão. Chegou à ICC por anúncios de jornal, de rádio. A primeira operação foi em outubro de 1998, R\$ 500,00. A última, de uma série de cinco, em fevereiro de 2001, em valor três vezes maior. No período, a renda familiar aumentou de R\$ 440 para R\$ 610, de acordo com os levantamentos socioeconômicos.

Foi o primeiro empréstimo para fins comerciais que F.S.F. fez na vida. Era cliente do Bradesco e já havia tentado obter crédito, sem sucesso. Procurou a Portosol:

– Eu queria movimentar, queria sortir, queria ter movimento, comprar mais um freezer, comprar mais bebida, que meu negócio, meu estoque é bebida. [...] A bebida aqui é o meu lucro. [...] Portosol é um crédito, um empréstimo para comércio mesmo. Então, o juro deles é bem menor. [...] Compensava porque eu ia girar aquele capital em cima de 30%, 40%. Uma garrafa de cachaça pra mim custa 35 centavos. E eu vendo um martelinho a 50 centavos. Uma cachaça dá sete, oito martelinhos. [...] Eu chego a vender aqui em média 40 caixas de cerveja por fim de semana. Pra trabalhar tranqüilo os três dias, sexta, sábado e domingo, tem que ser em média 35 a 40 caixas de cerveja.

A escala permitiu que F.S.F. organizasse promoções – como o pagode nas sextas-feiras, que estendeu o horário de funcionamento da meia-noite para as quatro da manhã.

– A Vila cresceu em torno do meu crescimento aqui. Graças a Deus, tem bom movimento. [...] Eu fui crescendo através do empréstimo, porque eu fui movimentando, entendeu? Eu pedia empréstimo, trocava de cerveja aqui dentro, trocava de bebida, e assim eu fui indo.

Se era bom, por que parou?

– Eu parei porque investi em outras coisas. Andei comprando um carrinho.

– O senhor fez outros empréstimos?

– Não mais. Só com o movimento do dia-a-dia.

..*.*

H.A. / 2034, 47 anos, há 11 anos fabrica doces. Está no segundo casamento, com J.C., 47, que participou da entrevista e também trabalha no empreendimento. Fornece para

lanchonetes e restaurantes. Começou, como diz, “meio por acaso”: fazia doces para as festas de aniversário dos filhos; os que sobraram de uma das festas foram enviados para a venda, no bar da irmã de H.A. – e venderam bem.

– O pessoal começou a gostar, daí a gente foi abrindo, foi levando para outros bares, lancherias e tal. Daí, só correr.

Antes do primeiro casamento, trabalhava com confecção. Teve uma loja até o nascimento do primeiro filho. Afastou-se dessa atividade quando vieram o segundo e o terceiro, e durante toda a infância dos filhos. Testou atividades que pudesse fazer em casa. A indústria começou dentro de casa, noutro bairro, Medianeira.

Precisava de capital de giro para aumentar a produção e obter novos clientes. Viu a propaganda da Portosol e fez seis operações durante 42 meses. A primeira, em setembro de 1997, de R\$ 1.000,00, em nome do primeiro marido, que continuou assinando as renovações até a de maio de 2000, de R\$ 2.500,00. Depois, H.A. fez mais três operações, a última delas, em 2002, de R\$ 4.000,00.

– Eu trabalhava em casa, na minha cozinha. Só fazia dois, três tipos de doces. A gente começou a ampliar, pegar clientes maiores. [...] No primeiro ano eu já senti que era um bom negócio, que tinha tudo pra dar certo. Só que nós não tínhamos comprovante de renda, não tínhamos soluções, era difícil conseguir um crédito para aumentar. Foi quando eu descobri o Portosol. Tinha que provar que eu trabalhava com aquilo, só – mas não exigiam uma comprovação de renda. Ali que facilitou bastante pra gente.

O primeiro crédito aprimorou a eficácia econômica do empreendimento, ampliando a margem de retorno, em função das compras de matéria-prima em grande escala.

– Foi realmente importante pra nós. [...] O que se paga em juros, se tem um retorno muito maior em lucro, com os investimentos que se faz. [...] Dali a gente foi ampliando, pegando valores maiores, depois nós pegamos para comprar máquina – essa máquina custa seis mil reais. Compramos refrigerador, coisas importantes para aumentar e pegar cliente.

À medida que o empreendimento cresceu, as condições do crédito na Portosol deixaram de ser vantajosas para algumas das necessidades desse tipo de cliente. H.A. e J.C. querem comprar um veículo com refrigeração para as entregas. Para esse negócio, o prazo da Portosol é curto e a taxa, elevada demais¹².

A renda familiar aumentou:

¹² - [J] Eu estive vendo agora o do BNDES, que está fazendo pela internet, eu tô pra ver isso aí pra de repente veículo, com prazo maior, com carência. Pra comprar um veículo maior, com refrigeração.

- [H] Pra veículo, pra nós, nesse momento, esse da Portosol é inviável. É poucas vezes, e taxa alta, e fica difícil.

– [H] A gente tem hoje uma renda bem maior do que tinha na época. E temos um patrimônio. Na época não tinha empresa registrada, trabalhava em casa. À medida que nós fomos ampliando o número de clientes, a gente foi precisando se adequar às exigências da saúde... Hoje eles têm fiscalização nos locais em que nós entregamos e exigem uma empresa registrada, com alvará da saúde. Pra nós foi muito importante, porque hoje eu não trabalharia mais. Quando eu comecei, eles não exigiam tanto. Hoje, exigem tudo isso. Então, hoje eu não teria condições de trabalhar se eu não tivesse ampliado.

– [J] Em compensação, na parte do lazer... agora nós trabalhamos praticamente seis, sete dias por semana, o dia inteiro, 12, 15 horas.

– [H] Tudo isso em função de um crescimento muito grande para a estrutura que nós tínhamos.

Empresários como eles sentem como grandes indústrias o impacto da vulnerabilidade às flutuações cambiais, por exemplo. Planejaram oferecer massa fresca, com trigo importado, para restaurantes:

– [H] No ano passado, realmente levamos um susto muito grande quando começou a aumentar... Nós nos assustamos, porque nós tínhamos investido em embalagem e nessa máquina, que é de macarrão. Chegamos a colocar no mercado, e aí a farinha, de oitenta e poucos centavos que nós pagávamos foi para 1,60. Ficou inviável, para o mercado que nós tínhamos, que eram restaurantes.

..*.*

G.T.T. / 2391, 41 anos, migrou de uma localidade rural, Tenente Portela, para Porto Alegre, há vinte anos. Com o marido, o irmão e a cunhada, tem uma fruteira, abastecida como um armazém, numa viela secundária do Morro da Tuca, favela da região central da capital gaúcha. O negócio começou em 1997, com quarenta reais do marido, desempregado:

– Ele e o meu irmão, os dois juntos. Eles pegaram quarenta reais e foram na Ceasa, de Brasília. Uma Brasília que o meu irmão tinha. A gente não tinha nada arrumado. Só pegou as caixas e, pra vender, fizemos as prateleiras das caixas mesmo. Eles foram lá, pegaram e venderam todo aquele ali. Daí deu um pouquinho mais, né, que era o lucro que tinha, a gente pegou aquele lucro e foi de novo na Ceasa e foi indo. Só que daí daqui um pouco a gente viu que aquele ali era muito pouco, tu ia lá e as coisas subiam muito pra comprar. Daí eu fiquei sabendo que tinha esse crédito aí e a gente foi lá e eles forneceram esse crédito pra nós. Daí a gente foi pegando, foi aumentando, foi aumentando.

– No começo, era um negócio que gerava renda pra todo mundo ou ele foi crescendo e trazendo mais gente?

– Não, desde que nós começamos nós estamos em quatro [...] e continuamos nós quatro. Porque se a gente pegasse mais gente pra trabalhar nós ia perder. Eu sei como é que é. Tu pega uma pessoa pra trabalhar aqui, mesmo que tu paga, que hoje em dia a gente sabe que eles botam na Justiça, e tu, mesmo que tu pagou certinho aquela pessoa, ela ganha igual. Tu vai ter que pagar de novo, e o teu investimento, se tu tem algum pouquinho, vai ser tudo pra pagar aquela pessoa. Então é melhor a gente trabalhar, até ter bastante, pra depois poder pegar alguém pra ajudar, né, senão é ruim.

A primeira operação, assinada em janeiro de 1998, foi um microcrédito de R\$ 250,00, levado pelo azar:

– A gente pegou um pouquinho, e o meu dinheiro eu peguei e eu perdi o dinheiro. Não sei o que aconteceu. Saí lá em cima pra comprar cerveja e eu perdi o dinheiro. Aí nós tivemos que tirar das outras coisas pra pagar, que era empréstimo do Portosol, aí eu perdi. Daí a gente, trabalhando tudo direitinho, conseguiu tirar de novo pra pagar lá, aí depois eu fiz, aí no outro ano sim, no outro ano deu certo. Aí foi.

Nos 50 meses seguintes, G.T.T. alcançaria o espantoso crescimento de 500% no valor do crédito, depois de oito renovações. A renda familiar triplicou, de acordo com os dados do levantamento socioeconômico.

– Se a gente não tem dinheiro disponível, não pode comprar as ofertas, então esse dinheiro que a gente pegava lá ficava às vezes uma semana, quinze dias às vezes em casa esperando por uma oferta no mercado, porque as coisas no atacado são muito caras. Então, o que a gente ganha, aquele lucro, um pouco vai pras ofertas. Aí nós deixava ali. Quando dava uma oferta a gente ia lá e pegava. Às vezes levava um mês todinho pra gente pegar aquele dinheiro e ir comprar, gastar, só que daí depois ia vendendo e recuperava. No final do mês se tirava o lucro, ia lá pagava a prestação... Todos os meses fazia isso aí. [...] É o único jeito da gente que é pobre pra trabalhar. Porque tu vê, a gente já é pobre [...] se tu perder aquilo dali e tu tá, vamos supor assim, que tu tens um empréstimo lá e se eu perder muito ali na rua de onde é que eu vou tirar depois pra mim pagar? Então tu tens que cuidar disso aí. A gente tem que vender e tem que receber. Então tem que saber pra quem vende.

O faturamento e a renda aumentaram.

– Aumentou. Porque tu vais lá e tu compra as ofertas e tu vende a um preço um pouquinho a mais do preço do atacado e tu ganha. Porque tu só podes pôr 30% na mercadoria. Lá quando a gente faz cursinho a gente sabe que é assim que a gente trabalha. A verdura,

mesmo que tu botes 50%, tu perdes nela, então é nessas coisas de oferta que a gente ganha, porque não tem como. Se botar um monte, não...

– Quando eu fui pegar o dinheiro lá no Portosol, eles dão uma... Fazem uma reunião, lá eles explicam como a gente tem que trabalhar. E outra coisa, isso aí a gente sabe que é por lei, né? Trinta por cento, mais a gente não pode. Mercadoria grossa mais que 30% não pode botar em cima da mercadoria... Só que geralmente tu não pode trabalhar com 30%, do jeito que tá o preço das coisas, olha, o máximo é 25. A verdura sim, a verdura tem que ser 50, só que às vezes tu não ganha isso, ela estraga muito.

– Sem os empréstimos a senhora acha que o negócio teria chegado aonde chegou?

– Acho que não. Porque a gente não tinha dinheiro, pra conseguisse fornecer pras pessoas que queriam comprar pra oito dia, pra quinze dia, pra trinta dia. Então por isso que a gente não tinha. Tu vê que a gente começou com 40 pila.

– A primeira venda da senhora foi de 40 reais. Hoje quanto a senhora vende por mês? A senhora tem idéia?

– Pra ti vê, a gente tem compra toda semana gira em torno de 2 mil reais. Tudo assim sabe durante a semana... [...] Comida não é assim que sai, bem dizer, toda hora, mas às vezes de manhã, meio-dia, dez horas chegam os fornecedores, tu recebe uma mercadoria e tu paga outra que já vendeu, então gira em torno dos dois mil. Tem mais o Ceasa que precisa 600 reais. Dá uns 2 mil, 2.600... [...] Porque salada essas coisas sai muito sabe? Aí se tu vai lá com menos de quinhentos pila, nem adianta tu ir lá, porque vem bem pouquinho. Em dois dias tu vende tudo e fica sem. Daí tem que ser no mínimo 600 pilas. Daí tu compra ovos, tu compra verdura, compra as frutas.

– Quando vocês saíram de Tenente Portela para vir pra cá, vocês pensavam na chance de construir um negócio?

– Não. De lá a gente veio pra cá pra trabalhar de empregado. Trabalhei de doméstica e ele, de vigilante. Ele trabalhou 12 anos de vigilante. E eu vendia Avon. Eu vendia bastante, tinha umas amigas: “porque tu não bota um negócio pra ti, que tu vende bem”. Aí nós fomos viajar pra fora e quando voltamos de lá inventamos, inventamos de montar a fruteira.

– Agora deu... paguemo tudo as contas e eu não quero que pegue mais, fazer muita dívida, né...Trabalhando assim, com o lucro que deu, né, a gente ficou trabalhando... Vende, no fim do mês já recebe, aí compra de novo, assim vai.

– Quais são os planos de vocês agora?

– Continuar trabalhando aqui até onde dá.

Quadro 18 Depoimentos dos clientes da Portosol sobre o impacto econômico do crédito

A.Q.

- Eu cresci rapidinho, entende, porque eu botei a outra lancheria ali embaixo.
- À medida que ia crescendo o empréstimo, crescia também o faturamento da senhora?
- Crescia, crescia, botei a filial ali. Eu era bem abastecida, tinha de tudo. Agora não.

[...]

- Era complicado pagar a dívida no começo?
- Nunca foi complicado. Pagava até 15 dias adiantado. Porque eu faço assim: a despesa de cada dia minha eu uso aqui e aí, com o dinheiro deles, que eu recebo tudo junto, aí eu pago minhas coisas assim. Se eu me aperto, uso o dinheiro deles, e o dinheiro daqui uso para as despesas deles. Depende. Eu não me apertava porque eu tinha sempre, eu depositava. Aí de repente, nessa semana, eu não precisava do dinheiro deles lá, eu tirava aqui o suficiente, porque eu tinha estoque, entende? Eu comprava em quantia de caixa, de fardo de todo tipo de coisa. Eles davam dez dias, vinte dias naquela época. Eu comprava tudo de caminhão. **Se tornava mais barato pra mim e mais fácil de pagar. Eu tinha tempo de vender tudo pra pagar ele.**

M.L.

- Quando a senhora pega um empréstimo na Portosol, que vantagem a senhora tem?
- **Se tu vai comprar mercadorias, se comprar ela a vista, tu obtém um certo desconto. E também às vezes a gente pega uma quantia até para pagar dívidas que se tenha, com o banco ou até em mercadorias mesmo.**

H.V.L.

- E o seu filho também vendia no Gasômetro, né?
- Nós participamos da feira do Gasômetro, uma feira bem grande que teve no cais do porto... foram quase quinze dias de feira, nós estivemos lá. O ruim assim pra nós é que o governo não dá chance da gente poder explorar mais o mercado. Como por exemplo: nós temos a feira da Redenção, muito boa. Essa feira da Redenção é só... como é que a gente chama?
- Uma panelinha?
- Uma panelinha. Olha, faz anos que eu tô tentando essa feira e não consigo. Eu queria os meus trabalhos lá, inclusive esse tipo de trabalho com tapete que eu tenho, uma senhora na feirinha ali [...] teve lá e viu o tapete e perguntou quanto? Digo ah, esse aí é 30. Ela ficou bem louca: “mas como?” Digo: tá caro? “Se acabei de pagar 60 na Redenção”. Inclusive meu guri já disse: mãe, se a senhora for pra Redenção com esses preços a senhora vai apanhar lá, que lá é tudo na base de 60, 70, eu vendo a 30, 25...
- E ainda tirando lucro?
- Tirando lucro. Mais de 100% eu tiro de lucro.
- [...]
- A senhora pegou um empréstimo de 200 reais na primeira operação, não é?
- Acho que foi, nem me lembro.
- Como é que esse dinheiro era usado?
- Tudo pra lã.
- Pra comprar a lã mais barata?
- **Sim, porque comprando estoque grande, essas lojas elas dão um desconto bom. Se eu comprar acima de 3 quilos eu tenho um desconto bom.**
- Quantos por cento?

- Ah, uma diferença assim de quanto por cento eu não sei te dizer, mas dá uma diferença de 5, 6 reais por quilo.
- Ou seja, aumenta a margem de lucro da senhora.
- Sim.
- Pra pagar o empréstimo foi muito complicado?
- Não. Foi superfácil.
- A senhora realizou o lucro rápido?
- Sim, porque já tinha muita coisa em casa e já tinha muita coisa na rua pra receber. [...] A minha vendedora se propôs pra mim assim: eu vendo, mas tu tem que me dar um tempo para o pessoal me pagar, que eu vendo fiado, né. E eu confiei mesmo, era uma vendedora maravilhosa. Ela andou me ligando pedindo, eu digo: “ah, então, cancela; não tive tempo de fazer mesmo”. Não tive tempo mesmo. Até material tem bastante aí. É que minha paciente tá passando bem ruinzona.

HPB

- E o senhor sentiu impacto no faturamento a partir das operações de crédito com a Portosol?
- **Acho que substancialmente não.** [...] **Acho que ajudou, mas não sei se teve algum impacto no faturamento.**
- [...]
- Qual tem sido a trajetória do teu negócio?
- Vem crescendo.
- E o valor do crédito específico da Portosol fica marginal nesse processo?
- É. Com a ajuda, [...] para nós dar um salto qualitativo, [...] seria adquirir uma máquina digital e isso está fora do crédito da Portosol. Seria [...] comprar um equipamento mais moderno de impressão que esse aí, está fora também do valor da Portosol.

C.L.R.

- A senhora pegou o dinheiro para fazer o quê, e que retorno aquele investimento deu para a senhora?
- Olha, sempre dá algum retorno. Eu não posso te dizer exatamente porque eu não presto conta, fica tudo comigo mesmo. Eu tenho um livro que eu anoto o que eu vendo, né? Mas o que eu compro, que é comigo assim, eu não tenho uma coisa bem certinha, mas sempre tem um retorno, vale a pena. E o dinheiro, comecei com o meu dinheiro, comprando material, vendia, comprava mais um pouco de material, assim ia.
- Esse crédito permitiu que a senhora aumentasse a produção?
- Ah, sim, daí nós compramos a máquina de tricot, pra fazer. Depois eu comprei uma máquina de costura, e fui comprando mais fios, daí a gente foi tirar o curso de fazer esse trabalho aqui, porque meu trabalho é com fios, né, aí eu fui fazer um curso de fazer esse trabalho com fios para comprar essas linhas, porque tudo isso é dinheiro, né?
- [...]
- A senhora faturaria mais se tivesse um acesso mais fácil a crédito?
- Ah, sim, porque **com ele tu pode ter mais variedade de trabalho, tu pode até pagar uma pessoa pra te ajudar na mão-de-obra, porque quanto mais trabalho tu tens, a chance é de ter uma renda melhor**, né? Eu por exemplo, só trabalho eu, por minha conta e quando ela tá em casa ela ajuda, ninguém faz nada mais, é só nós pra trabalhar. Mas se eu tivesse mais, ah, com certeza, renderia mais, arrumaria melhor. Mas infelizmente não dá, o que a gente faz ali não dá pra pagar uma pessoa e aí também a gente precisa mais renda, e isso a gente não tem. E também a gente também tem o cuidado, não pode também se

aprofundar muito, fazer muita coisa, que depois tu não vai conseguir arcar, né? Então foi sempre mais ou menos dentro do limite que a gente pode. Se por acaso eu vou na feira e não vendi, mas aí amanhã eu tenho que pagar, vence a prestação do Portosol, mas aí **eu tenho o dinheiro** que eu posso.

– Proveniente de outra renda.

– É, por isso que não dá, coisa muito alta não.

5.3.2 *As percepções sobre a Portosol e seus concorrentes*

Os clientes entrevistados têm mais conexões com o sistema financeiro, e mais intensas, do que seriam plausíveis caso o grau de exclusão fosse, em Porto Alegre, idêntico ao apontado em diversos estudos. Como vimos, somente um em cada quatro clientes da Portosol não tinha conta bancária antes do primeiro empréstimo. Poderia ser um problema de focalização: se se adotasse como critério atender preferencialmente os não-bancarizados, a taxa obviamente se elevaria. As entrevistas levam a crer, contudo, que mesmo os sem-conta têm intensa e diversificada experiência com o crédito. Essas experiências se originam, freqüentemente, nas compras a prazo, os crediários. Expandem-se com o uso de financeiras (para consumo) e cartões de crédito, cujas administradoras estenderam seu alcance para os grupos sociais de menor renda. Nos casos em que se verifica o ingresso no sistema financeiro, a diversificação se completa com o uso de cartão de débito, cheque pré-datado, cheque especial, linhas de crédito pré-aprovado, entre outros produtos. (Essa oferta de alternativas de crédito não raro conduz o cliente a um ciclo de endividamento crônico, do qual só sairá, resgatado do SPC e do Serasa, após o pagamento de juros sobre juros.) Os clientes organizam essas experiências em categorias distintas: “crédito” expressa as operações destinadas a compras e consumo (portanto, carregadas de valor positivo, porque legitimariam o empreendedor como indivíduo responsável, cumpridor de compromissos: se conseguiu crédito, é porque vai bem); “empréstimos”, ao contrário, expressa operações destinadas ao pagamento de contas ou compromissos em atraso (portanto, afetadas por uma percepção derrotada: se precisou de empréstimo, é porque está mal).

Apenas três dos entrevistados afirmaram, nos levantamentos socioeconômicos anteriores ao crédito, não ter conta bancária (1782, 3667 e 5681). Os demais mantêm relações com os bancos mencionados na primeira entrevista – em alguns casos, há mais de seis anos. Nas faixas de menor renda, o *upgrading* é mais difícil. Ainda que tenham se tornado proprietários de empreendimentos estáveis e tenham um histórico de empréstimos pontualmente pagos, os entrevistados permanecem fora do alcance dos bancos tradicionais.

Casos em que o crédito provoca um crescimento expressivo do microempreendimento levam, naturalmente, à emergência de necessidades creditícias que as instituições microfinanceiras não têm condições de atender (ou não têm escala, ou enfrentam concorrentes mais qualificados para tais finalidades). H.A. e J.C. são um caso concreto: precisam de R\$ 20 mil para comprar um veículo preparado para entregas de doces. É mais do que a Portosol empresta, e a taxa é superior à encontrada noutras instituições para a compra de automóveis. Nesse momento, novamente impera o cálculo racional: os empreendedores buscam as fontes que lhes parecem mais interessantes. Isso pode significar apenas a perda de clientes para instituições que operam isoladamente – mas, para instituições que têm relações diretas com bancos comerciais (como integrantes de grupos financeiros ou como parceiros), pode consolidar a conquista de clientes duradouros.

O crédito da Portosol se combina com os serviços prestados por outros bancos, como a poupança, o cartão de débito e o cheque especial (no Banrisul), e ainda outros empréstimos, como o da Caixa. À medida que financeiras que operavam crediário passam a fornecer, nas ruas, dinheiro de uso livre, estendem o alcance dos laços que desenvolveram com seus clientes. Facilidade, rapidez, ausência de burocracia e tarifas, juros baixos são os diferenciais da Portosol que levam os empreendedores a considerá-la uma “parceira”. Como o diferencial não está na natureza da relação, mas em elementos operacionais, práticas mais agressivas de bancos tradicionais, combinadas a juros mais baixos, podem fazer minguar ainda mais a carteira de clientes da ICC.

Quadro 19 Depoimentos dos clientes da Portosol sobre suas relações com os bancos

A.Q.

– Quando foi o primeiro empréstimo que a senhora tirou na vida?

– O primeiro empréstimo.... acho que foi a Portosol.

[...]

– A senhora trabalhava com banco antes de trabalhar com a Portosol?

– Sim.

– A senhora nunca tentou pegar empréstimo no banco antes?

– **Peguei, eu pegava empréstimo dos aposentados.** Eu recebo dos meus filhos. Eles são aposentados, os três. Eu recebo 1.200 deles. Nem isso aí eu posso fazer agora. [...] Esse empréstimo dos aposentados eu comecei a tirar desde que começou, que não faz muitos anos.

[...]

– Por que a senhora precisou procurar a Losango, que tem juro bem mais alto que a Portosol?

– **Porque eu recebi cartão de todos e meu irmão “bah, vai, é bom ter crédito, isso e aquilo”.** Eu fiquei tempo com crédito com eles. É diferente do Portosol. No Portosol, tu faz

o crediário e só depois que termina de pagar tu começa de novo. E eles não. Tu paga 100 e retira 100. Só que o juro, tu começa com 100, se cada 100 tu vai tirar, tu chega no fim tá pagando 500.

[...]

– A senhora tem conta em que banco?

– Eu tenho conta no Bradesco.

– E a senhora nunca pensou em pegar empréstimo no Bradesco?

– Eu pegava o dos aposentados. [...] Eu tirei várias vezes. **Agora, a Credicard me ofereceu uma cartinha, me oferecendo mil e pouco de crédito, e daí me ligaram e pediram para ir lá falar com eles.**

[...]

– A hora que eu me livrar disso aí... **Por exemplo, a Losango, essas outras, é difícil, porque se tu tirar 800 reais, tu paga 1.800. É pesado, sabe? Então eu pretendo pagar elas e fazer o possível para não pegar. É muito ruim. Se tu atrasar uma prestaçãozinha, tu já sabe. Então, nada a ver, eu usei muito, não tenho queixa deles, azar, né – se eu paguei a mais, o problema é meu – mas eu quero fazer o possível de não pegar mais empréstimo deles, entende. Só que eu quero quitar.**

[...]

– Nessa hora, a senhora não acha importante ter crédito de novo, pra se recuperar?

– Claro que é importante, eu tou batalhando por isso. Eu tou pagando devagarinho por isso. Eu paguei a Portosol, a Credicard. Agora tem que pagar a Fininvest e a Losango. A Losango eu fiz acordo duas vezes.

C.A.

– A Portosol foi a primeira para empréstimo para fins produtivos?

– Sim, foi a primeira que ela fez.

[...]

– É o tipo da coisa assim: tu corre o risco de não conseguir. Aí depois até tentei, ano passado, através do Banrisul, fazer um capital de giro, que eles oferecem, mas assim, Jacques, que nem tu tá vindo aqui, era pra eu ter ido prestar informações pra essas pessoas, pra analisar... E não vale a pena, muita burocracia. Já a Portosol não tem. Eles vêm aqui te pedem uma garantia, é feito. Eles te oferecem aquilo ali tudo pela garantia. Tu paga, não tem problema e o teu credito tá aberto.

– Fora a Portosol, nunca mais fizeram nenhuma outra operação de crédito.

– Não, não. Nenhum outro empréstimo.

– Qual é a diferença entre a Portosol e um banco, na tua opinião?

– **A burocracia. O banco te exige mil coisas, eles querem tipo assim um plano, tu fazer um esboço pra eles do que tu quer, pra que serve, com que tu trabalha. É bom? É, mas às vezes tu precisa pra ontem o dinheiro. Eu tentei, eu ia fazer com eles, tudo, mas muita burocracia. Então desiste [...]. A taxa de juros deles é menor? É. Mas tu perde muito tempo. E a Portosol não: aquilo que tu pediu vem, eles disponibilizam, aprovam o crédito. É coisa pra uma semana, a Portosol, quando muito, se não é coisa pra dois ou três dias. Porque é muito rápido.**

– O fato de eles mandarem um agente de crédito aqui, pra conhecer o empreendimento, como vocês percebem isso, é uma coisa positiva ou é meio invasiva?

– É positivo, porque a pessoa vem aqui, vai conversar, quer saber pra que tu quer o dinheiro, procura ver o que tu tem.... No nosso caso, a segunda visita foi pra ver assim, ó, o que que nós tínhamos feito. Quem nos atendia era a Jurema, a Jurema disse: “pô, cresceram, realmente souberam empregar bem”. Muita gente fica inibido. Elas perguntam com que tu

trabalha, como é que é, como é que não é, onde é que tu compra, onde é que tu não compra... Tu tem que ter um fundamento para o que tu tá pedindo. E nós nunca... A Jurema viu que realmente a gente cresceu. Porque quando a Jurema veio aqui a primeira vez, ela olhou assim... Nós tínhamos um sofá e a mercadoria em cima. Num segundo momento que ela veio, já tinha as estantezinhas com as coisas. “Bah, dona O.A., cresceu”. Tanto é que ela liga seguido pra ver se a gente quer. Mas por enquanto não está sendo necessário.

– Nem vantajoso.

– Não.

F.S.F.

– E o senhor pegava empréstimo em outros bancos?

– Não, só na Pordosol¹³.

– O senhor já trabalhava com banco antes?

– Trabalhava. Eu trabalhava fora e tinha conta bancária. A própria firma abriu a conta pra mim. No Bradesco. [...]

– O senhor está trabalhando com banco?

– **Não, agora eu parei. Tinha conta no Itaú e no HSBC. Mas também o juro tava sendo alto, esse negócio de talão de cheque, essas coisas, cada vez que ia tirar um extrato de conta, era aquela cobrança. Aí eu mandei encerrar.**

[...]

– Se o senhor fosse comparar um banco com a Portosol, qual seria a diferença?

– A Pordosol é muito melhor de se trabalhar. É bem melhor. Porque a Pordosol não te exige assim grande, como se diz, juros. **Banco não, é aquele negócio, o juro é alto. Tudo que tu faz no banco te cobram. Vai tirar um extrato, um talão de cheque, tudo eles cobram. [...] A Pordosol é aquele negócio, é aquele juro e pronto, nada mais.**

H.A.

– A senhora já tinha conta bancária antes?

– Sim.

– E já tinha procurado empréstimo?

– **Não porque o empréstimo em banco é muito caro, os juros são muito altos, aí fica inviável. Um empréstimo ali tu paga 100, 200% de juros, fica muito difícil de pagar.**

– [J] Nós trabalhamos com banco privado.

– [H] Chegamos a utilizar algumas vezes o crédito do Itaú, banco que a gente trabalha. Mas em caso de uma emergência, para valores pequenos, porque o juro deles é muito alto.

[...]

– [H] O banco que nós trabalhamos liga toda semana oferecendo crédito.

[...]

– [J] **A diferença [entre a Portosol e os bancos] que eu vejo mesmo é que os bancos privados estão aí pra ganhar dinheiro em cima do empréstimo que vão fazer. E a Portosol parece que é uma empresa de fomento mesmo, que tá ali pra te emprestar o dinheiro. Os bancos particulares estão aí para ganhar o dinheiro.**

M.L.

– A senhora já havia feito algum empréstimo para o negócio antes?

– **Ah, eu vivo pegando empréstimo.** Até hoje ainda pego empréstimo. Agora mesmo há pouco tempo eu fiz um empréstimo na Caixa Econômica. Veio uma moça aqui, me

¹³ Foi preservado o modo como os entrevistados mencionaram o nome da ICC – mesmo quando evocavam o poente.

ofereceu. Eu fui lá e fiz. Tu sabe como é que é: máquina estraga, precisa de um aviamento... E realmente o que se ganha, tu gasta no dia-a-dia. [...] E às vezes a gente se aperta. Tá atolado lá no banco... [...] Corre e arruma um empréstimo.

– A senhora já operava com outros bancos antes de ter empréstimo com a Portosol?

– Na verdade não. Acho que empréstimo mesmo assim sempre foi na Portosol que eu pedi. Só que como eu trabalho com o Banrisul desde 1988, a gente tem os limites. Então, usa o limite do banco. Às vezes, quando se aperta com o limite do banco é que pede dinheiro para a Portosol.

[...]

– Esse negócio de dar crédito em grupo para as três pessoas não era mais vantajoso ou mais interessante que pedir fiador?

– É difícil tu achar três pessoas que queiram. Eu por acaso ela me convidou e eu aceitei, até porque eu achei que era interessante, até mesmo **pra gente ter um início de um crédito, que tu sabe que é difícil conseguir. Agora tá mais fácil, os bancos estão emprestando dinheiro mais fácil, mas um tempo atrás era muito difícil conseguir um empréstimo.** Eu achei interessante na época.

[...]

– **A gente se sente bem quando é bem tratada. A gente que é humilde, não tem nem muito estudo pra poder se defender muitas vezes, quando tu não é bem tratado tu te sente que nem um cordeirinho. E aonde tratam bem a gente ali, eu gosto muito do tratamento da Portosol.**

– A senhora se sente valorizada?

– **Sinto, sim.** E a gente solicita, e eles vêm e conversam, explicam e querem saber tudo direitinho, o que a gente vai fazer, o que fez, o que tá fazendo. [...] Eu acho que a Portosol é uma coisa boa, que veio pra ajudar mesmo os pequenos. **Porque quem tem, por exemplo quem tem uma loja grande desse tamanho aqui, qualquer banco vai aí e consegue um empréstimo. A gente já fica mais difícil. Eles exigem muita coisa. Às vezes a pessoa não tem nada, só tem os braços pra trabalhar.**

[...]

– Os bancos agora eles estão até facilitando um pouco mais. Mas, no começo, eu sei que era bem difícil. Uma vez eu fui na Caixa tentar fazer um empréstimo e eles me pediram um monte de coisa que eu até nem tinha. Isso que eu tenho a firma registrada. Acabei desistindo. Na Portosol, não. [...] Eles não querem saber se tu é registrado ou não. [...] Eu achei bem mais fácil que qualquer uma outra financeira.

– A senhora chegou a fazer empréstimo com financeira?

– Ultimamente não. [Pausa] Quem costuma muito fazer empréstimo com financeira, fazia muito, era o meu marido. Virava e mexia, ele estava fazendo empréstimo.

– São caros?

– **Cobram um juro absurdo.**

– No caso da Portosol, não, o juro é mais acessível?

– Bem mais acessível do que qualquer banco aí.

[...]

– Certos empréstimos que tem aí que é verdadeiras explorações, que as pessoas pagam juros altíssimos.

– A senhora está se referindo a...?

– A gente ouve falar. Meu marido teve tão enrolado com a Fininvest. A gente compra lá no Big, até o cartão se não me engano também é da Fininvest, mas se sabe que o juro é alto. Tem coisas por aí que Deus o livre. Sem falar de agiotas que emprestam dinheiro. [...] Esse tipo de coisa que quebrava. Em vez de ajudar a pessoa, enterra mais.

G.T.T.

– A senhora nunca tinha pegado empréstimo antes...

– Não.

– Nem pra consumo, nem pra comprar?

– Nem pra consumo.

– E depois, a senhora pegou outros empréstimos em outras instituições além da Portosol?

– Não.

[...]

– Vocês nunca tinham trabalhado com banco antes de ter trabalhado com a Portosol, ou tinham?

– (D.T.T.) Eu trabalhei com um lá... Eu trabalhava com agricultura, ela também.

– (G.T.T.) Ele trabalhava com o pai dele.

– (D.T.T.) Tirava o dinheiro para o meu pai, eu era procurador dele.

– Que banco que era?

– (D.T.T.) Banco do Brasil.

– Depois da Portosol vocês passaram a trabalhar com banco?

– Não, assim de pegar crédito, essas coisa assim?

– Ou ter conta...

– Não, aí sim, daí gente tem uma que deposita [...] na Caixa Econômica Federal.

– Que foi de onde vocês receberam o primeiro empréstimo. Vocês só pegaram empréstimo na Portosol?

– Só na Portosol.

– Nunca precisaram procurar a Caixa pra isso?

– Não.

[...]

– Na opinião da senhora, qual é a diferença entre a Portosol e um banco comum?

– **É que no banco comum, se tu vai lá que nem nós fomos, sem ter uma garantia, eles não fazem o empréstimo.** O que eu sei, acho que não. E no Portosol a gente foi lá e não tinha garantia nenhuma, e eles – ah, não, mas tinha um avalista, tinha...

– Conseguiram um avalista?

– É avalista tinha, que minha avalista tem pensão... Através do avalista. O banco também não faz empréstimo se tu não tem um avalista.

H.V.L.

– Foi o primeiro empréstimo que a senhora tirou para a produção?

– Na Portosol foi o primeiro. Mas fora isso, eu já tirava em outros lugares.

– Tinha tirado onde?

– [...] Tirei na Caixa, até conhecer a Portosol.

[...]

– A senhora chegou a fazer empréstimo depois com outra instituição?

– Não.

– Nem com banco normal? A senhora trabalha com que banco?

– Itaú.

– E nunca pensou em procurar o Itaú pra isso?

– **Não, porque os juros deles são bem melhor, né?**

– Os juros de quem, da Portosol?

– **Da Portosol, e a burocracia também é bem menos.**

– Qual a diferença entre a Portosol e um banco comum?

– **A diferença é essa, não tem incomodação nenhuma,** a não ser, como eu já sou cliente, como é que se diz, eu vou renovar meu crédito, é só puxar a ficha do SPC, e não tem nada, o

meu fiador não tem nada. Liberaram no mesmo dia pode-se dizer. Aí se eu faço na segunda, terça é a assembléia e quarta eu já estou com o dinheiro. Não precisa fazer papelada nenhuma [...].

C.R.P.

– Depois de ter começado a trabalhar com a Portosol, com esse aumento do faturamento, tudo, tu começaste a trabalhar com outros bancos também?

– Eu sempre trabalhei, depois eu comecei a trabalhar com o Bradesco.

– Já trabalhava antes, né?

– Não me lembro, acho que eu trabalhava com o Bradesco, acho que eu continuo com o Bradesco.

– Mas nunca pensaste em pegar um empréstimo no Bradesco?

– **Peguei, já, mas não foi para mim, aqui, né. Foi para despesas pessoais.**

– Não era pra produção.

– Não, não era pra produção, era pra despesas mais pessoais. Não peguei na Portosol, porque era aquilo, né, tinha um limite de crédito. Eu precisava de um pouquinho mais, já peguei no Bradesco também.

– Para produção já pegaste noutra lugar?

– Não, para a produção aqui só foi na Portosol, uma por causa dos juros, né? **Eles trabalham com juros baixos. Se tu vai noutra lugar, numa financiadora, por exemplo, é 11%. Aí não tem condições. Banco também não estava, não estava quando eu peguei, agora eu acho que baixou.**

– Não chegou a baixar muito também, né?

– Um pouquinho que seja já é lucro.

– Qual é a diferença entre a Portosol e um banco comum?

– A tranquilidade, olha, tu pediu está aprovado, ainda mais para quem já é cliente, até para quem não é também. Eu fiz, foi superfácil, não tem burocracia assim, vê isso aquilo, e pedir um monte de papelada, nada disso, só a identidade e [...]. Não tem muita coisa não. Eu acho que o banco também não é muito..., o meu principalmente, porque eu já peguei outros empréstimos, sabe, também já faz bastante tempo que eu sou cliente dele, tudo isso facilita, se é uma cliente nova...

– Mais complicado.

– Muita burocracia. No nosso meio, ou tu tem uma renda muito alta, tem que trabalhar muito com o banco para eles te liberarem. Então, se tu não tem uma renda muito alta, se todo dinheiro que tu ganha deposite no banco, e faça capital de giro, começa a girar para... Eles não te liberam. Então não é que eu não vou depositar, eu deposito muito, é cheque que eu preciso, é pagamento de conta, tem que ter um saldo no banco, mas o resto, não tem, tu pega aqui, já joga ali, investe ali, não é muito guardado o dinheiro, pra dizer, é uma poupança.

– Na hora que os caras aprovaram o crédito, eles vieram aqui te entrevistar e conversar contigo. Tu se sentiu valorizada com isso, ou te sentiu investigada?

– Me senti investigada (risos). Não é uma valorização, é investigação. Eles te fazem um relatório da tua vida completa. Mas como em todo comércio isso é necessário, né? Mas é uma investigação. Eles sabem tudo. A hora que eles vêm aqui... Tudo, tudo. Inclusive o que tu tem de eletrodoméstico [...] esse tipo de coisa. É uma investigação, a gente fica meia... Mas faz parte...

– É um preço que se paga?

– Lógico. Se tu quer muito uma coisa, tu está interessada naquilo ali, tu não te aborrece muito com esse tipo de coisa.

H.P.B.

– Ter facilidade ao acesso ao crédito é bom. Mas o empréstimo da Portosol não teve muito impacto na nossa empresa. Até porque os juros do Banrisul é menor do que o da Portosol.
[...]

– Qual tu achas que é a diferença entre um banco e a Portosol?

– Eu acho que ela tem uma posição que é a seguinte: ela atende pequeno, o começo digamos de uma gestão. Eu acho que ela é comunitária e eu acho isso importante também, que gera uma coisa diferente do crédito. Se tu não paga tu prejudica o outro e acho que é mais fácil e mais acessível para uma pessoa enfrentar um Portosol do que enfrentar um Banco do Brasil, a burocracia de um banco qualquer. É a atitude do banco que assusta muito o empresário.
[...]

– Eu não acho que a Portosol seja ruim. Eu só acho que ele é muito limitado, como é que eu vou te explicar, um valor muito pequeno. Acho que o valor máximo é 16 mil, 15 mil. **Hoje em dia, esses valores em termos de mercado é muito pouco, né?**

– Para um negócio desse porte não faz muito sentido?

– Não, faz, tens vezes que faz muito sentido. Mas digo assim: **para ajudar acho que ele não é definitivo. Não é determinante assim.** Olha, a Portosol me ajudou.

C.L.R.

– A senhora já tinha pegado empréstimo para produzir antes da Portosol?

– Não, às vezes precisava, assim, pedia pra pessoas amigas, da família.

– Banco não?

– Não, por causa que **a renda que a gente tinha (meu marido era aposentado) não podia na época.** Ela ainda estudava, eu não trabalhava, então a renda da gente não permitia fazer essa transação bancária. Aí também nunca me meti porque aí já era mais sério, eu já tinha mais medo de confusão. Então, não.

– A senhora tem conta em banco hoje?

– Tenho conta conjunta com ela. **Só minha nunca tive.**

– A senhora nunca precisou, nunca achou importante ter com o banco uma relação de crédito?

– **Na verdade eu nunca quis dar um passo, que eu sempre achei que a renda era muito pouca, muito pequena.** Nunca me interessei nisso, aí depois ela, como estudante, o banco ofereceu, aí ela foi tendo a conta lá e aí ficou assim, minha mesmo não, era só conjunta com ela.

[...]

– Nem com financeira?

– Ah, **financeira sim.** Da Fininvest eu sou freguesa... há anos que eu sou freguesa deles. Às vezes aparece alguma coisa boa de comprar. Eu sei que não compensa, porque o juro da Fininvest é terrível, é mais que o banco ainda, mas aí vou lá, saco o dinheiro e resolvo a situação. Negócio de financeira é só com a Fininvest.

– Cartão de crédito também com a Fininvest?

– Não, cartão de crédito não é com a Fininvest. **Eu tenho cartão da Fininvest. E tenho meus cartões de crédito, de loja, da Credicard, Visa.** Eu tenho esses cartões.

– A senhora também usa?

– Uso.

– A senhora começou a usar faz pouco tempo ou a senhora usava isso já desde antes?

– Não. Muito antes. Muito antes. **Por exemplo, o cartão da Credicard eu fiz quando abriu o Iguatemi. Vai fazer 20 anos,** e depois o cartão Visa foi por intermédio da minha filha, quando ela abriu a conta no banco, aí ela fez a conta conjunta comigo, aí veio o cartão, que é por intermédio do banco dela lá, o cartão Visa. O outro é cartão de loja que eu tenho.

5.4 Considerações finais: crédito de vida

Os dados desta pesquisa são parcialmente compatíveis com as quatro conclusões principais dos estudos de Hulme e Mosley (1996). Esses autores descobriram que a ação das instituições microfinanceiras induz seus concorrentes formais ou informais a alterar suas taxas de juros e a ampliar seu *mix* de produtos; e tem efeitos positivos, embora modestos, sobre emprego e tecnologia. Constataram também as dificuldades das instituições microfinanceiras para alcançar os “mais pobres entre os mais pobres” e levantaram poucos indícios de efeitos do crédito sobre o empoderamento das comunidades.

A identificação dos impactos extra-econômicos, desenvolvida neste capítulo, contribui para ampliar a compreensão sobre o caráter social do crédito. Os depoimentos dão cor humana às séries numéricas dos capítulos anteriores. Fazem correr o sangue do heroísmo cotidiano dos empreendedores. Mostram que o crédito potencializa a produtividade e o retorno financeiro: ao cumprir sua função econômica, revela ou consolida talentos, habilidades, vocações. Testa a responsabilidade do cliente; ao confirmá-la, o empreendedor posiciona-se noutra patamar existencial. A tranquilidade é um ganho extra – dinheiro é paz de espírito.

Os empreendimentos financiados pela Portosol são saídas para o desemprego e a pobreza. Não são alternativas procuradas espontaneamente; pelo contrário, em geral são o único caminho à disposição desses indivíduos. A inevitabilidade ainda cobra um preço elevado: a dedicação extrema, estendida por longos períodos, como condição para que resulte em renda minimamente satisfatória. O auto-emprego tem a aparência da escolha, e a imposição inerente à contingência. O microcrédito, contudo, permite que alguns desses microempreendimentos escapem da condenação.

O incremento da renda e do faturamento exige deles dedicação crescente. O auto-emprego costuma impor jornadas de trabalho mais extensas e intensas que o emprego formal, o que, de fato, reduz o tempo disponível – para o estudo e também para o lazer ou o ócio. A qualidade de vida é desperdiçada trabalhando demais: “isso aqui é uma prisão”. Novas pesquisas podem identificar as perdas impostas aos períodos de lazer e à saúde dos empreendedores.

Esse cidadão que trabalha demais se sente compensado por ser “dono de seu nariz”. O incremento do capital simbólico faz os clientes experimentarem a dinâmica dos projetos próprios: tomam seu destino nas mãos, realizam, transformam. Administram um crédito de

vida¹⁴. Conheceriam, no entanto, experiências não subordinadas às relações sociais conversíveis em preços, funcionais à lógica dos mercados? O crédito amplia o alcance das decisões que o empreendedor pode tomar. Assim, talvez seja mais eficaz para a afirmação individual que para estruturar projetos políticos coletivos, solidários, que mirem a transformação do Estado e do modo de produção.

Convém perguntar: que valores são subjacentes a essa relação? O crédito é percebido como uma dádiva por alguns empreendedores de renda mais baixa. O reconhecimento de que lhe deram uma “oportunidade” – e não de estarem exercendo um direito – estabelece uma relação de dívida moral com a instituição. O incremento de auto-estima é acompanhado de uma reiteração dos conceitos liberais (o valor do empreendedorismo, a legitimidade da propriedade privada, da concorrência e do mercado). Não há nada de alternativo nisso.

O impacto do crédito sobre a educação é marginal. Empreendedores apoiados pelo microcrédito e bem-sucedidos tendem a não procurar mais formação. É possível que parte dos programas de capacitação profissional disponíveis seja inadequada, por exigir do empreendedor elevado empenho de tempo (inclusive para deslocamento) ou dinheiro. Ao não valorizar a formação do empreendedor, esse processo reforça a impressão de autonomia gerada pela dimensão empírica. Projetos de apoio ao microcrédito podem explorar o potencial de áreas relacionadas: formação, ação política e comunitária (orçamento participativo); ao vincular o trabalho das ICCs com outras redes de inclusão social, as prefeituras demonstrariam que se importam com as vidas dos pequenos empreendedores – não exclusivamente com suas atividades econômicas. O microcrédito contribui para que os clientes dêem saltos em suas existências. Vê-los como cidadãos participantes, não reduzidos à dimensão econômica, significaria valorizar a dimensão comunitária, permitindo mais e diversificadas experiências sociais e políticas aos empreendedores.

A ausência de indicadores expressivos de empoderamento das comunidades beneficiadas mostra como, fornecidas a empreendimentos isolados uns dos outros, as potencialidades do crédito são desperdiçadas. O incremento e a intensificação das relações sociais poderiam ser potencializados por projetos públicos que estimulassem a formação de redes produtivas e a organização local e comunitária. Capital simbólico e autodeterminação estão relacionados; geram capacidade e confiança para a ação política e comunitária.

A prefeitura, entretanto, não explora a fecundidade da iniciativa. O crédito, como peça fundamental para a atividade econômica, localiza os bancos no espaço estratégico das

¹⁴ Devo a expressão “crédito de vida” ao professor Fernando Ponte de Sousa, que apresentou o *insight* durante a banca de qualificação desta pesquisa, em 02 de julho de 2003.

empresas¹⁵. Alguns utilizam esse poder para intervir diretamente na gestão, ou expandem a diversificação de seus investimentos convertendo créditos em propriedade. A Portosol apenas identifica e cria uma relação com os empreendedores, mas não os mobiliza, não os coloca em rede uns com os outros, não lhes indica canais de formação ou capacitação, não estende redes de proteção à vulnerabilidade, não estimula a auto-organização de sistemas alternativos ao livre mercado. Se não estiver compreendido em uma rede de suporte e desenvolvimento local integrado, o microcrédito repetirá a reificação do mercado inerente ao crédito tradicional. Não basta crédito como condição para que o microempreendimento seja bem-sucedido – e em caso de fracasso, as razões não se resumem às características individuais do cliente.

Os pobres têm menos recursos para enfrentar sua vulnerabilidade a doenças, à violência, à vigarice, às despesas naturais do ciclo da vida. Essa vulnerabilidade afeta a auto-estima dos empreendedores: tudo é comparado ao pior momento de suas existências. Os clientes da Portosol enfrentam as mesmas condições adversas que médias e grandes empresas, agravadas por sua vulnerabilidade.

Os ganhos de renda convertem-se em melhorias na habitação. É mais saúde para as famílias.

Crédito puxa crédito. Comerciantes com dinheiro para pagar mercadoria ganham mais prazo de seus fornecedores, conquistam descontos maiores. Mas o ciclo não se renova indefinidamente. Há uma variedade de causas para que o cliente não renove a operação. Uma delas parece ser a ambição pequena: mediante uma elevação do faturamento e da renda, o empreendedor se dá por satisfeito. Além disso, os juros altos, as linhas de crédito inadequadas (em termos de custo/benefício), o esgotamento das oportunidades, a crise no setor ou no empreendimento, as doenças, os assaltos e outras manifestações da vulnerabilidade afastam os clientes da renovação.

Empreendedores beneficiados pelo crédito da Portosol chamam a atenção dos concorrentes da ICC. A estabilização econômica posterior ao Plano Real pode ter derrubado a idéia de que o sistema financeiro brasileiro não oferece crédito à população de baixa renda. O alcance das financeiras é o braço popular de grandes grupos financeiros¹⁶. A redução das taxas de juros e a simplificação dos procedimentos de autorização de crédito criariam um ambiente de concorrência capaz de tornar ainda mais rarefeito o mercado já modesto conquistado por ICCs como a de Porto Alegre.

¹⁵ É essa, aliás, a base para a teoria da hegemonia financeira, de Mintz e Schwartz (1985).

¹⁶ Em setembro de 2003, o HSBC comprou do Lloyds TBS a Losango. Um mês depois, o Bradesco adquiriu as empresas do Grupo Zogbi, somando-as às operações da subsidiária Finasa e do Banco Postal, voltado ao microcrédito. O Itaú já tinha incorporado a carteira da Fináustria. O Unibanco, líder desse segmento depois de adquirir a Fininvest, o Investcred e parte da LuizaCred, em novembro de 2003 comprou a Creditec.

Esta discussão traz novos problemas metodológicos. Em algumas das dimensões investigadas, como o impacto simbólico, é impossível construir indicadores objetivos, capazes de embasar comparações entre as diversas instituições. As mudanças descritas nos depoimentos podem ser compreendidas como características do crédito em si, expandidas aos mais pobres pelas instituições de microcrédito. O relevante, assim, é o *foco*, não o fenômeno. Pode-se compreender que, desde que adequadamente focado, o microcrédito produzirá efeitos sociais e políticos. Se for dinheiro o que falta para o empreendedor dispor de autoconfiança e auto-estima, e liberdade para projetar ações futuras, ter acesso a crédito deveria ser seu direito.

CONCLUSÕES

Em julho de 2003, a Portosol inaugurou nova sede, a terceira em sete anos. Do prédio da Rua General Vitorino – paralela à Rua dos Andradas, principal via do Centro da capital gaúcha –, mudou-se para uma construção menos exuberante, na Avenida Alberto Bins, próxima da rodoviária, na qual comprometeria mensalmente um terço do valor do aluguel anterior. A sede atenderia à nova estratégia da instituição: com menor porte, seria possível levar o atendimento até mais perto do cliente, com postos nos bairros, explicou o mestre de cerimônias que abriu a inauguração, às 16h30 da terça-feira, dia 15¹. O vice-presidente do Conselho de Administração, Carlos Alberto Neves Filho, um dos membros da equipe que formulou o modelo ICC, fez o discurso mais inspirado. Lembrou dos esforços do grupo que, a partir de 1994, estudara a possibilidade de criar um banco municipal. Destacou a importância histórica da Portosol como primeira instituição a operar microcrédito de forma profissionalizada no Brasil. Celebrou as mais de 50 mil operações, providas com quase R\$ 60 milhões, derivados do primeiro milhão que constituiu o capital inicial. E metaforizou:

– Vejo a Portosol como uma criança que já cresce, como um moleque que começa a ser tihoso.

O moleque teve de mudar de casa por causa das dificuldades enfrentadas durante a infância. O que o tornava tihoso eram os resultados que havia alcançado, apesar das adversidades. As três etapas desta pesquisa somam novos problemas aos que já atormentavam os gestores da Portosol e do município de Porto Alegre, mas permitem, também, compreender melhor a importância social e política do microcrédito, para além de seu impacto econômico, o que amplifica a relevância do modelo das ICCs.

¹ Como Forrest Gump, estive presente à inauguração por acaso. Enquanto aguardava uma entrevista, marcada para as 17h, na mesma Avenida Alberto Bins, resolvi passar na Portosol para conhecer a sede nova e escapar da chuva. Ao abrir a porta, encontrei as autoridades municipais, os conselheiros e dirigentes, os funcionários em roupa de festa, quarenta pessoas ao todo, em pé, no hall. A inauguração começou minutos depois. Dado o aperto, coube a mim, como um Gump, afastar a mesa que impedia o acesso das autoridades à placa descerrada no momento mais importante da inauguração.

A pesquisa qualitativa concluiu que, na elite dos clientes da Portosol, são abundantes as narrativas sobre impactos simbólicos positivos do crédito. Ter acesso ao crédito significa um importante reforço à auto-estima dos mais pobres (e mesmo dos empreendedores que se encontram nos níveis de acumulação simples e ampliada). Ao receber a aprovação do primeiro empréstimo, cercados pela liturgia metodológica da Portosol, sentem-se como unguídos por uma espécie de bênção dos deuses do empreendedorismo. Motivados e seguros, autoconfiantes, trilham o “caminho certo”: “tu, com dinheiro na mão, tu te sentes seguro”.

Essa “recompensa” tem como contrapartida a pressão para o exercício da responsabilidade. A obrigação quanto à regularidade dos pagamentos é recebida quase com prazer: o corolário dessa relação é “o orgulho de pagar em dia”. Como aferir a importância desse capital simbólico, relativamente às demais espécies de capital, é tema para pesquisas de outra ordem.

Também parece ser positiva a correlação entre crédito e *empoderamento*, apesar do alcance limitado das vivências políticas dos entrevistados. Crédito atrai crédito: a disponibilidade de dinheiro para pagamento à vista, combinada à pontualidade nos pagamentos a prazo, permite o incremento das relações com fornecedores. Crédito gera crédito: a ausência de pressão sobre os recebimentos, decorrente da disponibilidade de capital de giro, favorece a intensificação das relações com os clientes – o empreendedor pode ampliar o volume de produtos ou serviços, o que tende a aumentar sua clientela, e pode diversificar as formas de receber (vendendo fiado, parcelado ou com cheque pré-datado), tornando-se, ele próprio, um credor. Múltiplas potencialidades dessas relações permanecem latentes, dada a inexistência de programas que, paralelamente à concessão do crédito, estimulem a formação de redes entre os empreendedores populares; a auto-organização das comunidades; a intervenção política direta, nos espaços da democracia participativa.

Em número significativo de casos, o incremento de renda, derivado da longa série de operações de crédito e apontado nos levantamentos socioeconômicos, foi confirmado pelos clientes. Há relação direta entre o aumento de renda e os investimentos na melhoria das moradias – na literatura internacional, parte desse resultado é atribuída às opções das mulheres; dada a natureza da composição da elite dos clientes, na qual as mulheres são amplamente predominantes, não foi possível testar essa afirmação para o caso da Portosol. Condições sanitárias mais adequadas, consequência desse tipo de reforma, têm impacto direto na melhoria da saúde da família². São recorrentes, também, os investimentos em móveis e bens dráveis, especialmente equipamentos eletroeletrônicos, que incrementam o acesso à

² Isso não pode ser comprovado, em termos mais amplos, dada a escala limitada da atuação da Portosol.

informação, o conforto e a auto-estima (esta, na medida em que o consumo seja pelos clientes percebido como relevante para as relações sociais)³.

A melhoria das condições de habitação é o único traço consistente relacionado à redução da vulnerabilidade encontrado por meio da pesquisa com a elite dos clientes. Reformas na casa podem estar associadas à redução de riscos, mas a principal fonte de segurança adotada por instituições microfinanceiras em todo o mundo é o estímulo à poupança (em certos casos, compulsoriamente). Alguns autores apontam como um problema crucial a ausência de cultura de poupança no Brasil; os depoimentos indicam que a maior parte dos entrevistados reconhece a importância de poupar – mas não poupa. O apreço pelo crediário, que torna o cliente familiar à lógica das operações de crédito, é a manifestação externa da ausência de poupança. São clientes dispostos a ter cartão de crédito – portanto, a conhecer e dominar inovações financeiras – e a aumentar seu endividamento pessoal, mas que consideram impossível poupar.

Esse mecanismo retórico repete-se quanto à necessidade de incrementar a formação. Mesmo os empreendedores que mais valorizaram o conhecimento empírico destacaram, em seus depoimentos, que é importante voltar a estudar. O aumento de faturamento, o fortalecimento do empreendimento, o crescimento na complexidade da gestão do negócio podem ter provocado o reconhecimento da relevância da capacitação, mas apenas excepcionalmente resultaram na decisão de voltar a estudar ou realizar cursos.

A etapa qualitativa também contribuiu para refinar a interpretação dos indicadores de impacto econômico recolhidos na pesquisa quantitativa. Os dados extraídos dos levantamentos socioeconômicos demonstraram que há aumento de renda na maioria das famílias com acesso a microcrédito (embora, somente pelo LSE, não seja possível afirmar categoricamente que em todos os casos o aumento ocorreu na renda proveniente do empreendimento). As entrevistas confirmaram a relativa facilidade com que os negociantes conseguem, a partir de pequenos créditos, alavancar a produtividade e a rentabilidade de seus empreendimentos. Contudo, são modestas as ambições dos pobres, a julgar pela elite dos clientes da Portosol. Ao alcançarem um patamar mais estável do que aquele em que se encontravam quando da primeira operação, sentem-se seguros para abdicar de novos créditos. Querem viver sem dívidas. O empréstimo foi uma oportunidade de superar a ausência de capital de giro, viabilizar o aumento do faturamento e a formação de algum capital⁴.

³ A extensão do acesso dos mais pobres a bens como telefone fixo e celular, televisão e geladeira foi ampliada na década de 1990. O IBGE (2002b) constata que, em diversas regiões do país, há proporcionalmente mais residências com essa espécie de aparelho eletrônico que com acesso a saneamento básico.

⁴ Mintz e Schwartz (1985) afirmam que os gerentes das grandes companhias americanas prefeririam investir com capital próprio a tomar emprestado dos bancos – no entanto, fazem-no ou porque não podem, ou porque vêm

Alcançados esses objetivos, a relação com a Portosol tornou-se desinteressante. As ambições dos clientes de renda mais baixa permanecerão modestas enquanto não vislumbrarem outras possibilidades para suas vidas e para seus empreendimentos – no negócio dos papeleiros, competitividade é ter um cavalo mais veloz. Isso reitera a importância de processos de formação (profissional ou escolar) – neste caso, importância autêntica, não meramente retórica, porque dá sentido e potencializa o *empoderamento*.

Essa ambição contida permite compreender por que a geração de emprego é marginal, como indica a pesquisa nos LSE. Os empreendimentos são, em sua maioria, de auto-emprego ou familiares. O incremento no faturamento não estimula os clientes a contratar mais força de trabalho – quando isso ocorre, é mão-de-obra familiar. Outros fatores influem nessa decisão, como os encargos previstos na legislação trabalhista, a expectativa de que não haverá demanda e o cenário macroeconômico recessivo. Apesar de não gerar postos de trabalho em quantidade significativa, o microcrédito impede a expansão do desemprego, na medida em que oferece aos empreendimentos familiares e a trabalhadores por conta própria acesso a um elemento fundamental para a sobrevivência dessas atividades – mesmo num contexto de expressivas adversidades macroeconômicas⁵.

Combinados, os resultados das etapas qualitativa e quantitativa também permitem compreender a complexidade das relações dos clientes da Portosol com o sistema financeiro. Quando criadas, as primeiras ICCs constituíram um desafio para uma das principais debilidades do mercado bancário – sua incapacidade de fornecer crédito em escala compatível com as necessidades do país e, especialmente, dos pequenos empreendedores da economia formal e informal. A pesquisa constatou que um em cada quatro clientes da Portosol não tinha banco antes da primeira operação – o percentual real é provavelmente menor ainda, já que havia bancarizados entre aqueles selecionados para a pesquisa qualitativa que, nos levantamentos, constavam como sendo sem-banco. É expressiva, na relação de instituições que atendiam esses clientes, a presença de bancos públicos, assim como dos maiores bancos privados de varejo. Entre os que tinham conta bancária, o acesso a linhas de crédito para produção praticamente inexistia. No entanto, entre os três quartos de bancarizados (e mesmo entre os não-bancarizados entrevistados na terceira etapa da pesquisa), eram generalizadas as vivências das múltiplas possibilidades ofertadas pelo sistema financeiro, especialmente

nisso oportunidades.

⁵ Ao final deste balanço, não é demais lembrar que, como a maioria dos entrevistados tem mais de uma fonte de renda, não é possível atribuir integralmente às operações de crédito os resultados obtidos com a combinação das duas técnicas de pesquisa. Dada a fungibilidade do dinheiro, tampouco é possível conhecer, sem um acompanhamento diário do modo como o cliente gerencia o faturamento, o que é destinado diretamente à renda e o que é transformado em investimentos que, indiretamente, podem significar melhoria da qualidade de vida.

crediário em loja, cheque pré-datado, cartão de crédito e empréstimo com financeira. Essa proximidade com o sistema financeiro era limitada por taxas de juros elevadas e por vastas exigências de documentação e garantias. Ou seja: o problema mais grave do mercado bancário, em metrópoles como Porto Alegre, não era a ausência de capilaridade e cobertura, mas a inadequação de suas linhas de crédito às necessidades dos pequenos empreendedores – seja em função da metodologia ou das taxas de juros. À medida que os bancos lograssem adotar linhas de crédito popular com juros menores, mais ágeis e com garantias flexíveis, constituiriam concorrência séria a instituições como a Portosol, ainda que não adotassem agentes de crédito próximos a comunidades ou modalidades de garantia como o aval solidário (de resto, marginais mesmo na ICC). Alguns entrevistados revelaram que a metodologia flexível os tornava fiéis às financeiras, mesmo considerando suas taxas absurdas. Outros destacaram a importância da diversificação dos serviços e instituições financeiras em suas vidas – para o bem, caso das declarações favoráveis a crediários e cartões de crédito, e para o mal, caso das dramáticas e resignadas narrativas sobre endividamento crônico.

Essa relação intensa entre os clientes e o sistema financeiro ocupa importante lugar para o entendimento das dificuldades operacionais da Portosol, identificadas na primeira etapa da pesquisa. À medida que bancos, financeiras, administradoras de cartões de crédito e outras instituições precisem aumentar a escala de suas operações de crédito e passem a oferecer produtos e serviços para a população de baixa renda, as vantagens comparativas da Portosol se reduzirão, caso ela se isole num modelo de atuação que a aproxime mais da imagem de instituição financeira que da de parceiro dos empreendedores. É insustentável para pequenas ICCs o desafio de concorrer com grandes bancos de varejo (públicos ou privados), sem o diferencial da taxa de juros – percebida como “baixa” pela maioria dos clientes.

O slogan “Mais que dinheiro, apoio” aponta nessa direção – mas não é acompanhado por políticas públicas que traduzam a frase em apoio de fato. O alcance da Portosol é tímido, em termos de escala, e o potencial dos empreendimentos que atende não é desenvolvido por uma rede que explore sinergias e viabilize o apoio mútuo e a solidariedade. Apesar de criada como parte de uma política municipal para o desenvolvimento integrado e sustentável, a ICC isolou-se pelas razões apresentadas no capítulo três. Consciente desse diagnóstico, a instituição procurava, ao final de 2002, retomar o caminho da vinculação com políticas de desenvolvimento a partir de novas opções estratégicas. Maior focalização entre os sem-banco e os mais pobres, alternativa que não havia sido claramente adotada até 2002, provavelmente aumentaria as dificuldades da Portosol para alcançar a auto-sustentabilidade, mas poderia alargar sua base de clientes, e certamente ampliaria a importância social de sua atuação. Os

mais pobres estabelecem uma relação mais passional com a ICC – na linguagem do mercado, são canais viáveis para a propaganda boca-a-boca. O futuro do “moleque tihoso” depende disso.

As dificuldades operacionais enfrentadas pela Portosol se agravaram no ambiente de incertezas institucionais posterior à divulgação das políticas do governo Lula para o setor. Ao misturar microcrédito com empréstimos de baixo valor de uso livre e com bancarização, o governo criou confusão conceitual, numa área em que a própria expressão “microcrédito” exige complementos. Ao instituir a taxa máxima de 2% para microempréstimos de instituições financeiras, retirou uma das mais importantes vantagens competitivas das instituições de microcrédito criadas por iniciativa do próprio PT, nos anos 1990. Sem oferecer linhas de crédito com encargos compatíveis com essa exigência – ao contrário, aumentando o custo do *fundraising* da principal fonte do setor, o BNDES –, o governo criou obstáculos sérios à atuação das ONGs, Oscips e SCMs, sem compartilhar com a sociedade um julgamento a respeito dos resultados das ações desses organismos. A grande contribuição do país à experiência internacional do microcrédito – a iniciativa de governos locais na criação de entidades profissionais da esfera não-estatal para atuar no setor – corria o risco de ser soterrada por colegas de partido de seus próprios fundadores⁶.

Este estudo combinou diversas técnicas de pesquisa num sistema destinado à aferição de impacto do microcrédito em torno de três espécies de indicadores: de eficácia operacional, de resultados econômicos e de resultados sociais e políticos (extra-econômicos). A aplicação dessa metodologia foi acompanhada de inúmeros obstáculos, discutidos detalhadamente nos três últimos capítulos. A fungibilidade do dinheiro torna a aferição do uso do crédito (e de seu impacto) muito complexa e imprecisa. Por isso, a transparência da metodologia adotada é fundamental para a credibilidade dos dados e sua interpretação.

Apesar dos limites para a generalização de suas conclusões, a metodologia revelou-se fecunda para responder a alguns dos objetivos comuns às aferições de impacto das instituições de microcrédito. Sobretudo, porque relaciona dimensões que, habitualmente, são analisadas em separado. Isso exige mais tempo e torna a investigação mais complexa, mas o resultado é uma compreensão mais abrangente. Ao contrário das iniciativas que buscam aferir impactos apenas para justificar doações ou defender a existência de instituições deficitárias, e daquelas que negam a relevância de estudos dessa natureza porque os indicadores de eficácia

⁶ Talvez seja possível prever, sob o governo Lula, uma oposição entre instituições locais deficitárias (mas focadas em políticas de desenvolvimento) e grandes operadores sustentáveis pela larga escala (mas isolados de políticas locais de desenvolvimento). Mas não é possível descartar a hipótese de emergência de um novo modelo, ainda inédito, enraizado nas múltiplas experiências desenvolvidas junto aos empreendedores de baixa renda de todo o país.

operacional seriam suficientes, o método aqui adotado permite a interpretação combinada das duas dimensões que constituem o objetivo de instituições auto-sustentáveis capazes de contribuir para o combate à pobreza: os resultados operacionais e os resultados socioeconômicos⁷.

Reconhecer a relevância simbólica do microcrédito traz problemas adicionais de método. Esta pesquisa contribui para compreender alguns impactos extra-econômicos do crédito e, com isso, suscita novos debates sobre a relevância das políticas de apoio à expansão do microcrédito. A incorporação da dimensão simbólica ao entendimento tradicional do fenômeno (restrito a suas dimensões econômicas) ajuda a explicar a “mágica” das operações de crédito⁸. É razoável avaliar as instituições de microcrédito por isso? Se sim, como fazê-lo? Como aferir auto-estima? Como mapear a existência de redes? Como identificar aumentos de capacitação e sua relação com o acesso ao crédito?

De todo modo, a incorporação desta dimensão nos sistemas de avaliação de impacto pode ser produtiva para ambas as concepções paradigmáticas. Para o paradigma liberal, contemplar elementos simbólicos pode auxiliar a avaliação da competitividade dos empreendimentos financiados. Para o paradigma emancipatório, pode contribuir para aferir a expansão dos valores e vivências solidárias, ou seja, o ritmo de popularização dos padrões de sociabilidade alternativos às práticas individualistas e de competição. Isso não quer dizer que essa técnica seja neutra. Ao valorizar o simbólico, cria um contraponto ao olhar estritamente econômico, que deforma o fenômeno ao observá-lo somente pela luneta da auto-sustentabilidade ou da sua utilização produtiva. A fumaça da auto-sustentabilidade oculta o incêndio: a questão de fundo não é meramente equilibrar-se, mas fazê-lo no exercício de uma função socialmente relevante. A auto-sustentabilidade não é um valor em si – do mesmo modo que o crédito não tem um fim em si.

As imperfeições metodológicas registradas em cada dimensão não invalidam o conceito da matriz de avaliação que proponho: a integração da análise será aprimorada pela inclusão de novos indicadores (de produtividade da instituição, de faturamento e inovação tecnológica dos empreendimentos financiados) e pelo aprimoramento do tratamento dos indicadores utilizados. O desenvolvimento desta metodologia depende da realização de novas

⁷ A metodologia tem, como mérito adicional, a exigência de contato direto entre a equipe de avaliação e o cliente, o que pode contribuir para reduzir a frequência de estudos em que, nitidamente, o autor demonstra ignorar as circunstâncias em que os mais pobres desenvolvem suas atividades. A humanização da pesquisa constitui um antídoto contra aquela espécie de consultor que se sente à vontade para opinar sobre o futuro da instituição, sem sequer ter visto algum dos clientes por ela atendidos.

⁸ Aliás, é singular como mesmo habilitados pesquisadores tendem a ver magia naquilo que não conseguem explicar – como se fosse necessário apelar para a feitiçaria para compreender os temas cujas fronteiras não foram desafiadas pela razão.

pesquisas quantitativas para testar a viabilidade de se obterem, no conjunto dos clientes de uma instituição de microcrédito, os indicadores de impacto extra-econômico sugeridos no capítulo cinco. A comparação periódica de indicadores de performance entre as diversas espécies de instituições de microcrédito, sofisticando a metodologia adotada pelo IBAM (2003), por meio da diversificação dos estudos de caso e a adoção do conjunto das organizações como base de dados, é fundamental para a constituição de um *benchmark* para o setor. O desenvolvimento dessa espécie de pesquisa se beneficiaria do fortalecimento da Abcredi ou do trabalho de outra instituição, pública ou privada, que colhesse permanentemente informações sobre a atuação em microcrédito de ONGs, Oscips, SCMs, fundos governamentais, bancos públicos e privados. A criação do Portal do Microcrédito na internet deveria atender a essa demanda, mas o projeto, criado no âmbito do Comunidade Solidária, foi abandonado.

Novos estudos sobre o tema, além dos indicados noutras partes do texto, podem voltar-se ainda:

- a) à identificação da importância da atuação de instituições multilaterais (como o BID), governamentais (como a GTZ) e ONGs transnacionais (como a Acción Internacional e o WWB) no fomento às instituições de microcrédito no Brasil;
- b) a clivagens entre os temas crédito e religião, crédito e gênero e crédito e etnia no Brasil; e
- c) ao desenvolvimento de uma *sociologia do crédito* que explore, num patamar mais abstrato, as implicações teóricas das questões discutidas nesta tese, num diálogo com autores clássicos como Simmel, Marx e Weber, mas também com conceitos elaborados, mais recentemente, por Habermas e Giddens, a exemplo dos trabalhos de Dodd e Zelizer que investigam a sociologia do dinheiro.

As conclusões sobre o caso da Portosol permitem novos *insights* sobre os paradigmas liberal e emancipatório, que defendem a utilização do microcrédito nas políticas de desenvolvimento. Trazem novos elementos para compreender como políticas de combate à pobreza podem combinar-se a experiências de microcrédito na estruturação de alternativas duradouras aos processos de exclusão social.

Como vimos, a expansão do microcrédito no mundo se alimentou de mitologias criadas em torno da idéia de que os pobres podem pagar para sair da pobreza. Essa mistificação do mercado foi endossada por políticas dos governos dos Estados Unidos e de nações européias (sobretudo, França e Alemanha), que diretamente ou por meio de organizações multilaterais destinaram expressivo volume de recursos para fomentar a criação de instituições microfinanceiras nos países pobres e também nos países em desenvolvimento.

A hegemonia liberal constitui o traço político; a globalização financeira, o traço econômico; e a mundialização, o traço cultural do cenário em que se desenvolvem as instituições de microcrédito.

Tanto instituições interessadas em obter lucro quanto instituições sem fins lucrativos, todas compartilham a vocação de contribuir com a melhoria da renda de seus clientes – não fosse assim, seriam todas financeiras, ou, como os bancos brasileiros, concentrariam seus recursos em títulos do governo federal. Cada uma dessas instituições lida como pode com o *trade-off* entre focalização e auto-sustentabilidade.

As experiências microfinanceiras sob o *paradigma liberal* limitam-se a um caráter compensatório – o que não quer dizer que sejam inúteis ou disfuncionais. Sem estimular a emergência de sistemas de produção compatíveis com uma distribuição justa de riquezas e com a preservação ambiental, o microcrédito se limitará a reproduzir as condições elementares geradoras da desigualdade. No âmbito do paradigma liberal, o combate à pobreza se firma como elemento de compensação à imensa desigualdade aprofundada pela economia de mercado financeirizada e internacionalizada. O microcrédito é promovido como uma saída capitalista para os dramas do capitalismo. Os microfinanciamentos viabilizariam micronegócios, que encontrariam seu equilíbrio nas franjas do sistema dominado por megacorporações transnacionais. A desigualdade provocada pelo capitalismo, que concentra a renda e exclui mão-de-obra, seria compensada pelo suporte a esse capitalismo-dos-pobres, marginal, informal, mas vital para a preservação dos privilégios e modos de vida dos indivíduos e grupos que compõem a elite. Enquanto uma dinâmica gera pobres, a outra os recicla, num sistema de mobilidade social restrita. Contudo, como comprova o caso da Portosol, raramente empreendimentos isolados, financiados por microcréditos, conseguem crescer a ponto de integrar-se a processos de produção e comercialização mais amplos – sua competitividade é restrita aos círculos locais de consumo, são carentes de tecnologia e raramente resultam em inovações.

Noutra dimensão, sob o *paradigma emancipatório*, o microcrédito é visto como uma ferramenta para acelerar o funcionamento de atividades econômicas capazes de criar condições para o surgimento de novos modos de produção, solidários, sustentáveis. Romper o isolamento entre as diversas iniciativas é vital: a fragilidade das alternativas torna necessária sua articulação interna, com o Estado e com o setor capitalista da economia. Pode haver certo otimismo na interpretação sociológica sobre a emergência de novos padrões de sociabilidade a partir de novas experiências de organização da produção. Mas, nos casos que este estudo relatou, raramente se chega a essas experiências. Os créditos apóiam empreendimentos

isolados, que permanecem isolados após as operações. Não há estímulo à formação de redes de produção ou comercialização. Não há apoio a outras formas de sociabilidade; ao contrário, o crédito, ao fomentar o empreendedorismo, vitima o individualismo e a competitividade, molas morais do modo de produção capitalista. Não há integração entre a instituição e as políticas de desenvolvimento local – entender o porquê foge ao alcance desta pesquisa, e constitui objeto para novas investigações. Sem isso, ao fazer, meramente, operar essa engrenagem, e suas contrapartidas ideológica e cultural, o microcrédito tem poucas possibilidades de criar algo alternativo nos processos de desenvolvimento em que está inserido. Como num paradoxo, governos que se denominam solidários estariam, dessa forma, estimulando práticas individualistas e reiterando a crença na onipotência do mercado, típica do paradigma liberal.

Os principais elementos de impacto encontrados nesta pesquisa são de natureza social. Configuram o que designamos como caráter social do crédito. O microcrédito provoca mudanças econômicas, mas também transformações sociais. Amplia as possibilidades dos cidadãos de interferir no mundo, apesar de cercado por elementos externos que condicionam sua aplicação – das escolhas individuais ao ambiente macroeconômico. O que cada indivíduo fará com as possibilidades abertas pelo crédito é da sua própria alçada: pode jogá-las fora; pode aproveitá-las, empenhando o melhor de seus esforços, e ainda assim ver seu empreendimento naufragar – porque a recessão levou os clientes embora; porque um assaltante raspou as reservas, os estoques e ainda o carro das entregas; porque a doença o impediu de trabalhar num momento crucial. Contexto econômico, vulnerabilidade, sorte compõem o ambiente que constringe a ação do empreendedor; o crédito potencializa o exercício de suas habilidades: formação, esperteza, discernimento. Conhecimento, força de trabalho, senso de oportunidade estruturam a capacidade de intervenção do indivíduo, são suas armas, municadas pelo crédito. De fato, interpretar o microcrédito apenas a partir de seus méritos econômicos pode ser decepcionante.

Desse modo, o microcrédito pode ser fundamental para projetos de inclusão social, desde que o processo de inclusão não dependa exclusivamente da combinação entre a aplicação eficaz do crédito e a capacidade do empreendedor. Pode ser visto como um direito de cidadania, na medida em que a democratização do crédito contribui para o desenvolvimento dos pequenos empreendimentos, para o incremento da renda familiar das famílias mais próximas da linha da pobreza e para o aumento da autoconfiança das comunidades beneficiadas.

Mas é preciso perguntar: com que finalidade?

Desprovido de um projeto mais abrangente, o microcrédito oferece às multidões de excluídos o acesso a petiscos do capitalismo. Alimenta as ilusões que cercam a concorrência. Uma interpretação crítica do sistema que gerou a exclusão permitiria compreender a fugacidade dos empreendimentos financiados: sem redes de autoproteção, irão perecer. O sistema não gera oportunidades, massacra os indivíduos. As oportunidades são uma ilusão: ao pensar que elas existem para todos, o indivíduo se culpa por não saber exercê-las, pelo próprio “fracasso” – quando não há fracasso, nem há culpa.

O paradigma emancipatório nega o capitalismo e seus valores; defende a propagação das experiências alternativas de produção e de relações de sociabilidade anticapitalistas. Ao preservar o crédito como instrumento estratégico para seu programa de “reformas revolucionárias”, em que medida logra-se negar os valores inerentes ao capitalismo? Isolado de projetos de longo curso, o microcrédito alimenta a ilusão schumpeteriana de que o homem é um motor, e o crédito, combustível para a conquista dos resultados.

As finanças solidárias são vistas como um caminho para algo – e a discussão sobre o que é esse algo e quais são os instrumentos financeiros mais adequados para alcançá-lo continua em franco desenvolvimento. Experiências européias, como a Banca Etica, indicam que investidores estão dispostos a participar de um modelo distinto do sistema bancário tradicional, baseado numa relação entre o poupador ou investidor e a empresa social financiada. As inovações não se esgotam no financiamento: devem estender-se para o estímulo ao consumo crítico e ao comércio justo e solidário.

Descentralizar para aprimorar o foco nos mais pobres, flexibilizar garantias (com a criação de um fundo de aval, bancado pelas prefeituras da região metropolitana), oferecer novos tipos de financiamento a seus clientes eram as alternativas que seriam perseguidas pela Portosol para alcançar a auto-sustentabilidade, e ao mesmo tempo ampliar sua ação de caráter social. Zelar pelo equilíbrio operacional e perseguir inovações, entretanto, não driblam a lacuna essencial: a ausência de um projeto de longo curso que permita a potencialização da experiência do crédito em suas dimensões humanas, por meio da constituição de redes sociais e econômicas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRANCHES, Sérgio H. H. O leviatã anêmico: dilemas presentes e futuros da política social. *Planejamento e Políticas Públicas*, n. 1, p. 7-32, 1989.

AGLIETTA, Michel; ORLÉAN, André. *A violência da moeda*. São Paulo: Brasiliense, 1990.

ARISTÓTELES. *Política*. São Paulo: Martins Fontes, 1994. (Livro I).

ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Ed. Unesp, 1996.

BNB (BANCO DO NORDESTE DO BRASIL). Balanço Anual. *Gazeta Mercantil*, 14 maio 2001, p. C-11.

BANCO MUNDIAL. *Relatório sobre o desenvolvimento mundial*. Washington (DC): Banco Mundial, 1995.

_____. *Relatório sobre o desenvolvimento mundial*. Washington (DC): Banco Mundial, 2000.

_____. *Vozes dos pobres*. Washington (DC): Banco Mundial, 2001.

BARCELLOS, Jane Athaíde; BELTRÃO, Ricardo Ernesto Vasquez. Instituição Comunitária de Crédito Portosol: construindo uma economia solidária. In: SINGER, Paul; SOUZA, André Ricardo de (Org.). *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo: Contexto, 2000. p. 161-192.

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

BARRETTO, Antonio Sergio Peixoto. Programa de crédito produtivo popular e o BNDES. In: SIQUEIRA, Carlos Alberto (Coord.). *Geração de emprego e renda no Brasil: experiências de sucesso*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999. p. 177-180.

BARROS, Ricardo Paes de; HENRIQUES, Ricardo; MENDONÇA, Rosane. *A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2001. (Textos para Discussão, 800).

BELAISCH, Agnès. *Do Brazilian banks compete?* Washington (DC): International Monetary Fund, 2003. (IMF Working Paper 03/113).

- BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. Dinheiro e as transfigurações da riqueza. In: TAVARES, Maria da C.; FIORI, José Luís (Org.). *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis (RJ): Vozes, 1997. p. 151-242.
- BELTRÃO, Ricardo Ernesto Vasquez. Instituição Comunitária de Crédito Portosol. In: CAMAROTTI, Ilka; SPINK, Peter (Org.). *Parcerias e pobreza: soluções locais na construção de relações socioeconômicas*. Rio de Janeiro: FGV, 2000. p. 109-149.
- BLOMERT, Reinhard. *Sociology of finance: old and new perspectives*. Berlim, [199-]. (Mimeo).
- BORGES NETO, João Machado. *Por que o dinheiro é um problema para a economia neoclássica: uma interpretação a partir de Marx*. São Paulo, 2001. (Mimeo).
- BORNSTEIN, David. *The price of a dream: The story of the Grameen Bank and the idea that is helping the poor to change their lives*. New York: Simon & Schuster, 1996.
- BOURDIEU, Pierre (Org.). *A miséria do mundo*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- BRUNHOFF, Suzanne de. *A moeda em Marx*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- BRUSKY, Bonnie; FORTUNA, João Paulo. *Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil: um estudo qualitativo em duas cidades*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. (Programa de Desenvolvimento Institucional).
- BÚRIGO, Fabio Luiz. *Cooperativa de crédito rural: como criar e administrar com a comunidade*. Brasília: SDR/Cepagro, 1997.
- _____. *Cooperativas de crédito rural: agente de desenvolvimento local ou banco comercial de pequeno porte?* 1999. Dissertação (Mestrado em Agrossistemas) - Programa de Pós-Graduação em Agrossistemas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1999.
- CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. *Programa de microcrédito no Brasil*. Brasília: Caixa, 2002.
- CARCANHOLO, Reinaldo A.; NAKATANI, Paulo. O capital especulativo parasitário: uma precisão teórica sobre o capital financeiro característico da globalização. *Ensaio FEE*, v. 20, n. 1, p. 284-304. Porto Alegre: FEE, 2000.
- CARVALHO, Carlos Eduardo. Banco do povo: alternativa para financiar os mais pobres. *Informação Financeira*, ano 1, n. 2, p. 14-17. São Paulo: IeA, set./out. 1995.
- CATTANI, Antonio David (Org.). *A outra economia*. Porto Alegre: Veraz, 2003.
- CHESNAIS, François. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- CHESTON, Suzy; REED, Larry. *Medición de la transformación: evaluación y mejora del impacto del microcrédito*. 1999. (Paper apresentado à Reunião dos Conselhos da Cúpula do Microcrédito, em Abidjan, Costa do Marfim, em junho de 1999).
- CHOSSUDOVSKY, Michel. *A globalização da pobreza: impactos das reformas do FMI e do Banco Mundial*. São Paulo: Moderna, 1999.
- COELHO, Franklin. Finanças solidárias. In: CATTANI, Antonio David (Org.). *A outra economia*. Porto Alegre: Veraz, 2003. p. 153-164.

COSTA, Fernando Nogueira da. Acesso bancário. *Folha de S. Paulo*, 8 nov. 2000, p. B2.

_____. *Economia monetária e financeira: uma abordagem pluralista*. São Paulo: Makron, 1999.

COUNTS, Alex. *Give us credit*. New York: Random House, 1996

DALEY-HARRIS, Sam. *State of the Microcredit Summit Campaign report 2003*. (Arquivo SOCR03-E[txt]. PDF disponível em: <www.microcreditsummit.org>. Acesso em: 10 nov. 2003.

DANA, Charles A. *Proudhon and his 'Bank of People'*. New York: Benj. J. Tucker, 1896.

DARZÉ, Alexandre Sahade; OROZCO, Paulo de Andrade. *Pesquisa qualitativa de mercado: ICC Portosol*. Porto Alegre: BNDES, set. 2002. (Relatório de pesquisa, 43 p.).

DE SOTO, Hernando. *O mistério do capital*. Rio de Janeiro: Record, 2001.

DODD, Nigel. *A sociologia do dinheiro*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1997.

DREIFUSS, René Armand. *A época das perplexidades: mundialização, globalização e planetarização: novos desafios*. Petrópolis (RJ): Vozes, 1996.

DUARTE, Rosina. *Instituição Comunitária de Crédito Portosol: o grande desafio de financiar pequenos*. Porto Alegre: Instituição Comunitária de Crédito Portosol, 1997.

FIEDLER, Peter. *Assessing the performance of Banco Solidario, S. A., as a provider of micro-finance*. Washington (DC): World Bank, Aug. 1998. (Case Studies in Microfinance). Disponível em: <<http://www-esd.worldbank.org/html/esd/agr/sbp/98abst/bsol.htm>>. Acesso em: 3 fev. 1999.

FIORI, José Luís. *O voo da coruja*. Rio de Janeiro: Ed. UERJ, 1995a.

_____. *Em busca do dissenso perdido: ensaios críticos sobre a festejada crise do Estado*. Rio de Janeiro: InSight, 1995b.

_____. Globalização, hegemonia e império. In: TAVARES, Maria da C.; FIORI, José Luís (Org.). *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis (RJ): Vozes, 1997. p. 87-150.

FONTES, Ângela M. Mesquita (Coord.). *Perspectivas de expansão das microfinanças no Brasil: marco legal, capitalização e tecnologia*. Rio de Janeiro: IBAM, 2001. (Relatório final de projeto de pesquisa, 171 p.).

_____. *A expansão das microfinanças no Brasil*. Rio de Janeiro: IBAM/Fundação Ford, 2003.

GAIGER, Luiz Inácio. A economia solidária diante do modo de produção capitalista. São Leopoldo: Unisinos, 2002. (Mimeo). Disponível em <<http://www.ecosol.org.br/acervo.htm>>. Acesso em: 25 jan. 2003.

GALLAGHER, Terence; CASTANHEIRA, Fernanda; VECHINA, Daniele; TODER, Elizabeth. A indústria de microcrédito brasileira: estudos. In: CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. *Programa de microcrédito no Brasil*. Brasília: Caixa, 2002. p. 99-135.

- GENRO, Tarso. A esquerda e um novo Estado. *Folha de S. Paulo*, 7 jan. 1996, p. 1-3.
- _____. O novo espaço público. *Folha de S. Paulo*, 9 jun. 1996, p. 5-3.
- _____. Uma estratégia socialista. *Folha de S. Paulo*, 20 abr. 1997, p. 5-3.
- GENTIL, Dominique; FOURNIER, Yves. *Pueden los campesinos ser banqueros? Experiencias de ahorro y credito*. Managua (Nicaragua): IRAM, [199-].
- GIDDENS, Anthony. *As novas regras do método sociológico*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.
- _____. *Sociologia: uma breve porém crítica introdução*. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.
- _____. *As conseqüências da modernidade*. São Paulo: Ed. Unesp, 1991.
- GOLDENSTEIN, Lúcia. *Repensando a dependência*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.
- GOLDMARK, Lara; POCKROSS, Steve; VECHINA, Daniele. *A situação das microfinanças no Brasil*. Rio de Janeiro, maio de 2000. (Texto apresentado ao Seminário Internacional BNDES Microfinanças).
- GONZÁLEZ-VEGA, Claudio. Visão geral das microfinanças. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL BNDES E MICROFINANÇAS. *Anais...* Rio de Janeiro: BNDES, 2001. p. 24-35.
- GROS, Francisco. O BNDES e as microfinanças. *Folha de S. Paulo*, 21 maio 2000, p. A3.
- GUIMARÃES, Ivan Gonçalves Ribeiro; MAGALHÃES, Mário A. A experiência do microcrédito no Distrito Federal. *São Paulo em Perspectiva*, v. 11, n. 4, p. 33-40. São Paulo: FSeade, out./dez. 1997.
- HABERMAS, Jurgen. *Conhecimento e interesse*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.
- _____. *Técnica e ciência como "ideologia"*. Lisboa: Edições 70, 1994.
- HARVEY, David. (1982). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México: Fondo de Cultura Económica, 1990.
- _____. *A condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola, 1993.
- HILFERDING, Rudolf. *O capital financeiro*. São Paulo: Nova Cultural, 1995.
- HOBBSBAWM, Eric J. *A era dos extremos: o breve século XX: 1914-1991*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.
- HOLZ, Lúcia Mirna Braum. *Microcrédito: um novo instrumento de desenvolvimento econômico e social*. 2000. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Sociais) - Curso de Graduação em Ciências Sociais, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2000.
- HOSSAIN, M. Credit for alleviation of rural poverty: the Grameen Bank of Bangladesh. *Research Report 65*, Washington, DC: International Food Policy Research Institute, 1988.

- HULME, David; MOSLEY, Paul. *Finance against poverty*. London-New York: Routledge, 1996. (2 vols.)
- IANNI, Octavio. Globalização: novo paradigma das Ciências Sociais. In: ADORNO, Sérgio (Org). *A sociologia entre a modernidade e a contemporaneidade*. Porto Alegre, PPGS/UFRGS, 1995. (Cadernos de Sociologia/Programa de Pós-Graduação em Sociologia. Número especial).
- IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, 1999*. Rio de Janeiro: IBGE, 2000.
- _____. *Censo Demográfico 2000*. Rio de Janeiro: IBGE, 2001.
- _____. *Pesquisa Mensal de Emprego, Out. 2002*. Rio de Janeiro: IBGE, 2002a.
- _____. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios, 2001*. Rio de Janeiro: IBGE, 2002b.
- INSTITUTO MCKINSEY (Org.). *Produtividade no Brasil: a chave do desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- JANSSON, Tor; TABORGA, Miguel. *The Latin American microfinance industry: how does it measure up?* Washington: IADB, 2000.
- KELLEY, Daniel W. *Dinero para su causa*. Panorama Editorial, 1994. (Ed. Bras.: Dinheiro para sua causa, Textonovo).
- KURTZMAN, Joel. *A morte do dinheiro*. São Paulo: Atlas, 1994.
- KWITKO, Evanda Evani Burtet. *Guia Básico para constituição e legalização de organização microfinanceira*. Rio de Janeiro, BNDES, 2002. (Programa de Desenvolvimento Institucional).
- _____. *Breve histórico do microcrédito no Brasil*. Porto Alegre, [199-]a, 4 p. (Mimeo.)
- _____. *Microfinanças: breve histórico da experiência internacional*. Porto Alegre, [199-]b, 15 p. (Mimeo.)
- LA RED ACCIÓN AMÉRICA LATINA. *Informe Anual 1997: forjando una industria*. Sommerville (Massachusetts): Accion International, 1998.
- LE GOFF, Jacques. *Mercadores e banqueiros da Idade Média*. São Paulo: Martins Fontes, 1991.
- LÊNIN, Vladimir Ilich. *O imperialismo: fase superior do capitalismo*. São Paulo: Global, 1987.
- MANDEL, Ernest. *A crise do capital*. São Paulo: Ensaio; Campinas: Ed. Unicamp, 1990.
- MARX, Karl. *O capital*. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- _____. Manuscritos econômico-filosóficos: terceiro manuscrito. In *Manuscritos econômico-filosóficos e outros textos escolhidos*. São Paulo: Abril Cultural, 1978. p. 1-48. (Os Pensadores).
- MELO NETO SEGUNDO, João Joaquim de; MAGALHÃES, Sandra. *Bairros pobres, ricas soluções: Banco Palmas, ponto a ponto*. Fortaleza: Expressão Gráfica, 2003.

MEZZERA, Jaime. Microcredit in Brazil: the gap between supply and demand. *Microbanking Bulletin*. p. 22-24, Nov. 2002.

MICROCREDIT SUMMIT REPORT. Washington: Microcredit Summit, 1997.

MICK, Jacques. *A globalização financeira e as mudanças na regulamentação do Sistema Financeiro Nacional (1994-1996)*. Dissertação (Mestrado em Sociologia Política) - Programa de Pós-Graduação em Sociologia Política, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1998.

MINELLA, Ary Cesar. *Banqueiros: organização e poder político no Brasil*. Rio de Janeiro: Espaço e Tempo/Anpocs, 1988.

_____. Elites financeiras, sistema financeiro e governo FHC. In: OURIQUES, Nildo; RAMPINELLI, Waldir José (Org.). *No fio da navalha: crítica das reformas neoliberais de FHC*. São Paulo: Xamã, 1997. p. 165-199.

MINTZ, Beth; SCHWARTZ, Michael. *The power structure of American business*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.

_____. Capital flows and the process of financial hegemony. In: ZUKIN, S.; DiMAGGIO, P. (Eds.). *Structures of capital: the social organization of the economy*. New York: Cambridge University Press, 1990. p. 203-226.

MIZRUCHI, Mark S.; SCHWARTZ, Michael. *Intercorporate relations: the structural analysis of business*. New York: Cambridge University Press, 1987. p. 3-22.

MIZRUCHI, Mark S.; STEARNS, Linda Brewster. Money, Banking and Financial Markets. In: SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, Richard (Eds.). *The handbook of economic sociology*. New York: Russel Sage Foundation, 1994.

MOFFIT, Michael. *Dinheiro do mundo: de Bretton Woods à beira da insolvência*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

MOSLEY, Paul. Metamorphosis from NGOs to commercial bank: the case of BancoSol in Bolivia. *Working Paper*, n. 4. Reading, University of Reading, 1993.

NELSON, Candance et alii. *Bancos comunales: la práctica mundial*. México (DF): Construyamos IAP, 1998.

NICHTER, Simeon; GOLDMARK, Lara; FIORI, Anita. *Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro*. Rio de Janeiro, BNDES, 2002. (Programa de Desenvolvimento Institucional).

NITSCH, Manfred; SANTOS, Carlos A. *Da repressão financeira ao microcrédito: notas sobre princípios e alternativas institucionais para a expansão da fronteira financeira*. Berlim, 2001. (Mimeo).

PAXTON, Julia. *A worldwide inventory of microfinance institutions*. Washington (DC): World Bank/Sustainable Banking with the Poor, 1997.

PEARL, Daniel; PHILLIPS, Michael M. Grameen Bank, which pioneered loans for the poor, has hit a repayment snag. *Wall Street Journal*, 27 Nov. 2001.

- PEREIRA, Luiz Carlos Bresser. O Estado do século 21. *Folha de S. Paulo*, 27 nov. 1996, p. 1-3.
- _____; GRAU, Nuria Cunill (Org.). *O público não-estatal na reforma do Estado*. Rio de Janeiro: FGV, 1999.
- _____; WILHEIM, Jorge; SOLA, Lourdes. *Sociedade e Estado em transformação*. São Paulo: Ed. Unesp; Brasília: ENAP, 1999.
- PIERCE, James L. *The future of banking*. New York, Yale University Press, 1991.
- ROBINSON, Marguerite. *The microfinance revolution*. Washington: World Bank, 2001.
- RUTHERFORD, Stuart. *The poor and their money*. New York: Oxford University Press, 2001. Disponível em: <http://www.undp.org/sum/MicroSave/ftp_downloads/rutherford.pdf>. Acesso em: 4 out. 2001.
- SANTOS, Boaventura de Sousa. *Introdução a uma ciência pós-moderna*. Rio de Janeiro: Graal, 1989.
- _____. *Pela mão de Alice: o social e o político na pós-modernidade*. São Paulo: Cortez, 1995.
- _____. (Org.). *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- SANTOS, Milton. *Técnica espaço tempo: globalização e meio técnico-científico informacional*. São Paulo: Hucitec, 1998.
- SANTOS, Milton; SOUZA, Maria A.; SILVEIRA, Maria Laura (Org.). *Território: globalização e fragmentação*. São Paulo: Hucitec/ANPUR, 1998.
- SANTOS, Theotonio dos. *Economia mundial, integração regional e desenvolvimento sustentável*. Petrópolis: Vozes, 1994.
- SANTOS, Wanderley Guilherme dos. A trágica condição da política social. In: ABRANCHES, Sérgio H. H. de et alii. *Política social e combate à pobreza*. Rio de Janeiro: Zahar, 1987.
- _____. *Razões da desordem*. Rio de Janeiro: Rocco, 1994.
- _____. *Décadas de espanto e uma apologia democrática*. Rio de Janeiro: Rocco, 1998.
- SCHERER-WARREN, Ilse. ONGs na América Latina: seu papel na construção da sociedade civil. *Cadernos de Sociologia Política*, n. 1, nov. 94. *São Paulo em Perspectiva*, FSeade, v. 8, n. 3, jul./set. 1994.
- _____. *Meio ambiente, desenvolvimento e cidadania: desafios para as Ciências Sociais*. São Paulo: Cortez; Florianópolis: Ed. UFSC, 1995.
- SCHONBERGER, Steven; CHRISTEN, Robert. *A multilateral donor triumphs over disbursement pressure: the story of microfinance at Banco do Nordeste in Brazil*. Washington: WorldBank/CGAP, 2001.

SCHUMPETER, Joseph Alois. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os economistas).

_____. Money and currency. *Social Research*, v. 58, n. 3, Fall 1991.

SEN, Amartya. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SIMMEL, Georg. *Filosofia del dinero*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 1977.

SINGER, Paul. A recente ressurreição da economia solidária no Brasil. In: SANTOS, Boaventura de Sousa (Org.). *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002a. p. 81-130.

_____. *Introdução à economia solidária*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002b.

SWARY, I.; TOPF, B. *La desregulación financiera global: la banca comercial en la encrucijada*. México: Fondo de Cultura Económica, 1993.

TAVARES, Maria da C.; FIORI, José Luís (Org.). *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis (RJ): Vozes, 1997.

TAVARES DE ALMEIDA, Maria Hermínia. Federalismo e políticas sociais. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, n. 28, p. 88-108, 1995.

TURNER, Bryan S. Simmel, rationalisation and the sociology of money. *The Sociological Review*, v. 34, n. 1, p. 93-114, Feb. 1986.

UNITED NATIONS. *Role of microcredit in the eradication of poverty*. 1998. (Report of the Secretary-General for the 53rd Session of the General Assembly).

UNDP. *MicroStart: a guide for planning, starting and managing a microfinance programme*. New York: UNDP, 1997.

URANI, André. Crescimento e geração de emprego e renda no Brasil. *Lua Nova*, n. 35, p. 5-38, 1995.

UTZIG, José Eduardo. Crédito popular e política pública. In: DUARTE, Rosina. *Instituição Comunitária de Crédito Portosol: o grande desafio de financiar pequenos*. Porto Alegre: Instituição Comunitária de Crédito Portosol, 1997.

UZZI, Brian. Embeddedness in the making of financial capital: how social relations and networks benefit firms seeking financing. *American Sociological Review*, v. 64, p. 481-505, Aug. 1999.

VIANNA, Maria Lúcia Teixeira Werneck. A emergente temática da política social na bibliografia brasileira. *BIB*, Rio de Janeiro, n. 28, p. 3-41, 2. sem. 1989.

VIEIRA, Lizst. *Cidadania e globalização*. Rio de Janeiro: Record, 1997.

WAIZBORT, Leopoldo. *As aventuras de Georg Simmel*. São Paulo: USP - Curso de Pós-Graduação em Sociologia/Ed. 34, 2000.

WAHID, Abu N. M. The Grameen Bank and poverty alleviation in Bangladesh: theory, evidence and limitations. *American Journal of Economics and Sociology*, v. 53, n. 1, Jan. 1994.

WEATHERFORD, Jack. *A história do dinheiro*. São Paulo: Negócio, 1999.

WEBER, Max. *Economia e sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva*. Brasília: UnB, 1991.

_____. *História geral da economia*. São Paulo: Mestre Jou, 1968.

WORLD BANK. *World Development Report: finance and development*. New York: Oxford University Press, 1989.

YIN, Robert K. *Case study research*. London: Sage, 1994.

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

_____. Credit as a human right. Letter to the editor. *Wall Street Journal*, 12 Dez. 2001.

_____. Expanding microcredit outreach to reach the millenium development goal: some issues for attention. (Paper presented at the International Seminar on Attacking Poverty with Microcredit, Dhaka, Jan. 2003). Disponível em < www.pksf-bd.org/Seminar%20Paper/Micro-Credit-Global-Muhammad%20Yunus.doc>. Acesso em: 4 abr. 2003.

ZALUAR, Alba. Exclusão e políticas públicas: dilemas teóricos e alternativas políticas. *Revista Brasileiro de Ciências Sociais*, v. 12, n. 25, p. 29-48, 1997.

ZELIZER, Viviana A. *The social meaning of money: pin money, paychecks, poor relief and other currencies*. Princeton (New Jersey): Princeton University Press, 1997.

ENTREVISTAS

BARCELLOS, Jane Athayde. *Jane Athayde Barcellos*: depoimento [06 dez. 2002]. Entrevistador: Jacques Mick. Porto Alegre. Um cassete sonoro. Entrevista concedida ao Projeto Integrado de Pesquisa “América Latina: uma visão sócio-política das transformações e das perspectivas do sistema financeira (II etapa)”, do PPGSP/UFSC.

BURGER, Ary. *Ary Burger*: depoimento [05 dez. 2002]. Entrevistador: Jacques Mick. Porto Alegre. Dois cassetes sonoros. Entrevista concedida ao Projeto Integrado de Pesquisa “América Latina: uma visão sócio-política das transformações e das perspectivas do sistema financeira (II etapa)”, do PPGSP/UFSC.

JACOB, Gerhard. *Gerhard Jacob*: depoimento [05 dez. 2002]. Entrevistador: Jacques Mick. Porto Alegre. Dois cassetes sonoros. Entrevista concedida ao Projeto Integrado de Pesquisa “América Latina: uma visão sócio-política das transformações e das perspectivas do sistema financeira (II etapa)”, do PPGSP/UFSC.

KWITKO, Evanda Evani Burtet. *Evanda Evani Burtet Kwitko*: depoimento [10 jan. 2003]. Entrevistador: Jacques Mick. Porto Alegre. Um cassete sonoro. Entrevista concedida ao Projeto Integrado de Pesquisa “América Latina: uma visão sócio-política das transformações e das perspectivas do sistema financeira (II etapa)”, do PPGSP/UFSC.

KWITKO, Roberto Burtet. *Roberto Burtet Kwitko*: depoimento [06 dez. 2002]. Entrevistador: Jacques Mick. Porto Alegre. Um cassete sonoro. Entrevista concedida ao Projeto Integrado de Pesquisa “América Latina: uma visão sócio-política das transformações e das perspectivas do sistema financeira (II etapa)”, do PPGSP/UFSC.

MANTESE, Gustavo Di Giorgio. *Gustavo Di Giorgio Mantese*: depoimento [23 jan. 2002]. Entrevistador: Jacques Mick. Porto Alegre. Um cassete sonoro. Entrevista concedida ao Projeto Integrado de Pesquisa “América Latina: uma visão sócio-política das transformações e das perspectivas do sistema financeira (II etapa)”, do PPGSP/UFSC.

MROSS, Cristiano. *Cristiano Mross*: depoimento [13 jun. 2003]. Entrevistador: Jacques Mick. Porto Alegre. Um cassete sonoro. Entrevista concedida ao Projeto Integrado de Pesquisa “América Latina: uma visão sócio-política das transformações e das perspectivas do sistema financeira (II etapa)”, do PPGSP/UFSC.

NEVES, Carlos Alberto Lopes. *Carlos Alberto Lopes Neves*: depoimento [22 jan. 2002]. Entrevistador: Jacques Mick. Porto Alegre. Um cassete sonoro. Entrevista concedida ao Projeto Integrado de Pesquisa “América Latina: uma visão sócio-política das transformações e das perspectivas do sistema financeira (II etapa)”, do PPGSP/UFSC.

SEIBERT, Cristiano. *Cristiano Seibert*: depoimento [06 dez. 2002]. Entrevistador: Jacques Mick. Porto Alegre. Um cassete sonoro. Entrevista concedida ao Projeto Integrado de Pesquisa “América Latina: uma visão sócio-política das transformações e das perspectivas do sistema financeira (II etapa)”, do PPGSP/UFSC.

Vinte clientes relacionados no capítulo 5.

ANEXO A – A OFERTA DE MICROCRÉDITO NO BRASIL EM 2002

1. Instituições sem fins lucrativos

1.1. Organizações da sociedade civil de interesse público

INSTITUIÇÃO	MUNICÍPIO	ESTADO	REGIÃO	FONTE
ACREDITA - ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO DO MICRO EMPREENDEDOR DE ARAGUARI – MG	ARAGUARI	MG	SE	MJ
ACREDITE – AGÊNCIA DE CRÉDITO ESPECIAL DO ALTO VALE DO ITAJAÍ	RIO DO SUL	SC	S	MJ/IBAM
ACREVI - AGÊNCIA DE CRÉDITO DO VALE DO ITAPOCU	JARAGUÁ DO SUL	SC	S	MJ
AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO SÓCIO ECONÔMICO - ABASE	SÃO MATEUS	ES	SE	MJ
AGÊNCIA DE CRÉDITO PARA O DESENVOLVIMENTO LOCAL - ACREDITE	MASSAPÊ	CE	NE	MJ
AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO LOCAL E SOCIOECONOMIA SOLIDÁRIA - FUNDESOL	FORTALEZA	CE	NE	MJ
AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL DO SUL DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO - ADESE	CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM	ES	SE	MJ
AGÊNCIA DO CRÉDITO	RECIFE	PE	NE	MJ
AMISE - AÇÃO PARA O MICROCRÉDITO EM SERGIPE	ARACAJU	SE	NE	MJ/IBAM
APOIO AO TRABALHADOR AUTÔNOMO - ATA	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	MJ
ASSOCIAÇÃO ANDIROBA - ANDIROBA	RIO BRANCO	AC	N	MJ
ASSOCIAÇÃO BANCO DE CRÉDITO EMPRESARIAL - BANCREDE	BELO HORIZONTE	MG	SE	MJ
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA PARA O DESENVOLVIMENTO DO MICROCRÉDITO - PORTAL DO MICROCRÉDITO	BRASÍLIA	DF	CO	MJ
ASSOCIAÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DE ECOPORANGA - BANCO POPULAR DE ECOPORANGA	ECOPORANGA	ES	SE	MJ
ASSOCIAÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DO VALE DO AÇO - BANCO POPULAR DE IPATINGA	IPATINGA	MG	SE	MJ/IBAM
ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO AO MICRO EMPREENDEDOR DE PATROCÍNIO - ACREMEP	PATROCÍNIO	MG	SE	MJ
ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO CIDADÃO DE RONDÔNIA - ACRECID	PORTO VELHO	RO	N	MJ
ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO DA MULHER DE VITÓRIA DA CONQUISTA - BA, BANCO CONQUISTENSE DA MULHER - BANMULHER	VITÓRIA DA CONQUISTA	BA	NE	MJ/IBAM
ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO POPULAR (ACP) - BANCO DO POVO/BH	BELO HORIZONTE	MG	SE	MJ/IBAM
ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO POPULAR DO AMAZONAS - ACP-AM	MANAUS	AM	N	MJ
ASSOCIAÇÃO DE MICROCRÉDITO E DESENVOLVIMENTO SÓCIO-ECONÔMICO DE ALAGOAS - AMICRED	MACEIÓ	AL	NE	MJ
ASSOCIAÇÃO DE MICROFINANÇAS DAS VILAS; ESPERANÇA, INDUSTRIAL, PRIMAVERA E SARNEY - CREDVILAS	SÃO LUÍS	MA	NE	MJ
ASSOCIAÇÃO INTERMUNICIPAL CAPIXABA DE CRÉDITO - ASSINCRÉD	CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM	ES	SE	MJ
ASSOCIAÇÃO ORHU - ORGANIZAÇÃO PARA A HUMANIDADE	NOVA FRIBURGO	RJ	SE	MJ
ASSOCIAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DA MULHER DA REGIÃO SUL DO RIO GRANDE DO SUL - BANCO DA MULHER	PELOTAS	RS	S	MJ/IBAM
ASSOCIAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DA MULHER DE CURITIBA - BANCO DA MULHER	CURITIBA	PR	S	MJ/IBAM
ASSOCIAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DA MULHER DE SANTA CATARINA - BANCO DA MULHER	LAGES	SC	S	MJ/IBAM
ASSOCIAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DA MULHER DO ESTADO DA BAHIA - BANCO DA MULHER	SALVADOR	BA	NE	MJ/IBAM
ASSOCIAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DA MULHER DO RIO DE JANEIRO - BANCO DA MULHER	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	MJ/IBAM
ASSOCIAÇÃO POR UM MUNDO MELHOR - "POR UM MUNDO MELHOR"	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	MJ
BANCO DA MULHER MANAUS	MANAUS	AM	N	MJ/IBAM
BANCO DA MULHER UBERLÂNDIA	UBERLÂNDIA	MG	SE	MJ/IBAM
BANCO DE CRÉDITO POPULAR DA FOZ DO RIO ITAJAÍ-AÇÚ - BANCRI	ITAJAÍ	SC	S	MJ/IBAM
BANCO DO EMPREENDEDOR	FLORIANÓPOLIS	SC	S	MJ/IBAM
BANCO DO EMPREENDEDOR	SÃO LUÍS	MA	NE	MJ/IBAM
BANCO DO POVO DE SANTO ANDRÉ	SANTO ANDRÉ	SP	SE	MJ/IBAM
BAPEM – BANCO DO PEQUENO EMPREENDEDOR	CAÇADOR	SC	S	MJ/IBAM
CAEPS - CENTRO DE APOIO À ECONOMIA POPULAR SOLIDÁRIA	PASSO FUNDO	RS	S	MJ/IBAM
CAMINHO DO BEM	RECIFE	PE	NE	MJ
CASA DO EMPREENDEDOR	JOINVILLE	SC	S	MJ/IBAM
CASA DO MICROCRÉDITO	TUBARÃO	SC	S	MJ/IBAM
CCRIE - CASA DE CRÉDITO E INCENTIVO AO EMPREENDEDOR	GUARAPUAVA	PR	S	MJ/IBAM
CEAPE - DF	BRASÍLIA	DF	CO	MJ/IBAM

CEAPE - ES	VITÓRIA	ES	SE	MJ/IBAM
CEAPE – GO	ANÁPOLIS	GO	CO	MJ/IBAM
CEAPE - PB	CAMPINA GRANDE	PB	NE	MJ/IBAM
CEAPE - PE	RECIFE	PE	NE	MJ/IBAM
CEAPE - SP	SÃO PAULO	SP	SE	MJ/IBAM
CEAPE/BA	FEIRA DE SANTANA	BA	NE	MJ/IBAM
CEAPE/MA	SÃO LUIS	MA	NE	MJ/IBAM
CEAPE/PA	BELÉM	PA	N	MJ/IBAM
CEAPE/PI	TERESINA	PI	NE	MJ/IBAM
CEAPE/RN	NATAL	RN	NE	MJ/IBAM
CEAPE/RS - ANA TERRA	PORTO ALEGRE	RS	S	MJ/IBAM
CEAPE/SE	ARACAJÚ	SE	NE	MJ/IBAM
CENTRO NACIONAL DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS - CEAPE NACIONAL	BRASÍLIA	DF	CO	MJ
CRED AÇÃO	CAMPINA GRANDE	PB	NE	MJ/IBAM
CRED CEARÁ-MIRIM INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA	CEARÁ-MIRIM	RN	NE	MJ/IBAM
CREDICERTO	CONCÓRDIA	SC	S	MJ/IBAM
CREDIMAIS - RIO VERDE INSTITUIÇÃO DE CRÉDITO POPULAR	RIO VERDE	GO	CO	MJ/IBAM
CREDIOESTE	CHAPECÓ	SC	S	MJ/IBAM
CREDISOL – INSTITUIÇÃO DE CRÉDITO SOLIDÁRIO	CRICIÚMA	SC	S	MJ/IBAM
CRÉDITO À ESPERANÇA - CRES	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	MJ/IBAM
CREDIVALE - AGÊNCIA METROPOLITANA DE MICROCRÉDITO	BLUMENAU	SC	S	MJ/IBAM
CREDPRODUZIR	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	MJ/IBAM
CRESCER - CRÉDITO SOLIDÁRIO	RIBEIRÃO PRETO	SP	SE	MJ/IBAM
EXTRACREDI	SÃO MIGUEL DO OESTE	SC	S	MJ/IBAM
FUNDAÇÃO DE ASSISTÊNCIA SOCIAL, DESENVOLVIMENTO E CRÉDITO DE TAILÂNDIA - BST	TAILÂNDIA	PA	N	MJ
FUNDAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL DO SUL - FUNDESUL	SOMBRIO	SC	S	MJ
FUNDO ROTATIVO DA AÇÃO DA CIDADANIA (FRAC)	RECIFE	PE	NE	MJ/IBAM
GRANDE VITÓRIA CREDISOL	VITÓRIA	ES	SE	MJ/IBAM
GRUPO DE ECONOMIA POPULAR DE VITÓRIA DA CONQUISTA E REGIÃO SUDOESTE DA BAHIA – GEP	VITÓRIA DA CONQUISTA	BA	NE	MJ
ICC BANCO DO POVO DE MATO GROSSO DO SUL	CAMPO GRANDE	MS	CO	MJ/IBAM
ICC BLUMENAU SOLIDARIEDADE – BLUSOL	BLUMENAU	SC	S	MJ/IBAM
ICC CONQUISTA SOLIDÁRIA	VITÓRIA DA CONQUISTA	BA	NE	MJ/IBAM
ICC DE LONDRINA - CASA DO EMPREENDEDOR	LONDRINA	PR	S	MJ/IBAM
ICC PORTOSOL	PORTO ALEGRE	RS	S	MJ/IBAM
INSTITUIÇÃO DE CRÉDITO SOLIDÁRIO DE MARINGÁ	MARINGÁ	PR	S	MJ/IBAM
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO - "BANCO DO POVO DE MAUÉS"	MAUÉS	AM	N	MJ
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO - REGIÃO CAMPANHA	BAGÉ	RS	S	MJ
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO - REGIÃO DA PRODUÇÃO	PASSO FUNDO	RS	S	MJ
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO CENTRAL - RS - ICC - RS	SANTA MARIA	RS	S	MJ
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DA REGIÃO SUL - ICC DA REGIÃO SUL	PELOTAS	RS	S	MJ
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DA SERRA	CAXIAS DO SUL	RS	S	MJ
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DO MÉDIO ALTO URUGUAI E REGIÃO CELEIRO	FREDERICO WESTPHALEN	RS	S	MJ
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DO MUNICÍPIO DE PATOS DE MINAS - AGÊNCIA DE CRÉDITO POPULAR - "O BANCO DA GENTE"	PATOS DE MINAS	MG	SE	MJ
INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DO MUNICÍPIO DE UBERLÂNDIA - BANCO DO POVO	UBERLÂNDIA	MG	SE	MJ
INSTITUIÇÃO DE CRÉDITO SINDCRED	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	MJ/IBAM
INSTITUTO BANCO DO EMPREENDEDOR - BEM	NATAL	RN	NE	MJ
INSTITUTO COMUNITÁRIO DE CRÉDITO DE EXTREMOZ – CRED EXTREMOZ	EXTREMOZ	RN	NE	MJ
INSTITUTO COMUNITÁRIO DE CRÉDITO DE NATAL - CRED NATAL	NATAL	RN	NE	MJ
INSTITUTO COMUNITÁRIO DE CRÉDITO DE SÃO JOSÉ DE MIPIBU - CRED-MIPIBU	SÃO JOSÉ DE MIPIBU	RN	NE	MJ
INSTITUTO PARA O DESENVOLVIMENTO COMUNITÁRIO, COOPERATIVO E CÍVICO DE TOLEDO - INSTITUTO 3C	TOLEDO	PR	S	MJ
INSTITUTO SERE/SERVIÇOS E ESTUDOS DE REALIZAÇÃO EMPRESARIAL SOCIAL	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	MJ
INSTITUTO SOL DE DESENVOLVIMENTO - PESQUISA, EMPREENDEDORISMO E CRÉDITO	FORTALEZA	CE	NE	MJ
INSTITUTO VIDA	FORTALEZA	CE	NE	MJ
LUX - AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO	CURITIBA	PR	S	MJ

MOVIMENTO BRASIL COMPETITIVO - MBC	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	MJ
ORGANIZAÇÃO DE APOIO E FORMAÇÃO A PEQUENAS EMPRESAS, TRABALHADORES E EMPREENDIMENTOS DE ECONOMIA POPULAR SOLIDÁRIA - OAPEES	PASSO FUNDO	RS	S	MJ
PLANORTE	CANOINHAS	SC	S	MJ/IBAM
PROGRAMA PROVIDÊNCIA DE ELEVAÇÃO DA RENDA FAMILIAR - BRB PROVIDÊNCIA	BRASÍLIA	DF	CO	MJ/IBAM
REDE BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE INVESTIMENTOS - INVESTE BRASIL	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	MJ
REDE DE MICROCRÉDITO PARA O DESENVOLVIMENTO MACIÇO DE BATURITÉ - CREDIMACIÇO	MARANGUAPE	CE	NE	MJ
REDE GOIÂNIA DE MICROCRÉDITO - BANCO DO POVO	GOIÂNIA	GO	CO	MJ
SAGA - INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL	CHAPECÓ	SC	S	MJ
SISTEMA DE APOIO INSTITUCIONAL - SIAI	LONDRINA	PR	S	MJ/IBAM
SOCIEDADE DE MICROCRÉDITO E DESENVOLVIMENTO LOCAL DO VALE DO CURU - CREDIVALE	PENTECOSTE	CE	NE	MJ
SOCIEDADE DE MICROFINANÇAS BAIXO SUL SOLIDÁRIO - CREDISUL	TAPEROÁ	BA	NE	MJ
VIVACRED	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	MJ/IBAM

1.2. Organizações não-governamentais

INSTITUIÇÃO	MUNICÍPIO	ESTADO	REGIÃO	FONTE
ACREDITA	SÃO PAULO	SP	SE	IBAM
BANCO DA MULHER DE MINAS GERAIS	BELO HORIZONTE	MG	SE	IBAM
BANCO DA MULHER CAXIAS DO SUL	CAXIAS DO SUL	RS	S	IBAM
BANCO PALMAS	FORTALEZA	CE	NE	IBAM
BANCO DO POVO DE JUIZ DE FORA	JUIZ DE FORA	MG	SE	IBAM
BANCO DA MULHER PORTO ALEGRE	PORTO ALEGRE	RS	S	IBAM
ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO POPULAR DE ARAXÁ	ARAXÁ	MG	SE	IBAM
ASSOCIAÇÃO DE CRÉDITO POPULAR DE ITABIRA	ITABIRA	MG	SE	IBAM
BANCO DA PROVIDÊNCIA	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	IBAM
CÁRITAS – BA	SALVADOR	BA	NE	IBAM
CÁRITAS – DF	BRASÍLIA	DF	CO	IBAM
CÁRITAS – PE	RECIFE	PE	NE	IBAM
CÁRITAS – RS	PORTO ALEGRE	RS	S	IBAM
CÁRITAS – SP	SÃO PAULO	SP	SE	IBAM
CÁRITAS BRASILEIRA - REGIONAL PIAUÍ	TERESINA	PI	NE	IBAM
CÁRITAS BRASILEIRA REGIONAL CEARÁ	FORTALEZA	CE	NE	IBAM
CENTRO ECUMÊNICO DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO - CEADE	SALVADOR	BA	NE	IBAM
IDACO - INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO E AÇÃO COMUNITÁRIA	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	IBAM
ORGAPE	ICAPUÍ	CE	NE	IBAM
VISÃO MUNDIAL / UNIDADE BAHIA	SALVADOR	BA	NE	IBAM
VISÃO MUNDIAL / UNIDADE BELO HORIZONTE	BELO HORIZONTE	MG	SE	IBAM
VISÃO MUNDIAL / UNIDADE CEARÁ	FORTALEZA	CE	NE	IBAM
VISÃO MUNDIAL / UNIDADE MINAS GERAIS - MONTES CLAROS	MONTES CLAROS	MG	SE	IBAM
VISÃO MUNDIAL / UNIDADE PERNAMBUCO	RECIFE	PE	NE	IBAM
VISÃO MUNDIAL / UNIDADE RIO GRANDE DO NORTE	MOSSORÓ	RN	NE	IBAM
VISÃO MUNDIAL/ UNIDADE ALAGOAS	PÃO DE AÇÚCAR	AL	NE	IBAM
WIDAR – EMPREENDIMENTOS PARA O FLUIR SAUDÁVEL DO DINHEIRO	SÃO PAULO	SP	SE	IBAM

1.3. Fundos governamentais

INSTITUIÇÃO	MUNICÍPIO	ESTADO	REGIÃO	FONTE
BANCO DO POVO / PREFEITURA DE GOIÂNIA	GOIÂNIA	GO	CO	IBAM
BANCO DO POVO / GOVERNO DO ESTADO DE GOIÁS	GOIÂNIA	GO	CO	IBAM
BANCO DO POVO / GOVERNO DO ESTADO DO MS	CAMPO GRANDE	MS	CO	IBAM
BANCO DO POVO / PREFEITURA DE CAMPOS DOS GOYTACAZES	CAMPOS DOS GOYTACAZES	RJ	S	IBAM
BANCO DO POVO / URUGUAIANA	URUGUAIANA	RS	S	IBAM
BANCO DO POVO CRÉDITO CIDADÃO GOV. ESTADO DO RJ	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	IBAM
BANCO DO POVO DE CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM	CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM	ES	SE	IBAM
BANCO DO POVO DO RIO GRANDE DO NORTE	NATAL	RN	NE	IBAM
BANCO DO POVO GOVERNO DO ESTADO DE SÃO PAULO	SÃO PAULO	SP	SE	IBAM
BANCO SOCIAL DE CURITIBA	CURITIBA	PR	S	IBAM
CRÉDITO POPULAR SOLIDÁRIO - SÃO PAULO CONFIA	SÃO PAULO	SP	SE	IBAM
FUNDAÇÃO CAIXA DO POVO	FORTALEZA	CE	NE	IBAM
FUNDO DE APOIO AO EMPREENDEDOR JOSEENSE	SÃO JOSÉ DOS CAMPOS	SP	SE	IBAM
FUNDO ROTATIVO - APAEB/VALENTE	VALENTE	BA	NE	IBAM
VER-O SOL - BANCO DO POVO DE BELÉM	BELÉM	PA	N	IBAM

AGÊNCIA DO CIDADÃO - SEMTAS	NATAL	RN	NE	IBAM
-----------------------------	-------	----	----	------

2 Instituições com fins lucrativos*

2.1 SCMs

INSTITUIÇÃO	MUNICÍPIO	ESTADO	REGIÃO	FONTE
ALDRAVA SCM LTDA.	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	BC/IBAM
ATLANTA SCM LTDA.	PASSOS	MG	SE	IBAM
CAPITAL DE GIRO SCM	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	BC/IBAM
CREDENCIAL SCM LTDA.	NITERÓI	RJ	SE	IBAM
CREDILON – SCM DA REGIÃO DE LONDRINA LTDA.	LONDRINA	PR	S	BC/IBAM
EDIMON SCM LTDA.	PAULINA	SP	SE	BC/IBAM
FÁCIL SCM LTDA.	ITAUNA	MG	SE	BC/IBAM
FACILICRED SCM LTDA	CURITIBA	PR	S	BC/IBAM
FIDUCIA SCM	BELO HORIZONTE	MG	SE	BC/IBAM
FINACRED - SCM LTDA.	SÃO PAULO	SP	SE	BC/IBAM
FOCCAL - SCM LTDA.	FORTALEZA	CE	NE	BC/IBAM
FOCO - SCM LTDA.	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	BC/IBAM
INTERCRED SCM LTDA.	CUIABÁ	MT	CO	BC/IBAM
IPACRED SCM LTDA.	IPATINGA	MG	SE	BC/IBAM
JBCRED SCM LTDA.	SÃO PAULO	SP	SE	BC/IBAM
MICROCRED S/A - SCM	SÃO PAULO	SP	SE	BC/IBAM
PRECISÃO & CRÉDITO - SCM LTDA.	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	BC/IBAM
REALIZA SCM LTDA	SANTOS DUMONT	MG	SE	BC/IBAM
RÓTULA S/A SCM	LEOPOLDINA	MG	SE	BC/IBAM
SCALA - SCM LTDA.	FORTALEZA	CE	NE	BC/IBAM
SOCIALCRED - SCM S/A	RIO DE JANEIRO	RJ	SE	BC/IBAM
SOCINAL - SCM LTDA.	ARARUAMA	RJ	SE	BC/IBAM
UNICASH SCM LTDA.	SÃO PAULO	SP	SE	BC/IBAM
EMAC LTDA				BC
INFORMAL SCM LTDA				BC
LOGOS SCM LTDA				BC

2.2. Bancos públicos, cooperativas e agências de fomento

INSTITUIÇÃO	MUNICÍPIO	ESTADO	REGIÃO	NATUREZA JURÍDICA	FONTE
AG. FOMENTO DO AMAPÁ	MACAPÁ	AP	N	BANCO	IBAM
AG. FOMENTO DO AMAZONAS	MANAUS	AM	N	BANCO	IBAM
BRB TRABALHO - GOVERNO DO DF	BRASÍLIA	DF	CO	BANCO PÚBLICO	IBAM
CENTRAL DE MICROCRÉDITO DO BANCO DO NORDESTE	FORTALEZA	CE	NE	BANCO PÚBLICO	IBAM
CRESOL	FRANCISCO BELTRÃO	PR	S	COOPERATIVA	IBAM

3. Instituições de microcrédito de institucionalidade não identificada

INSTITUIÇÃO	MUNICÍPIO	ESTADO	REGIÃO	NATUREZA JURÍDICA	FONTE
IDT - INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO DO TRABALHO (PRORENDA – MICROEMPRESA)	FORTALEZA	CE	NE	?	IBAM
CREDICONFIANÇA	SÃO JOSÉ	SC	S		IBAM
PROPEN - APOIO AO SETOR INFORMAL (SEIN)	VITÓRIA	ES	SE	?	IBAM

* Não foram considerados bancos privados ou financeiras

ANEXO B – INDICADORES DE PERFIL E DE IMPACTO ECONÔMICO DE AMOSTRA DE CLIENTES DA PORTOSOL (1997-2001)

Nº	G	Atividade	For m.	Set.	Outra renda?¹	Banco na primeira operação	Cc/ Poup²	Valor da 1ª op.	Data	Prazo	Tipo	Valor última op.³	Data	Prazo	%	Total ops.	Per m	Empreg. Inicial (Rem.)	Empreg. Final (Rem.)	Var	Renda familiar inicial	Renda familiar final	Var	Bens inicial	Bens final	
1110	F	Prod. Ortopédicos	F	P	S CjPen	Caixa	CC	2500	01/97	6	Giro	3000	01/01	7	20	4	25	3	6	3	515	2.600	P	Casa, 10 máq., Fiat Tempra	ND	
1120	F	Prod doces salg	I	P	S Vv	Unibanco	CC	1800	02/97	4	G	3500	10/97	6	94	3	16	AE	1	1	370*	400*	P*	Equip 3550	Idem	
1131	F	Com alimentação	F	C	N	Banrisul	CC	1500	01/97	6	G	2000	12/98	6	33	4	24	AE	2	2	NI	NI	-	Casa,Kb85,Gol89,eq1500	Sala	
1152	M	Armazém	F	C	S CjEm	Banrisul	CC	2500	02/97	6	G	-	-	-	1	6	AE	-	-	-	1800*	-	-	Jeep62, DelRey88,eq6600	-	
1173	M	Of. Chap. pint	F	C	S Cj	Caixa	CC	1500	02/97	6	G	1600	07/99	9	6	4	27	1	2	1	350*	450*	P*-	Casa, eq 4950	Idem	
1178	M	Perícia contabil	F	S	S Empr	Unibanco	CC	1200	01/97	5	G	1500	07/97	6	25	2	11	AE	AE	0	400*	400*	0*	Casa,comp3700, Monza86	Fiesta97	
1194	M	Serralheria	I	S	S Cj	Meridional	CC	500	02/97	5	G	-	-	-	1	5	1	-	-	-	200*	-	-	Casa, Bras80, eq1500	-	
1215	F	Armazém	I	C	N	N	N	1500	02/97	5	Giro	5000	03/99	6	233	6	35	1	1	0	-	600	-	Casa? 10 maq. Chevette78	Chvt80 Gol86	
1232	M	Chapeação e pint	I	S	S Cj	N	N	569	02/97	5	G	-	-	-	1	5	1	-	-	-	500*	-	-	Casa ced., 4 maq	-	
1235	M	Taxista	F?	S	S Cj	Banrisul	CC	2500	02/97	6	G	2530	01/99	8	1	3	21	AE	1	1	NI	1700	-	Casa, Gol91	Gol97	
1257	F	Armazém	I	C	S	N	N	500	02/97	5	G	-	-	-	1	5	AE	AE	0	-	-	-	-	Casa? Freezer+balança	-	
1278	M	Tabacaria	F	C	N	Banrisul	CC	3000	02/97	6	Giro	8000	05/00	9	166	6	41	3	1	-2	-	2000	-	Móveis, eletros, carro	Imóveis	
1291	M	Instal. Elet(alarm)	F	S	S Aulas	Bdco/Brsl/Finasa	CC	1880	03/97	6	G	-	-	-	1	6	AE	-	-	-	250*	-	-	Casa, comp+eq3100	-	
1304	F	Loja bijouteria	F	C	S Vv	Caixa	CC	800	03/97	8	G	2000	09/02	12	150	6	49	AE	AE	0	232*	1500	P	Casa, eq cozinha.	Quiosque 4mil	
1320	M	Ind. alimentos	I	P	S Fa	Banrisul	CC	1300	03/97	6	G	1000	03/98	6	-23	3	18	4	4	0	340	500*	P*	Casa, eq 2920, Fusca77	Comp 3166	
1323	F	Com Roupas	F	C	S CjFo	CEF/Brsl	CC	800	03/97	6	G	800	06/98	6	0	3	18	AE	AE	0	4000*	4000*	0*	Casa	Idem	
1341	M	Produtos limpeza	I	C	N	N	N	900	03/97	6	Giro	900	03/02	9	0	9	63	AE	AE	0	-	1100	-	-	-	-
1370	M	Com cama/ mesa/b	I	C	N	Meridional	CC	1000	03/97	3	G	6000	07/02	6	500	12	65	1	NI	-	NI	1500	-	Corcel84	Terreno,Log95	
1384	F	Com Roupas	I	C	S Vv	Banrisul	CC	1200	03/97	6	G	2200	07/98	6	83	3	18	1	ND	-	700*	ND	-	Casa ced	ND	
1404	F	Papelaria bazar	F	C	S Al	Unibanco	CC	1000	04/97	6	G	-	-	-	1	6	1	1	0	0	900*	1000*	P*	Casa, eq 1600	-	
1409	F	Facção	I	P	S CjFo	N	N	700	04/97	6	G	-	-	-	1	6	AE	-	-	-	600*	-	-	Casa, maq 1928	-	
1430	F	Prod doces salg	I	P	S Vc	Bamerind	CC	1300	04/97	6	G	-	-	-	1	6	AE	-	-	-	730*	-	-	Casa, equip 2180	-	
1446	F	Bazar	F	C	S Cj	ND	ND	1100	04/97	5	Giro	800	12/02	6	-27	5	28	ND	AE	-	ND	2500	-	ND	-	-
1488	F	Costureira	I	CP	S Vv	Excel	CC	1700	04/97	6	Giro	2200	09/97	6	29	2	12	AE	AE	0	1724*	2040*	P*	2maq	+ 1 máq	
1498	M	Pintor de prédio	F	S	S Al	Noroeste	CC	3000	04/97	6	G	-	-	-	1	6	8	-	-	-	110*	-	-	Equip 8300 Fiorino	-	
1511	F	Confeção	F	P	S CjAl	B/Brsl	CC	2000	05/97	5	G	3500	09/98	12	75	3	23	1	AE	-1	1500*	1200*	N*	Casa, Chevette84	Gol88	
1519	M	Locad video/game	F	C	S Film	N	N	1300	05/97	6	G	800	12/97	5	38	2	11	AE	AE	0	NI	300*	-	Casa, equip 7490	Idem	
1530	F	Dentista/Protético	I	P	S Cj	Banrisul	CC	1500	05/97	6	Giro	10361	11/02	15	590	7	62	1	1	0	1600*	2500	P*	12 máq dentista	Máq. renovad	
1549	F	Esc. advocacia	F?	S	S Cj	CEF	CC	1300	05/97	5	G	-	-	-	1	5	AE	-	-	-	900*	-	-	Casa, comp/iimp 3600	-	
1553	F	Prod. Coloniais	F	C	S	Itaú/Bdus	CC	1800	06/97	6	Giro	-	-	-	1	6	2	-	-	-	3200	-	-	Escort95, celular, eletros	-	
1572	M	Fretes	I	S	S Fo	N	N	300	05/97	4	G	400	09/97	6	33	2	10	AE	1	1	200*	220*	P*	Casa, Kombi77	-	
1593	F	Revenda Natura	I	C	S Pens	Banespa	CC	500	05/97	4	G	600	12/98	6	20	4	19	AE	AE	0	100*	532	P	-	-	
1615	F	Lanchonete	F	C	S Cj	N	N	1300	05/97	6	G	-	-	-	1	6	2	-	-	-	350*	-	-	Equip 3710	-	
1630	F	Cestas de presente	F	C	N	Bamerind	CC	500	06/97	6	G	-	-	-	1	6	AE	-	-	-	NI	-	-	-	-	
1657	F	Com roupas/games	I	C	S Pens	Excel	CC	1500	06/97	6	G	20000	10/97	4	33	2	10	AE	AE	0	300*	300*	0*	Casa, maq/est 8800	-	
1677	F	Padaria e conf.	F	C	S AvóP	Itaú	CC	3000	06/97	6	G	-	-	-	1	6	1	1	0	0	120*	120*	0*	Eq 15000	Idem	
1704	M	Editora	F	S	NI	Exc/BcoGerCom	CC	2000	06/97	6	G	-	-	-	1	6	AE	-	-	-	NI	-	-	Casa ced, maq 3,6	-	
1729	M	Com ferragens	F	C	N	Unibanco	CC	1500	07/97	6	G	-	-	-	1	6	AE	-	-	-	NI	-	-	3 estantes	-	
1740	F	Ambulante bijut.	I	C	N	N	N	400	07/98	6	G	-	-	-	1	6	AE	-	-	-	NI	-	-	Casa	-	
1761	F	Confeção malha	I	P	S CjAl	BB	CC	2100	07/97	12	F	-	-	-	1	12	AE	-	-	-	1892*	-	-	Kadett95, maq 2600	-	
1768	M	Com sistemas comp	F	CS	S Empr	Banrisul	CC	2000	07/97	6	G	3500	06/00	9	75	3	22	2	2	0	NI	1692	-	Casa	3comp3impr	
1782	F	Artesã de roupas	I	P	S Dmst	N	N	200	07/97	4	Giro	500	08/02	9	150	6	35	AE	AE	0	ND	1160	-	ND	Máq. estampar	
1805	F	Confeção	I	P	S Vv	Bradesco	P	500	07/97	6	G	-	-	-	1	6	AE	-	-	-	1917*	-	-	Maq 2250	-	
1818	F	Confeção	F	P	N	Unibanco	CC	1500	07/97	4	G	1860	01/98	6	20	2	10	1	0	0	NI	NI	-	Casa, maq 1687	Idem	
1824	M	Feirante	I	C	S Cj	Banrisul	CC	1000	07/97	6	Giro	1300	01/02	9	30	7	49	AE	AE	0	800*	1200	P*	Casa?Freez, Bal., Kombi76	ND	
1845	M	Fábrica bolas	I	P	S Fa	Bdco/HSB	CCP	1000	07/97	4	Giro	1203	09/00	9	20	6	37	AE	2	2	300	451	P	3maq., eletros, Corcel 79	Caravan82	
1866	M	Fab enfeites isopor	F	P	S Bico	Brsl/Uni	CC	1500	08/97	5	G	1800	12/97	8	20	2	11	2	2	0	NI	500*	-	maq 72	Bras77, fone,	
1881	M	Editora publ.jur	F	PC	N	Brsl/Bds/Bdco/Cef	CC	7498	08/97	8	F	7000	03/01	9	-6	5	53	5	6	1	2000	2000	0	Soft/hard 11870	Offset 11000, Voyage, Gol	
1884	F	Salão de beleza	I	S	S Cj	HSBC/Bd	CC	900	08/97	6	Giro	1800	12/01	9	100	8	51	AE	AE	0	1000*	1050	0*	Estrutura do salão	+ Gol 87	
1908	M	Com. motopeças	F	C	S CjFa	Banrisul	CC	1000	08/97	6	G	1000	02/98	6	0	2	12	AE	-	-	120*	200*	P*	-	-	
1928	F	Prod comida caseira	I	P	S Cj	N	N	800	08/97	6	G	-	-	-	1	6	2	-	-	-	1300*	-	-	Casa, equip1584	-	
1929	M	Minimercado	F	C	N	Banrisul	CCP	1200	08/97	6	Giro	1500	12/00	9	25	6	45	AE fam	AE fam	0	-	1000	-	-	Máq 5.500	Máq 8094
1940	F	Com frango assado	I	C	S Vv	N	N	648	08/97	6	F	-	-	-	1	6	AE	-	-	-	1124*	-	-	2freez, 1 gelad	-	
1942	F	Com semijoias	F	C	S Vv	Brsl	CC	2000	08/98	6	G	5000	12/02	9	150	7	60	1	1	0	2670*	2400	N*	Casa, comput., gelad	-	
1954	M	Minimercado	F	C	NI	Itaú/BB	CC	800	08/97	6	G	-	-	-	1	6	2	-	-	-	NI	-	-	Casa, equip 6972	-	
1973	F	Com roupas	I	C	S Vv	Banrisul	CC	1000	09/97	4	G	1000	12/97	6	0	2	10	4	ND	-	1560*	1658*	P*	Casa, casa praia, Marajo83	Idem	
1992	F	Vend. Avon	I	C	S Cj	Bradesco	P	400	09/97	6	Giro	800	03/01	10	100	7	50	AE	AE	0	500*	1.327	P*	Eletros, Fusca75	-	
2013	F	Creche	F	S	S Cj	Brsl/Uni	CC	3000	09/97	12	G	3300	10/98	12	10	2	24	8	8	0	1300	1100	N	Eq2100	TV/Video600	
2034	M	Doceiro	I	P	S Cj	Itaú	CCP	1000	09/97	6	Giro	2500	05/00	9	150	6	42	1	AE	-1	800*	1.140	P*	Eletros, Chevette79	-	
2055	M	Facção	I	P	S Cj	N	N	400	09/97	5	Giro	400	11/02	5	0	9	59	AE	AE	0	250*	1.040	P	Casa? 4 máq	+ 1 máq	
2058	F	Confeção	I	C	S Pens	Unib/Brsl	CC	600	09/97	6	G	1000	10/00	4	66	5	30	AE	AE	0	290*	370	P*	Casa mãe, maq 430	NI	
2061	F	Com flores	I	C	S Vv	N	N	300	09/97	6	G	400	04/98	6	33	2	12	AE	AE	0	400*	400*	0*	Casa	-	
2097	M	Metalúrgica	F	P	N	Bsl/Bdus	CC	3030	09/97	9	Fixo	9000	12/99	12	200	3	33	1	2	1	800	800	0	Maq., mov, comp., telef.	Maq	
2117	F	Com. roupas	I	C	S Vv	Unibanco	CC	400	10/97	6	G	400	08/02	6	0	7	42	AE	AE	0	865*	750	N*	Casa, maq costura 200	NI	
2118	M	Minimercado	F	C	N	Bdus/Brsl	CC	1000	10/97	6	G	1400	03/01	6	40	7	43	AE	AE	0	NI	1491	-	Casa, eq6400, Fiorino88	+Sant93	
212																										

2181	F	Mat.esc./art. casa	F	C	S Pens	Meridional	CC	1200	10/97	6	Giro	4000	10/02	9	233	5	39	AE	1	1	500	2169	P	Uno91	-
2202	F	Comput. gráfica	F	S	S Vv	Itaú/Brsul	CC	3000	10/97	10	F	-	-	-	-	1	10	AE	-	-	700*	-	-	Eq 7750	-
2224	M	Distrib. Mat.calç	F	C	S VV	Banrisul	CC	1000	11/97	5	G	2500	07/02	9	150	7	54	AE	AE	0	1115*	1550	P	Casa, Uno 97	NI
2244	M	Lanchonete	I	C	S Empr	N	N	1000	11/97	6	G	-	-	-	-	1	6	1	-	-	700*	-	-	Eq 2330	-
2251	M	Artesão jóias	I	P	N	Brs/Itaú	CC	600	11/97	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	NI	-	-	Casa ced., maq 7350	-
2266	F	Bazar	F	C	S CjAl	Caixa	CCP	360	11/97	6	G	1000	04/00	12	177	5	36	AE	AE	0	1800*	1300	N*	Casa	-
2294	F	Com. Aces. Auto.	F	C	S Cj	CEF	CC	1300	11/97	6	G	2500	06/01	9	92	4	27	AE	4	4	1300	1450	P	Comput. Impress.	NI
2303	M	Correios	F	S	S Adv	Itaú	CC	3000	11/97	6	G	-	-	-	-	1	6	4	-	-	1200*	-	-	Bens da loja+eq6000	-
2307	F	Sacoleira	I	C	S CjPen	Brsul/Meri	CC	800	01/98	5	G	-	-	-	-	1	5	AE	-	-	1500*	-	-	Casa	-
2328	F	Costureira	I	S	S Vv	Banrisul	CC	600	12/99	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	917*	-	-	Casa, equip 689	-
2341	F	Com roupas/joias	I	C	S Pens	CEF/BB	CC	1300	12/97	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	450*	-	-	-	-
2349	M	Farmácia	F	C	S Cj	Unibanco	CC	2000	12/97	6	Giro	2000	09/98	6	0	2	12	2	4	2	1400*	4000	P*	Máquinas	+ Astra95
2369	M	Contador	I?	S	S Cj	Banrisul	CC	1500	01/98	8	F	800	11/99	5	-46	3	21	AE	AE	0	1500*	2300	P	Casa, comput, impr.	Eq3400
2391	F	Fruteira	I?	C	S Cj	Bsul/Caixa	CCP	250	01/98	3	Giro	1500	03/02	8	500	9	50	AE	AE	0	200*	623	P*	Fusca77, terras PR, freezer	+ um freezer
2412	F	Com Natura	I	C	S Cj	Bradesco	CC	1000	01/98	4	G	2800	12/99	8	180	4	23	AE	AE	0	1900*	1450*	N*	Casa, fax, Parati87	-
2428	M	Com Calçados	I	C	S Ap	N	N	800	01/98	5	G	-	-	-	-	1	5	AE	-	-	129*	-	-	Casa	-
2431	M	Com. jóias, s/j	I	C	S Cj	Itaú	CC	506	01/98	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	400*	-	-	Casa, equip móveis 1000	-
2433	M	Manut. Máquinas	F	S	S Cj	Meridional	CC	800	01/98	6	Giro	800	12/99	7	0	4	25	AE	AE	0	1000*	1500	P*	Máq, Kombi83, CG97	-
2454	M	Com. Gases Medic	F	CS	N	Itaú	CC	1948	02/98	9	Fixo	4000	05/02	9	100	6	48	AE	1	1	-	1500	-	Equip. 10.000	Eq. 12.000
2471	F	Costureira	I	S	S Cj	Bdco/Itaú	CC	200	02/98	6	G	200	07/98	6	0	2	12	AE	AE	0	NI	1000*	-	Casa, 2 maq 2700	Idem
2476	F	Bordados comput	F	S	S Cj	CEF/Brsul	CC	2000	02/98	4	G	2500	06/98	5	25	2	9	5	4	-1	10000*	10000*	0*	Cas,Mq79ml,Pal93	+Tnp97
2530	F	Ambulante Frutas	I	C	S Apos	N	N	767	02/98	12	F	-	-	-	-	1	12	AE	-	-	120*	-	-	Casa	-
2589	M	Camelô frutas	I	C	S Apos	N	N	767	02/98	12	F	-	-	-	-	1	12	AE	-	-	514	-	-	ND	-
2604	M	Manut. maquinas	F	S	S CjVv	CEF	CC	500	02/98	5	G	400	06/00	4	-20	4	23	1	1	0	600*	921	P*	Casa,Esc83,Bras78,eq2300	Esc88,eq1350
2622	F	Facção	I	P	S Cj	Itaú	CC	400	02/98	5	Giro	1000	04/01	6	150	4	22	AE	AE	0	400*	2350	P	4 máq. 3.000	Idem
2640	F	Livraria	F	C	ND	ND	ND	1500	03/98	5	G	-	-	-	-	1	5	ND	-	-	ND	-	-	ND	-
2643	F	Malhas	F	P	S Cj	Brs/Bdc/U	CC	1500	03/98	5	Giro	5000	03/01	9	230	6	44	9	10	2	4.000*	4095	0*	16 máq. 195 mil (pgndo)	8 mq 12.680
2665	F	Lanchonete (Xis)	I	C	S Vv	Meridional	CC	500	03/98	6	G	700	04/00	9	40	3	21	AE	AE	0	130*	1336*	P*	Equip 1999	Idem
2685	M	Pintura e reforma	F	S	S Mãe	Real/Brsul	CC	1500	03/98	12	F	-	-	-	-	1	12	3	-	-	1000	-	-	Casa, Gol82	-
2706	M	Padaria	F	PC	S Pens	Banrisul	CC	6000	04/98	6	Giro	10000	10/99	15	66	2	21	9	13	4	450*	792	P*	Eq 6.000 2Fiorino 2Kombi	+ Belina
2707	B	Gráfica	F	P?	NI	Meridional	CC	3000	03/98	6	G	1000	06/02	9	-66	5	36	7	4	-3	1600	1600	0	Casa, offHeid35mil	Guil12mil
2748	M	Lavação veículos	I	S	S CjAp	N	N	1400	04/98	12	G	-	-	-	-	1	12	1	-	-	665*	-	-	Casa, equip 802	-
2760	F	Prod doces	I	P	S FaAl	Banrisul	CC	500	04/98	5	G	500	09/01	6	0	5	29	1	NI	-	710*	1695	P	Equip 1500	NI
2766	F	Minimercado	F	C	S Pecul	N	N	1580	04/98	8	F	-	-	-	-	1	8	1	-	-	280*	-	-	Casa, eq 1600	-
2769	M	Minimercado	F	C	N	Banrisul	CC	1000	04/98	5	G	1000	01/99	6	0	3	16	AE	AE	0	NI	400	-	Casa, eq6900, Psst80e77	NI
2790	F	Camelô	I	C	S Vv	N	N	1500	04/98	6	Giro	1500	04/00	6	0	5	28	AE	AE	0	4800*	2400	N*	CasaCidreira, 2terr.,Monza	Banca c/estrut.
2806	M	Banca de revista	I	C	S Bicho	N	N	400	04/98	6	G	450	11/98	6	12	2	12	AE	AE	0	400*	400*	0*	Banca1500	Idem
2811	M	Armazém	F	C	S Al	HSBCBdu	CC	1500	04/98	6	G	1500	11/98	6	0	2	12	1	1	0	500*	750	P*	Casa, equip 5250,Gol98	Idem
2825	M	Confecção	I	P	S Al	N	N	1000	04/98	6	G	1000	06/99	6	0	2	12	AE	AE	0	390*	700*	P*	Casa, maq eq 5150	Eq 2250
2832	F	Facção	I	P	S Cj	Bamerind	CC	1000	05/98	6	Giro	1000	01/00	6	0	2	12	1	3	2	800*	1000*	P*	4 máq. 2740	-
2852	F	Confecção	I	P	S Bico	N	N	600	05/98	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	150*	-	-	Casa, maq910	-
2853	M	Reparte frangos	F	C	S Cj	Itaú	CC	1200	05/98	6	G	-	-	-	-	1	6	1	-	-	1000*	-	-	Eq 715, D10.81, Corsa97	-
2874	F	Veterinária	I	S	N	N	N	2500	05/98	10	Fixo	1500	09/99	9	-40	2	19	AE	AE	0	800	800	0	2 máq., Uno	-
2894	M	Marcenaria	F	P	NI	Banrisul	CC	3000	05/98	6	G	5000	05/01	8	66	3	20	9	9	0	1000	1000	0	Casa, Pampa90, maqNI	NI
2919	M	Com roupas	I	C	S Cj	CEF	CC	700	06/98	6	G	1000	08/99	8	43	3	20	AE	AE	0	220*	1500	P	Casa	Caravan80
2937	F	Art. P/ decoração	F	C	S Cj	Itaú	CC	1850	06/98	8	Fixo	1000	05/02	9	-46	6	48	1	1	0	2200	1200	N	3 equip 1600	-
2943	M	Supr. informática	F	C	N	Brisul	CC	2000	06/98	6	G	6000	08/01	6	200	6	43	AE	1	1	NI/2000	1800	-	Casa, 4 maq, Siena98	NI
2958	F	Bar e lanchonete	I	C	S Cj	N	N	1000	06/98	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	AE	0	1200*	582	N*	Casa, equip 4100, CBR90	ND
2979	M	Armazém	F	C	N	BB	CC	2500	07/98	6	G	-	-	-	-	1	6	2	-	-	2000	-	-	Casa, eq 11500	-
2995	F	Bar	F	C	S Vv	Bradesco	CC	400	07/98	6	G	1100	05/02	9	175	8	50	AE	AE	0	750*	1050	P	Casa, maq 2082	Maq2150
3000	F	Bazar 1,99	I	C	S Cj	Banrisul	CC	1000	07/98	6	Giro	1200	01/99	6	20	2	12	1	NI	-	1000	942	N	Máq. Xerox 3,500	-
3002	M	Bar e café	F	C	S Apos	CEF	CC	1500	07/98	4	G	3000	11/98	8	100	2	12	1	1	0	1042*	1042*	0*	Casa, equip6500	Idem
3027	F	Bar	I	C	S Cj	Bradesco	CCP	1000	07/98	6	G	-	-	-	-	1	6	2	2	0	4840*	4840*	0*	Casa, imóveis, eq5050	F1000
3060	F	Borracharia	I	S	NI	N	N	500	08/98	6	G	-	-	-	-	1	6	1	-	-	NI	-	-	Eq 1900	-
3061	F	Bazar	F	C	S Cj	Meridional	CC	800	08/98	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	900*	-	-	Casa	-
3084	M	Com doces e salg	I	C	S Apos	Unibanco	CC	2000	08/98	6	G	-	-	-	-	1	6	1	-	-	900*	-	-	Casa,Eq600	-
3105	F	Confecção feminin	I	P	S Pens	Caixa	CC	500	08/98	5	G	-	-	-	-	1	5	AE	-	-	330	-	-	Maq equ 2550	-
3120	F	Lotérica	F	C	N	CEF	CC	2000	08/98	11	F	-	-	-	-	1	11	AE	-	-	130	-	-	Casa, xerox 2000	-
3127	F	Cachorro quente	I	C	S Cj	N	N	500	08/98	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	335*	-	-	Carrocinha+freez 3400	-
3147	M	Retif. E peç motor	F	SP	N	Caixa	CC	4000	08/98	6	Giro	4000	11/01	9	0	5	42	4	2	-2	2000	1400	N	13 máq	10 máq.
3149	M	Minimercado	F	C	N	N	N	1500	08/98	4	G	-	-	-	-	1	4	AE	-	-	NI	-	-	9 equip	-
3189	M	Padaria conf	I	PC	S	N	N	800	08/98	4	G	1400	05/99	7	75	3	16	1	NI	-	914*	600	N*	Casa,ter,eq6,7Psst81,Brs77	Idem
3210	M	Ferragens	F	C	S Cj	Banrisul	CC	2500	08/98	6	Giro	2000	05/00	7	-20	4	26	1	2	1	1700	1700	0	Maq 2.230, Palio97	+maq+Astra99
3213	M	Serralheria	I	S	S Cj	N	N	500	08/98	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	120*	-	-	Casa, equip 500	-
3231	F	Mont. computador	F	P	NI	Banrisul	CC	2000	08/98	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	3000	-	-	Corsa95, lcomp, l scan	-
3238	F	Com. confecção	F	C	N	Uibanco	CC	6000	08/98	6	G	2396	12/02	4	-60	5	42	3	4	1	900	900	0	Maq 1000	Maq 7800
3252	M	Estacionamento	F	S	S Cj	Bamerind	CC	3593	08/98	12	F	-	-	-	-	1	12	1	-	-	1700	-	-	Eletros 600	-
3273	M	Instalação Elétrica	F	S	S Cj																				

3441	M	Distrib. De gases	F	C	S Pai	Banrisul	CC	1000	10/98	6	G	1000	01/01	9	0	2	15	AE	AE	0	4500	3900	N	Chevy88, comput, impres.	Saveiro92
3462	M	Bar	I	C	N	Banrisul	CC	500	10/98	5	G	1500	02/01	8	200	5	34	AE	AE	0	440	610	P	Eq.+estoq 2130 Fusca75	+ Gelad/Fog
3472	F	Com. Calçados/aces	F	C	S Vv	Banrisul	CC	1200	10/98	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	3533*	-	-	Casa	-
3479	M	Oficina mecanica	I	S	S Vv	N	N	300	10/98	6	G	300	05/99	6	0	2	12	1	2	1	390*	390*	0*	Casa ced, equip1200	Idem
3504	M	Lanchonete	I	C	N	N	N	1500	10/98	6	G	-	-	-	-	1	6	AE+Cj	-	-	850	-	-	Komb78, Moto82,Eq1 1mil	-
3525	M	Confeccão	I	PC	S Alug	N	N	4640	10/98	6	G	700	10/01	6	-85	4	24	1	1	1	1200	1650	P	Casa, máq. 6500	Towner97
3534	M	Ag. turismo	I	S	S Vv	Bradesco	CC	1000	10/98	6	G	1700	04/01	9	70	5	39	AE	AE	0	1322*	1000	N*	Casa	NI
3546	F	Armazém	I	C	S Alug	N	N	700	05/99	9	G	1000	09/02	9	43	4	36	AE	AE	0	750	650	N	Casa, eletros/eq. 1.230	NI
3568	M	Distrib prod higiene	F	C	S	Real	CC	600	11/98	4	G	-	-	-	-	1	4	AE	-	-	709	-	-	Casa ced, comp/fx1300	-
3588	M	Armazém	F	C	S Empr	Banrisul	CC	1500	11/98	5	G	-	-	-	-	1	5	AE	-	-	1095	-	-	Casa, eq1900	-
3592	F	Com Lingerie	F	C	S Cj	Bradesco	CC	1000	11/98	6	G	4500	04/02	9	350	3	24	AE	AE	0	4500	3800	N	Casa, ter, Uno97, Verona	NI
3610	F	Restaurante	F	C	S Mãe	N	N	800	11/98	6	G	500	01/00	6	-37	3	18	2	2	0	260*	700	P	Casa, 6 equip	Idem
3630	F	Lanchonete	F	C	S Fo	Itaú	CC	1000	12/98	4	G	1500	04/99	6	50	2	10	1	1	0	619	500	N	Casa, eq 1990	-
3651	M	Bar	I	C	N	N	N	1000	12/98	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	300	-	-	Casa, eq 1366	-
3667	F	Costureira	I	S	S CjDe	N	N	300	12/98	6	G	528	12/02	9	76	4	30	AE	AE	0	1080	1230	P	Casa, maq800	Idem
3672	M	Ambl. cam,mes,b	I	C	S Cj	N	N	1500	01/00	6	G	1800	11/01	6	20	4	24	AE	AE	0	700	1200	P	Casa, Gol93	Chevette88
3710	F	Serv. informatica	F	S	NI	Bradesco	CC	3900	01/99	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	NI	-	-	Casa, equip 6800	-
3714	M	Lanchonete	I	C	S Mãe	N	N	600	01/99	10	F	-	-	-	-	1	10	AE	-	-	160*	-	-	Casa mãe	-
3736	F	Oficina mecânica	F	S	N	Meridional	CC	1000	01/99	6	Giro	-	-	-	-	1	6	4	-	-	1200	-	-	8 máq. + 8200	-
3757	M	Gráfica	F	P	N	Unibanco	CC	1500	02/99	6	Giro	2000	08/99	9	33	2	15	AE	AE	0	823	823	0	5 máq 11.100	Idem
3769	M	Com. CDs e Video	F	C	S Cj	Real	CC	2000	02/99	6	G	2000	03/02	6	0	3	18	AE	AE	0	1000	1700	P	Casa ced, eq1000	Eq1300
3777	F	Fotógrafa	I	S	S Alug	Itaú/Caixa	CC	400	02/99	6	Giro	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	1.304	-	-	Equipamento 888	-
3817	F	Serv fotograficos	F	S	NI	Itaú	CC	996	03/99	6	G	3500	08/02	9	251	5	39	4	4	0	811	2000	P	Casa, eq + 28000	Eq 21000
3819	F	Com Roupas	F	C	S Vv	Cef/Itaú	CC	2490	03/99	6	G	3700	08/99	9	48	2	15	2	2	0	2500*	2500*	0*	Máquina 200	Idem
3836	F	Com Roupas	F	C	S Fa	Unibanco	CC	1000	03/99	6	G	2200	09/99	9	120	2	15	AE	1	1	200*	200*	0*	Casa	-
3855	M	Com perfumes	I	C	S	Banrisul	CCP	1000	04/99	6	G	900	06/00	9	-10	3	22	AE	AE	0	1550	800	N	Chevette93	Casa
3876	M	Consertos em geral	I	S	S Cj	N	N	450	04/99	6	G	250	09/00	5	-44	3	17	AE	AE	0	600	500	N	Casa, Corcel77, ferr1583	Idem
3882	M	Sapataria	I	S	S Cj	N	N	300	04/99	6	Giro	150	02/02	6	-50	5	30	AE	AE	0	300	600	P	2 máq. 2800	Idem
3903	F	Engenharia/Arquit	F	S	N	Itaú/Brsul	CC	1312	04/99	8	Fixo	2000	12/99	10	52	2	18	AE	2	2	1500	1500	0	Móv e equip 4000	Idem
3924	F	Vend. Lingerie	I	C	S Cj	Itaú	CC	1003	05/99	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	956	-	-	Gol 99	-
3945	M	Inst man port eletr	F	S	N	Meridional	CC	803	05/99	6	G	500	07/01	7	-63	4	31	AE	AE	0	576	798	P	Equipamentos + Gol91	Idem
3946	M	Ag. turismo	F	S	N	Banrisul	CC	600	05/99	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	1410	-	-	Casa, Quantum	-
3966	F	Restaurante	F	C	N	Real	CC	5019	05/99	10	F	8000	08/02	9	60	3	31	10	16	6	2500	3000	P	Equipamentos + Palio97	Idem
3987	M	Com. Cosm. Perf	F	C	N	Bdco/Meri	CC	1305	05/99	5	G	3000	03/01	4	130	4	15	AE	AE	0	1141	1573	P	Chio96	Fiest99Celt00
4005	F	Armazém	I	C	S Cj	Banrisul	CC	1505	05/99	7	F	-	-	-	-	1	7	AE	AE	0	600	820	P	Casa, eq 4950	Eq 3000
4008	F	Confeccão	I	PC	S Pens	N	N	501	05/99	6	F	-	-	-	-	1	6	1	-	-	380	-	-	Casa, máq 880	-
4029	F	Minimerc. e conf.	F	C	N	Unib/CEF	CC	4517	06/99	9	F	4000	02/02	9	-11	4	36	AE + Cj	AE	0	1800	1000	N	5 máq. 1600	Máq,2,5 Kb02
4050	F	Loc Video/Roupas	F	C	N	Banrisul	CC	1205	06/99	6	G	1500	09/02	9	24	3	23	AE	AE	0	600	1000	P	3TVs 3 Games 2.660	NI
4064	F	Prod. confeccão	F	P	S irmao	Meridional	CC	1700	06/99	9	F	1400	03/00	9	-18	2	18	3	AE	-3	2000	2000	0	Casa,maq 200, Parati91	NI
4071	F	Sacoleira	I	C	S Cj	Bradesco	CC	1000	06/99	7	F	1552	04/01	9	55	4	34	AE	AE	0	2280*	2840	-	-	-
4074	F	Cachorro-quente	I	C	S Avo	Banrisul	CC	700	06/99	4	G	-	-	-	-	1	4	AE	-	-	130*	-	-	Casa	-
4087	F	Com Natura	I	C	S Vv	Brs/Bdco	CC	300	06/99	6	G	600	03/02	8	100	5	37	AE	AE	0	1241	1950	P	Casa ced	Casa
4091	M	Armazém	F	C	S Cj	Banrisul	CC	2500	06/99	9	F	3000	04/00	9	20	2	18	2	NI	-	1000	894	N	Casa, Pampa87, eq4160	Idem
4115	M	Lanchonete	F	C	S Vv	BB	CC	1000	06/99	9	F	1500	09/01	9	50	4	35	AE	2	2	800*	1490	P*	Casa ced, equip 3100	Idem
4121	M	Serv informática	F	S	S Vv	BB	CC	4500	06/99	12	F	-	-	-	-	1	12	3	-	-	3134	-	-	Casa, Palio97, 7 comp	-
4155	M	Bazar	F	C	N	Itaú	CC	2000	07/99	9	F	2500	02/01	12	25	3	30	1	1	0	600	800	P	2 eletros 1000	Idem
4176	F	Ofic. mecânica	F	SC	N	It/Un/BB	CC	3000	07/99	12	F	1800	05/01	9	-40	2	21	1	1	0	1500	1500	0	Equip 11147	Idem
4182	M	Transporte	F	S	N	BB	CC	7000	07/99	12	F	-	-	-	-	1	12	4	-	-	500	-	-	Casa, 1ônib, 4Kbi, 46mil	-
4197	F	Prod. Fraldas desc	I	P	S VV	N	N	1000	07/99	9	G	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	355*	-	-	Casa, eq 2000	-
4222	M	Danc/qdra esc sba	I	C	S Bico	Meridional	CC	500	07/99	6	G	-	-	-	-	1	6	8	-	-	800*	-	-	Eq 4840, Belina84	-
4223	F	Com cama/ mesa/b	I	C	N	Bradesco	CC	500	07/99	4	G	-	-	-	-	1	4	2?	-	-	354	-	-	-	-
4233	M	Confeccão	F	P	N	Itaú	CC	1500	07/99	5	G	-	-	-	-	1	5	AE	-	-	895	-	-	Casa, Palio99, maq1200	-
4239	F	Com. roupas	I	C	S CjAp	Banrisul	CC	1000	07/99	8	F	1000	04/00	9	0	2	17	AE	AE	0	1581	1309	N	Estoque 2500	NI
4300	M	Instal box e esq.	I	P	N	Banrisul	CC	3000	07/99	6	G	2000	04/02	6	-33	6	36	1	3	2	1500	1700	P	Casa,eq1,6,Pamp93,Sav86	-Sav+Palio
4303	M	Armazém	F	C	S CjAp	Itaú	CC	2000	07/99	9	F	2000	04/00	9	0	2	18	AE	AE	0	1291	1291	0	Equip 1800 Belina 90	NI
4323	M	Contador	F	S	S Empr	HSBC/BB	CC	1200	07/99	9	F	1200	05/00	9	0	2	18	AE	AE	0	1300	1500	P	Apto, equip. 1600	Idem
4357	F	Confeccão	I	P	S Vv	N	N	200	07/99	5	G	200	12/99	5	0	2	10	AE	AE	0	250*	250*	0*	Casa, maq 800	Idem
4365	F	Armazém	F	C	S Cj	N	N	900	08/99	8	G	-	-	-	-	1	8	AE	-	-	885	-	-	Casa, eq 2200	-
4386	F	Com. Roupas	I	C	S Pens	Brsul/BB	CCP	2800	08/99	9	G	4000	01/01	9	43	3	27	2	3	1	1070*	1200*	P*	Apto	NI
4399	M	Com calçados	F	C	S Cmló	BB	CC	600	08/99	5	G	900	01/00	7	50	2	12	1	NI	-	600*	1200*	P*	Casa, estantes, balcao	Idem
4407	F	Transporte	I	S	S Alug	HSBC	CC	5000	08/99	9	G	-	-	-	-	1	9	3	-	-	1500	-	-	4 veículos 62 mil	-
4418	F	Massoterapia	I	S	S Cj	Itaú/CEF	CC	5970	08/99	15	F	-	-	-	-	1	15	AE	-	-	744*	-	-	Casa, equip 1553	-
4428	M	Semijóias	F	P	S CjVv	Banrisul	CC	2000	08/99	4	G	-	-	-	-	1	4	3	-	-	4000	-	-	Equip 5500	-
4449	M	Manut maq escr	F	S	S ApAl	Meridion	CCP	1000	08/99	7	G	1200	02/00	9	20	2	16	AE	AE	0	1200*	1080*	N*	Casa?	Idem
4470	F	Salão Beleza	I	S	S Cj	Itaú	CC	1000	08/99	6	G	1300	08/00	7	30	3	19	1	1	0	1500	1500	0	Casa, equip 3260	Equip 4760
4477	F	Minimercado	F	C	S Cj	Itaú	CC	500	08/99	5	G	1500	12/01	7	200	2	12	AE	AE	0	1250	2200	P	Casa, equip 2300	+eq350Psst86
4493	F	Revend Natura	I	C	S Pens	BB	CC	600	08/99	8	G	900	05/00	9	50</										

4638	F	Terceiriz. serviços	F	S	S Cj	MercBras	CC	3000	09/99	6	G	-	-	-	-	1	6	180	-	-	3700	-	-	Equip 3500	-
4659	F	Serralheria	I	P	N	N	N	700	09/99	8	G	400	11/00	6	-43	2	14	3	2	-1	666	650	0	Casa? Equip 5960	Idem
4680	F	Lanchonete	F	PC	S CjFo	N	N	400	09/99	6	G	300	04/00	6	-25	2	12	AE	AE	0	800*	930	P*	Casa. Equip 2070	Equip 2470
4681	M	Com acess automov	F	C	S	Banespa	CC	3177	09/99	12	F	-	-	-	-	1	12	1	-	-	574	-	-	Casa, eq2100	-
4701	F	Loja aviaamentos	F	C	N	Meridion	CC	1000	09/99	7	G	-	-	-	-	1	7	AE	-	-	570	-	-	Móveis e equip.	-
4710	F	Bar restaurante	F	C	NI	Unibanco	CC	1000	09/99	6	G	-	-	-	-	1	6	1	-	-	800	-	-	Casa ced., eq 5250	-
4713	M	Bar	F	C	S Cj	N	N	1000	09/99	9	F	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	550	-	-	Casa, eq2600	-
4722	F	Com. painelas	I	C	S ApFo	Banrisul	CC	1300	09/99	9	G	2200	02/01	9	69	3	26	AE	AE	0	950*	3000*	P*	Casa	Idem
4744	M	Eletronica	I	S	S Cj	Banrisul	CC	300	09/99	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	540	-	-	Casa, Chevete77, mult130	-
4766	F	Fliperama	I	C	S Cj	N	N	3000	09/99	9	G	3000	08/00	9	0	2	18	1	AE	-1	999*	1750	P	Casa, maq24mil	Palio96
4770	M	Representante	F	S	N	BB/Merid	CC	5400	09/99	15	F	-	-	-	-	1	15	AE	-	-	1200	-	-	Casa, eq3200, Verona92	-
4806	F	Com. Roupas	I	C	S Empr	Real	CC	700	09/99	9	G	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	450*	-	-	Casa	-
4808	F	Academia Gin	F	S	S ONeg	Bradesco	CC	1000	09/99	9	G	-	-	-	-	1	9	4	-	-	1800*	-	-	Casa, aparelhos 5750	-
4827	F	Com. roupas	I	C	N	Sudameris	CC	800	09/99	9	G	-	-	-	-	1	9	1	-	-	948	-	-	Máq 1200	-
4860	F	Com Lingerie	F	C	S Cj	Itaú	CC	5000	10/99	9	G	-	-	-	-	1	9	3	3	0	3000*	3000*	0*	Casa	-
4888	M	Oficina mecanica	F	S	S Vv	N	N	750	10/99	12	F	1002	09/00	15	34	2	27	2	1	-1	1030	1100	P	Kb83, Plra78,Cmnh96, eq2300	Idem
4890	M	Bar	I	C	S Fa	Caixa	CC	400	10/99	7	G	-	-	-	-	1	7	AE	-	-	320	-	-	Casa, eletros 1.115	-
4911	M	Com. Lingerir	I	C	S Cj	Meridional	CC	1500	10/99	9	G	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	1370*	-	-	Quantum88	-
4919	F	Artesã pinturas	I	PC?	S Pens	Meridional	CC	800	10/99	7	G	921	02/01	9	15	3	24	AE	AE	0	1050	1280	P	Casa, maq50	Idem
4926	F	Bar e lanchonete	F	C	S Pens	Meridio	CC	500	10/99	6	G	-	-	-	-	1	6	1	-	-	936	-	-	Casa ced., eq1750	-
4934	M	Representante	I	C	S Ap	Brisul	CC	3648	10/99	9	F	-	-	-	-	1	9	1	-	-	1172	-	-	Casa, eq500, 2 Kombis	-
4953	M	Contabilidade	F	S	N	Unibanco	CC	2000	10/99	6	G	2500	03/01	9	25	3	23	3	4	1	1500	1500	0	Equip. Escritório	+ Equip 6400
4974	F	Armazém	I	C	S Cj	N	N	800	10/99	9	G	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	1800	-	-	Casa, máq 2200	-
4995	M	Contabilidade	F	S	S CjAp	Banrisul	CC	2500	10/99	9	G	1200	04/02	9	-55	4	35	AE	AE	0	1550	2100	P	Equip 2730	+ Fax 498
5008	M	Contabilidade	I	S	S Cj	Merc SP	CC	1899	10/99	15	M	-	-	-	-	1	15	AE	-	-	2000	-	-	Casa	-
5016	F	Org. festa infantil	I	S	S VV	Real/Brsul	CC	800	10/99	12	F	-	-	-	-	1	12	AE	AE	0	1870*	-	-	Máquinas 1300	+ Motocompr.
5035	M	Filmagem	F	S	S Cj	Banrisul	CC	1500	10/99	9	M	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	2300	-	-	Casa, Gol95, Eq10280	-
5058	M	Armazém	I	C	S Cj	N	N	700	10/99	5	G	700	07/01	7	0	4	24	AE	AE	0	420	593	P	Máq 1900 Fusca74	Idem
5067	M	Ambul. aliment	I	C	S Vv	N	N	300	10/99	5	G	300	11/00	5	0	3	15	AE	AE	0	272*	481	P	Casa	Idem
5079	M	Fáb farinha rosca	I	P	S Igreja	N	N	1000	11/99	15	G	-	-	-	-	1	15	AE	-	-	575	-	-	Casa, maq 1500	-
5106	M	Borracharia	I	S	S Cj	Itaú	CC	500	11/99	4	G	-	-	-	-	1	4	AE	-	-	600	-	-	Casa, equip 2500	-
5123	M	Distr art decor	I	C	S Vv	Unibanco	CC	2000	11/99	7	G	-	-	-	-	1	7	3	-	-	3000	-	-	Casa, terreno, Elba89	-
5142	M	Frete	I	S	N	N	N	2000	11/99	12	F	-	-	-	-	1	12	AE	-	-	600	-	-	Casa, ter/casaViamão,Cam.	-
5160	F	Prod doces salg	I	P	S CjDm	N	N	300	11/99	4	G	-	-	-	-	1	4	AE	-	-	835*	-	-	Casa, eletros700	-
5163	F	Creche	F	S	S mãe	Banrisul	CC	3000	11/99	9	F	-	-	-	-	1	9	4	-	-	3000	-	-	Casa, Eletros 1900	-
5183	M	Representante	F	C	S Sogr	HSBC	CC	4300	11/99	15	F	-	-	-	-	1	15	AE	-	-	843	-	-	Casa	-
5189	M	Tele entrega	F	S	S Apos	Unibanco	CC	2000	11/99	9	M	-	-	-	-	1	9	5	-	-	1656	-	-	Casa, CG97, CG99	-
5205	M	Bar	I	C	S Al	Banrisul	CCP	1500	12/99	12	F	1000	01/01	12	-33	2	24	6	6	0	1250	1050	N	AlfaRomeo86, 11 equip.	Idem
5226	F	Com. roupas	I	C	S Cj	Brisul	CC	150	12/99	2	G	-	-	-	-	1	2	AE	AE	0	1000*	1000*	0*	-	-
5244	M	Pescador	I	PC?	S Vv	NI	NI	800	12/99	15	F	800	04/01	12	0	2	27	1	2	1	1100	936	N	Casa, 1 barco, 2 freezers	2 barcos 4mil
5248	F	Distrib. roupas	F	C	N	Caixa	CC	800	12/99	7	G	-	-	-	-	1	7	AE	-	-	750	-	-	-	-
5268	M	Camelô	I	C	ND	ND	ND	940	12/01	15	F	-	-	-	-	1	15	AE	-	-	ND	-	-	ND	-
5289	M	Relojoaria	I	C	S Al	N	N	800	12/99	6	G	800	12/01	9	0	4	29	AE	AE	0	600	720	P	Casa, Chevete86, eq. 5360	Idem
5303	M	Padaria	F	PC	N	Unibanco	CC	2000	12/99	6	G	-	-	-	-	1	6	6	-	-	1000	-	-	Casa, Eq 20900	-
5331	F	Bar	I	C	S Cj	N	N	500	01/00	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	635	-	-	Casa, 5 eq	-
5352	M	Oficina mecanica	F	S	S Apos	Unibanco	CCP	1500	02/00	8	G	4000	03/02	9	166	3	26	AE	2	2	1850	1500	N	Casa, Máquinas	+ Gol 97
5362	F	Com.roupas	F	C	S Cj	HSBC	CC	1500	01/00	9	G	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	2200	-	-	Casa, móveis 700	-
5374	F	Serralheria	F	S	S Fo	N	N	500	02/00	6	G	-	-	-	-	1	6	4	-	-	852	-	-	Casa, eq900	-
5394	F	Costureira	F	CP	S CjAp	Unibanco	CC	500	02/00	6	G	1500	12/02	9	200	4	34	1	2	1	1350	1300	0	Casa, Máq 2650	Idem
5415	M	Criação suínos	F	P	N	Unibanco	CC	2800	02/00	12	G	-	-	-	-	1	12	AE	-	-	650	-	-	Trator,Ceif.,Motobomb 11	-
5421	F	Transp. escolar	F	S	S CjPen	Itaú	CC	10000	02/00	12	F	4500	02/02	5	-55	2	17	1	1	0	3300*	2300	N*	Casa, 2 Topic95	Palio99
5436	F	Prod. Doces/salg	I	P	S Mãe	N	N	600	02/00	7	G	-	-	-	-	1	7	AE	-	-	750	-	-	Eletros 350	-
5464	M	Padaria e conf	I	C	N	N	N	2500	03/00	6	M	1000	01/01	9	-60	2	15	1	1	0	180	252	P	Casa ced, Gol97, eq6250	Eq5085
5472	M	Com. Mat const	I	C	S Aux	N	N	800	02/00	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	560	-	-	Casa ced, móveis 300	-
5480	F	Locad. games	F	SC?	S Cj	BB	CC	3500	03/00	12	M	2500	03/01	9	-29	2	21	1	AE	-1	1860	1960	P	Casa, eq. 12400, Gol96	Idem+fits2mil
5499	M	Lanchonete	I	C	S CjVv	N	N	850	09/00	9	G	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	1014	-	-	Eletros/Equip 2517	-
5509	F	Com Roupas	I	C	S Empr	N	N	600	03/00	9	G	600	12/00	6	0	2	18	AE	AE	0	216	288	P	Casa	Idem
5520	M	Ambul. Aliment.	I	C	S CjPen	Itaú/Unib	CC	400	09/00	6	G	1545	12/02	9	286	2	15	AE	AE	0	736	900*	P*	Casa, Eletros 500	Gol86
5539	M	Padaria	I	PC	S CjFo	Caixa	P	3000	03/00	17	F	-	-	-	-	1	17	1	-	-	720	-	-	Casa, Fusca 80, eq10200	-
5541	M	Videolocadora	F	C	S Cj	Banrisul	CC	1500	03/00	9	G	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	2200	-	-	Casa, eq 3700	-
5562	F	Locadora jogos	F	C	S Cj	Banrisul	CC	3000	03/00	10	G	-	-	-	-	1	10	1	-	-	2200*	-	-	Casa, Fiat94, eq 3300	-
5583	F	Confeção	I	PC	S Cj	Itaú	CC	1200	03/00	7	G	1500	03/01	9	25	2	16	AE	AE	0	2600	2400	N	Máq 2450	Idem
5604	F	Prod. Pão alho	I	P	N	Bradesco	CC	1000	03/00	9	M	-	-	-	-	1	8	AE	-	-	663	-	-	Casa, equip 770	-
5607	M	Fotocopias	F	S	N	Unibanco	CC	5800	06/00	15	F	10000	04/02	18	72	2	33	3	5	2	1300	1800	P	Casa, Gol95, xerox2700	+2mq15220
5624	M	Dentista	F?	S	S Cj	Bandeiran	CC	2000	03/00	7	G	-	-	-	-	1	7	AE	-	-	1389	-	-	Casa,equip 9030	-
5642	M	Com de brindes	F	C	N	Bradesco	CC	10000	04/00	12	M	-	-	-	-	1	12	7	-	-	2000	-	-	Casa, Kdt96,Crsa96,eq5,7	-
5646	M	Armazém	I	C	S CjAp	N	N	1000	04/00	7	G	-	-	-	-	1	7	1	-	-	1750	-	-	Casa, Equip. 2700	-
5667	F	Minimercado	F	C	S Gado	Banrisul	CC	4000	04/00	9	G	5000	01/01	9	25	2	18	1	1	0	3400	3000	N	Casa, Saveiro00, eq 9800	Eq 9300
5681	F	Artesão	I	P	S Cj	N	N	800	04/00	8	G	1800	01/02	9	125	4	31	AE	AE	0	690*	780*	P*		

5834	F	Armazém	I	C	S Cj	N	N	600	05/00	9	M	700	03/02	9	17	3	27	AE	AE	0	1016*	1000*	0*	Casa, geladeira 300	+freezer800
5838	M	Ofic. Mecânica	F	S	S Cj	Real	CC	1800	05/00	6	G	1800	02/02	8	0	4	28	3	3	0	2200	2200	0	Casa, máq 6500, Corsa	Idem
5843	M	Gráfica	F	P	N	BB	CC	3000	05/00	7	G	-	-	-	-	1	7	1	-	-	1100	-	-	Casa, impress. 15500	-
5882	M	Oficina bicicletas	I	S	N	CEF	P	150	06/00	6	G	-	-	-	-	1	6	2	-	-	300	-	-	Casa, ferramentas760	-
5893	F	Prod doces salg	I	P	S	N	N	1000	03/00	9	F	1207	03/01	9	20	2	18	AE	AE	0	981	991	0	Casa, equip 2200	Idem
5898	F	Confeccão	I	PC	S CjAp	Meridional	CC	1000	06/00	8	M	1000	12/01	6	0	3	19	AE	AE	0	650	1380	P	Casa, máq 4400	Quantum
5919	F	Salão de beleza	I	S	S Cj	N	N	850	06/00	9	M	1514	01/01	12	78	2	21	AE	AE	0	850	700*	N*	Casa, 2 equip	Idem
5952	F	Salão de beleza	I	S	S ApPn	CEF	CC	432	06/00	5	M	-	-	-	-	1	5	AE	-	-	1170	-	-	Casa, eq810	-
5961	M	Metalúr. Ferragens	I	P	S Mãe	N	N	2500	06/00	9	G	3036	03/01	9	21	2	18	2	2	0	1800	2100	P	Casa, Saveiro, eq 55mil	Idem
5967	F	Bar	F	C	S Vv	N	N	500	07/00	6	G	700	08/02	6	40	5	30	AE	AE	0	700*	1193	P	Casa, maq 2180	Gol94
6003	F	Sacoleira	I	C	S Cj	Banrisul	CC	800	07/00	9	G	1000	05/01	9	25	2	18	AE	AE	0	1700	1950	P	Escort95, Casa	Idem
6011	F	Confeitaria	I	C	S Vv	Banrisul	CC	700	07/00	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	750*	-	-	Casa, eq. 4000	-
6020	F	Confeccão	I	P	S Irm	Unibanco	CC	400	07/00	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	1000*	-	-	Casa ced.	-
6045	F	Confeccão (facç)	I	P	S Pens	Banrisul	CC	1200	08/00	9	M	500	11/01	7	-58	2	16	AE	AE	0	900	805	N	Casa, maq 1890	Idem
6055	M	Empreiteiro	F	S?	S Al	BB/Bdco	CC	5000	08/00	9	G	6000	10/01	9	20	2	18	20	21	1	2000	1850	N	Casa,terrenos,Kdt93, eq4,7	Idem
6065	F	Bazar 1,99	I	C	S Cj	Banrisul	CC	800	09/00	5	G	2000	06/01	9	150	2	14	AE	1	1	950	1200	P	Casa, Passat84, freez500	Idem
6108	F	Creche	F	S	S P/Al	Banrisul	CC	4510	09/00	12	M	-	-	-	-	1	12	7	-	-	3200*	-	-	Casa, equip 5230	-
6129	F	Bazar	I	C	N	Santander	CC	800	09/00	6	G	1000	04/01	6	25	2	12	AE	AE	0	900	950	P	Casa, xerox 2500	Idem
6150	M	Manut maq escr	F	S	S Vv	BB/HSBC	CCP	800	10/00	7	G	700	05/01	7	-12	2	14	AE	AE	0	1790*	1790*	0*	Uno92, Ferramentas 300	Idem
6158	F	Confeccão	F	P	S Cj	Unibanco	CC	3000	10/00	9	G	3000	10/01	9	0	2	18	4	2	-2	2000	2500	P	Casa, maq 4100, Fusca85	Tp.Chv,mq3,8
6171	M	Fáb artef. cimento	I	P	S Cj	N	N	400	10/00	6	G	300	05/01	6	-25	2	12	1	1	0	650	550	N	Casa, equip 200	Equip 360
6180	M	Com pr alim (atac)	F	C	N	Unib/Real	CC	6000	10/00	9	G	-	-	-	-	1	9	4	-	-	1000	-	-	Casa ced, maq 2900	-
6192	M	Armazém	F	C	N	N	N	2000	10/00	6	M	-	-	-	-	1	6	3	-	-	1000	-	-	Equip. 7200	-
6213	M	Confeccão (facç)	I	P	S Adv	Santander	CC	1000	11/00	6	G	-	-	-	-	1	6	5	-	-	2500	-	-	Máq 8890	-
6234	F	Sacoleira	I	C	S Vv	Mercantil	CC	1500	11/00	6	G	3800	06/02	9	153	4	33	AE	AE	0	2120	2541	P	Casa, máq overlock 600	Idem
6247	F	Prod doces salg	I	P	S Cj	Unibanco	CC	1400	11/00	9	G	2000	03/02	9	43	2	18	2	1	-1	2300	2500	P	Casa, maq 2350, Gol00	Eq red p/1750
6255	F	Lanchonete	F	C	S Apos	Itau	CC	800	11/00	7	G	1000	05/02	9	25	3	25	AE	AE	0	651	880	P	Casa, eletros 2840	Idem
6267	F	Sacoleira Jóias	F	C	N	Bsul/Unib	CC	800	11/00	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	800	-	-	-	-
6297	M	Distrib. Água min.	F	C	S Agiot	CEF	CC	3000	12/00	9	G	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	1000*	-	-	Casa, Chevy93	-
6306	M	Com. pneus	F	CS	N	Unibanco	CC	10000	03/01	9	G	10000	07/02	9	0	3	25	4	4	0	3000	4000	P	Casa, eq. 22000	Idem
6318	M	Bar Rest. Mercado	F	C	S Vv	Banrisul	CC	1800	12/00	9	G	6000	10/01	9	233	2	18	2	2	0	2955	3170	P	Casa, Balcão 9000	Gol99
6365	M	Prod. Transform.	F	P	S VV	Bradesco	CC	2500	01/01	15	F	1000	09/02	12	-60	2	27	AE	ND	-	1750	ND	-	Casa, maq 1680	Belina90
6381	M	Décor. Festa infant	I	C	S Cj	N	N	800	01/01	8	G	-	-	-	-	1	8	AE	-	-	700	-	-	Casa	-
6402	F	Serigrafia	I	P	N	BB	CC	3000	01/01	9	G	3000	10/01	9	0	2	18	AE	AE	0	1564	996	N	Jeep51+equip 34 mil, Casa	Idem
6423	M	Armazém	F	C	N	Brisul	CC	600	01/01	6	G	700	05/02	9	17	3	21	AE	AE	0	667	664	0	Casa, Equip. 1600	Idem
6424	M	Ofic. bicicletas	F	S	S Cj	N	N	400	01/01	8	G	500	04/02	9	25	3	26	AE	AE	0	756	800	P	Casa ced, eq 850	-
6483	M	Com. Lingerie	F	C	S Empr	Bradesco	CC	3000	02/01	9	G	-	-	-	-	1	9	1	-	-	2975	-	-	Casa, móveis 8000	-
6486	M	Ambulante CMB	I	C	N	N	N	500	02/01	6	G	-	-	-	-	1	6	2	-	-	360	-	-	Casa, Titan98	-
6507	F	Ambul. alimentaç	I	C	S Pens	N	N	300	02/01	8	G	-	-	-	-	1	8	AE	-	-	490	-	-	Casa	-
6528	M	Minimercado	F	C	N	CEF	N	2200	03/01	6	G	-	-	-	-	1	6	1	-	-	2000	-	-	Casa, equip 6700	-
6542	F	Confeccão	F	P	S Vv	Bradesco	CC	1000	03/01	7	G	-	-	-	-	1	7	1	-	-	880	-	-	Casa, maq 5200	-
6549	M	Corretor Imóveis	?	S	N	Banrisul	CCP	2500	03/01	9	G	2341	11/01	9	-6	2	18	AE	AE	0	1200	1000	N	Micro, impr., fx, 1900	Idem. Inad.
6612	F	Armazém	I	C	S Cj	N	N	500	03/01	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	AE	0	576	756	P	Casa, equip 2300	Equip 2000
6633	M	Serralheria	I	P	S Fo	N	N	2000	04/01	9	G	2000	01/02	9	0	2	18	1	2	1	1200	750	N	Casa, equip	+ equip
6654	M	Limpeza/conserv	F	S	S Cj	Bradesco	CC	3000	04/01	9	M	-	-	-	-	1	8	4	-	-	1600	-	-	Casa, equip+Pampa87 8mil	-
6657	M	Representante	F	C	S Cj	Unibanco	CC	2500	04/01	9	G	-	-	-	-	1	9	2	-	-	2000	-	-	Casa, Prêmio89	-
6699	F	Camelô	I	C	S Apos	Unibanco	CC	700	04/01	9	G	1300	01/02	9	86	2	18	AE	AE	0	872*	933*	P*	Casa	Idem
6717	F	Psicóloga	F	S	S Mãe	BB	CC	1200	04/01	9	M	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	1150	-	-	Casa	-
6719	M	Armazém	I	C	S ApFo	N	N	700	04/01	8	G	900	10/02	9	28	3	26	AE	AE	0	600	800	P	Casa, eq 1850	Eq 1900
6738	F	Estacionamento	I	S	S Cj	Bradesco	CC	1000	04/01	10	G	1300	01/02	15	30	2	25	AE	AE	0	1071	1470	P	Casa, Corsa96	Idem
6752	M	Gráfica	F	PS	S Cj	Banrisul	CC	1715	05/01	15	F	-	-	-	-	1	15	1	-	-	1900	-	-	Casa, Uno90, maq8200	-
6780	M	Eletrônica	I	S	S Ap/M	Itau	CC	250	05/01	6	M	300	11/01	7	20	2	13	AE	AE	0	625*	713*	P*	Casa, equip. 100	Idem
6801	M	Repres. Mat. odon.	I	S	S Cj	Caixa	CC	2000	05/01	9	G	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	880	-	-	Casa, Gol98	-
6823	F	Costureira	I	S	S Vv	N	N	150	06/01	5	G	-	-	-	-	1	5	AE	-	-	880*	-	-	Casa, 2 maq300	-
6837	M	Eletricista	I	S	S Cj	Real	CC	1000	06/01	9	G	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	500	-	-	Casa, Uno86, maq400	-
6843	M	Facção	I	P	S VV	BB/Bdco	CC	600	06/01	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	700	-	-	Escort86, maq 1916	-
6864	M	Tele entrega	F	S	S Cj	Bdco/Unib	CC	2130	06/01	24	M	2000	10/02	12	-6	2	30	AE	2	2	1000	1270	P	Titan96, Kad93, Casa	Titan95
6885	F	Bazar	F	C	S Cj	Itau	CC	1500	07/01	6	G	3000	11/02	9	100	3	22	AE	1	1	1300	2200	P	Casa, Fiesta99	Idem
6896	F	Bar	I	C	S Pens	Banrisul	CC	1000	07/01	9	G	1000	03/02	9	0	2	18	AE	AE	0	1064	898	N	Casa, eq 2640	Idem
6906	F	Minimercado	F	C	N	N	N	2000	07/01	9	G	3000	06/02	9	50	2	18	1	3	2	1000	1100	P	Casa, Passat81, eq. 4650	+ Pampa89
6927	F	Com linge/semij	I	C	S Cj	N	N	700	07/01	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	1800*	-	-	-	-
6951	F	Confeccão	I	P	S Vv	Banrisul	CC	1000	07/01	12	G	-	-	-	-	1	12	AE	-	-	1100*	-	-	Maq1050	-
6969	F	Com.Roupas	F	C	S Cj	Banrisul	CC	2800	08/01	9	G	-	-	-	-	1	9	AE	-	-	3100	-	-	Casa, Escort95	-
6992	M	Instal. Neon	F	S	N	Itau	CC	1000	08/01	6	G	1692	02/02	9	69	2	14	AE	2	2	1400	1400	0	Casa, equip 5162	Eq 5662
7011	F	Revend. Bolsas	F	C	S Apos	Itau/BB	CCP	1200	08/01	9	G	-	-	-	-	1	9	1	-	-	880	-	-	-	-
7014	M	Facção	I	P	N	CEF	CC	6200	08/01	15	F	-	-	-	-	1	15	7	-	-	1500	-	-	Casa, equip. 10500	-
7053	F	Videolocadora	F	C	S VV	Itau	CC	3000	09/01	9	G	3090	12/02	9	3	2	18	1	2	1	2457	3464	P	Casa, comput. 2300	Idem
7078	F	Com semijoias	I	C	S AIPn	Banrisul	CC	1500	09/01																

7242	F	Transp. escolar	I	S	N	Bdco/HSB	CC	3620	12/01	10	M	-	-	-	-	1	10	AE	-	-	1000	-	-	Casa, Topic97	-
7249	F	Bazar 1,99	I	C	S Pens	N	N	700	12/01	6	G	-	-	-	-	1	6	AE	-	-	1000	-	-	Casa ced, mq estamp 1800	-

Fonte: Levantamentos socioeconômicos produzidos pelos agentes de crédito e arquivados junto à Portosol.

Os dados acompanhados de * devem ser interpretados com cautela, pois foram colhidos de maneira imperfeita pelos agentes.

Abreviações:

Gerais: ND (Não disponível), N (Não), NI (Não Informado)

Coluna 2 – G (Gênero): F (Feminino), M (Masculino)

Coluna 4 – Form (Formalização do empreendimento): F (Formal), I (Informal)

Coluna 5 – Set. (Setor): C (Comércio), P (Produção), S (Serviços). Quando há duas siglas, a primeira é predominante.

Coluna 6 – Outra renda: S (Sim), Cj (Cônjuge), Fa (Filha), Fo (Filho), Irm (Irmão), M (Mãe), P, Pn ou Pens (Pensão), Ap ou Apos (Aposentadoria), Pecul (Pecúlio), Alug ou Al (Aluguel), Em ou Empr (Emprego), Film (Filmagem), Dmst, Dm ou Dc (Empregada doméstica), Cml (Camelô), Adv (Advogado/a), Vv (Várias fontes), ONeg (Outro negócio), Aux (Auxiliar de obra),

Coluna 7 – Banco na primeira operação: Bdc ou Bdco (Bradesco), Brs ou Brsl ou Brsul ou Bsul (Banrisul), B (Banco do Brasil), Bd ou Bds ou Bdus (Bamerindus), Exc (Excel), BcoGerCom (Banco Geral do Comércio), Uni ou Unib (Unibanco), Meri (Meridional), It (Itaú), MercBras (Mercantil do Brasil), Merc SP (Mercantil de São Paulo), AmericaS (América do Sul).

Coluna 8 – Cc/Poup (Conta-corrente ou Poupança): CC (Conta-corrente), P (Poupança), CCP (ambos).

Coluna 12 – Tipo: G (Giro), F (Fixo), M (Misto)

Coluna 19 – Empreg. Inicial (Rem.) (Número de empregados remunerados, quando da primeira operação): AE (Auto-emprego), fam (inclui familiares não especificados), Cj (Cônjuge)

Coluna 20 – Empreg. Final (Rem.) (Número de empregados remunerados, quando da última operação): idem

Coluna 24 – Var (Variação): P (Positiva), N (Negativa), 0 (Nenhuma).

Colunas 25 e 26 – As palavras abreviadas correspondem a bens incluídos nos levantamentos socioeconômicos. As mais comuns são maq (máquina/s), imp (impressora), comp (computador) e automóveis como Kb (Kombi), Sav (Saveiro).

1 A categoria outra renda inclui rendas surgidas durante o período.

2 Poupança pode incluir outras aplicações, como FIF, nas raras ocasiões em que isso foi registrado. O fato de o cliente não possuir conta em banco no momento do crédito não significa, necessariamente, que ele nunca teve conta. Não foram consideradas contas emprestadas (conta do irmão, por exemplo).

3 A comparação entre valor inicial e valor final das operações despreza as variações das operações intermediárias. Clientes que desistiram de renovação não tiveram a nova operação incluída nos quadros de permanência.

ANEXO C – QUESTIONÁRIO PARA PESQUISA QUALITATIVA

Elementos para uma matriz de impacto social

Primeiro momento – História de vida

- . Idade
- . Estado civil – o cônjuge participa do negócio?
- . Formação
- . Filhos e suas idades
- . Seus filhos trabalham no empreendimento?
- . Estão matriculados na escola?
- . Frequentam regularmente?
- . Como a sra./o sr. começou a trabalhar com isso?
- . O negócio tem períodos de alta e de baixa nas vendas durante o ano?

Segundo momento – Análise de impacto

- . Iniciar com pergunta aberta:
O que a sra./o sr. acha que mudou em sua vida a partir do momento em que começou a receber os empréstimos da Portosol?

. Em seguida, estimular, com perguntas sobre temas que não foram incluídos na primeira resposta. Ordenadas por temas, as perguntas de referência seguem abaixo.

Impacto econômico

- . O que aconteceu com o seu negócio depois do empréstimo? Cresceu, enfrentou dificuldades?
- . Em que o crédito ajudou?
- . Foi difícil de pagar a dívida?
- . O empréstimo ajuda a aumentar o faturamento do negócio? Por que?
- Caso haja aumento de faturamento:
- . A sra./o sr. consegue calcular quanto desse aumento vira lucro?

Crédito

- . Já tinha tido crédito antes da Portosol?
- . Que fontes? (Agiota / Família / Financeira / Banco)
- . Continua na Portosol?
- Se sim:
- Se não:
- . Por que deixou? (Testar indicadores da pesquisa qualitativa)

- . O que significa poder ter acesso ao crédito para a sra./o sr.?

Bancarização

- . Tinha conta em banco antes de ser cliente da Portosol?
- Se sim:
- . Que banco? Poupança ou conta-corrente? Usava crédito do banco?
- Se não:
- . Passou a ter conta em banco depois?
- . Que banco? Poupança ou conta-corrente? Passou a usar crédito do banco? Por quê?

Impacto social

Habitação => saúde

- . A sra./o sr. tem casa própria?
- . Ela foi adquirida antes ou depois de começar a operar com a Portosol?
- . A sra./o sr. fez reformas na casa recentemente?
- . Que tipo?
- . Adquiriu bens para a casa recentemente? (Móveis, eletrodomésticos, equipamentos sanitários)
- . Quais?

Educação

- . Sentiu necessidade de realizar algum curso de capacitação ou qualificação para si e para seus empregados ou sócios?
- . A sra./o sr. voltou a estudar?
- . Sentiu a necessidade de apoiar os estudos de alguém da família, empregados ou sócios?

Empowerment

- . A partir do crédito, a sra./o sr. sentiu necessidade de participar de algum tipo de associação (de moradores ou de microempresários), do orçamento participativo ou de partido político? Qual? Por que?
- . Depois do crédito, percebeu alguma mudança na sua relação com fornecedores, clientes, com os próprios agentes de crédito, igreja, esporte, parentes?
- . O crédito tornou alguma dessas relações mais forte?
- . Houve alguma mudança na relação com o marido/a esposa depois do crédito?

Vulnerabilidade

- . A sra./o sr. pôde investir em seguro ou poupança?
- . Atenção à mudança de domicílio?

Atenção a elementos externos:

- . Individual/psíquico: auto-estima; vestuário, embelezamento.