

Microcrédito, o Mistério Nordestino e o Grammen Brasileiro



**Microcrédito, o Mistério Nordeste
e o Grammen Brasileiro**

Sumário Executivo

**Coordenação:
Marcelo Cortes Neri**

Fevereiro de 2008

Os artigos publicados são de inteira responsabilidade de seus autores. As opiniões neles emitidas não exprimem, necessariamente, o ponto de vista das Instituições envolvidas.

Microcrédito, o Mistério Nordestino e o Grammen Brasileiro / Coordenação Marcelo Côrtes Neri. - Rio de Janeiro: FGV/IBRE, CPS, 2008.

[94] p.

**1. Microcrédito; 2. Microfinanças; 3. Informalidade; 4. Pobreza
5. Trabalho I. Neri, M.C**

Microcrédito, o Mistério Nordestino e o *Grammen* Brasileiro

Centro de Políticas Sociais
Instituto Brasileiro de Economia
Fundação Getulio Vargas

Coordenação:

Marcelo Cortes Neri

marcelo.neri@fgv.br

Equipe do CPS:

Luisa Carvalhaes Coutinho de Melo

Samanta dos Reis Sacramento

Gabriel Buchmann

André Luiz Neri

Ana Beatriz Urbano Andari

Paloma Madanelo de Carvalho

Carolina Marques Bastos

Ana Lucia Salomão Calçada (Administrativo)

Participantes Externos:

Marcelo Azevedo Teixeira

Ricardo Brito Soares

Flávio Ataliba Barreto

Rio de Janeiro, 13 de fevereiro de 2008.

“Dizer que os pobres não podem tomar empréstimos porque não têm colateral é o mesmo que dizer que o homem não pode voar porque não tem asas”

*Muhammad Yunus
Fundador do Grammen Bank
Nobel da Paz de 2006*

Prólogo

O grande momento de um investigador empírico é quando ele descobre algo que não esperava que não fazia parte de seu plano de vôo. Instante comparável à emoção de um garoto que acha uma moeda rara jogada na calçada. Similarmente, o clímax de um avaliador engajado na proposição de políticas econômicas ou sociais, é quando ele descobre uma experiência que vale a pena replicar. O CrediAmigo constitui tal experiência com a vantagem de combinar os dois lados da moeda, a cifra com a esfinge humana, de ser uma política econômica com características sociais, e vice-versa. Descobrir as possibilidades de uma política pública com características privadas, de um programa que dá lucro e amplia o protagonismo de segmentos de baixa renda, sem custar nada aos cofres públicos, como uma moeda valiosa jogada despercebida nas calçadas das cidades mais pobres do Brasil. No meu caso o prazer de aferir os resultados do programa foi especial, pois visitei e estudei o CrediAmigo que completa este ano 10 anos nos seus primórdios em 2000, tecnicamente ainda no século passado. Melhor que conhecer uma experiência, interessante e relevante, é reconhecer uma.

O estudo revela que quem quiser conhecer experiência de microcrédito de qualidade com escala, sustentabilidade, retorno privado - aos clientes - e, portanto consequência social, não é preciso sair do país, ou adentrar por aventuras em terras estrangeiras, desenvolvidas, ou exóticas. Basta visitar o CrediAmigo espalhado pela região nordeste. Apesar de pouco conhecido ao público doméstico, o programa não deixa nada a dever às melhores iniciativas internacionais, sendo o segundo programa de crédito produtivo popular das Américas em número de clientes, e está caminhando a passos largos ao topo do ranking do continente.

Obviamente, a ação social ideal é uma utopia, como um *Santo Graal* que nunca é atingido, mas cuja busca conduz a melhoras sucessivas. O sentido de experimentação e avaliação é fundamental em microcrédito como em qualquer tipo de invenção. O próprio *Grammen Bank* foi inicialmente denominado de *Experimental Grammen* na sua fase embrionária em 1977. Muhammad Yunus compara o estágio inicial do *Grammen Bank* ao primeiro vôo de avião dos irmãos Wright ocorrido em 1903. Cabe lembrar o espírito pioneiro brasileiro no campo das microfinanças, no Nordeste nasceu uma das primeiras experiências de crédito produtivo popular do mundo em desenvolvimento, o Ceape de Pernambuco ainda em 1972, uma espécie de *14-Bis* do microcrédito¹.

Todos concordam que a melhor política de combate à pobreza é um posto de trabalho que provê não apenas o sustento, mas dignidade aos homens e mulheres, para realizarem suas aspirações. O microcrédito forneceria asas em especial a pequena empresária para alçar vôo em busca de outra realidade. O norte aqui proposto é o mesmo apontado pela bússola de Muhammad Yunus, os segmentos mais pobres e informais, brasileiros. A ação desejada é ir – e voltar - com microcrédito até onde ele nunca foi – e voltou – antes. O fato do CrediAmigo conhecer o segmento produtivo nas cidades de

¹ O vôo de Santos Dumont está mais em linha com a idéia de sustentabilidade do microcrédito. Recentemente, tive a oportunidade de conhecer Wilbur Wright que além de responsável por experiências de microcrédito no Peru da Inter-American Foundation, é bisneto homônimo de um dos irmãos Wright. Disse a ele: soube que você é ancestral do inventor do avião. Ele me disse - orgulhoso - sim, é verdade. E completei: eu não sabia que Santo Dumont tinha voado tão longe!

renda mais baixa do país como nenhuma outra instituição, seja pública ou privada, sem perder de vista as melhores práticas internacionais de colaterais alternativos, confere posição impar de chegar a pobreza, sem perder o rumo na volta dos recursos. Obviamente a busca desta nova fronteira creditícia guarda formidáveis dilemas como chegar aos mais pobres dos pobres, permitindo a elas saírem com as próprias pernas de níveis de subsistência e de estilos de vida subterrâneos, ao mesmo tempo garantindo visibilidade de informações e compatibilidade de incentivos ao repagamento dos empréstimos e a sustentabilidade do programa. Os pobres não devem ser protegidos dos mercados, a política deve ser justamente oposta abrir a eles acesso sustentável aos mecanismos de mercado. O microcrédito faz isso, não devendo cair nas taxas escorchantes dos agiotas, nem sendo incensado por subsídios distorcidos².

O trajeto rumo à superação da pobreza passa por estreitar relações, somar esforços, dividir informações e caminhos com os programas sociais existentes como o Bolsa-Família que almejam o mesmo destino. Os serviços levados aos pobres terão que ser cada vez mais adaptados às necessidades e às possibilidades do público mais pobre, que pelo tamanho requerido denomino aqui de nanocréditos, acompanhado de um leque cada vez maior de outros serviços do que podem ser chamados de ramo das nanofinanças.

O resultado geral do presente projeto são dois produtos integrados: um livro e um sítio na internet composto de bancos de dados amigáveis e interativos. Estamos apresentando aqui em primeira mão alguns dos principais trechos deste trabalho. A monografia explicita as nossas interpretações das maiores conquistas, percalços e desafios do principal programa de microcrédito do país. Estamos cientes de que ela percorre apenas uma rota entre inúmeras outras possíveis não sendo a única, ou mesmo a mais relevante. Uma função pedagógica da monografia é exemplificar - como um guia - as possibilidades de uso do amplo banco de dados disponibilizado junto ao projeto.

O sítio é como um mapa que permite a cada um escolher seus objetos de estudo preferidos em diferentes destinos como o mercado potencial de microcrédito em seu município, ou em alguns casos área de residência. Ou ainda, analisar a penetração de outros serviços de microfinanças, como, por exemplo, seguro de vida digamos entre as empresárias potiguaras. Os principais modelos de regressão estimados são convertidos e disponibilizados em interface amigáveis no sítio projeto de forma a permitir ao leitor isolar variáveis específicas, ou simular cenários alternativos. A filosofia do Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas (CPS/IBRE/FGV) é avaliar experiências sociais, permitindo a cada um fazer o mesmo desde uma perspectiva própria. Convidamos você a sobrevoar e refletir sobre o microcrédito e o setor informal, basta apertar os links da versão eletrônica do texto e direcionar suas buscas aos pontos de interesse. Boa viagem!

Marcelo Neri – mcneri@fgv.br

Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas (CPS/IBRE/FGV)

² É como na instrução mitológica dada a Ícaro por seu pai: voar a uma altura média, nem tão próximo ao Sol, para que o calor não derretesse a cera que colava as penas de suas asas, nem tão baixo, para que o mar não pudesse molhá-las. Nem tanto ao sol, nem tanto ao mar.

II. Resumo da Ópera

“A tecnologia da informação e da comunicação nos dá esperança de um mundo livre de intermediários de poder e de conhecimento...O cidadão comum terá a mesma quantidade de informações que o líder do governo. Liderança terá que se basear em visão e integridade, ao invés de manipulação de informação”

Muhammad Yunus

A. O Mistério Nordestino

Apesar do crescimento recente, o volume relativo de crédito no Brasil é inferior ao de países com níveis similares de renda, além de apresentar baixa qualidade dos empréstimos, uma vez que o mercado de crédito brasileiro privilegia mais o consumidor do que o produtor, os empréstimos são mais de curto do que de longo prazo, e atingem mais a alta do que a baixa renda. E, finalmente, quando o evento raro de cessão de empréstimos ocorre, ele se dá a taxas exorbitantes, seja pela alta taxa básica de juros (Selic) como pelo alto *spread* financeiro envolvido nas taxas de empréstimos. A inanição creditícia tupiniquim pode ser sintetizada no que Vega-Gonzalez, especialista internacional em microcrédito, denominou durante palestra proferida no BNDES em 1997 de “mistério brasileiro”: por que o microcrédito pouco se desenvolveu no Brasil? De lá para cá houve iniciativas de microcrédito a diversos níveis de governo e da sociedade. Entretanto o processamento dos dados públicos da Economia Informal (ECINF) produzida com maestria pelo IBGE, indica que o percentual de nano empresas urbanas com crédito se manteve estagnado entre as duas últimas edições da pesquisa em 1997 e 2003. Ou seja, o “mistério brasileiro” da baixa quantidade e qualidade do nosso crédito persistiria.

Por outro lado, a mesma ECINF demonstra um crescimento diferenciado no Nordeste urbano do crédito produtivo popular, aqui definido como de unidades conta-próprias, ou empregadoras (até 5 empregados). Nestas unidades a captação de empréstimos nos três meses anteriores a pesquisa passa de 3,97% para 6,27% enquanto nas outras áreas urbanas brasileiras passa de 5,34% para 5,99%. O estudo revela estatisticamente significativa e robusto de crescimento creditício urbano mais forte no nordeste do que no resto do país. Crescimento este que elevou o uso efetivo do crédito entre os nano negócios nordestinos a níveis mais altos que os do resto do país. Agora, por que o crédito produtivo popular urbano, embora ainda em nível muito baixo, se desenvolveu mais no Nordeste do que em outras regiões do país? O que chamamos aqui de “o mistério nordestino”.

O precursor da literatura de mistério na área financeira é o saudoso Stephen Goldfeld, ex-professor da Universidade de Princeton, autor do seminal “The Case of the Missing Money”, publicado pela Brookings Papers on Economic Activity em 1976, inspirado no personagem do detetive Poirot então em voga nos romances de Agatha Christie investiga as causas da superestimação da demanda de moeda americana pelos modelos estimados anteriormente.

Intriga o fato do crédito produtivo, serviço de luxo, prosperar mais no Nordeste, que era - e continua sendo - a área urbana mais pobre e informal do Brasil. Durante trabalho de campo que fiz recentemente em cinco estados do Peru para avaliar iniciativas de microcrédito pude ver os frutos de um programa de titulação fundiária promovendo em alguns casos – mas em outros não – crescimento das operações de microcrédito. Este programa de titulação de terras foi proposto por Hernan de Soto no início dos anos 90 consolidando a tese do seu best-seller: *O Mistério do Capital*. Segundo ele a alta informalidade da propriedade implica deterioração da liquidez, do risco e do valor de mercado dos ativos dos pobres, que seria uma espécie de capital morto. Seguindo de Soto, o reconhecimento formal do direito de propriedade dos pobres ressuscitaria o capital e daria vida ao mercado de crédito de baixa renda.

Da mesma forma que nas investigações policiais procura se enxergar pelas lentes do suspeito através da determinação do motivo do crime, no caso da investigação em torno de um caso de aumento de crédito a busca do colateral é crucial. O problema da linha de Soto de investigação aqui é que o mistério nordestino não foi antecedido por nenhum movimento de regularização da propriedade territorial *urbana*. Ou seja, neste caso há álibi do suspeito, pois o capital fundiário do pobre brasileiro, nordestino ou não, continua morto enterrado a sete palmos na chamada economia subterrânea.

Observamos, é verdade, outro tipo de atuação diferenciada do estado no nordeste: a expansão de programas oficiais de transferência de renda. Isso nos leva a uma segunda linha de investigação: o efeito colateral – neste caso quase involuntário – da expansão de políticas de transferências de renda aquecendo transações monetárias nos mercados de produtos dos nano negócios, ao oferecer ao mesmo tempo a possibilidade de melhores garantias de empréstimos a partir de transferências sociais. Ou seja, o mistério nordestino poderia ser explicado pelo uso do fluxo de rendimentos futuros como alavanca de garantias na concessão de empréstimos. Entretanto, o grosso da expansão de benefícios sociais urbanos, assim como a possibilidade de consignação explícita – apesar de haver franca expansão do movimento de colateralização de aposentadorias - é mais recente que o aparecimento do mistério nordestino.

Como a área urbana de cobertura da pesquisa ECINF corresponde à mesma área de atuação do CrediAmigo, associado ao Banco do Nordeste, e dada à importância relativa do programa em termos regionais e nacionais os impactos do CrediAmigo no acesso a crédito, constitui candidato maior a solução do mistério nordestino. As evidências dos microdados da ENCIF não nos permitem rejeitar a hipótese do CrediAmigo que completa este ano 10 anos de atuação, como responsável-chave pelo crescimento diferenciado do microcrédito nas áreas urbanas mais pobres do país. O uso de metodologia de diferenças em diferenças controlada, ou não, pelas características sócio-demográficas dos empresários e dos atributos de seus negócios envolvendo uma série de outras medidas de acesso a crédito produtivo indica resultado estatisticamente significativo e robusto de crescimento crédito urbano mais forte no nordeste, grupo de tratamento, do que no resto do país, o grupo de controle.

Num certo sentido, a tese de que o crescimento de crédito deve ter sido antecedido de melhora das garantias de empréstimo que nos levaram as pistas do capital morto e da colateralização dos benefícios sociais dos pobres é

procedente. O CrediAmigo aplica em larga escala a metodologia de colateral solidário de empréstimos de grupo que deu o Nobel da Paz de 2006 ao Grameen Bank e a seu fundador Muhammad Yunus.

Mais recentemente, a invasão (com reféns) do segmento nordestino urbano de microcrédito por grandes bancos nacionais (Real) e estrangeiros (Azteca), usando metodologia similar a do CrediAmigo, consolida nossas suspeitas acerca do mistério nordestino. Todas essas evidências, em particular a fatia de mais de 60% do mercado nacional de microcrédito direcionado do país baseada na tecnologia social do Grammen Bank é, mal comparando, como uma arma fumegante nas mãos do principal suspeito: o CrediAmigo. Elementar, meu caro leitor.

B. O Grammen Brasileiro

Agora o fato do microcrédito se difundir mais nas cidades brasileiras da região mais pobre é admirável, mas para ser considerada virtude é preciso permitir que as boas oportunidades de negócios floresçam e que as más oportunidades, preferencialmente não. É preciso avaliar não só a equidade como a eficiência alocativas da concessão de microcrédito. Neste ponto o CrediAmigo pode ser chamado de *O Grammen Bank brasileiro*, não só por usar tecnologia similar de aval solidário, também chamado de colateral social, como pelo foco e resultados obtidos pelo programa. Senão vejamos:

i) Aspecto Urbano – Antes de traçar o paralelo proposto, é interessante começar pelas ortogonalidades. Há uma diferença básica entre o *Grammen* e o CrediAmigo. O nome *Grammen* que vem de *gram* ou vila, significa quando adjetivado rural ou de vila rural, refletindo o seu foco de atuação, enquanto o CrediAmigo é um programa de cobertura urbana. Agora esta diferença fundamental não é dos programas, mas do caso brasileiro (e latino-americano, neste aspecto) vis a vis o caso de Bangladesh (e do sudeste asiático) onde boa parte da população, em particular o produtor pobre, vive no campo. No Brasil 85,8% da população mora em áreas urbanas (sendo 32% cidades metropolitanas) e apenas 14,2% da população habita áreas rurais. É verdade que como a pobreza rural é maior uma proporção maior dos brasileiros pobres (30,1%) moram na área rural mais ainda assim quase 70% é urbana. O foco nordestino garante por si a cobertura de mais da metade dos pobres (53,2%). Em suma, um programa urbano tem potencial de ganhos de bem estar em geral, e de redução da pobreza aqui maior do que se fosse restrito à área rural. Em suma, o fato do CrediAmigo ser urbano reflete adaptação à paisagem em que o *Grammen* tupiniquim está inserido³.

ii) Colateral social – A abordagem à carência de garantias dos pobres do Grameen Bank denominada colateral social também é utilizada pelo CrediAmigo. Neste esquema cada membro de um grupo de tomadores de empréstimo garante o pagamento dos demais membros do grupo. Vizinhos conhecem melhor os detalhes da capacidade de pagamento do que uma instituição financeira jamais poderia sonhar. A disposição de se entrar num esquema do tipo “um por todos e todos por um” informa tudo o que os

³ A outra diferença mais aparente que fundamental se refere a dicotomia público/privada, o *Grammen* Bank nos seus primeiros anos era ligado ao estado, enquanto na operação do CrediAmigo o papel formal de uma ONG sem fins lucrativos é essencial.

credores gostariam de saber sobre os devedores, sem precisar investigar. O esquema de crédito solidário é ilustrativo da possibilidade de soluções simples e baratas para afrouxar a restrição de crédito dos pobres.

O crédito produtivo não cria em si oportunidades, mas permite que as boas – e as más - oportunidades de negócio sejam aproveitadas. O que não é tarefa trivial dada a tênue linha divisória entre as finanças empresariais, pessoais e familiares, um verdadeiro Tratado de Tordesilhas.

Uma sociedade sem crédito é uma sociedade de oportunidades limitadas, onde projetos lucrativos não saem do papel. A inanição do mercado de crédito produtivo popular no país deve-se à falta de busca de colaterais alternativos, à influência exercida pela legislação, ou da forma de operacionalização da lei, que ao tentar proteger, em excesso, o tomador, acaba por eliminar o interesse do emprestador. No jogo dos mercados, assim como em outros aspectos da vida, quando um não quer dois não fazem. Como exemplo, temos a emblemática tentativa de reedição da Lei da Usura pela Constituição de 1988 através do teto de 12% nos juros. Outro viés contra os tomadores mais pobres do mercado está na prática que proíbe liquidar, em caso de inadimplência, a casa própria, ou qualquer bem único oferecido pelo tomador. Ou, na constante tentativa do judiciário de defender os tomadores de maneira ad-hoc, isto é independente da vontade dos legisladores, tal como demonstrado na pesquisa de campo empreendida por Armando Castelar do IPEA. Seguindo o mote, a escassez de crédito para pobres pode, em parte, ser explicada pela tentativa dos juizes de fazer justiça social com suas próprias interpretações.

A relação entre credores e devedores é também complexa, marcada pela assimetria de informações. O devedor tipicamente dispõe de conhecimentos e tecnologia não compartilhados pelo emprestador. Caso contrário, o emprestador seria também o empreendedor. A oferta de garantias como lastro de financiamentos permite superar assimetrias de informação, dispensando custosas buscas de informação. Entretanto, a alta informalidade das rendas e ativos dos pobres estas não são, em geral, pela garantias válidas de empréstimos. Dessa forma, o problema dos pobres não é só carência de ativos ou de oportunidades, mas falta de capacidade de aproveitar as poucas oportunidades disponíveis.

iii) Sustentabilidade do Programa – A característica mais fundamental de um programa de crédito bem sucedido é o retorno propiciado aos agentes envolvidos. Se os ganhos da transação penderem muito para o lado dos intermediários financeiros a transação não é boa para os clientes e pode ao fim e ao cabo ser danosa ao emprestador ao atrair um cliente de pior qualidade - como no exemplo de seleção adversa que deu o Nobel de Economia a Joseph Stiglitz). Por outro lado, se o empréstimo embute *spreads* de juros negativos como no caso de experiências de crédito subsidiado, o programa não será sustentável. No caso do CrediAmigo o lucro é positivo, mas não abusivo em torno de 50 reais por ano o que gera sustentabilidade da relação entre clientes. O CrediAmigo completa 10 anos com movimento ascendente de quem está começando, projetando taxas de crescimento de sua clientela em torno de 30% ao ano até 2011 que é uma trajetória diversa daquela assumida por programas públicos curto prazistas.

iv) Retorno privado – Constatamos entre as pequenas unidades produtivas servidas pelo programa, taxas de crescimento de faturamento e de lucro de entre o primeiro e o último empréstimo na ordem de 35%, de taxas de aumento de consumo familiar da ordem de 15% com redução da dependência de outras fontes de rendas, sem que haja subsídio implícito ou explícito na operação. Exercícios controlados pelas características do empresário e do seu negócio indicam que houve substancial melhora significativa das principais variáveis relativas ao desempenho dos negócios, tanto em termos de fluxo quanto de estoque.

No caso do lucro operacional - o correspondente mais próximo da renda do trabalho das pesquisas domiciliares – exercícios multivariados mostraram que o impacto do programa em termos de crescimento foi um aumento de 30,7%. O lucro operacional médio mensal, que no primeiro período era de R\$ 975, passou para R\$ 1.333 em dezembro de 2006, o que corresponde a uma variação de 36,7%. Esse aumento verificou-se de forma equilibrada para os diversos segmentos da sociedade, como entre as diferentes faixas etárias, estados civis, gêneros e graus de escolaridade. Já o lucro operacional mediano, que no primeiro período era de R\$ 709, passou para R\$1.173 em 2006, o que corresponde a um aumento de 47%, de onde podemos concluir que, além de o lucro dos clientes ter aumentado substancialmente, que este aumento foi relativamente maior para clientes com menor nível de lucro.

O lucro bruto médio dos clientes, que era de R\$ 1.166, passou para R\$ 1.576, um crescimento de 35,1%, resultado de um crescimento na média de recebimento de vendas de 34,6%, de R\$ 3.149 para R\$ 4.238, e na média dos pagamentos com materiais de 41,8%, de R\$ 1.966 para R\$ 2.662. Isto é, tanto o faturamento quanto os custos das microempresas apresentaram considerável incremento, com um resultante aumento substancial no lucro bruto agregado dos clientes, o que demonstra claramente que houve uma substancial expansão no tamanho médio dos negócios. Já no que se refere aos valores medianos, observamos que os valores do lucro bruto mediano nos dois períodos foram R\$ 609 e R\$ 808 - um aumento de 32% -, do faturamento foram de R\$ 2.274 e R\$ 3.500 e do pagamento com materiais R\$ 1.264 e R\$ 2.000, bem menos elevados do que os valores médios observados, o que deixa claro que há uma substancial desigualdade entre os clientes do programa, com poucos clientes com negócios de porte razoável e muitos clientes com pequenos negócios.

A única variável que apresentou redução entre os períodos foi justamente a que não possui relação direta com a ampliação do acesso ao crédito. Observamos uma redução de 5,6% nas outras rendas da família, indo de uma média de R\$ 359 quando do primeiro empréstimo do cliente para uma média de R\$ 339 em 2006 que pode ser considerada uma emancipação de outras fontes de renda incluindo as públicas.

Além disso, verificamos um aumento de 28,2% nas despesas pessoais dos clientes e suas famílias, que em média se elevaram de R\$ 364 para R\$ 466, assim como seus valores medianos, que também se elevaram, embora um pouco menos, 22,8%, de R\$ 289 para R\$ 355. Uma análise controlada apontou para um crescimento de 13% destas despesas relativas ao consumo das famílias entre os períodos.

Já no que se referem as variáveis de estoque, pudemos observar pelo balanço que a média do ativo total de um cliente do CrediAmigo apresentou um

considerável crescimento de 18,1%, de R\$ 20.987 no momento de sua adesão ao programa a R\$ 24.782 em dezembro de 2006. O cliente mediano, por sua vez, experimentou um incremento de 39% no valor de seu ativo total, o que demonstra que houve uma convergência entre os ativos dos clientes do programa, isto é, uma melhoria relativa dos que tinha ativos mais reduzidos. O total médio do ativo circulante, que era de R\$ 3.956, passou para R\$5.430 - um aumento de 37%. Do lado do passivo, a evidência mais notável foi que, enquanto o valor médio total de financiamentos provenientes do CrediAmigo aumentou substancialmente, de R\$ 4 para R\$ 75, o total dos demais financiamentos de curto prazo se reduziu de R\$ 51 para R\$ 40 e os financiamentos de longo prazo de R\$ 76 para R\$ 47.

As duas medidas de retorno utilizadas, por sua vez, apresentaram maior alteração. O retorno sobre o investimento (ROI) obteve um incremento de 4,4% para 4,8% ao mês, enquanto o retorno sobre o patrimônio líquido se ampliou de 4,5% para 5% ao mês indicando algum grau de alavancagem financeira dos resultados. Todos estes representam valores de retorno de investimento bastante elevados.

v) Foco nas mulheres – Uma das características mais essenciais do *Grammen Bank* é a sua clientela predominantemente feminina 94%. Nas avaliações de microcrédito que tive oportunidade de fazer pela América Latina observei que quem comanda os negócios são as mulheres, os homens quando presentes ficam observando da cadeira de balanço suas mulheres comandar as ações, estas sim são as verdadeiras protagonistas econômicas dos negócios da família. Neste sentido o microcrédito funciona como a fonte de financiamento da chamada revolução feminina. Agora seria isto válido no nordeste dada a imagem machista associada à região? Lembro-me ainda em 2000, tecnicamente no século passado, conhecer uma fábrica de fundo de quintal na periferia de Fortaleza comandada por uma menina de 15 anos de idade que empregava 14 pessoas, a maioria parentes, na produção de calcinhas de aparente boa qualidade (não entendo muito do assunto). A calcinha mais barata custava à época 80 centavos e o modelo de luxo Tiazinha tinha preço de Garotinho: 1 real. Ela era cliente do CrediAmigo.

Mas vamos aos números: 62% da clientela do CrediAmigo são mulheres contra 38% de homens, que inverte a proporção entre os sexos dos empreendedores urbanos, que, são compostos em 65% de homens e 35% de mulheres. Ou seja, as proporções entre homens e mulheres no CrediAmigo e no segmento de nano empresários urbanos nordestinos estão basicamente trocadas.

Mais uma vez, o crédito pode chegar mais às mulheres, mas não significa que elas façam bom proveito das oportunidades abertas pelo programa. Os dados sobre a performance dos clientes do programa indicam que as mulheres em geral apresentam um lucro operacional 21,17% inferior ao dos homens, mas entre os dois períodos tenham apresentado um crescimento relativo de 4,1% acima do dos homens. Este tipo de resultado é generalizado para as demais variáveis econômicas do negócio. Um outro dado a ser destacado se refere ao aumento das despesas familiares dos clientes, ou seja, àquelas não associadas ao negócio, apesar de se mostrarem 12,3% menores nas famílias das microempresárias em relação à dos microempresários do sexo masculino, as primeiras tiveram uma melhoria relativa de desempenho de 2,1%

em relação aos últimos. O consumo representa um indicador importante do ponto de vista de bem estar social, na medida em que capta não apenas a situação de suprimento de necessidades presentes como de expectativas de cumprimento destas necessidades no futuro. Em suma, para além dos atributos comuns entre o CredAmigo e o Grammen Bank o foco e o retorno superior obtido pelas mulheres, uma espécie de ponto G do microcrédito nacional. Heurísticamente, o microcrédito em geral, e o CrediAmigo, em particular, funciona como a fonte de financiamento da chamada revolução feminina que ainda está na sua fase inicial.

vi) Combate à Pobreza – Os resultados do programa de empréstimos do CrediAmigo em termos de redução de pobreza dos beneficiários são expressivos: apenas 1,5% dos não miseráveis cruzaram no sentido descendente a linha de pobreza, enquanto 60,8% daqueles que se situavam abaixo da linha de pobreza saíram desta condição de miserabilidade. Reportamos aqui os resultados a partir da linha de R\$ 117 reais regionalizados pelo custo de vida calculados a partir da linha da FGV, mas que são robustas para linhas de outras instituições como o Ipea, ou usando o salário mínimo como linha de corte. Podemos constatar um índice de sucesso em sair da condição de pobreza bastante alentador para o programa Crediamigo (60,8% para LP_FGV, 50% para LP_IPEA, e 48,1% para LP_SM). Observamos também que a proporção de clientes em situação reversa, ou seja, reduções de renda ao nível de pobreza foram muito pequenas, sugerindo uma alta eficácia líquida do programa em retirar as pessoas da condição de pobreza inicial na qual se encontravam.

Um outro passo importante é investigar os condicionantes deste sucesso através de modelos de regressão. Um primeiro resultado é que a velocidade de saída da situação de pobreza entre os clientes do Crediamigo é bastante elevada. A probabilidade de um cliente ultrapassar as linhas de pobreza especificadas aumenta consideravelmente a cada 6 meses, quando ele se mantém como cliente ativo. Aqueles indivíduos com mais de 5 anos no programa têm uma probabilidade maior de deixar essa situação, sendo que essa probabilidade varia de 35,7% a 40,7%, dependendo da linha utilizada, em relação aos clientes novatos. Isso nos dá uma velocidade média anual de saída em torno de 7 a 8%. Esse resultado sugere uma eficácia dupla do programa que além de servir como um importante instrumento em fornecer capital financeiro ao indivíduo pobre, ele também cria condições para a ampliação de um capital social quando do acompanhamento e assistência de crédito. A participação em grupos solidários está associada a um maior impulso para fora da pobreza. Quanto às características dos empresários destacamos a influência positiva da educação na fuga da pobreza. Outros resultados também sugerem retornos diferenciados com relação a colaterais e habilidades organizacionais. Outras evidências apontaram que o valor do primeiro crédito foi positivamente relacionado à saída da pobreza.

Em suma, dadas as características de aval solidário, sustentabilidade, retorno privado, emancipação da pobreza, foco e retorno das mulheres e o fato de ocupar mais de 60% do mercado brasileiro de microcrédito, o CrediAmigo pode ser considerado como o autêntico *Grammen Tupiniquin*.

vii) A Agenda Futura

A melhora das condições econômicas da população associada à participação no CrediAmigo é mais geral do que a cauda inferior da distribuição. Apesar de bem focado na população pobre existe espaço para se aumentar o impacto do programa em termos de redução da pobreza. Se a expansão de transferência de renda em áreas mais pobres talvez não ajude a resolver o mistério nordestino pregresso, ela abre uma agenda de futura de políticas de natureza estrutural que permitiria abrir as chamadas portas de saída da pobreza, levando o microcrédito até onde ele nunca foi antes. Combinar o aspecto compensatório de programas como o Bolsa Família com programa de crédito através da medida administrativa relativamente simples de permitir a consignação, pode permitir ao beneficiário pobre deixar de ser pobre beneficiário e aproveitar as oportunidades criadas pelo próprio programa nas áreas de saúde e educação, determinantes da produtividade individual assim como a injeção monetária na economia local propiciada. Permitindo a cada beneficiário realizar suas oportunidades produtivas mais a altura de suas possibilidades. A Argentina começa agora a experimentar um programa de bancarização a partir de seus programas sociais que está sendo avaliado pelo BID e deveria ser acompanhado com atenção. Na monografia a ser lançada e na próxima etapa da presente pesquisa dedicaremos especial atenção a este ponto.

viii) Algumas Passagens

Crédito e o Mistério do Capital

“O mercado de microcrédito se revelou incipiente nas áreas urbanas do nordeste, 6,1% dos negócios nanicos (até cinco empregados) obtiveram acesso a crédito nos três meses anteriores à pesquisa, enquanto 17,1% tinham estoque de dívida contraída.”

“A questão da legalidade também parece facilitar o acesso a crédito: quem possui constituição jurídica possui uma vantagem de 22% maior em relação aos que não possuem.”

“O problema do pobre não é só a quantidade, mas a qualidade do capital. A informalidade da propriedade implica perda de valor de mercado dos ativos, uma espécie de capital morto que não se reproduz. Este é o *Mistério do Capital de Herna de Soto*.”

O Mistério Nordestino

“Observamos um aumento diferenciado no acesso a crédito produtivo nas cidades nordestinas (de 3,97% para 6,27%), ultrapassando o patamar das outras cidades do país,”

“Por que microcrédito cresceu mais no Nordeste? Titulação fundiária? Transferências de renda? A chave do mistério nordestino está no colateral social do CrediAmigo”

O Grameen Tupiniquim

“Temos um similar no país a altura do Grameen Bank: o CrediAmigo com 300 mil clientes nas cidades nordestinas, as mais pobres do Brasil, cobrindo mais de 65% do mercado nacional de microcrédito e começa a sofrer a concorrência de bancos nacionais (Real) e estrangeiros (Azteca), bom sinal de mercado”

“Aval solidário, sustentabilidade do programa, retorno e emancipação da pobreza dos clientes, foco e retorno das mulheres e alta escala fazem do CrediAmigo o Grammen brasileiro”

“O CrediAmigo além de adotar a metodologia de aval solidário, dá lucro - não escorchanto - de 50 reais por cliente ao ano, os seus empréstimos trazem um ganho de 35% no faturamento e no lucro dos clientes, um aumento de 15% no consumo das suas famílias e uma redução nas outras rendas das famílias como as advindas de programas sociais.”

Crédito às Mulheres

“O CrediAmigo tem um viés pró-mulher que apesar de serem 35% dos microempresários nordestinos, são 62% dos prestamistas. Apesar do lucro das clientes do CrediAmigo serem 21% menor que dos clientes, o lucro delas cresce 4,1% mais que o deles.”

“Entre os atributos comuns aos do Grammen Bank, o mais marcante talvez seja o foco e retorno das mulheres, fazendo do CrediAmigo o ponto G do microcrédito nacional. Eurísticamente, o microcrédito financia a chamada revolução feminina.”

Saída da Pobreza

“Os resultados do CrediAmigo em termos de redução de pobreza dos beneficiários são: 1,5% dos não miseráveis cruzaram no sentido descendente a linha de pobreza, enquanto 60,8% daqueles que se situavam abaixo da linha de pobreza saíram desta condição de miserabilidade.”

“Clientes com mais de 5 anos no programa têm uma probabilidade maior de deixar essa situação, sendo que essa probabilidade varia de 35,7% a 40,7%,”

“O trajeto rumo à superação da pobreza passa por estreitar relações, somar esforços, dividir informações e caminhos com os programas sociais existentes como o Bolsa-Família que almejam o mesmo destino.”

“Os serviços financeiros serão cada vez mais adaptados às necessidades e às possibilidades do público mais pobre, passando das micro às nanofinanças.”

III. Alguns resultados

A. Mercado Potencial

i. O Tamanho do Mercado ([link](#))

Descreve as principais características de um universo de 4.552.381 trabalhadores por conta-própria e empregadores do Nordeste urbano, baseados principalmente na PNAD 2005, a última disponível. Comparamos também esses dados do Nordeste com os fora do Nordeste, que correspondem a um universo de 13.314.052 de trabalhadores por conta-própria e empregadores urbanos. O universo em questão, que correspondia a 3,5 milhões em 1998, em 2005 já alcançava 4,5 milhões. Optamos por diagnosticar os trabalhadores por conta-própria e empregadores presentes, dada a regra usual de financiar os negócios já em operação. A parcela de microempresários nordestinos na PEA é de 27,4% e na PIA 19,07%. O Banco de dados permite olhar para medidas mais abrangentes de mercado potencial de beneficiários do crédito, dependendo do contexto em questão. Considerando o mercado potencial, os dados mostram um lucro anual agregado de R\$ 32,4 bilhões, e uma renda agregada de todas as fontes de R\$ 37 bilhões, o equivalente a aproximadamente 22% e 25% da renda agregada de todas as fontes do Nordeste como um todo, respectivamente.

É importante destacar que consideramos nestas estatísticas apenas os empreendedores, mas deve-se levar em conta que o impacto social de suas atividades cresce quando levamos em conta as suas famílias. Apresentamos também alguns dados referentes à família dos microempresários que possibilitam avaliar a extensão dos impactos econômicos e sociais diretos da atividade microempresarial. Como as famílias de trabalhadores por conta-própria e empregadores têm em média 4,64 membros, há aproximadamente 21 milhões de pessoas envolvidas diretamente impactadas pelas atividades produtivas exercidas, incluindo a possibilidade de acesso a crédito por parte dos negociantes. Neste caso, estamos falando, nada mais nada menos, de 42 % do total da população do Nordeste, que corresponde a aproximadamente 50 milhões de residentes. Em termos de tendências temporais da renda média individual do trabalho média, vimos que esta, que era R\$ 534 em 1992, se elevou a R\$ 849 em 1996 e regrediu até R\$ 548 em 2003, voltando a subir até atingir R\$ 600 em 2005.

Trajetória similar pode ser observada para a renda domiciliar per capita média de todas as fontes de rendimentos, cujos valores nestes anos foram de R\$ 267 em 1992, o auge de R\$ 426 em 1996, decréscimo paulatino até R\$ 351 em 2003 e recuperação a R\$ 395 em 2005. Já quando usamos medidas de miséria e a mediana baseadas em renda per capita de todas as fontes na cauda inferior da distribuição de renda, a PNAD 2005 demonstra a melhor posição histórica dos microempresários urbanos nordestinos, o que não acontece quando usamos a renda média.

ii. Perfil dos Microempresários

Abrimos a análise para diversos grupos sócio-econômicos, como sexo, idade, tempo de negócios e localização, entre muitas outras. Destacamos que a população de empreendedores nordestinos tem um perfil mais jovem e menos educado do que no resto do país, apresentando uma proporção 2 vezes

maior de adolescentes e 2 anos a menos de estudo na média. A escolaridade dos microempreendedores se mostra um importante determinante da produtividade dos negócios: a elasticidade do lucro em relação à escolaridade encontrada foi de 0,89. Ou seja, tomando estes resultados a valor de face temos que cada 10% de aumento de escolaridade média do segmento (cerca de 0,6 anos, correspondendo ao aumento entre 1997 e 2005) geraria um aumento de lucro de 8,9%.

De maneira geral, o público potencial do CrediAmigo típico é homem, pardo, só completou o ensino fundamental, está igualmente distribuído entre as diferentes faixas etárias acima de 20 anos, pertence às classes C, D ou E, tem uma renda média do trabalho – que corresponde a seu lucro - de R\$ 538 e renda domiciliar per capita de R\$ 361, tem muita dificuldade de levar até o fim do mês com a renda que ganha, é bem servido de energia elétrica, água encanada, iluminação de rua e drenagem e escoamento e tem boas condições de moradia, embora com problemas de umidade, telhados com goteiras e pouco espaço. Os dados nos mostram também que dois terços dos nano negócios desenvolvem suas atividades fora do domicílio e somente um terço as desenvolvem no próprio domicílio.

iii. Crédito Pessoal dos Microempresários [\(link\)](#)

No que se refere ao acesso a crédito pessoal, os dados nos mostraram que 15,5% têm acesso ou a cartão de crédito ou a cheque especial. Tanto renda como escolaridade, mesmo quando controlamos por inúmeras outras variáveis, se mostraram sempre positivamente correlacionadas com acesso a crédito pessoal. Conforme esperado, trabalhadores por contas-própria têm uma probabilidade muito menor de obterem acesso a crédito pessoal do que empregadores. Quando analisamos o uso efetivo do crédito (e não apenas o acesso) através de despesas com crédito, encontramos que 5,6% dos microempreendedores têm despesas com crédito pessoal, com uma despesa média de R\$ 120 mensais. Na análise de inadimplência – medida pela probabilidade de o indivíduo ou alguém da família ter atrasado o aluguel ou prestação da casa nos últimos 12 meses - observamos que 7,4% dos microempresários atrasaram o pagamento. A proporção de indivíduos inadimplentes é muito maior nos níveis mais elevados de educação do que na população analfabeta ou de menor escolaridade, e de forma geral encontramos uma correlação positiva entre escolaridade e probabilidade de inadimplência. Por último, não encontramos evidência de correlação entre o recebimento de bolsa-família, ou o recebimento de aposentadorias, e a probabilidade de o indivíduo se tornar inadimplente, e encontramos evidências de que o fato de o indivíduo ter acesso a crédito pessoal – cartão de crédito ou cheque especial - está positivamente correlacionado à probabilidade dele ser inadimplente em outros tipos de contas.

iv. Dificuldades das Microempresas [\(link\)](#)

Verificamos que a grande maioria dos pequenos produtores apresentou dificuldades no período, sendo a presença de dificuldades curiosamente maior entre os tomadores de crédito. A dificuldade mais frequentemente percebida para desenvolver qualquer negócio é a falta de clientes, (maior no Nordeste brasileiro do que no restante do país), com esta dificuldade, entretanto, sendo menos sentida entre os tomadores de crédito nordestinos. A principal

dificuldade do ponto de vista dos tomadores de empréstimo está ligada a necessidades de gerenciamento, em segundo lugar se apresentando problemas de infra-estrutura e de instalação física. Entre outras dificuldades elencadas, como manutenção da falta de capital próprio e menção simples de falta de crédito, somadas chegam a um terço dos entrevistados, leva à percepção de que existe um problema de financiamento. Os dados mostram também que aqueles que já dispõem de acesso a crédito têm também acesso aos demais serviços financeiros, como conta-corrente, talão de cheques, cheque especial, e ativos em geral, e apresentam menos dificuldades.

v. Acesso a Seguros e a agências bancárias ([link](#))

No que se refere ao acesso a seguros, observamos que a população nordestina se encontra em situação altamente desfavorável em relação ao resto do Brasil, especialmente em relação a seguros de instalações e residência. O que sugere a necessidade de ampliar o leque de oferta de outros produtos de microfinanças, em particular no Nordeste. Curiosamente, o tempo de deslocamento até a agência bancária mais próxima é surpreendentemente menor para o Nordeste urbano do que para o restante urbano do país, onde 2 terços das pessoas moram até 10 minutos de uma agência bancária.

B. Microcrédito e Performance Microempresarial

i. Performance empresarial

Uma das virtudes da pesquisa foi calcular o lucro das microempresas através da dedução dos custos e gastos das receitas o valor do lucro auferido. O lucro médio foi de R\$ 390 resultantes de um faturamento médio de R\$ 1232, e gasto de R\$ 842. Os microdados permitiram a abertura desagregada das informações e mostraram que os primeiros cinco centésimos da distribuição de lucro microempresarial correspondem, na verdade, a valores negativos, significando a ocorrência de prejuízo econômico. O prejuízo nos primeiros centésimos da distribuição do fluxo de resultados são tão fortes que acabam tornando negativo o lucro médio dos 50% menores resultados, seja este expressos em reais (R\$ -42,70) ou como proporção da renda total (-5,5%). Os 40% seguintes da distribuição de lucros (ou de prejuízos!) comanda quase que a mesma parcela da renda 41,9% que na população. Esses 40% do segmento intermediário detém em média um lucro de R\$ 403,10 pouco acima do lucro médio de todos os segmentos reunidos R\$ 389,80. Já os 10% com lucros mais altos auferem ao mês em média R\$ 2.381,80 e detém 63,6% da massa de renda do segmento microempresarial urbano. Pesquisas domiciliares como a PNAD, O Censo e a PME via de regra limitam o valor da renda a números não negativos. Neste sentido o risco microempresarial estaria subestimado em pesquisas domiciliares.

A concentração de dívida entre os 10% mais altos valores é 96,61%, contra 60,93% no caso do faturamento e 65,71% no caso do lucro. Mesmo quando nos restringimos à cauda inferior dos negócios, a desigualdade no acesso a crédito é gritante, em particular pela total ausência de acesso a crédito da maior parte deste segmento.

ii. Impactos do Microcrédito

Estimamos os impactos do microcrédito aí incluindo uso de crédito tanto no que tange a frequência de uso como de valor de dívida sobre a performance microempresarial como o lucro, o faturamento e o custo dos nano negócios e depois estudamos a sua relação com variáveis de uso e intensidade de uso de crédito tanto no que tange a frequência de uso como de valor de dívida. Inicialmente, vale enfatizar novamente o papel da educação dos proprietários no desempenho dos pequenos negócios, não só pelo seu poder preditivo como pelo fato de ser uma variável potencialmente observável pelo prestador. Variáveis contínuas relacionadas à acumulação de capital humano geral, tais como idade e tempo de negócio, exercem um importante papel preditor de variáveis de desempenho do mercado de trabalho, no caso o sucesso microempresarial. Usamos um polinômio quadrático em ambas variáveis a fim de captar a ocorrência de rendimentos crescentes, lineares ou decrescentes. Idade e tempo de empresa apresentam rendimentos positivos, mas decrescentes. Se desprezarmos o termo quadrático na análise (o que corresponderia a analisar a variável no ponto inicial ou zero) tem que o lucro sobe para o primeiro ano de idade e tempo de negócio em 6,9% e 4,5% respectivamente. Observamos também rendimentos crescentes para a variável educação, estas significativas apenas nos níveis mais altos (57% e 110%, respectivamente para ensino médio e superior). Isto é, a taxa de retorno da educação sobe à medida que se acumula ano adicional de estudo. Neste sentido, políticas de reforço do capital humano, em geral, se mostram extremamente relevantes para o fomento das atividades microempresariais.

O próprio acesso a crédito nos últimos 3 meses (17,1% maior), assim como a existência de dívida pendente (13% maior) corroboram a relação positiva entre tomada de financiamento e lucro do negócio. Por outro lado, deve-se ressaltar que uma maior relação entre os montantes de dívida como proporção do lucro guardam uma relação negativa com o próprio lucro auferido.

C. Determinantes do Microcrédito

i. Mercado de Microcrédito ([link](#))

O mercado de microcrédito se revelou incipiente nas áreas urbanas do nordeste, onde apenas 6,1% dos negócios nanicos (até cinco empregados) obtiveram acesso a crédito nos três meses anteriores a pesquisa, enquanto 17,1% tinham estoque de dívida contraída. A ligação a entidades de classe está correlacionada à obtenção do crédito, onde a vantagem aumenta em 44% para quem está associada a algum sindicato, associação ou cooperativa em relação aos que não possuem ligação com estes elementos do capital social. A questão da legalidade também parece facilitar o acesso a crédito: quem possui constituição jurídica possui uma vantagem de 22% maior em relação aos que não possuem. Destaca-se a variável indicativa da posse de equipamentos, onde a vantagem de quem utiliza é aproximadamente 16% maior em relação a quem não utiliza o que é consistente com a importância de garantias reais. Optamos também por testar um critério estatístico de seleção de variáveis testando qual delas teria maior poder explicativo, dentre as quais se ressaltam os elementos ligados às garantias reais ou alternativas.

A dívida média de quem tem dívida é de R\$ 367. Conforme a tabela e o gráfico abaixo ilustram, 83% da população urbana de empresários nordestinos

não têm dívida. Os 10% com dívidas mais altas apresentam em média R\$ 3.500 e detém 96,6% da massa de dívida do segmento microempresarial. Estimamos um modelo log-linear de dívida função de controles e variáveis associadas a colaterais físicos ou sociais que apresentaram associação crescente com o volume de dívida, e apresentamos o impacto percentual tal como indicado a seguir: equipamentos 10,6% , filiação a cooperativa 42,3%, formalização 52%, realiza controle de contas do negócio 50,9%. Isto significa, por exemplo, que quem pertence a uma cooperativa apresenta uma dívida 42,3% maior do que quem não pertence, mas apresentam padrões idênticos das demais características observáveis consideradas na regressão. Ou seja, estamos isolando a correlação de cada variável com o montante do débito. Veja a explicação formal na caixa de texto logo a seguir.

Empregadores que possuem dívida apresentam valores 27% maiores que os dos trabalhadores por conta-própria que também as possuem. Como vimos no modelo logit de posse, ou não, de dívida da seção anterior os empregadores tinham uma vantagem relativa de 42,6% em relação aos seus similares trabalhadores por conta própria. É importante notar que os dois efeitos se acumulam na mesma direção neste caso, como nos citados anteriormente. Talvez um fato mais interessante seja o de que quem tomou algum crédito nos últimos 3 meses apresente uma dívida 357% do que aqueles que contraíram as mesmas há mais tempo.

Apesar de apresentar as correlações esperadas da maioria das variáveis determinantes do uso e intensidade do crédito e em particular de dívida, estes modelos são limitados em captar a direção de causalidade envolvida. Investigamos a relação de quantidade e qualidade do crédito contraído e performance no empresarial utilizamos a experiência do CrediAmigo como experimento para testar a direção de causalidade aqui postulada.

Encontramos evidências de aumento mais pronunciado de crédito no Nordeste urbano em relação à parte urbana restante do país durante o período entre 1997 e 2003. Observamos um grande incremento no fluxo de crédito nordestino e uma maior composição destes fluxos tendo como fonte as vias formais e sendo usados crescentemente para financiamento de capital de giro, tendências em linha com a forma de atuação do programa CrediAmigo. Examinamos através do método de diferenças e diferenças, e encontramos evidências claras, tanto controladas como não controladas, de que no Nordeste aumentou a chance relativa de obtenção de crédito, de se estar endividado, diminuiu a chance de se apresentar como dificuldade da falta de crédito somada a falta de capital, assim como diminuiu a chance de se reclamar da falta de crédito isoladamente. Portanto, todas as variáveis, todas demonstram melhora diferenciada na região Nordeste no que se referente a acesso a crédito.

Observamos também uma redução relativa do acesso a crédito tanto para negócios de pessoas sem instrução, como para os empregadores, o que pode conotar um efeito equitativo e um efeito geração de emprego. Além disso, quando realizamos regressões e análises com filtros de subgrupos da população, notamos um aumento do acesso a crédito no setor do comércio no Nordeste no período, que é justamente o setor econômico alvo do CrediAmigo.

D. Perfil Econômico dos Clientes Efetivos do CrediAmigo

i. Sócio-economia do CrediAmigo ([link](#))

O CrediAmigo, assim como a maior parte dos programas de microcrédito, tem como seus clientes predominantes mulheres, com estas representando 62,6% de sua clientela, contra 37,4% de homens.

A maior parte dos clientes possui entre 30 e 39 anos (30,4%), seguidos dos clientes com idade 40 e 49 anos (25,9%) e dos clientes entre 20 e 29 anos (22,3%). 14,6% possuem entre 50 e 59, 6,1% mais de 60 anos e apenas 1,3% menos de 19 anos.

No que se refere à educação, prevalecem os clientes com 1º grau, ou ensino fundamental, completo (61,8%), seguidos dos que tem 2º grau, ou ensino médio, completo (30%). Olhando para os extremos, temos que apenas 2,8% não têm nenhuma instrução, mas que por outro lado apenas 3% têm nível superior completo. Verificamos que 75,35% dos clientes vivem em casa própria, enquanto 10,3% vivem em casa alugada e 4% em casa de familiares enquanto 9,1% vivem sozinhos.

O estado com maior número de clientes é de longe o Ceará, sede do programa, com 29,1%, seguido de Maranhão, com 11,26% e Bahia, 11,2%, com esses três estados perfazendo mais da metade dos clientes. O resto está bem distribuído entre os demais estados do Nordeste, com destaque para Pernambuco (9,7%), Paraíba (9,6%) e Piauí (8,2%), e 4,4% estão fora do Nordeste, em Minas Gerais e Espírito Santo e Distrito Federal.

ii. Características dos negócios

No que se refere aos empreendimentos financiados, observamos que 33,7% realizam sua atividade na sua própria casa, seguidos de perto pelos que têm um ponto comercial, com 32,3%. Já 20,5% realizam serviço a domicílio, 9,9% possuem uma barraca ou banca e 3,6% realizam atividade móvel. Aproximadamente um quarto dos negócios, 28%, são ambulantes, e dos negócios fixos restantes, 53% são próprios e 20% são alugados.

A esmagadora maioria, 92%, atua no setor do comércio, contra 5,3% do setor de serviços e 2,7% do setor industrial. Verificamos, portanto, que claramente o foco do programa é o fornecimento de crédito comercial. De acordo com o porte, os clientes do CrediAmigo podem ser divididos em 3 (três) grupos: subsistência (vendas mensais iguais ou inferiores a R\$ 1.000,00), acumulação simples (vendas mensais entre R\$ 1.000,00 e R\$ 5.000,00) e acumulação ampliada (vendas mensais entre R\$ 5.000,00 e R\$ 36.146,26), ou ainda como empresas de pequeno porte, categoria na qual se enquadram os clientes de maior porte, já formalizados. Utilizando-se essa divisão referente ao nível de estruturação do negócio, encontramos que somente 0,3% consistem em empresas de pequeno porte, 6,1% realizam acumulação ampliada, 48,9% acumulação simples, e 44%, ou seja, quase metade dos empreendimentos, realiza atividades de subsistência. Isto é, 93% dos negócios clientes do CrediAmigo têm vendas inferiores a R\$ 5.000,00.

iii. Perfil dos empréstimos CrediAmigo

No que se refere aos empréstimos do CrediAmigo, verificamos que a maior parte dos empréstimos, 79,6% realizou-se através do produto Capital de Giro Popular solidário, 15,5% com o produto Giro Solidário, 2,6% Investimento

Fixo, 2,43% Capital de Giro individual e apenas um empréstimo do tipo Crédito Comunidade havia sido realizado até dezembro de 2006. Observamos claramente, portanto, que a esmagadora maioria dos empréstimos do programa (95%) se dá através de empréstimos solidários, isto é, tendo como garantia apenas o colateral social dos clientes.

Praticamente todos, 98,8%, possuem uma agenda mensal de pagamento, com apenas 1,2% pagando os empréstimos quinzenalmente. Em 92% dos casos a operação está com seu andamento normal, estando atrasada em apenas 0,04% dos casos, e já se encontra quitada em 6,81% dos casos.

A maior parte das operações (63%) é realizada com um prazo de 4 meses. Em seguida, temos 10,6% com prazo de 3 meses, 14,9% com prazo de 5 meses e 8% com prazo de 6 meses, o que já incluiu praticamente 97,2% das operações.

iv. Desempenho dos Clientes [\(link\)](#)

O que os dados nos mostram é que houve substancial aumento das principais variáveis relativas ao desempenho dos negócios, tanto em termos de fluxo quanto de estoque. Os resultados apresentam de uma maneira geral um significativo aumento dos valores reais de faturamento, custos, lucro, capacidade de pagamento e consumo, sugerindo assim, uma melhora em todos os indicadores de desempenho apresentados.

No caso do lucro operacional - o correspondente mais próximo da renda do trabalho da PNAD – exercícios multivariados mostraram que o impacto do programa em termos de crescimento foi um aumento de 30,7%. As mulheres apresentaram um lucro operacional 21,17% inferior ao dos homens, embora entre os dois períodos tenham apresentado um crescimento relativo de 4,1% acima do dos homens. O lucro operacional médio, que no primeiro período era de R\$ 975, passou para R\$ 1.333 em dezembro de 2006, o que corresponde a uma variação de 36,7%. Esse aumento verificou-se de forma equilibrada para os diversos segmentos da sociedade, como entre as diferentes faixas etárias, estados civis, gêneros e graus de escolaridade. Já o lucro operacional mediano, que no primeiro período era de R\$ 709, passou para R\$ 1.173 em 2006, o que corresponde a um aumento de 47%, de onde podemos concluir que, além de o lucro dos clientes ter aumentado substancialmente, que este aumento foi relativamente maior para clientes com menor nível de lucro.

O lucro bruto médio dos clientes, que era de R\$ 1.166, passou para R\$ 1.576, um crescimento de 35,1%, resultado de um crescimento na média de recebimento de vendas de 34,6%, de R\$ 3.149 para R\$ 4.238, e na média dos pagamentos com materiais de 41,8%, de R\$ 1.966 para R\$ 2.662. Isto é, tanto o faturamento quanto os custos das microempresas apresentaram considerável incremento, com um resultante aumento substancial no lucro bruto agregado dos clientes, o que demonstra claramente que houve uma substancial expansão no tamanho médio dos negócios. Já no que se refere aos valores medianos, observamos que os valores do lucro bruto mediano nos dois períodos foram R\$ 609 e R\$ 808 - um aumento de 32% -, do faturamento foram de R\$ 2.274 e R\$ 3.500 e do pagamento com materiais R\$ 1.264 e R\$ 2.000, bem menos elevados do que os valores médios observados, o que deixa claro que há uma substancial desigualdade entre os clientes do programa, com poucos clientes com negócios de porte razoável e muitos clientes com pequenos negócios.

Outra tendência relevante foi a de concentração dos negócios. Verificamos uma redução de 156 mil (80%) para 145 mil (74%) de clientes com mais de um negócio, com um paralelo aumento de 40 mil (20%) para 51 mil (26%) clientes com apenas um negócio.

Concluimos que o lucro médio dos clientes ativos do programa, R\$ 1.333, é bem mais elevado do que dos clientes em potencial, que era de apenas R\$ 600 em 2005. O mesmo se verifica, com uma diferença ainda maior, entretanto, para o lucro mediano, com o valor dos clientes ativos do programa correspondendo a R\$ 1.173 e o dos clientes potenciais e R\$ 300. Isso mostra claramente que, por mais que o programa tenha fornecido acesso a crédito a indivíduos antes restritos, proporcionando melhorias em camadas da população antes marginalizadas pelo sistema financeiro, ainda há muito a se avançar na direção de tornar o programa ainda mais pró-pobre, atingindo indivíduos de renda ainda mais baixa.

A única variável que apresentou redução entre os períodos foi justamente a que não possui relação direta com a ampliação do acesso ao crédito. Observamos uma redução de 5,6% nas outras rendas da família, indo de uma média de R\$ 359 quando do primeiro empréstimo do cliente para uma média de R\$ 339 em 2006.

Além disso, verificamos um aumento de 28,2% nas despesas pessoais dos clientes e suas famílias, que em média se elevaram de R\$ 364 para R\$ 466, assim como seus valores medianos, que também se elevaram, embora um pouco menos, 22,8%, de R\$ 289 para R\$ 355. Uma análise controlada apontou para um crescimento de 13% destas despesas relativas ao consumo das famílias entre os períodos. Por último, verificamos um substancial aumento na capacidade de pagamento entre os períodos analisados, que se elevou, em média, 30,4%, de R\$ 920 para R\$ 1199, assim como na capacidade real, que se ampliou 49,3%, de R\$ 698 para R\$ 1043.

Já no que se referem as variáveis de estoque, pudemos observar pelo balanço que a média do ativo total de um cliente do CrediAmigo apresentou um considerável crescimento de 18,1%, de R\$ 20.987 no momento de sua adesão ao programa a R\$ 24.782 em dezembro de 2006. O cliente mediano, por sua vez, experimentou um incremento de 39% no valor de seu ativo total, o que demonstra que houve uma convergência entre os ativos dos clientes do programa, isto é, uma melhoria relativa dos que tinha ativos mais reduzidos.

A média do ativo circulante passa de R\$ 3.956 a R\$ 5.430 - um aumento de 37% -, o imobilizado produtivo passou de R\$ 5.080 para R\$ 5.425 - um aumento de 6,8% - e os ativos da família passaram de R\$ 11.951 para R\$ 13.927 - um aumento de 16,5%. Com isso, o ativo circulante, que representava 18,8%, passou a representar 21,9% do ativo total; o ativo imobilizado, que representava 24,2%, passou a representar 21,9% do ativo total; e os ativos da família, que representavam 56,9%, passaram a representar 56,2%.

Do lado do passivo, a evidência mais notável foi que, enquanto o valor médio total de financiamentos provenientes do CrediAmigo aumentou substancialmente, de R\$ 4 para R\$ 75, o total dos demais financiamentos de curto prazo se reduziu de R\$ 51 para R\$ 40 e os financiamentos de longo prazo de R\$ 76 para R\$ 47.

A margem de lucro bruta manteve-se praticamente a mesma, variando de 37% para 37,2%, assim como a margem de lucro operacional praticamente não se alterou, variando de 31% para 31,5%. A margem líquida também só se

modificou marginalmente de 29,2% para 29,3%. Cabe destacar, entretanto, que essa relativa estabilidade nas margens de lucro mostram apenas uma faceta da realidade, uma vez na verdade todas as medidas de lucro experimentaram um grande aumento em valor absoluto no período, assim como as vendas, mas cresceram praticamente na mesma proporção.

As duas medidas de retorno utilizadas apresentaram mudanças. O retorno sobre o investimento (ROI) passou de 4,4% para 4,8%, enquanto o retorno sobre o patrimônio líquido se ampliou de 4,5% para 5%. Todos estes representam valores de retorno de investimento bastante elevados.

v. Foco de desempenho das mulheres

Uma das características essenciais do Grammen Bank é a sua clientela feminina. Nas avaliações de microcrédito que tivemos oportunidade de fazer pela América Latina observamos que quem comanda os negócios são as mulheres, os homens quando presentes ficam observando suas mulheres comandar as ações, estas sim são as verdadeiras protagonistas econômicas dos negócios da família. Os dados do crediamigo indicam clientes predominantes mulheres, que representam aproximadamente 62% de sua clientela, contra 38% de homens, que inverte a proporção entre os sexos entre os empreendedores urbanos, que, são compostos em 65% de homens e 35% de mulheres.

As mulheres em geral apresentam um lucro operacional 21,17% inferior ao dos homens, embora entre os dois períodos tenham apresentado um crescimento relativo de 4,1% acima do dos homens. Este tipo de análise pode ser facilmente generalizado para as demais variáveis econômicas do negócio. Um outro dado a ser destacado se refere ao aumento das despesas dos clientes não associadas ao negócio, apesar de se mostrarem 12,3% menores nas famílias das microempresárias em relação a dos microempresários do sexo masculino, as primeiras tiveram uma melhoria relativa de desempenho de 2,1% em relação aos homens. O consumo representa uma proxy importante do ponto de vista de bem estar, na medida em que capta não apenas a situação de suprimento de necessidades presentes como de expectativas de cumprimento destas necessidades no futuro. Heuristicamente, o microcrédito em geral, e o CrediAmigo, em particular, funciona como fonte de financiamento da chamada revolução feminina que ainda está na sua fase inicial.

vi. Saída da Pobreza

A ampliação de acesso ao crédito para os mais pobres tem sido apontada na literatura como uma das alternativas para a redução significativa da pobreza. É oportuno verificar se o financiamento concedido potencializa os atributos dos micro-empresários de baixa renda, ou se existe diferenciação de retornos entre aqueles indivíduos considerados pobres e que tomaram os empréstimos e quais os impactos sobre as condições econômicas das famílias. Nesse contexto, esse capítulo procura gerar algumas respostas para estas perguntas tendo como estudo de caso os clientes do Crediamigo que entraram no programa com um nível de renda familiar muito baixo.

Podemos constatar um índice de sucesso em sair da condição de pobreza bastante alentador para o programa Crediamigo (60,8% para LP_FGV, 50% para LP_IPEA, e 48,1% para LP_SM). A proporção de clientes em situação reversa, ou seja, reduções de renda ao nível de pobreza foram muito

pequenas, sugerindo uma alta eficácia líquida do programa em retirar as pessoas da condição de pobreza inicial na qual se encontravam. Um importante passo é investigar os condicionantes deste sucesso. Para isto, estimamos nessa pesquisa um modelo multivariado de probabilidade linear de sucesso, para um conjunto de variáveis que incluem além do tempo de programa, características individuais e familiares (idade, nível educacional, gênero e tipo de domicílio), características do negócio (estrutura, tempo de atividade, setor, tipo de controle administrativo, e prazo de venda), características do empréstimo (valor, prazo e participação no empréstimo do grupo solidário) e aspectos regionais (efeito fixo dos Estados e renda per capita municipal). Um importante resultado verificado é que a velocidade de saída da situação de pobreza entre os clientes do Crediamigo é bastante elevada. A probabilidade de um cliente ultrapassar as linhas de pobreza especificadas aumenta consideravelmente a cada 6 meses, quando ele se mantém como cliente ativo. Aqueles indivíduos com mais de 5 anos no programa têm uma probabilidade maior de deixar essa situação, sendo que essa probabilidade varia de 35,72% a 40,69%, dependendo da linha utilizada, em relação aos clientes novatos. Isso nos dá uma velocidade média anual de saída em torno de 7 a 8%. Esse resultado sugere uma eficácia dupla do programa que além de servir como um importante instrumento em fornecer capital financeiro ao indivíduo pobre, ele também cria condições para a ampliação de um capital social quando do acompanhamento e assistência de crédito. Quanto às características individuais, podemos destacar a influência positiva da educação na fuga da pobreza. Outros resultados também sugerem retornos diferenciados com relação a colaterais e habilidades organizacionais. Indivíduos que ao entrarem no programa possuíam domicílio próprio ou uma estrutura de negócio fixo possuem uma probabilidade maior de sair da pobreza que aqueles sem, ou sobre aqueles com um negócio ambulante. Outras evidências apontaram que o valor do primeiro crédito foi positivamente relacionado à saída da pobreza.

IV. Prévia da Monografia

A. Plano do Trabalho

Além de uma introdução com a está organizada em 12 capítulos complementados por anexos técnicos que estão distribuídos da seguinte forma: No segundo capítulo oferecemos uma visão conceitual geral acerca do microcrédito, em particular do CrediAmigo e do *Grameen Bank*, analisando suas principais características e mecanismos utilizados, que serão depois comparados à estrutura adotada em outros programas latino-americanos e brasileiras CrediAmigo. No terceiro capítulo detalhamos a metodologia empírica adotada ao longo do trabalho, descrevendo cada base de dados e as técnicas econométricas utilizadas. No quarto capítulo abrimos, a partir da Pesquisa nacional de Amostras a Domicílio (PNAD), as principais características dos donos de negócios no Nordeste urbano, funcionando como um mapeamento do mercado de clientes passíveis de serem incorporados ao programa, suas famílias e o ambiente social onde estão inseridos, além de uma análise da evolução temporal destas variáveis, sua comparação com o restante do país e como o lucro desses negociantes se diferencia para cada conjunto de características; utilizamos também a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) para uma análise de variáveis ligadas a percepções subjetivas dos indivíduos. No quinto capítulo analisamos em detalhe, a partir da Pesquisa Economia Informal (ECINF), os determinantes do acesso ao microcrédito e o papel de colaterais. No capítulo seguinte tratamos do crescimento diferencial do acesso a microcrédito na região Nordeste na fase pós-Crediamigo, a guisa das causas do chamado mistério nordestino. Ao final do capítulo traçamos a partir da ECINF um panorama mais amplo do acesso a outros serviços de microfinanças. No sétimo capítulo estimamos as correlações entre o uso do microcrédito sobre a performance microempresarial. No oitavo capítulo fazemos uma descrição do programa CrediAmigo e analisamos brevemente o perfil de seus clientes, assim como de seus negócios e dos empréstimos por eles tomados junto ao programa, avaliando algumas das mudanças ocorridas entre a época do 1º empréstimo tomado e a posição de 31 de Dezembro de 2006. No nono capítulo calculamos as probabilidades dos clientes do CrediAmigo e de suas famílias de entrar e de sair da pobreza e as principais variáveis associadas à saída da pobreza com destaque às variáveis dos empréstimos. No décimo capítulo discutimos conceitualmente a relação entre crédito e combate à pobreza e os desafios associados, que é também parcialmente analisada de forma mais aplicadas no capítulo seguinte a partir da última POF. Realizamos no capítulo onze uma descrição do acesso e do uso de crédito e do potencial de inadimplência do lado pessoa física de trabalhadores por conta-própria e empregadores, logo clientes potenciais do CrediAmigo. O capítulo doze descreve a cobertura espacial do acesso a serviços financeiros na área de atuação do CrediAmigo. No último capítulo concluímos o trabalho, resumindo as principais evidências do estudo.

B. Microcrédito: Teoria e Prática

Um pouco da história do microcrédito

Na metade do século XX, governos do mundo inteiro decidiram apoiar iniciativas de fornecimento de crédito em larga escala para os menos favorecidos, especialmente em áreas rurais. Estratégias de redução da pobreza através de crédito subsidiado foram abundantes entre as décadas de 1950 e 1980. Entretanto, essa primeira tentativa de disseminação de microcrédito foi um fracasso generalizado, devido principalmente à ineficiência, corrupção e taxas de juros altamente subsidiadas, que acabavam gerando altíssimas taxas de inadimplência, custos crescentes dos subsídios e cooptação dos benefícios por politicamente mais favorecidos (Adam e von Pischke, 1992), e conseqüente racionamento de crédito. Os bancos tiveram que reduzir os juros em depósitos, para compensar os baixos juros dos empréstimos e no fim das contas pouca poupança era coletada, pouco crédito fornecido e as taxas de inadimplência explodiam quando os tomadores percebiam que os bancos não durariam muito tempo. Segundo Berger (2006), "Ironicamente, o crédito barato visando a reduzir a desigualdade acabou tornando-a ainda mais severa".

A experiência do Grameen Bank foi um ponto de mutação neste enredo. O Grameen fez importantíssimas contribuições metodológicas para o campo das microfinanças, hoje utilizadas por grande parte das instituições ao redor do mundo. Entre as principais estão as utilizações de empréstimos solidários como mecanismos de seleção de tomadores e garantias, volumes de empréstimos adaptáveis e com termos sazonais, a visão de um banco pró-ativo que "vai em direção as pessoas", e a utilização de micropoupanças e microseguros como parte da gama de produtos oferecidos. O Bank Rakyat da Indonésia, por sua vez, foi um dos primeiros a demonstrar que microfinanças poderiam ser lucrativas. Suas principais inovações foram mecanismos de incentivos relacionados aos funcionários do banco, e um modelo simples low-tech de gerenciamento de um sistema de informação sem computadores.

Enquanto o Grameen Bank estava começando em Bangladesh, aqui também no continente uma série de experiências estava se iniciando. Podemos dizer que o primeiro do continente desta nova onda de microcrédito foi o Projeto Uno, de Recife. Esse projeto se baseava no princípio de que agilidade na aprovação e desembolso de empréstimos costuma ser mais importante para tomadores de empréstimos que a taxa de juros em si, e introduziu o procedimento de funcionários jovens e pró-ativos indo a campo, desenvolvendo relações pessoais com os clientes e sendo responsáveis por todos os aspectos do ciclo de empréstimo, da origem até a recuperação. Outros pioneiros foram um fundo para os tricicleros da República Dominicana e o Fedecredito em El Salvador. Na América Latina experimentou a criação de inúmeros programas de provisão de microcrédito, tais como: BancoSol, Caja Los Andes, PRODEM, FIE e Sartawi na Bolívia; a Caja Social na Colômbia; ADOPEM na República Dominicana; a Financiera Calpiá em El Salvador; Compartamos no México; MiBanco no Peru e o CrediAmigo no Brasil⁴.

⁴ Segundo Mezzera (2003), em pesquisa da OIT, em 2000 havia no Brasil em torno de 6 milhões de clientes prováveis de microcrédito com uma demanda de aproximadamente 11 bilhões de reais, porém nessa mesma época as instituições de microcrédito só atendiam por volta de 115 mil clientes com uma

C. Metodologia

O crédito é um meio, e não um fim em si mesmo, e por isso é necessária tanto à análise de rentabilidade e sustentabilidade do programa, pelo lado do ofertante, como a análise de seus efeitos sobre os diversos campos da vida dos clientes, tais como: i. individual / familiar incluindo variáveis de renda individual e domiciliar (pobreza), posse de ativos, estrutura de gastos, saúde e condições sanitárias; acesso a serviços públicos, acesso a programas sociais, capacitação profissional; e variáveis referentes a características sócio-demográficas, como sexo, idade, educação, raça, migração e localização geográfica, entre outras; ii. estabelecimentos: variáveis de resultado acesso a crédito e a outros instrumentos financeiros, volume de ativos microempresariais, resultados (faturamento, despesas e lucro), formalidade, cooperativação, tipos de insumos, acesso à tecnologia e a programas de apoio microempresarial em diversas áreas, modalidades de gestão, entre outras além de variáveis de controle como setor de mercado, estrutura de mercado, localização geográfica.

Bases de Microdados

A pesquisa consiste no processamento, descrição, análise e consolidação de um conjunto de microdados. Utilizamos microdados do programa, e um conjunto de bases de microdados, como no esquema abaixo:

Mapa de Bases de Microdados

Pesquisas Domiciliares Sócio-Demográficos Empresários e Famílias	Pesquisas de Estabelecimentos Crédito, Negócios e Performance Informais e Formais
PNAD (100 mil domicílios ano) <i>Cross-section Anual 1992 a 2005</i> <i>Lucro, Duração e Tamanho de Empresa</i> <i>Mapas Estaduais Detalhados</i> SUPLEMENTO (Programas Sociais)	CREDIAMIGO (255 mil clientes) <i>Registros Administrativos Longitudinais</i> Dezembro de 2006 e Primeiro Empréstimo Balanços e Demonstrativos Completos Empresas e Famílias usuárias microcrédito
POF (48 mil famílias) <i>Orçamentos Pessoa Física 2003</i> <i>Percepções e Condições de Vida</i> <i>Acesso e Uso do Crédito e Inadimplência</i> <i>Despesas e Fluxos Financeiros</i>	ECINF (50 mil unidades) <i>Estabelecimentos e Proprietários 1997 e 2003</i> <i>Estabelecimentos e Proprietários</i> <i>Crédito, Motivações e Desempenho</i> SUPLEMENTO (Microfinanças)
Mapeamento	Estabelecimentos Formais
CENSO (18 milhões de indivíduos) <i>Mapas Municipais Detalhados</i> Informações Inframunicipais (principais)	Mapeamento
	CADASTROS DE EMPRESAS <i>Ministério do Trabalho</i>

carteira ativa de tão somente 85 milhões de reais. Assim fica claro o quanto o microcrédito pode crescer no Brasil.

Monitoramento

PME (36 mil domicílios por mês)

Cross-section 1982 a 2007

Longitudinal e Séries Temporais

Mapeamento e Monitoramento

Emprego CAGED

Mensal até 2007

D. Retrato dos Nano Empreendedores ([link](#))

Começamos neste estágio a traçar um retrato dos trabalhadores por conta-própria e dos empregadores no Nordeste urbano, a partir do processamento e análise de diferentes bases de microdados. Avaliamos neste capítulo a dimensão humana dos microempreendedores a fim de mapear os atributos pessoais observados no mercado potencial de clientes que podem ser úteis no desenho de estratégias de expansão do CrediAmigo. Utilizamos para isso a Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar (PNAD) e a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), permitindo captar a distribuição e a evolução temporal de atributos sócio-demográficos dos microempreendedores e a sua respectiva renda individual e familiar, assim como variáveis subjetivas relativas à percepção do empresário e de sua família acerca de sua condição de vida. A Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar (PNAD), devido a sua natureza anual e nacional, nos permite monitorar a evolução de diversos indicadores relevantes, o que não é possível nem através da POF e tampouco da ECINF.

Descrição Geral da População de Microempresários e do Lucro

Descrevemos em seguida as principais características de um universo de 4.552.381 trabalhadores por conta-própria e empregadores do Nordeste urbano, baseados principalmente na PNAD comparando com os fora do Nordeste, que correspondem a um universo de 13.314.052 de trabalhadores por conta-própria e empregadores urbanos, e que serão apresentados entre parênteses. Podemos começar por dizer que o universo em questão, que correspondia a 3 milhões em 1992, em 1998 já era 3,5 milhões, em 2003 4,3 milhões e em 2005 já alcançava 4,5 milhões, sempre do universo de empregadores e trabalhadores por conta-própria do Nordeste urbano.

Seguindo nesta linha, o mercado potencial de microcrédito não se resume aos que hoje já têm o seu negócio e são empreendedores - os trabalhadores por conta-própria e empregadores - mas também aos capitalistas em potencial, que muitas vezes não têm um negócio exatamente pela falta de capital para iniciá-lo. Isto é, há milhões de pobres pessoas no Nordeste que não são empreendedores, mas que se tornariam, caso o micro-crédito chegasse até eles, o que nos permitiria falar na verdade de um mercado potencial virtualmente ao analisado nesta pesquisa. O Banco de dados permite olhar para medidas mais abrangentes de mercado potencial de beneficiários do crédito dependendo do contexto em questão como o universo de ocupados em diversas posições, a população economicamente ativa (PEA) e a população em idade ativa (PIA). Na tabela abaixo demonstramos que, em 2005, a parcela de microempresários nordestinos na PEA é de 27,4% e na PIA 19,07%, portanto

se utilizássemos uma visão mais abrangente, o tamanho máximo do máximo seria 4 a 5 vezes o que usamos neste capítulo.

% Conta-própria e Empregadores						
	Nordeste			Não Nordeste		
Categoria	1992	1997	2005	1992	1997	2005
% na PEA	29,19	29,53	27,37	22,56	23,77	22,43
% na PIA	19,55	19,51	19,07	15,75	16,47	16,44

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Lucro e Renda

Feitas estas ressalvas, voltemos ao nosso universo central de análise: a população nordestina de trabalhadores por conta-própria e empreendedores urbanos. Apresentamos a partir do Censo o mapa municipal nordestino da renda individual do trabalho que neste caso equivale ao lucro de trabalhadores por conta-própria entre os ocupados e dos empregadores até cinco empregados entre os municípios nordestinos.

Panorama da Renda Individual						
População Total						
		Nordeste			Não Nordeste	
Categoria	População	Lucro	Todas Fontes	População	Lucro	Todas Fontes
Total	4552381	600,17	684,66	13314052	1205,84	1354,65

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD2005/IBGE

Como estamos examinando especificamente a situação dos empregadores e trabalhadores por conta-própria, observamos o fato de que a renda do trabalho corresponde a seus lucros, e, portanto a escolhemos como a variável em torno da qual concentraremos nossa análise.

Considerando todo o mercado potencial, os dados nos revelam, portanto, um lucro anual agregado de R\$ 32,4 bilhões, e uma renda agregada de todas as fontes de R\$ 37 bilhões, o equivalente a aproximadamente 22% e 25% da renda agregada de todas as fontes do Nordeste como um todo, respectivamente.

É importante destacar que consideramos nestas estatísticas apenas os empreendedores, mas que o impacto social de suas atividades cresce quando levamos em conta as suas famílias. Como as famílias de trabalhadores por conta-própria e empregadores têm em média 4,64 membros, há aproximadamente 21 milhões de pessoas envolvidas diretamente impactadas pelas atividades produtivas exercidas, incluindo a possibilidade de acesso a crédito por parte dos negociantes. Neste caso, estamos falando, nada mais nada menos, de 42 % do total da população do Nordeste, que corresponde a 50,5 milhões de residentes, de acordo com a PNAD 2005.

Apresentamos também neste estágio alguns dados referentes à família dos microempresários que possibilitam avaliar a extensão dos impactos econômicos e sociais diretos da atividade microempresarial. Dados da taxa de miséria, renda domiciliar per capita média e da razão entre esta e a mediana da

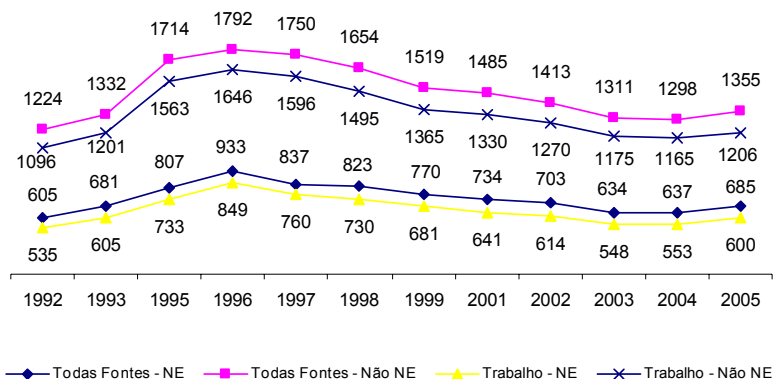
renda domiciliar per capita que serve para olharmos a desigualdade em cada segmento analisado. Estes dados servem para dar ao leitor uma idéia da extensão potencial das consequências sociais do microcrédito e serão posteriormente incorporados no oitavo capítulo que trata da relação entre crédito e combate à pobreza. Na próxima seção analisamos algumas variáveis relativas à percepção do empresário e de sua família acerca de sua renda vis a vis as necessidades percebidas.

Panorama da Renda Domiciliar per Capita						
População Total						
	Nordeste				Não Nordeste	
Categoria	Miséria %	Média / Mediana	Média		Miséria %	Média / Mediana
Total	27,65	1.98	395.08		8,25	1.89
						811.74

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD2005/IBGE

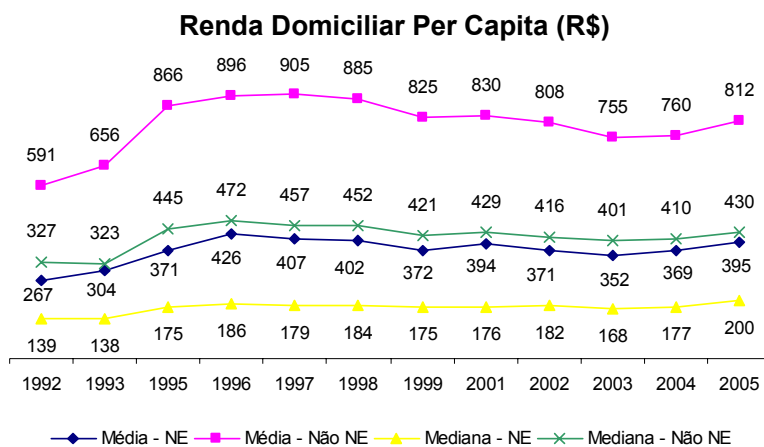
Em termos de tendências temporais da renda média de todas as fontes da população em questão, observada pela PNAD, que havia aumentado de R\$ 604 em 1992 para R\$ 933 em 1996, começou a cair progressivamente a partir de então até atingir o patamar de R\$ 634 em 2003, próximo ao de 1992, e então voltou a subir e atingiu R\$ 684 em 2005, último ano para os quais dispomos dos dados. Já a renda individual do trabalho média, que era R\$ 534 em 1992, se elevou a R\$ 849 em 1996 e regrediu até R\$ 548 em 2003, voltando a subir até atingir R\$ 600 em 2005. Sua renda do trabalho mediana, por sua vez, variou menos, de R\$ 330, em 1998, para R\$ 300, em 2005. As evidências de que o lucro mediano dos empreendedores em questão corresponde à metade de seu lucro médio certamente se deve ao fato de que esse universo inclui também grandes capitalistas que, apesar de pouco representativos numericamente na amostra, acabam por elevar substancialmente a média de lucro, e não a mediana, que corresponde ao valor que divide igualmente o número de pessoas com lucro acima e com lucro abaixo deste valor. Para ilustrarmos com um exemplo, podemos dizer que, se hoje um empreendedor bilionário se mudasse para alguma cidade grande do Nordeste, ele elevaria a média de renda da região, mas não a mediana.

Renda de Conta-Própria e Empregadores Urbanos – 1992 a 2005



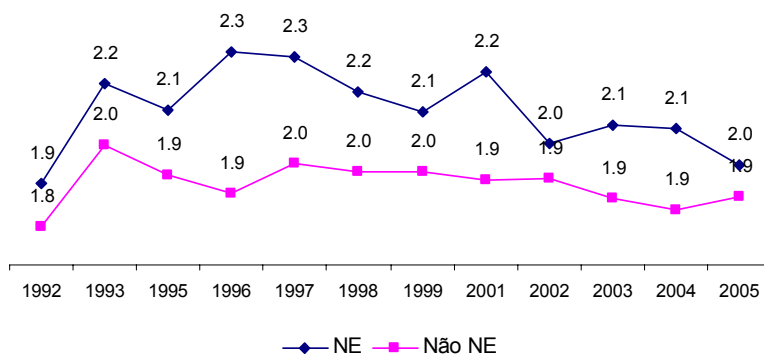
Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Trajetória similar pode ser observada para a renda domiciliar per capita média de todas as fontes de rendimentos, cujos valores nestes anos foram de R\$ 267 em 1992, o auge de R\$ 426 em 1996, decréscimo paulatino até R\$ 351 em 2003 e recuperação a R\$ 395 em 2005, como podemos observar pelo gráfico abaixo. Agora quando usamos medidas de bem estar baseadas em renda notamos um desempenho melhor à medida que ampliamos as fontes de renda e restringimos mais a análise na cauda inferior da distribuição de rendimentos (por exemplo, passando da média para mediana e desta para a miséria). Conforme os gráficos ilustram, quando usamos medidas de miséria e a mediana, ambas baseadas em renda per capita de todas as fontes, a PNAD 2005 demonstra a melhor posição histórica dos microempresários urbanos nordestinos, o que não acontece quando usamos a renda média, por exemplo.



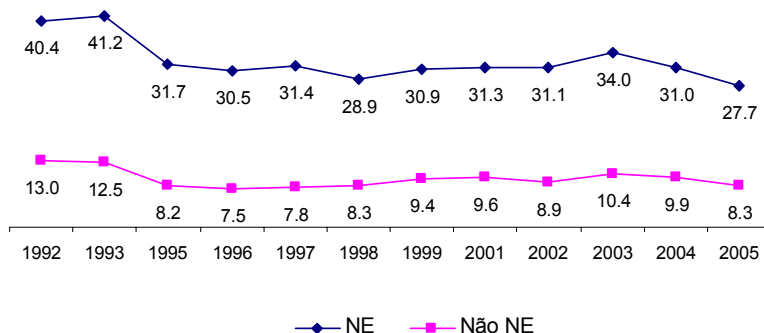
Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Razão (Média/Mediana) de Renda Domiciliar Per Capita



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

% Miseráveis



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Passamos agora à análise aberta por atributos sócio-demográficos e dos negócios em si.

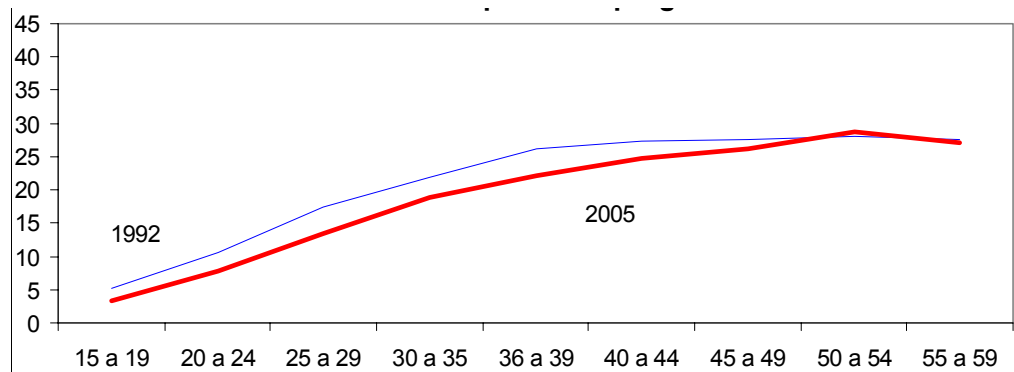
Posição na ocupação - O mercado potencial de crédito produtivo que estamos analisando corresponde a 4 milhões de trabalhadores por conta-própria e 520 mil empregadores, valores em 2005. Em 1997 esses números eram 3,1 milhões e 400 mil e, em 2003, 3,8 milhões e 490 mil, respectivamente. Isto é, do universo em questão, 87,7% (79,5%) são trabalhadores por conta-própria e 12,3% (20,5%) são empregadores no Nordeste (Não Nordeste).

Idade - Quanto à idade, variável que remete à experiência dos empreendedores. Na literatura empírica de microempreendedorismo, a acumulação de experiência profissional empregatícia (capital humano específico) e financeiro normalmente precede a abertura de negócios próprios. Esta limitação estaria mais presente no Nordeste do que no resto no Brasil. Isto tende a agravar a restrição de crédito observada uma vez que os jovens em fase de estudo têm sua riqueza mais intensiva em um tipo de capital não colateralizável, o capital humano.

Perfil de Conta-Própria e Empregadores - Faixa Etária						
Categoria	Nordeste			Não Nordeste		
	1992	1997	2005	1992	1997	2005
10 a 14	1,74	1,46	1,2	0,9	0,51	0,41
15 a 19	4,73	3,95	4,02	3,16	2,51	2,11
20 a 24	8,68	7,88	7,96	7,4	6,33	5,47
25 a 29	12,49	11,09	11,07	12,15	10,35	9,27
30 a 35	16,14	17,09	14,36	18,09	17,74	14,45
36 a 39	10,41	10,75	10,39	11,75	12	11
40 a 44	12,09	12,12	12,56	13,37	14,68	14,2
45 a 49	9,41	11,37	11,11	9,94	11,99	13,59
50 a 54	7,82	8,29	9,35	8,37	8,88	11,51
55 a 59	6,27	6,14	7,1	5,99	6,43	7,89
60 ou Mais	10,22	9,84	10,88	8,88	8,57	10,03

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

% Conta-própria e Empregador por Faixa Etária – 1992 e 2005



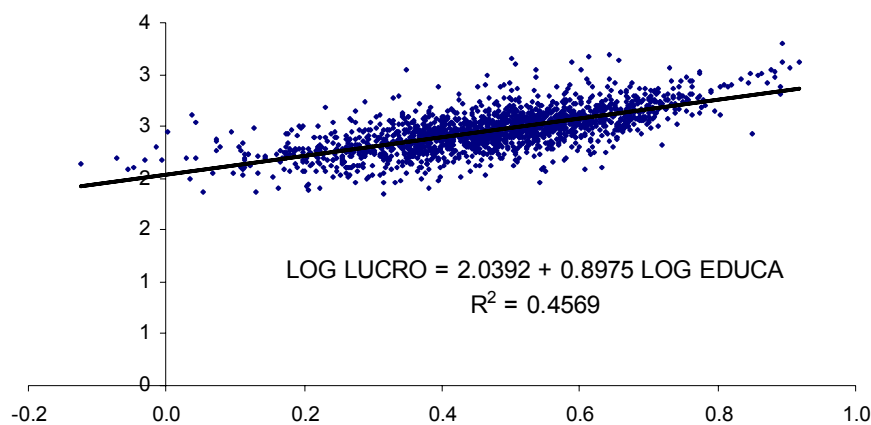
Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Educação – A escolaridade dos microempreendedores é um importante determinante da produtividade dos negócios, conforme podemos ver na regressão que correlaciona anos completos de estudo do microempresário e o lucro do respectivo negócio, ambas calculadas a partir do mapa municipal nordestino com dados do Censo. A elasticidade do lucro em relação à escolaridade 0,89, ou seja, tomando estes resultados a valor de face cada 10% de aumento de escolaridade média do segmento (cerca de 0,6 anos que aumentou de 1997 a 2005) geraria um aumento de lucro de 8,9%. A tabela abaixo mostra a comparação da mediana com a média de anos a fim de ilustra a desigualdade de acesso à educação neste grupo.

Educação Média e Mediana							
	Nordeste				Não Nordeste		
Categoria	1992	1997	2005		1992	1997	2005
Média	4.2	5.0	5.9		6.3	7.0	7.9
Mediana	4.0	4.0	5.0		5.0	6.0	8.0

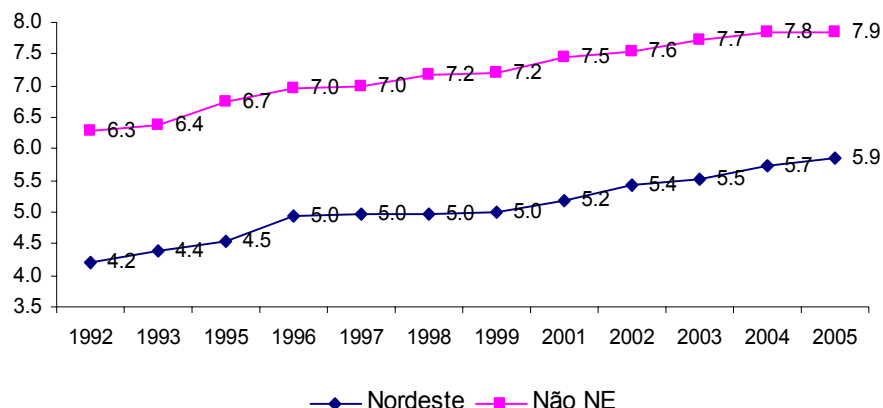
Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Log Lucro x Log Educação



O gráfico seguinte faz a comparação da média dos anos de estudo no Nordeste com a do resto de país, sempre usando no universo dos microempresários urbanos.

Anos Médios de Estudo – 1992 a 2005



Tempo de negócio - Uma variável oferecida pela PNAD crucial para a operação de programas de financiamento é o tempo de negócio. Dos microempresários do Nordeste (Não Nordeste) urbano, a larga maioria, 53,2% (55,4%), têm mais de 5 anos, tempo suficiente para se estabelecerem. O padrão de longevidade microempresarial do Nordeste, portanto, acompanha com pouca defasagem o restante do país e tampouco se modificou marcadamente intertemporalmente. Longevidade é uma variável relevante para a análise do crédito, uma vez que longevidade per se já fornece uma sinalização de que o negócio de alguma forma obteve êxito, e fornece algumas inferências a priori acerca de boas práticas comerciais e atitudes do negociante, como organização, racionalidade, visão empresarial, sucesso na manutenção de clientela, e, a mais importante, de não se tratar de um tomador demasiadamente arriscado. Além disso, a literatura demonstra que um negócio mais longo, com mais de 5 anos, por exemplo, tem menor probabilidade de ir a falência do que um que acabou de abrir.

Perfil de Conta-Própria e Empregadores - Tempo de Empresa						
	Nordeste			Não Nordeste		
Categoria	1992	1997	2005	1992	1997	2005
Até 1 Ano	16,42	14,57	16,34	16,33	14,89	12,91
1 a 3 Anos	19,78	19,62	18,88	22,23	21,79	19,3
3 a 5 Anos	12,19	12,01	11,62	12,45	12,65	12,43
Acima de 5 Anos	51,6	53,8	53,16	48,99	50,67	55,36

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Com relação ao tempo da empresa, verificamos que os microempresários de empresas estabelecidas há mais tempo obtêm uma renda média do trabalho - ou média de lucro – maior do que os que abriram seus nanonegócios há menos tempo. Donos de negócios com menos de 1 ano têm um lucro médio de R\$ 342, quem já tem entre 3 e 5 anos de negócio tem um

lucro médio de média R\$ 632 e os com mais de 5 anos um lucro de R\$ 714.

Panorama da Renda Média Individual						
Tempo de Empresa						
		Nordeste		Não Nordeste		
Categoria	População	Lucro	Todas Fontes	População	Lucro	Todas Fontes
Até 1 Ano	743.771	342,15	394,83	1.718.496	603,61	700,97
1 a 3 Anos	859.412	480,49	545,62	2.569.762	880,83	991,54
3 a 5 Anos	528.988	632,55	705,39	1.655.384	1139,07	1261,37
Acima de 5 Anos	2.420.210	714,88	818,58	7.370.410	1474,57	1654,62

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD 2005/IBGE

Panorama da Renda Domiciliar per Capita						
Tempo de Empresa						
	Nordeste			Não Nordeste		
Categoria	Miséria %	Média / Mediana	Média	Miséria %	Média / Mediana	Média
Até 1 Ano	35.99	1.86	279.44	13.38	1.73	528
1 a 3 Anos	28.65	1.96	366.66	9.75	1.85	693.65
3 a 5 Anos	26.52	2.01	402.86	7.95	1.93	809.14
Acima de 5 Anos	24.97	2.09	439.01	6.60	1.86	919.66

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Área - Outra diferença substancial entre o Nordeste e as demais regiões do país se revela quando examinamos o tipo de cidade onde vivem os trabalhadores por conta-própria e empregadores. No Nordeste, enquanto apenas 26,2% (39,5%) vivem em metrópoles, isto é, em capitais ou regiões metropolitanas, 73,8% (60,5%) vivem em áreas urbanas não metropolitanas. Essa variável demográfica pode exercer influência sobre o mercado de crédito, particularmente no caso de uma experiência como a do CrediAmigo, que se baseia no colateral social, uma vez que as relações interpessoais se dão de forma diferenciada em grandes metrópoles ou em cidades pequenas. Em cidades pequenas os indivíduos são mais conhecidos, e, portanto o custo de “pegar o empréstimo e fugir” é maior do que em grandes cidades, o que reduz a probabilidade de calote. Além disso, as relações sociais são mais estreitas e pessoais, o que afeta a força da pressão coletiva sobre os indivíduos (*peer pressure*).

Perfil de Conta-Própria e Empregadores - Tamanho de Cidade						
	Nordeste			Não Nordeste		
Categoria	1992	1997	2005	1992	1997	2005
Metrópole	25,65	25,01	26,15	38,75	38,25	39,48
Urbana	74,35	74,99	73,85	61,25	61,75	60,52

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD 2005/IBGE

Observamos também que os microempresários de áreas metropolitanas têm um lucro médio R\$ 830 (R\$ 1300) muito mais elevado que os de áreas urbanas não-metropolitanas R\$ 518 (R\$ 1144), o que se deve provavelmente ao maior dinamismo das economias, mais oportunidades e maior acesso a mercados das metrópoles.

Panorama da Renda Média Individual						
Tamanho de Cidade						
		Nordeste		Não Nordeste		
Categoria	População	Lucro	Todas Fontes	População	Lucro	Todas Fontes
Metrópole	1.190.507	830,29	937,67	5.256.073	1299,93	1466,02
Urbana	3.361.874	518,68	595,07	8.057.979	1144,47	1282,01

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD 2005/IBGE

Panorama da Renda Domiciliar per Capita						
Tamanho de Cidade						
	Nordeste			Não Nordeste		
Categoria	Miséria %	Média / Mediana	Média	Miséria %	Média / Mediana	Média
Metrópole	20.58	2.27	552.92	8.82	2.00	920.26
Urbana	30.15	1.88	339.19	7.88	1.82	740.96

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Estados - Por último, observando a distribuição da população de interesse entre os diferentes estados, verificamos que o estado do Nordeste que concentra a maioria de seus capitalistas é a Bahia, com 26%, seguida pelo Ceará, com 18,4%, por Pernambuco, com 16%, e pelo Maranhão, com 12,6%, que juntos concentram 73% da população de capitalistas do Nordeste.

Perfil de Conta-Própria e Empregadores - Estado			
Categoria	1992	1997	2005
Maranhão	11	10,09	12,63
Piauí	5,48	5,88	6,17
Ceará	15,71	17,14	18,36
Rio Grande do Norte	5,61	5,7	5,54
Paraíba	6,75	8,03	7,07
Pernambuco	18,78	18,52	16,01
Alagoas	4,62	4,11	4,32
Sergipe	3,58	3,89	3,92
Bahia	28,48	26,63	25,98

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

O estado do Nordeste onde os trabalhadores por conta-própria e pequenos empregadores têm maiores lucros é o Rio Grande do Norte, com R\$ 799, seguido de Pernambuco (R\$ 693) e Sergipe (R\$ 634). Já os menores

lucros estão no Maranhão (R\$ 455) e Piauí (R\$ 463).

Panorama da Renda Média Individual			
Estados			
Nordeste			
Categoria	População	Lucro	Todas Fontes
Maranhão	575.063	455,56	500,89
Piauí	280.794	463,31	574,54
Ceará	835.978	567,14	664,74
Rio Grande do Norte	252.374	799,71	906,07
Paraíba	321.723	624,2	710,91
Pernambuco	728.906	692,63	798,4
Alagoas	196.577	624,29	702
Sergipe	178.373	634,59	699,2
Bahia	1.182.593	611,02	684,69

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD 2005/IBGE

Panorama da Renda Domiciliar per Capita			
Estados			
Nordeste			
Categoria	Miséria %	Média / Mediana	Média
Maranhão	35.61	1.74	263.02
Piauí	32.54	2.04	340.33
Ceará	31.37	2.02	382.34
Rio Grande do Norte	19.30	2.13	525.08
Paraíba	28.24	2.06	390.93
Pernambuco	25.08	2.29	480.38
Alagoas	25.41	2.04	408.48
Sergipe	25.92	1.93	409.57
Bahia	23.81	1.89	397.7

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Sexo - Como primeira clivagem analisada, observamos que, dos clientes potenciais 64,9% (66,2%) são homens contra 35,1% (33,8%) de mulheres, isto é, a uma proporção feminina do Nordeste é ligeiramente superior a da população de micro-empresários do resto do país, como podemos conferir nas tabelas abaixo. Houve uma redução na proporção de homens de 68% em 1997 para de 65% em 2005, corroborando a tendência dos dias atuais em direção a crescente independência financeira das mulheres e convergência de funções entre os sexos. Esta tendência não foi observada nos cinco anos anteriores ao CrediAmigo.

Perfil de Conta-Própria e Empregadores - Sexo						
	Nordeste			Não Nordeste		
Categoria	1992	1997	2005	1992	1997	2005
Homem	68,08	67,96	64,87	70,77	70,86	66,23
Mulher	31,92	32,04	35,13	29,23	29,14	33,77

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Analisando diferenças de rendas entre diversas características dos indivíduos para o ano de 2005, observamos que a média de renda dos homens (R\$ 766) é muito mais elevada a das mulheres (R\$ 533), com esta diferença sendo ainda maior para o caso de renda do trabalho (R\$ 688 contra R\$ 437). Entretanto, quando medimos por renda domiciliar per capita, temos que as mulheres levam vantagens sobre os homens, com uma renda de R\$ 425, enquanto a dos homens é de somente R\$ 378. Observamos claramente que a diferença entre as rendas por gênero é muito menor quando se mede por renda domiciliar per capita, pois há um casamento de pessoas com diferentes atributos (assortative matching) onde indivíduos discriminados negativamente (mulheres) se casam com os positivamente discriminados (homens), e, portanto, uma média familiar diluirá esta diferença, na medida em que famílias geralmente são compostas de homens e mulheres.

Panorama da Renda Média Individual						
Sexo						
		Nordeste			Não Nordeste	
Categoria	População	Lucro	Todas Fontes	População	Lucro	Todas Fontes
Homem	2.952.971	688,22	766,56	8817385	1387,89	1539,11
Mulher	1.599.410	437,61	533,46	4496667	848,87	992,96

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD 2005/IBGE

Panorama da Renda Domiciliar per Capita						
Sexo						
	Nordeste			Não Nordeste		
Categoria	Miséria %	Média / Mediana	Média	Miséria %	Média / Mediana	Média
Homem	28.98	2.02	378.8	8.8	1.93	791.44
Mulher	25.18	2.05	425.15	7.19	1.87	851.56

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Posição na Família - Quanto à posição dos empreendedores dentro da família, os dados nos dizem que 62% (63,5%) são chefes da família, 22% (23%) são cônjuges, 12,8% (11%) são filhos do chefe da família e 3,3% (2,6%) tem outro parentesco com o chefe ou são agregados. O viés pró-mulheres de programas de microcrédito em outros países que, como veremos adiante, está presente no próprio programa CrediAmigo, que atende mais a mulheres que homens, apontam na direção correta dada a maior escolaridade, renda do trabalho e renda de programas sociais das mulheres.

Perfil de Conta-Própria e Empregadores - Posição na Família						
	Nordeste			Não Nordeste		
Categoria	1992	1997	2005	1992	1997	2005
Chefe	64,7	64,71	61,9	66,27	65,75	63,49
Cônjuge	18,43	19,88	22,1	19,37	20,13	22,97
Filho (a)	13,84	12,74	12,73	11,8	11,48	10,95
Outro parente	2,68	2,44	2,97	2,3	2,45	2,36
Agregado	0,36	0,24	0,3	0,27	0,19	0,24

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Monitoramento pela Pesquisa Mensal do Emprego (PME)

Realizada nas áreas metropolitanas de Recife e Salvador, a PME (Pesquisa Mensal do Emprego) serve como base de monitoramento do mercado de trabalho. A pesquisa pode ser utilizada para medir, por exemplo, variações na proporção de conta-própria e empregadores, assim como a evolução mensal da renda proveniente do trabalho.

Nas tabelas a seguir, analisamos a variação semestral de renda domiciliar per capita proveniente do trabalho na Região Metropolitana de Salvador. Revelam que entre Março de 2002 e Junho de 2006, o ganho acumulado de renda média do empregador foi bastante superior ao dos conta-própria, 27% contra 7%.

Renda Domiciliar Per Capita Média R\$									
Posição na ocupação									
Categoria	Mar/02-Jun/02	Jul/02-Dez/02	Jan/03-Jun/03	Jul/03-Dez/03	Jan/04-Jun/04	Jul/04-Dez/04	Jan/05-Jun/05	Jul/05-Dez/05	Jan/06-Jun/06
Conta-própria	264.04	264.18	210.67	210.08	186.82	251.47	244.55	284.06	282.56
Empregador	1022.97	1073.35	934.89	936.32	658.61	1036.82	971.87	1119.25	1299.16

Em termos medianos, o ganho relativo do empregador se mantém constante em 27%, enquanto os conta-própria acumulam 14% de crescimento. Dessa forma, os acréscimos do último grupo, apesar de menores, estão mais concentrados na cauda inferior da distribuição, manifestando diminuição de desigualdade.

População Total - Mediana de Renda Domiciliar Per Capita									
Categoria	Mar/02-Jun/02	Jul/02-Dez/02	Jan/03-Jun/03	Jul/03-Dez/03	Jan/04-Jun/04	Jul/04-Dez/04	Jan/05-Jun/05	Jul/05-Dez/05	Jan/06-Jun/06
Conta-própria	129.31	126.64	110.91	103.54	88.16	133.1	138.07	149.85	147.53
Empregador	456.07	470.65	399.49	414.94	259.75	499.42	507.92	566.16	578.95

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PME/IBGE

Percepções das Condições de Vida [\(link\)](#)

Talvez a maior vantagem de uma pesquisa como a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) seja permitir aferir algumas variáveis subjetivas vistas desde a perspectiva das famílias dos microempreendedores. Descrevemos em seguida as principais variáveis qualitativas e subjetivas retiradas de um universo de 7.381.104 pessoas, baseado na POF 2003, a última disponível, comparando os dados urbanos do Nordeste com os fora do Nordeste.

Começamos com algumas variáveis qualitativas baseadas nas percepções dessas famílias acerca de sua condição de vida. Para 39,2% dos nordestinos (22,5% não nordestinos), a renda total de suas famílias permite que levem a vida até o fim do mês com muita dificuldade, para 26,3% (22,6%) com dificuldade, para 25,3% (37%) com alguma dificuldade, e somente 7,9% (5,1%) afirmam que sua renda permite levar a vida com facilidade até o fim do mês. Ou seja, quase o dobro de negociantes nordestinos sente que vivem com muita dificuldade, se comparados com negociantes do restante do país.

Ao compararmos estas percepções com a realidade, percebemos que a percepção subjetiva dos agentes guarda grande consonância com a realidade objetiva. O lucro médio dos que reclama muita dificuldade é de R\$ 332, e sua renda domiciliar per capita de R\$ 244, enquanto o lucro dos que dizem ter facilidade é de R\$ 1729, com uma renda domiciliar per capita média de R\$ 1780.

Alimentação - Complementarmente, os dados mostram que, para 18,7% (11,5%) a quantidade de alimento consumido por sua família normalmente não é suficiente e que 40,15% (27,7) a consideram por vezes insuficientes, sendo a soma destes dois quesitos cerca de 50% maior ao resto do país. Já a parcela cuja qualidade dos alimentos consumidos é sempre do tipo que quer é 20% contra 32,2% do resto do país.

Como era de se esperar, o lucro dos que alegam que a quantidade de alimentos consumidos pela família normalmente não é suficiente, R\$ 249, a renda per capita de seus domicílios, R\$ 196, são muito inferiores ao lucro, de R\$ 1003, e a renda per capita, de R\$ 800, dos que alegam ser essa quantidade sempre suficiente.

Indo agora as razões por traz de insuficiência alimentar: segundo 74,9% (59,7%) dos entrevistados que reclamam de insuficiência alimentar de sua família, esta se deve à insuficiência de renda, uma fração muito mais elevada do que nas famílias microempreendedores fora do Nordeste. Tomados a valor de face estes números indicam que, dado o contingente de empreendedores, o número de pessoas na família, a insuficiência de renda como causa de dificuldades alimentares, programas bem sucedidos de apoio a este segmento nordestino podem ser capazes de combater a fome e a miséria de maneira efetiva.

Percepções das Condições de Alimentação

Percentual (%)	Nordeste	Não Nordeste
<i>Renda familiar permite que chegue até o final do mês com:</i>		
Muita Dificuldade	39,2	22,45
Dificuldade	26,31	22,62
Alguma Dificuldade	25,29	37,05
Alguma Facilidade	4,47	10,24
Facilidade	2,88	5,19
Muita Facilidade	0,56	0,69
<i>Quantidade de alimentos</i>		
Normalmente não é Suficiente	18,65	11,46
Às Vezes não é Suficiente	40,15	27,64
É Sempre Suficiente	39,78	59,08
<i>Tipo de alimento consumido</i>		
Sempre do Tipo que Quer	20,01	32,26
Nem Sempre do Tipo que Quer	57,1	52,31
Raramente do Tipo que Quer	21,52	13,62
<i>Razão de não se alimentar</i>		
Não se Aplica	19,92	33,23
Porque a Renda não Permite	74,94	59,67
Porque os Alimentos não são Encontrados	1,73	1,41
Outras Razões	2,04	3,68

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da POF 2003/IBGE

Condições de Moradia - Por último, no que tange a problemas de moradia, observamos que, enquanto 44% (50,1%) consideram boas suas condições de moradia, 17,8% (11,4%) avaliam como ruins as condições gerais de habitação, também uma fração mais elevada do que do não Nordeste, como era de se esperar. Ao compararmos essa percepção com a renda, não há grande surpresa: a renda do trabalho, ou lucro, dos que se refere às suas condições de moradia como ruins é R\$ 349, muito menor do que o lucro de R\$ 768 dos empreendedores que se referem a estas condições como boas.

Sobre a presença de problemas específicos no domicílio, 47,8% (40,1%) alegam pouco espaço, 26,4% (24,2%) vizinhos barulhentos, 23,3% (17,1%) casa demasiadamente escura, 42,8% (28%) telhado com goteiras, 41,4% (26,2%) problemas com umidade, 38,8% (25,2%) presença de madeiras deterioradas. Todos estes problemas apresentam níveis de percepção superiores àqueles vividos por famílias de microempresários situadas no restante do país, e também podem ser mitigados por meio de acesso destes indivíduos a crédito, uma vez que envolvem investimento em suas moradias,

que são, inclusive, muitas vezes seus locais de negócios. Problemas ambientais com 20,6% (21,7%) e de violência 28,47% (31,2%) na área onde vivem, entretanto, são ligeiramente inferiores aos observados no restante do país, até porque tem muito a ver com deseconomias urbanas, mais presentes em grandes metrópoles do sudeste do que no Nordeste. Entretanto, ambos esses problemas, embora não tão associados com a pobreza per se como os demais problemas supracitados, talvez sejam ainda mais prejudiciais ao bom funcionamento dos negócios. Curiosamente, os negociantes que alegam ter problemas de violência onde vivem, os que deveriam afetar de alguma forma seus negócios, têm lucros - R\$ 694 - maiores do que os lucros - R\$ 585 - dos que dizem não ter esse tipo de problemas. Entretanto, isso não quer dizer que há uma relação de causa e efeito entre essas variáveis, nem que violência não afeta os negócios. Provavelmente essa diferença está ocorrendo porque há maior presença de violência nas metrópoles, onde os lucros são maiores, e seria ainda maior se não houvesse esse tipo de problema de violência.

Percepções das Condições de Moradia

Percentual (%)	Nordeste	Não Nordeste
Pouco Espaço	47,8	40,66
Rua / Vizinhos Barulhentos	26,42	24,23
Casa Escura	23,3	17,11
Telhado com Goteiras	42,83	27,97
Problemas com Umidade	41,39	26,18
Madeiras Deterioradas	38,82	25,23
Problemas Ambientais	20,62	21,72
Problemas com Violência	28,47	31,16
Condição de Moradia		
Boas	43,97	50,78
Satisfatórias	36,86	35,93
Ruins	17,79	11,37

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da POF 2003/IBGE

Serviços Públicos - No que se refere ao fornecimento de serviços públicos básicos verificamos que 12,35% (7%) não têm acesso a serviço de água, 4,1% (1,25%) à energia elétrica, e 15,9% (4,3%) à coleta de lixo, enquanto 20,4% (14,1%), 7,4% (6,5%) e 14,1% (10%), respectivamente, dizem ter acesso a estes serviços em condições ruins. Além disso, 24,75% (15,5%) dizem não ter acesso à drenagem e escoamento da água da chuva e 25,9% (22,2%) de tê-la em condições precárias, enquanto 8,9% (5,4%) dizem não ter acesso à iluminação de rua. Na tabela abaixo, temos ainda um panorama dessas variáveis para o conjunto das demais regiões do país, para permitir uma comparação.

Percepções das Condições de Acesso a Serviços

Percentual (%)	Nordeste	Não Nordeste
Serviço de Água		
Bom	65,84	77,1
Ruim	20,41	14,12
Não Tem	12,35	6,95
Coleta de Lixo		
Bom	68,65	83,79
Ruim	14,06	9,96
Não Tem	15,92	4,37
Iluminação de Rua		
Bom	65,06	68,83
Ruim	24,72	23,91
Não Tem	8,86	5,44
Energia Elétrica		
Bom	87,08	90,32
Ruim	7,41	6,5
Não Tem	4,07	1,25

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da POF 2003/IBGE

Observando o cruzamento destas variáveis com o lucro dos negociantes, percebemos claramente que os que não têm acesso a esses serviços públicos têm renda e lucro muito menor do que os que têm acesso. Por exemplo, os que têm acesso à energia elétrica têm lucro de R\$ 630, contra um lucro de R\$ 192 dos que não têm. Entretanto, não podemos dizer que os que alegam ser a provisão desses serviços ruim têm renda do trabalho inferior aos que alegam ser bom, pelo contrário. Vemos, por exemplo, que, enquanto o lucro médio dos que tem um bom serviço de energia elétrica - R\$ 635 - é quase o mesmo dos que dizem ser ruim esse serviço - R\$ 626 - para iluminação pública de rua esses números de invertem, com os que alegam ser bom esse serviço ganhando em média R\$ 584, contra R\$ 808 dos que alegam ser ruim o serviço. Isso pode, contudo, simplesmente significar que pessoas com renda mais alta tendem a ser mais exigente, por exemplo.

Classe Sócio-Econômica - Vamos completar então a análise das características dos empresários do Nordeste urbano e de suas percepções sobre condições de vida, com uma análise de sua distribuição entre as diferentes classes sociais, usando os dados da POF. No que tange à classe social captada pelo total de renda familiar destes empreendedores, observamos que 27,2% (10,3%) moram em famílias que ganham até 2 salários mínimos por mês (classe E), 31% (22%) entre 2 e 4 salários (classe D), 28,5% (36%) entre 4 e 10 salários (classe C), 6,3% (12,3) entre 10 e 15 salários (classe B2), 3,5% (10,1%) entre 15 e 25 (classe B1), 2,2% (6,3%) entre 25 e 45 (classe A2) e 1,25%(3%) ganham mais de 45 salários mínimos (classe A1). Verifica-se uma substancial diferença entre a distribuição do nosso grupo de análise entre as diferentes classes sociais e o resto do país, onde a presença relativa de microempresários nas classes D e E é cerca de metade do que no Nordeste, enquanto as classes A e B somam 31,7%, duas vezes e meia maior do que os 13,3% que estas classes representam entre os empreendedores

nordestinos. Os dados sugerem, portanto, que, em sua dimensão de política pública, um programa de microcrédito tem uma maior clientela em potencial na região Nordeste do que no resto do país, uma vez que a fração de pobres e provavelmente excluídos do setor bancário tradicional é muito maior nesta região do que nas demais, hipótese a ser testada.

Perfil de Conta-Própria e Empregadores – Classes de Renda

Percentual (%)	Nordeste	Não Nordeste
A1- > 45 SM	1,25	2,99
A2- 25 a 45 SM	2,24	6,3
B1- 15 a 25 SM	3,53	10,11
B2- 10 a 15 SM	6,3	12,28
C- 4 a 10 SM	28,49	36
D- 2 a 4 SM	31	21,97
E- < 2 SM	27,2	10,34

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da POF 2003/IBGE

Para uma descrição completa da evolução das diferentes variáveis veja os panoramas da seção “Retrato dos MicroEmpresários” no site da pesquisa. No panorama “Evoluções Anuais da Renda”, variando-se a análise, têm a evolução dos diferentes medidas de renda, com cruzamentos bivariados de cada medida de renda com as diferentes características dos indivíduos, e também a distribuição da população por essas características, tanto com as populações absolutas (análise – população) quanto com as frações (na análise – vertical). No panorama “Evolução Mensal da Renda” temos dados ainda mais detalhados para as regiões metropolitanas de Salvador e Recife, e no panorama “Perfil” temos a distribuição de diversas características pelos diferentes estados do Nordeste.

E. Determinantes do Microcrédito e o Mistério do Capital

1. O Mistério do Capital

Hernando de Soto (2001) nos brinda com o mistério do capital, onde enfatiza o reconhecimento formal do direito de propriedade dos pobres como alavanca de garantias para a concessão de empréstimos. Seguindo o mote, alguns têm proposto, com propriedade, a adoção de um processo de regularização fundiária urbana em larga escala. Entretanto, entre a taça e os lábios existem outros percalços. No caso brasileiro, a casa própria, mesmo que regularizada, não é aceita, em geral, como colateral de empréstimos. As tristes histórias de liquidação de hipoteca, enredo comum nos filmes americanos, não habitam as cenas do cinema e da realidade nacionais. Em compensação, qualquer americano tem acesso a crédito imobiliário (que diga a crise do sub-prime), evento raro em nosso país.

A legislação brasileira, na ânsia de proteger os donos da casa própria da dolorosa retomada do imóvel em caso de inadimplência, acaba por esvaziar o mercado de crédito. É preciso derrubar essa verdadeira “lei seca” que abre espaço para agiotas atuarem. É preciso atacar condições necessárias e suficientes para observarmos aumento de empréstimos aos pobres brasileiros.

Contudo, se deve atentar para o uso da regularização fundiária com moderação, a fim de se evitar a ressaca do processo. O objetivo final é aumentar o direito de propriedade dos pobres já estabelecidos em suas respectivas propriedades e não motivar invasões que acarretariam diminuição, e não aumento, dos direitos de propriedade.

Rajan & Zingales (2004) argumentam que mesmo que haja um mérito substancial à idéia de Soto, ela não é uma panacéia. “Se a população pobre está tomando posse da propriedade privada alheia, ou, como é tipicamente o caso em países em desenvolvimento, território governamental, a legalização da invasão pode levar todos a ocuparem o território restante, levando a insegurança generalizada sobre propriedade, tendo assim o efeito oposto ao desejado”. Obviamente, o reconhecimento do direito de propriedade conquistada de maneira ilícita é complexo, pois incentiva novas invasões, o que diminui e não aumenta o direito de propriedade na sociedade, vista como um todo. Portanto, há que se ter cuidado para que um bem-intencionado programa de regularização fundiária não provoque mais mal do que bem. A regularização fundiária deve vir acompanhada de medidas que inibam invasões futuras. Como, por exemplo, a manutenção de dispositivos na reforma agrária que impeçam a incorporação de terras invadidas. Ou no caso urbano, que se explicita regras semelhantes e se monitore o processo de ocupação do solo, através de fotografias aéreas das áreas irregulares.

Complementarmente, Pinheiro (1998) mostra como o tamanho do mercado de crédito brasileiro depende da eficiência do Judiciário devido à incerteza legal e a efetiva da execução judicial de contratos de empréstimo.

O ponto geral de Hernan de Soto em seu livro *Mistério do Capital* é que o problema do pobre não é só a pouca quantidade, mas também a baixa qualidade do capital. A alta informalidade da propriedade implica redução do valor de mercado dos ativos dos pobres, que seria uma espécie de capital morto na acepção de Soto. Um barraco de favela, por exemplo, cujo dono não dispõe de plena posse legal, acaba valendo menos do que se estivesse todo regularizado, em face da dificuldade de revenda. O corolário é a possibilidade de ressuscitar o capital dos pobres. No caso do Brasil, o valor da propriedade fundiária é ferido pela falta de reconhecimento da posse legal dos ativos e pela impossibilidade de oferecer a casa própria, mesmo que legalmente reconhecida como garantia de empréstimos.

O problema dos pobres é a ausência do Estado, não apenas em ações de saúde, educação e segurança como também no reconhecimento de direitos de propriedade. A falta de aval do poder público dificulta transações de garantias creditícias, reduzindo a mobilidade e a capacidade de reprodução do capital dos pobres. Segundo De Soto, o valor total dos imóveis de posse extralegal dos pobres no Terceiro Mundo e nas nações do extinto bloco comunista é de pelo menos US\$ 9,3 trilhões, o que é 93 vezes mais do que todo o auxílio para o desenvolvimento concedido por todos os países desenvolvidos ao Terceiro Mundo no mesmo período. A legalização desses ativos e sua transformação em capitais passíveis de serem usados como colaterais, contrapartidas, ou alugados teriam um grande efeito sobre a economia de seus países.

2. Descrição da Base de Dados

Apesar de existir uma longa tradição na realização de pesquisas domiciliares no Brasil, só recentemente foram implantadas pesquisas representativas, que visam auferir as diferentes dimensões do funcionamento das pequenas empresas brasileiras. Exemplo disso é a pesquisa da Economia Informal Urbana – ECINF, realizada pelo IBGE em outubro de 1997, e de 2003, onde foram entrevistados cerca de 50.000 trabalhadores por conta-própria e empregadores com até 5 empregados independentemente do número de proprietários ou trabalhadores não remunerados⁵. Esta pesquisa constitui a melhor base de microdados disponível para explorar o lado empresarial da chamada economia informal na totalidade do território urbano nacional. O público-alvo desta pesquisa foram os negócios nânicos urbanos, sejam eles a atividade principal ou secundária de seus proprietários.

A pesquisa foi realizada em duas etapas. Inicialmente foi realizado um cadastro dos domicílios, situados em setores selecionados para a amostra, em que residiam proprietários de unidades produtivas informais. Na segunda etapa, foram realizadas as entrevistas nos domicílios. Na pesquisa constam dois tipos de questionários, um deles referentes ao levantamento de características do domicílio e de seus moradores e outro relativo a características das unidades produtivas pertencentes ao setor informal e de seus proprietários. Os negócios podem ser informais, ou não, e isto permite que a própria decisão de formalização seja analisada seguindo recomendações técnicas da OIT.

3. Determinantes do Uso e Acesso a Crédito

Um passo fundamental para o desenvolvimento do crédito produtivo popular no Brasil é diminuir a assimetria de informação existente entre os gestores de políticas públicas e o seu público-alvo. Lançamos mão aqui da melhor oportunidade disponível de explorar informações sobre os negócios nânicos: a pesquisa sobre Economia Informal Urbana (ECINF). A obtenção de crédito, em geral, é conseguida a partir de garantias oferecidas pelas pessoas em busca de empréstimo. Como o país é grande, heterogêneo e desigual, o acesso a crédito está restrito a grupos específicos. Como vimos, a dificuldade dos produtores pobres pode ser explicada pela falta e pela qualidade dos ativos. Como o direito de propriedade dos pobres não está bem definido com frequência, o acesso ao crédito fica restrito mesmo àqueles que possuem ativos. Entretanto, o problema não fica limitado à quantidade ou qualidade dos ativos, mas o fato de o interessado possuir uma renda baixa e instável também pode prejudicar o acesso ao crédito. A renda do empresário pobre, à semelhança daquela de seus primos ricos, advém do resíduo do faturamento, uma vez descontados seus custos. São capitalistas, no sentido de que vivem do capital de risco, sem capital.

É preciso estudar simultaneamente diversos determinantes da oferta e da demanda por financiamento junto com possíveis falhas de mercado e necessidades. As instituições financeiras rejeitam, em geral, transações de

⁵ Excluídos, também, foram os domésticos que, embora pertencentes ao setor informal, não foram objetos da pesquisa por considerar-se que as informações relevantes para esta categoria são pesquisadas pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD.

pequena monta, devido aos custos fixos de natureza administrativa e informacional envolvidos no processo.

Neri e Giovanni (2005) apresentam o padrão de correlações do uso do crédito produtivo popular com outras variáveis, baseadas em um modelo logístico rodado a partir dos microdados da ECINF. Constatam que alguns elementos do capital social, como participação em cooperativas, indicadores de formalidade e posse de equipamentos apresenta correlação significativa com acesso a crédito. Em geral os resultados são consistentes com a importância atribuída na literatura a garantias reais e alternativas na obtenção de fontes de financiamento.

MODELO LOGÍSTICO - ANÁLISE DOS PARÂMETROS ESTIMADOS - Nordeste
Tem Crédito

		Razão de Chances							
		Estimativa	Erro Padrão	Estatística t	Condicional	Não Cond.	Prop	Erro Padrão	(%) Pop
Sexo	Homem	-0.3477	0.0776	-4.48 **	0.7063	0.7607	0.057	0.0010	0.569
Posição na Família	Chefe	0.1036	0.0788	1.31	1.1092	1.0950	0.064	0.0011	0.682
Cor	Branços	-0.0604	0.0688	-0.88	0.9414	0.9874	0.062	0.0015	0.302
Idade	15 anos	0.0136	0.5987	0.02	1.0137	0.6411	0.047	0.0090	0.005
	15 a 25 anos	-0.3172	0.1297	-2.45 **	0.7282	0.5562	0.041	0.0017	0.072
	25 a 35 anos	-0.0837	0.0817	-1.02	0.9197	0.9146	0.066	0.0017	0.269
	45 a 55 anos	-0.0384	0.0875	-0.44	0.9623	0.9480	0.068	0.0020	0.224
	55 a 65 anos	-0.1910	0.1264	-1.51	0.8261	0.7051	0.052	0.0023	0.078
	Mais de 65 anos	-0.4247	0.2236	-1.90 *	0.6540	0.4160	0.031	0.0024	0.018
Escolaridade	Sem Instrução	-0.4452	0.1869	-2.38 **	1.1102	0.2362	0.026	0.0012	0.045
	Sabe Ler e Escrever	0.2732	0.1729	1.58	0.6407	0.5733	0.062	0.0035	0.068
	Ensino Fundamental	-0.0283	0.1174	-0.24	1.3142	0.5204	0.056	0.0011	0.448
	Ensino Médio	0.1045	0.1096	0.95	0.9721	0.7552	0.080	0.0019	0.345
Imigração	Nasceu neste Município	-0.0558	0.0641	-0.87	0.9457	0.6810	0.047	0.0012	0.193
Jornada de Trabalho	Menos de 20 horas	-0.3105	0.1359	-2.28 **	0.7331	0.8187	0.054	0.0012	0.344
	20 a 39 horas	-0.0210	0.1462	-0.14	0.9792	0.9232	0.061	0.0020	0.158
	45 a 49 horas	0.0039	0.1529	0.03	1.0039	0.7292	0.049	0.0020	0.087
	50 a 59 horas	-0.0715	0.1891	-0.38	0.9310	0.9737	0.064	0.0030	0.082
	60 a 69 horas	0.1705	0.2309	0.74	1.1859	1.7504	0.110	0.0096	0.045
	Mais de 70 horas	0.1781	0.1724	1.03	1.1949	1.3182	0.085	0.0028	0.215
Tempo de Empresa	1 a 3 anos	0.2941	0.1127	2.61 **	1.3419	1.4196	0.077	0.0017	0.415
	Mais de 5 anos	0.3077	0.5492	0.56	1.3603	1.9286	0.102	0.0270	0.003
Negócio Desenvolvido	Fora do Domicílio	0.2027	0.0982	2.06 **	1.2247	0.9509	0.0616	0.0010	0.6131
	Local Exclusivo Dentro do Domicílio	0.2985	0.1105	2.70 **	1.3478	1.4041	0.0815	0.0027	0.1925
	Loja, Oficina, Escritório, etc	0.1107	0.0939	1.18	1.1171	2.0838	0.1041	0.0029	0.3199
Motivo de saída do último emprego	Foi Demitido	0.0477	0.1245	0.38	1.0489	0.9756	0.061	0.0031	0.0686
Tem Sócio	Sim	-0.0029	0.1078	-0.03	0.9971	0.6591	0.062	0.0009	0.9547
Tem Outro Trabalho	Sim	0.2746	0.0905	3.03 **	1.3160	1.5635	0.090	0.0033	0.1637
Nos Últimos 5 Anos Recebeu Algum	Tipo de Assistência	0.9712	0.1229	7.90 **	2.6411	4.9069	0.235	0.0154	0.0810
É Filiado	Cooperativa, Sindicato e Associação	0.1432	0.1026	1.40	1.1540	1.8677	0.106	0.0045	0.1123
Controla as Contas do Negócio	Sim	0.5999	0.0727	8.25 **	1.8219	2.7956	0.100	0.0020	0.6314
Tem Constituição Jurídica	Sim	0.2608	0.1004	2.60 **	1.2980	3.2206	0.159	0.0066	0.1779
Utiliza Equipamentos	Sim	-0.0459	0.0909	-0.50	0.9551	1.2637	0.066	0.0010	0.8052
Tem Clientela Fixa	Sim	0.0627	0.0948	0.66	1.0647	1.2486	0.075	0.0029	0.1307
Vende a Prazo	Sim	0.4928	0.0673	7.32 **	1.6369	2.4368	0.089	0.0017	0.6843
Região	Metropolitana	-0.2595	0.1059	-2.45 **	0.7714	0.6810	0.047	0.0012	0.1935
Unidade de Federação	Alagoas	-0.5031	0.1406	-3.58 **	0.6047	0.6302	0.044	0.0017	0.0419
	Ceará	-0.2725	0.1289	-2.11 **	0.7615	0.7079	0.050	0.0020	0.1151
	Maranhão	-0.0987	0.1335	-0.74	0.9060	1.1447	0.078	0.0032	0.1155
	Paraíba	-0.2782	0.1468	-1.90 *	0.7571	0.7594	0.053	0.0023	0.0627
	Pernambuco	-0.1000	0.1190	-0.84	0.9048	0.7984	0.056	0.0021	0.1837
	Piauí	0.4577	0.1248	3.67 **	1.5804	1.7740	0.116	0.0050	0.1050
	Rio Grande do Norte	-0.2628	0.1403	-1.87 *	0.7689	0.9149	0.063	0.0028	0.0502
	Sergipe	-0.4604	0.1454	-3.17 **	0.6310	0.5498	0.039	0.0016	0.0237
É Empregador	Sim	0.3431	0.0892	3.85 **	1.4093	2.5361	0.129	0.0047	0.2049
Número de Observações : 18920 ; Log Likelihood : -3962.687 ; Pearson Chi-Square :				DF	Value		Value/DF		
				18000	17983		1.0008		

*Estatisticamente significativo ao Nível de Confiança de 90% **Estatisticamente significativo ao Nível de Confiança de 95%

Variáveis Omitidas : Quando for variável binária é o complemento. Exemplo: Sexo aparece homem logo o omitido é mulher.

Demais Variáveis Omitidas: Idade (35 a 45 anos), Escolaridade (Educação Superior), Jornada de Trabalho (40 a 44 horas),

Tempo de Empresa (Menos de 1 Ano) e Unidade de Federação (Bahia).

	Nº de Pessoas	%
Tem Crédito	1,150	6.1
Não Tem Crédito	17,770	93.9

Fonte : CPS/FGV elaborado a partir dos microdados da ECINF97/IBGE

MODELO LOGÍSTICO - ANÁLISE DOS PARÂMETROS ESTIMADOS - Nordeste
Tem Dívida

		Razão de Chances							
		Estimativa	Erro Padrão	Estatística t	Condição	Não Cond.	Prop	Erro Padrão	(%) Pop
Sexo	Homem	-0.2132	0.0511	-4.17 **	0.8080	0.9205	0.168	0.0025	0.614
Posição na Família	Chefe	0.1413	0.0512	2.76 **	1.1518	1.1507	0.179	0.0026	0.689
Cor	Branco	-0.0496	0.0446	-1.11	0.9516	1.0947	0.181	0.0038	0.321
Idade	15 anos	-1.1185	0.5186	-2.16 **	0.3268	0.2666	0.061	0.0115	0.002
	15 a 25 anos	-0.2651	0.0799	-3.32 **	0.7671	0.6708	0.141	0.0053	0.090
	25 a 35 anos	-0.0526	0.0530	-0.99	0.9488	0.8763	0.177	0.0040	0.263
	45 a 55 anos	-0.1083	0.0578	-1.87 *	0.8974	0.8253	0.168	0.0044	0.201
	55 a 65 anos	-0.2313	0.0812	-2.85 **	0.7935	0.7303	0.152	0.0061	0.083
	Mais de 65 anos	-0.2668	0.1340	-1.99 **	0.7658	0.5916	0.127	0.0087	0.027
Escolaridade	Sem Instrução	-0.3119	0.1145	-2.72 **	1.1932	0.3818	0.103	0.0043	0.063
	Sabe Ler e Escrever	-0.0344	0.1215	-0.28	0.7321	0.5197	0.135	0.0071	0.054
	Ensino Fundamental	0.0502	0.0792	0.63	0.9662	0.6614	0.165	0.0029	0.477
	Ensino Médio	0.1766	0.0753	2.35 **	1.0515	0.8851	0.209	0.0043	0.329
Imigração	Nasceu neste Município	-0.0735	0.0415	-1.77 *	0.9291	0.8050	0.150	0.0035	0.223
Jornada de Trabalho	Menos de 20 horas	-0.2439	0.0890	-2.74 **	0.7836	0.8641	0.138	0.0027	0.316
	20 a 39 horas	0.0489	0.0953	0.51	1.0501	1.1602	0.177	0.0051	0.166
	45 a 49 horas	-0.0216	0.1007	-0.21	0.9786	1.0804	0.166	0.0060	0.108
	50 a 59 horas	-0.1441	0.1254	-1.15	0.8658	1.2490	0.188	0.0076	0.087
	60 a 69 horas	0.1130	0.1605	0.70	1.1196	1.7816	0.248	0.0182	0.037
	Mais de 70 horas	0.2569	0.1137	2.26 **	1.2929	1.7499	0.244	0.0066	0.225
Tempo de Empresa	1 a 3 anos	0.2783	0.0722	3.85 **	1.3209	1.5031	0.212	0.0041	0.418
	Mais de 5 anos	-0.2833	0.4588	-0.62	0.7533	0.8260	0.129	0.0331	0.001
Negócio Desenvolvido	Fora do Domicílio	0.1870	0.0612	3.06 **	1.2056	0.9839	0.1713	0.0026	0.6210
	Local Exclusivo Dentro do Domicílio	0.1481	0.0710	2.09 **	1.1596	1.3459	0.2106	0.0060	0.1812
	Loja, Oficina, Escritório, etc	-0.1227	0.0611	-2.01 **	0.8845	1.6938	0.2387	0.0057	0.2673
Motivo de saída do último emprego	Foi Demitido	0.1871	0.0762	2.46 **	1.2057	1.1477	0.191	0.0083	0.0778
Tem Sócio	Sim	-0.1808	0.0717	-2.52 **	0.8346	0.6060	0.170	0.0021	0.9542
Tem Outro Trabalho	Sim	0.1250	0.0624	2.00 **	1.1331	1.1181	0.187	0.0061	0.1242
Nos Últimos 5 Anos Recebeu Algum	Tipo de Assistência	0.6346	0.1000	6.35 **	1.8863	2.8654	0.366	0.0198	0.0460
É Filiado	Cooperativa, Sindicato e Associação	0.3657	0.0672	5.44 **	1.4415	2.0044	0.283	0.0097	0.1092
Controla as Contas do Negócio	Sim	0.6041	0.0455	13.28 **	1.8296	2.5858	0.256	0.0042	0.5880
Tem Constituição Jurídica	Sim	0.2049	0.0722	2.84 **	1.2274	2.6677	0.336	0.0111	0.1371
Utiliza Equipamentos	Sim	0.1521	0.0573	2.65 **	1.1643	1.4229	0.183	0.0024	0.8169
Tem Clientela Fixa	Sim	-0.0169	0.0630	-0.27	0.9832	0.9288	0.163	0.0056	0.1031
Vende a Prazo	Sim	0.3674	0.0423	8.69 **	1.4440	1.8211	0.216	0.0035	0.6068
Região	Metropolitana	-0.2540	0.0664	-3.83 **	0.7757	0.8050	0.150	0.0035	0.2233
Unidade de Federação	Alagoas	-0.7257	0.0899	-8.07 **	0.4840	0.7056	0.118	0.0043	0.0405
	Ceará	-0.2734	0.0786	-3.48 **	0.7608	1.2158	0.187	0.0069	0.1012
	Maranhão	-0.3210	0.0875	-3.67 **	0.7254	1.1957	0.185	0.0070	0.0796
	Paraíba	-0.0819	0.0879	-0.93	0.9214	0.9261	0.149	0.0050	0.1797
	Pernambuco	-0.2167	0.0743	-2.92 **	0.8052	1.1652	0.181	0.0072	0.0598
	Piauí	-0.3804	0.0911	-4.18 **	0.6836	1.0812	0.170	0.0066	0.0492
	Rio Grande do Norte	-0.4278	0.0904	-4.73 **	0.6519	0.7442	0.124	0.0048	0.0274
	Sergipe	-0.6036	0.0912	-6.62 **	0.5468	1.3585	0.205	0.0058	0.3280
É Empregador	Sim	0.3551	0.0615	5.77 **	1.4263	2.0386	0.280	0.0084	0.1616

DF 18000 Value 17979 Value/DF 1.0006

Número de Observações : 18920 ; Log Likelihood : -7916.9614 ; Pearson Chi-Square :

*Estatisticamente significativo ao Nível de Confiança de 90% **Estatisticamente significativo ao Nível de Confiança de 95%

Variáveis Omitidas : Quando for variável binária é o complemento. Exemplo: Sexo aparece homem logo o omitido é mulher.

Demais Variáveis Omitidas: Idade (35 a 45 anos), Escolaridade (Educação Superior), Jornada de Trabalho (40 a 44 horas),

Tempo de Empresa (Menos de 1 Ano) e Unidade de Federação (Bahia).

	Nº de Pessoas	%
Tem Dívida	3,159	16.7
Não Tem Dívida	15,761	83.3

Fonte : CPS/FGV elaborado a partir dos microdados da ECINE97/IBGE

O mercado de microcrédito se revelou incipiente nas áreas urbanas do nordeste. Apenas 6,1% dos negócios nanicos (até cinco empregados) obtiveram acesso a crédito nos três meses anteriores à pesquisa, enquanto 17,1% tinham estoque de dívida contraída. Descrevemos o padrão de correlações do uso do crédito produtivo popular com outras variáveis, em particular aquelas ligadas à posse de garantias reais ou colaterais alternativos. Como o modelo de fluxo de crédito não se ajustou bem, pois poucas variáveis ficaram significativas com os sinais esperados de acordo com a teoria ou com testes empíricos para a mesma base de dados em 1997, em particular aquelas relacionadas à provisão de colateral, iremos centrar nossa análise na variável de posse de estoque de dívida.

A ligação a entidades de classe está correlacionada à obtenção de crédito, onde a vantagem aumenta em 44% para quem está associado a algum sindicato, associação ou cooperativa em relação aos que não possuem ligação com estes elementos do capital social. A questão da legalidade também apresenta correlação forte com o acesso a crédito: quem possui constituição jurídica possui uma vantagem de 22% maior em relação aos que não possuem. Destaca-se a variável indicativa da posse de equipamentos, onde a vantagem de quem utiliza é aproximadamente 16% maior em relação a quem não utiliza, o que é consistente com a importância de garantias reais.

Outras variáveis analisadas se referem a quem vende a prazo, que também leva vantagem no momento de conseguir crédito, onde a vantagem é 44% maior comparado aos que não realizam vendas deste tipo. Ou seja, a concessão e a recepção de crédito estão intimamente ligadas. Se o nano negócio for de empregador, sua vantagem em relação aos trabalhadores por conta-própria aumenta significativamente, sendo quase 43% maior. O controle de contas do negócio apresenta uma vantagem de 83% em relação a quem não tem o controle, demonstrando assim a importância de controle de contas no mercado de empréstimos aos pequenos produtores urbanos. Isso mostra que o mercado de crédito está mais ligado a pessoas que desejam iniciar um novo microempreendimento. O fato de estar numa região metropolitana influi adversamente na obtenção do crédito, uma vez que observamos uma desvantagem de – 22% em relação àquelas que se encontram nas demais áreas urbanas nordestinas.

Como o modelo de fluxo de crédito não funcionou a contento, optamos também por testar um critério estatístico de seleção de variáveis testando qual delas teria maior poder explicativo e quais seriam mais relevantes através de um procedimento de escolha sequencial de variáveis usando um modelo logístico binomial. A lista de variáveis selecionadas para cada modelo (a partir de um teste F) é fornecida abaixo em ordem crescente de importância na lista que é auto-explicativa. Vale a pena ressaltar os elementos ligados às garantias reais ou alternativas marcados na tabela.

RESUMO MODELO DE SELEÇÃO DE VARIÁVEIS STEPWISE			
FLUXO DE CRÉDITO		ESTOQUE DE DÍVIDA	
Variáveis Incluídas (na ordem)		Variáveis Incluídas (na ordem)	
CONTROLE DE CONTAS	1	CONTROLE DE CONTAS	1
VENDE A PRAZO	2	HORAS	2
ASSISTENCIA	3	VENDE A PRAZO	3
UF	4	UF	4
EMPREGADOR	5	COOPERATIVADO	5
HORAS	6	CONSTITUIÇÃO JURIDICA	6
OUTRO TRABALHO	7	EDUCAÇÃO	7
SEXO	8	REGIÃO METROPOLITANA	8
REGIÃO METROPOLITANA	9	ASSISTENCIA	9
CONSTITUIÇÃO JURIDICA	10	IDADE	10
IDADE	11	EMPREGADOR	11
EDUCAÇÃO	12	EQUIPAMENTO	12
MIGRAÇÃO	13	SEXO	13
RACA	14	CHEFE	14

CHEFE	15	TEMPO DE NEGOCIO	15
TEMPO DE NEGOCIO	16	FOI DEMITIDO	16
LOJA, OFICINA, ESCRITORIO	17	MIGRAÇÃO	17
LOCAL EXCLUSIVO	18	TEM SOCIO	18
Variáveis Excluídas	-	Variáveis Excluídas	-
TEM SOCIO	-	OUTRO TRABALHO	-
FOI DEMITIDO	-	LOJA, OFICINA, ESCRITORIO	-
EQUIPAMENTO	-	LOCAL EXCLUSIVO	-
LOCAL DOMICILIO	-	LOCAL DOMICILIO	-
CLIENTELA FIXA	-	CLIENTELA FIXA	-
SINDICALIZADO	-	RACA	-

Formalização [\(link\)](#)

A alta (embora decrescente) informalidade observada no segmento de pequenos produtores torna a expansão de políticas de apoio patrocinadas pelo Estado um grande desafio no Brasil e em particular no Nordeste. Há que conciliar o apoio no varejo, o que implicaria em aumentar substancialmente a capilaridade da rede de oferta de serviços de instituições de apoio. Alternativa complementar é adotar medidas de provisão de infra-estrutura que facilitem a aplicação de políticas públicas e a oferta de serviços privados ao segmento. Neste caso se atacaria de forma mais superficial na escala do problema ao nível nacional. Dois bons exemplos são o desenho e proposição da nova lei geral das microempresas e a implementação do crédito consignado. Estes processos afetariam possivelmente o grau de formalização neste segmento e, indiretamente, a ampliação do crédito produtivo popular. Outras medidas de natureza macro seriam o desenho e financiamento de esquemas de provisão de informação como no caso da própria ECINF. Apesar do crescimento da formalidade entre 1997 e 2003, essas medidas são bastante importantes para o Nordeste brasileiro, dada a alta informalidade das nanoempresas em todos os itens da tabela abaixo. Finalmente, a realização de análises, proporcionadas pela inovadora pesquisa do setor informal, apresenta um potencial a ser apropriado no desenho e na implantação de políticas aonde o setor público tem especial dificuldade de enxergar e de atuar.

Os dados são consistentes com a idéia de que uma maior formalização propiciaria maior colateral e maior capacidade de tomada de crédito. A relação entre formalização e acesso a crédito é positiva para cada um dos itens analisados, e chega a taxas pelo menos duas vezes superior para os tomadores de crédito em relação ao total em alguns itens: posse de constituição jurídica (17,80% dos tomadores de crédito contra 7,03% da população total), CNPJ (17,64% contra 6,72%), Registro de Microempresa (15,48% contra 5,98%), Declarantes de Imposto de Renda (13,84% contra 5,13%) e Adeptos ao SIMPLES (3,47% contra 1,45%). Além disso, os dados sugerem que a filiação a alguma cooperativa, sindicato ou associação de classe pode servir como uma *proxy* do maior capital social entre tomadores de empréstimo (11,24% contra 6,66%).

Panorama de Formalização

Taxa

População Total

	Tem constituição jurídica	Tem CNPJ	Tem registro de micro	Preencheu declaração de IR	Aderiu ao SIMPLES	Tem licença municipal ou estadual	E filiado a algum sindicato ou associação
Nordeste	7,03	6,72	5,98	5,13	1,35	16,36	6,66
Com acesso a crédito	17.80	17.64	15.48	13.84	3.47	29.12	11.24
Sem acesso a crédito	6.31	5.99	5.34	4.55	1.21	15.51	6.35
Não Nordeste	13,25	12,91	11,07	10,07	2,43	24,91	12,11

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da ECINF 2003/IBGE

F. O Mistério Nordestino ([link](#))

“Por que microcrédito cresceu mais no Nordeste? Titulação fundiária? Transferências de renda? A chave do mistério nordestino está no colateral social do CrediAmigo”

1. Introdução

No Brasil, o Estado é relativamente forte no segmento de crédito, mas pouco no financiamento produtivo popular onde tanto as instituições estatais, em geral, os bancos e financeiras privadas, como as instituições sem fins lucrativos. Estão em larga medida ausentes. A maioria do crédito popular é baseado em tecnologias advindas mais do florescimento do crédito direto ao consumidor do que os princípios constatados em experiências internacionais de microcrédito bem sucedidas.

Além do volume relativo de crédito ser inferior ao de países com nível similar de renda ao nosso, temos uma baixa qualidade do crédito em geral. uma vez que o mercado de crédito brasileiro privilegia mais o consumidor do que ao produtor. Os empréstimos são mais de curto do que de longo prazo e atinge mais a alta do que a baixa renda. A escassa oferta de microcrédito é de natureza pública, e não privada, gerando potenciais ineficiências alocativas. E finalmente, quando o evento raro de cessão de empréstimos ocorre, ele se dá a taxas altas, seja pela alta taxa básica de juros (Selic) como pelo alto spread financeiro envolvido.

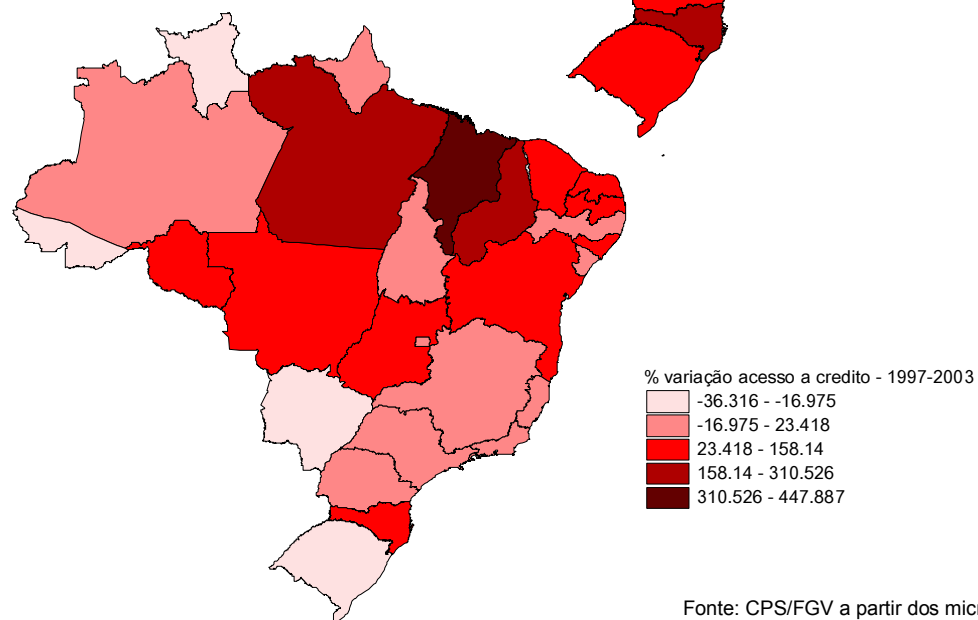
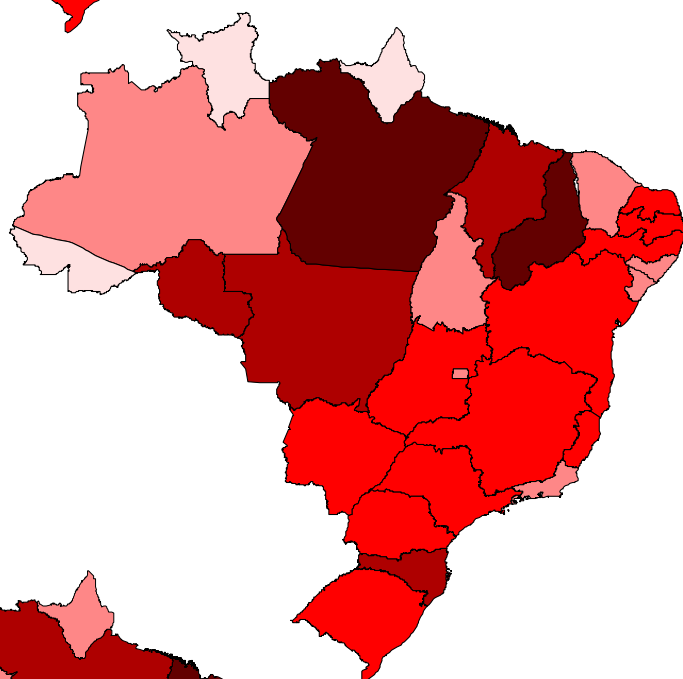
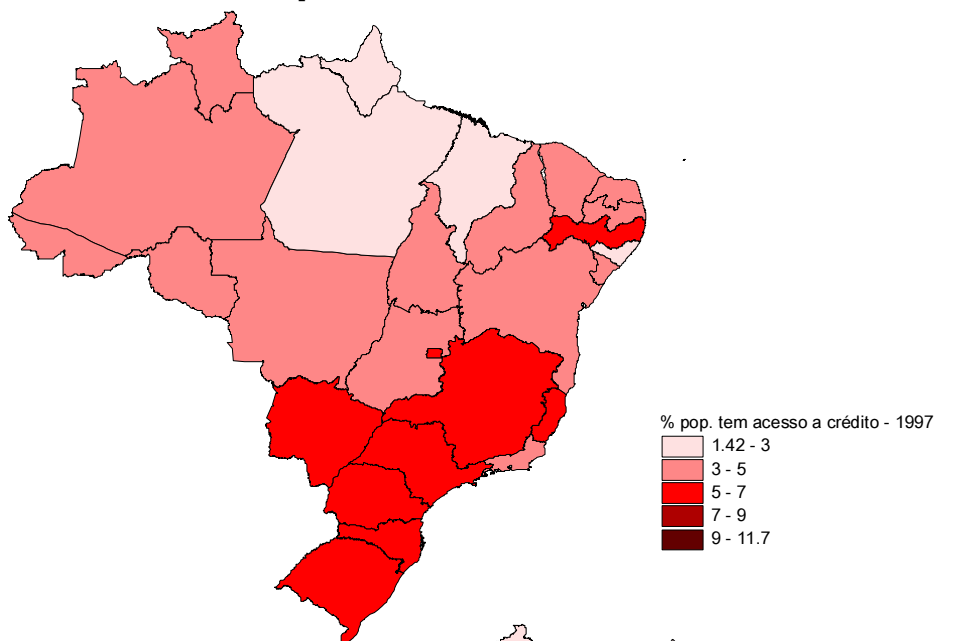
Esta inanição da nossa quantidade e da qualidade creditícia pode ser sintetizada no que Vega-Gonzalez, professor da Universidade de Ohio e renomado especialista internacional em microcrédito, durante uma palestra no BNDES, em 1997, chamou de “mistério brasileiro”, que constitui um questionamento de por que o crédito produtivo popular privado pouco se desenvolveu no Brasil. De lá para cá houve a implementação de diversas políticas de microcrédito. Entretanto, observamos a partir dos dados públicos da Economia Informal (ECINF) produzida pelo IBGE, o percentual de nano empresas (até 5 empregados) urbanas que estavam endividadas se manteve rigorosamente constante ao compararmos os anos de 1997 e 2003 em 17,1%. Ou seja, o “mistério brasileiro” continuaria atual. A rigor, não é possível afirmar a partir desses dados de efetivo acesso a crédito que o fato das empresas informais continuarem a recorrer pouco a empréstimos advém da falta de oferta

de crédito, ou do fato das taxas de juros altas e da estagnação trabalhista observada de 1998 a 2003, inibiram a demanda creditícia. As empresas podem estar racionalmente evitando o financiamento numa conjuntura imprópria por conveniência, ou instinto de sobrevivência.

Por outro lado, como veremos mais à frente, tomando a valor de face da estimativa com base na mesma ECINF, demonstramos um crescimento do crédito produtivo popular diferenciado no Nordeste urbano, que levou o uso efetivo do crédito entre os nano negócios nordestinos a níveis mais altos que os do resto do país, o que levaria ao que podemos chamar de mistério nordestino⁶: por que o crédito produtivo popular urbano, embora ainda em nível muito baixo, se desenvolveu mais no Nordeste? Utilizarmos a ECINF, cuja área urbana de cobertura corresponde à mesma área de atuação do CrediAmigo e, levando em conta a importância relativa do programa em termos regionais e nacionais – que ocupa 60% do mercado de microcrédito direcionado –, a investigação dos impactos do programa no acesso a crédito e talvez de forma mais interessante na vida dos tomadores de crédito e de suas famílias constitui sem dúvida um tema interessante e relevante que será o nosso objeto central de investigação neste capítulo. Ao final do capítulo traçamos um perfil mais geral de acesso as microfinanças entre os microempresários nordestinos.

⁶ O precursor da literatura de mistério na área financeira é sem dúvida Stephen Goldfeld com o seminal “The Case of the Missing Money”, publicado pela Brrookings Papers in Economic Activity em 1973, Nele, inspirado no personagem do detetive Poirot então em voga nos romances de Aghata Crhistie investiga as causas da superestimação da demanda de moeda americana usando o que se tornou o modelo empírico básico de demanda por moeda também chamada de “Goldfeld-type regressions”.

Mapas estaduais de uso do crédito



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da

Realizamos nas próximas três seções uma análise detalhada dos possíveis efeitos do programa CrediAmigo no acesso a crédito, aberta por diversos atributos dos negócios e do empreendedor usando a ECINF através de estimativas de diferenças-em-diferenças. Apresentamos a seguir a estratégia de identificação e a técnica utilizada, que serão posteriormente aplicadas nas duas seções seguintes ao universo em questão.

Se, antes do CrediAmigo, a oferta de crédito para microempreendedores era menor deixou ser depois de sua criação, ou se os mesmos microempreendedores tinham uma demanda reprimida por crédito, podemos supor que após a implementação do programa haveria um maior número de pessoas que responderiam que obtiveram crédito nos três meses antes da pesquisa. De fato, observamos um boom no mercado de crédito. Com crescimento de 2,3 p.p. na taxa de acesso (de 3,97% para 6,27%), o Nordeste ultrapassa o patamar apresentado pelo resto do país, que acumulou apenas 0,65 p.p. de crescimento, traduzindo um ganho relativo de 1,65 p.p. É importante ressaltar que as pesquisas Ecinf de 1997 e 2003 foram feitas na mesma época do ano, logo sazonalidades não interferem no resultado.

Panorama de Acesso a Crédito - 1997 e 2003				
População Total				
Categoria	Ano	Nordeste	Não Nordeste	Difer. (03 - 97)
Total	1997	3.97	5.34	1.65
	2003	6.27	5.99	

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da ECINF 1997 e 2003/ IBGE

Em economia, muitas pesquisas são feitas analisando os chamados experimentos naturais. Nas palavras de Wooldridge (2003), os experimentos naturais ocorrem quando algum evento exógeno, como, por exemplo, uma mudança de política do governo, muda o ambiente no qual indivíduos, famílias, firmas ou cidades operam. Para analisarmos um experimento natural sempre temos que ter um grupo de controle, isto é, um grupo que não foi afetado pela mudança, e um grupo de tratamento, que foi afetado pelo evento, ambos com características semelhantes. Ao contrário de um experimento real em que os grupos de tratamento e controle são escolhidos aleatoriamente para impedir viés nas estimativas, os grupos em um experimento natural emergem da forma com que a mudança é efetuada. Para estudarmos as diferenças entre os dois grupos precisamos de dados de antes do e de depois do evento para os dois grupos. Assim, nossa amostra é dividida em quatro grupos: o grupo de controle antes da mudança, o grupo de controle depois da mudança, o grupo de tratamento antes da mudança e o grupo de tratamento depois da mudança.

Análise Multivariada

Depois de determinar quais seriam as variáveis a serem explicadas nas regressões, surge o desafio de “desenhar as regressões”, isto é, determinar que fatores testaremos como explicativos das variações dos fatores estudados. Inicialmente foram feitas regressões logísticas sem a utilização de variáveis de controle. Utilizamos somente as *dummies* de região (Nordeste e Não-Nordeste) e ano (2003 e 1997) e suas interações para através da diferença em diferenças procurar avaliar o impacto do CrediAmigo sobre o microcrédito. Os resultados obtidos nessas primeiras regressões estão mostrados nas seis primeiras

tabelas do ANEXO. Segundo esse método, entre 1997 e 2003 aumentou a chance controlada de obtenção de crédito no Nordeste tanto no agregado quanto nos fluxos que acontecem freqüentemente, assim como aumentou a chance de se estar endividado, diminuiu a chance de se reclamar da falta de crédito somada a falta de capital, e diminuiu a chance de se reclamar da falta de crédito isoladamente. Logo, de cinco variáveis, todas demonstram melhora diferenciada na região Nordeste.

Entretanto, essas regressões não pretendiam dar a palavra final sobre a avaliação do CrediAmigo, pois sem retirar o efeito de outras variáveis na regressão o resultado está potencialmente viesado. Elas nos servem ainda para percebermos quais variáveis no geral tiveram uma melhora e quais pioraram para o Nordeste em 2003.

Depois desse primeiro passo inserimos uma série de variáveis como controles na regressão logística. Desta forma, os efeitos de outras variáveis que poderiam estar influenciando suas estimativas são dessa forma retirados.

Com essas novas regressões obtivemos resultados coincidentes ao da análise não controlada, tendo aumentado a chance de obtenção de crédito nos últimos três meses, tanto no agregado quanto nos fluxos que acontecem freqüentemente, a chance de se possuir estoque de dívida pendente e caído à chance de se reclamar da falta de crédito, tanto somada a falta de capital como a falta de crédito isoladamente.

Os resultados obtidos nessas primeiras regressões estão sintetizados na primeira coluna da tabela. Razões de chance superiores à unidade indicam que houve uma melhora relativa do Nordeste em relação ao resto do país no período em questão. Segundo esse método, a chance de obtenção de crédito aumentou no Nordeste em 2003 frente a 1997, relativamente, frente às demais regiões do país, tanto no crédito em geral quanto no de uso freqüente. Aumentou também a chance de se estar endividado e diminuiu a chance de se reclamar da falta de crédito no “sentido amplo”, e a chance de se reclamar da falta de crédito isoladamente. Logo, como todas as razões de chance superam a unidade, as cinco variáveis creditícias utilizadas demonstram melhora diferenciada de acesso a fluxos e estoques de financiamento para os pequenos empreendedores na região mais pobre do país.

CrediAMIGO: o Experimento			
Variáveis Explicadas	Não-controlada	Controlada	Controlada - Setor Comércio
Obteve empréstimo, crédito ou financiamento nos últimos três meses.	1,35*	1,26*	1,45*
Obteve empréstimo, crédito ou financiamento (freqüentemente) nos últimos três meses.	1,25*	1,04*	1,03*
Possui estoque de dívida - ainda pagando	1,19*	1,24*	1,29*
Maior dificuldade do negócio não é a falta crédito	1,06*	1,03*	1,06*
Principal Origem do capital para Início do negócio foi Empréstimo bancário	1,28*	1,14*	2,72*

Fonte: microdados da ECINF/IBGE 1997 e 2003

Dado que o primeiro resultado citado estaria potencialmente viesado, a segunda coluna controla pelo efeito de outras variáveis introduzidas na regressão tais como: sexo, idade, raça, chefia do domicílio e escolaridade do nano empresário e algumas características do local do negócio.

Olhando para os efeitos puros das variáveis “ano” e “região”, verificamos que os resultados são menos robustos. Houve aumento nacional de acesso a crédito para micronegócios no período de 1997 a 2003, medido pelas variáveis de obtenção de empréstimos nos três últimos meses, e pela origem do capital, mas não do ponto de vista da existência de estoque de dívida pendente e da percepção de dificuldades. No que tange à região Nordeste, os nano empresários lá situados apresentaram, nos dois anos tomados conjuntamente, o crédito como a maior dificuldade e menor incidência de estoques de dívida. Mas que fique claro que isso não capta o efeito do CrediAmigo, que é percebido pelo método de diferenças em diferenças, mas somente o ambiente do Nordeste como um todo.

Analisando os outros coeficientes das regressões do anexo do capítulo, vemos que, de maneira geral, as seguintes características pessoais dos empresários estão associadas a uma piora na chance de acesso a crédito: ser do sexo masculino, ser negro, pardo ou indígena, ter mais de 45 anos e ter pouca instrução.

Quando realizamos regressões e análises com filtros de subgrupos da população, presentes nas três últimas colunas da Tabela notamos, em primeiro lugar, um aumento do acesso a crédito no setor do comércio no Nordeste no período, que é justamente o setor econômico mais focalizado e tido com público alvo do CrediAmigo. Observamos também uma redução relativa do acesso a crédito tanto para negócios de pessoas sem instrução, como para os empregadores. Estes últimos dois resultados parecem indicar que o microcrédito não se expandiu preferencial e relativamente no Nordeste na faixa inferior de educação dos empreendedores e nos extratos de cima de tamanhos dos negócios cobertos pela ECINF.

De toda forma, o foco da análise se refere à questão do acesso a crédito, deixando de lado outros efeitos colaterais gerados pelo programa como aqueles derivados de subsidiar o crédito com taxas de juros abaixo do nível do mercado e pode induzir grupos que já obtinham crédito migrem para o programa. O fato de a iniciativa ser de um banco público pode estar também gerando problemas de ineficiência, impedindo-a de alcançar maiores ganhos de produtividade. Neste sentido deveria ser incentivada pelo Estado a participação mais ativa da iniciativa privada no microcrédito, principalmente facilitando a formalização dos micronegócios, o que diminui o risco desse tipo de empréstimo.

G. Crediamigo: O *Grameen* Tupiniquim

“aval solidário, sustentabilidade, retorno privado, emancipação da pobreza, foco nas mulheres e sua escala fazem do CrediAmigo o *Grammen brasileiro*”

1. Introdução

Conforme o capítulo apontou o microcrédito se difundiu mais nas cidades brasileiras da região nordeste a mais pobre do Brasil e não conseguimos rejeitar a hipótese de que o CrediAmigo seria responsável no sentido causal por esta mudança que é um fato admirável, mas para ser considerada virtude é preciso permitir que as boas oportunidades de negócios floresçam e que as más oportunidades, preferencialmente não. É preciso também avaliar a eficiência alocativa da concessão de microcrédito. Neste ponto o presente capítulo demonstra que o CrediAmigo pode ser chamado de *O Grammen Bank brasileiro* não só por usar tecnologia similar de aval solidário, também chamado de colateral social, como pelos resultados obtidos pelo programa. Dedicamos este capítulo a avaliar o impacto do CrediAmigo sobre medidas de desempenho econômico e financeiro dos negócios dos empreendedores e de suas famílias. Daremos uma especial ênfase à questão de gênero do pequeno empreendedor de forma a quantificar tanto a razão dos sexos dos níveis dos resultados como da sua alteração ao longo do tempo.

Na seguinte seção descreveremos a base de dados que será analisada em todo o capítulo, seguida da visão geral dos principais resultados agregados e de uma descrição mais minuciosa do programa e de seus empréstimos. Depois, na que constitui o cerne de todo o presente estudo, traçamos um perfil sócio-econômico dos clientes ativos do CrediAmigo, analisando ao mesmo tempo seu lado pessoa física e jurídica, para por último medir como se deu a evolução de seus negócios e de seu bem-estar durante sua trajetória dentro do programa.

2. Base de Dados

O Banco do Nordeste do Brasil S/A opera no segmento de microcrédito desde 1998, com uma área especializada e com marca própria – Programa de Microcrédito Produtivo Orientado - CrediAmigo. Tornou-se, assim, o primeiro banco público de primeiro piso do Brasil a ter um modelo de atuação voltado para o microcrédito. O CrediAmigo é o maior programa de microcrédito produtivo orientado do Brasil e o segundo da América Latina, oferecendo a seus clientes oportunidades e facilidades que diferenciam seus empréstimos dos demais oferecidos no setor financeiro formal.

A base de dados do cadastro dos clientes do programa CrediAmigo, cujo universo corresponde aos 196.692 clientes ativos, com pelo menos uma renovação, em dezembro de 2006, nos fornece informações que nos permitem analisar três dimensões distintas acerca de seus clientes: (i) uma dimensão de análise envolvendo seu desempenho tanto em termos de nível quanto de estoque; (ii) uma dimensão que concerne à dicotomia entre o lado pessoa física e pessoa jurídica dos clientes do programa; e (iii) uma dimensão dinâmica, relativa à evolução integrada dos clientes e seus negócios através do tempo.

Primeiramente, a base de dados nos fornece informações relativas ao balanço patrimonial dos clientes do programa e seus demonstrativos de resultados (de lucros e perdas), o que propicia uma análise acerca do desempenho de seus negócios tanto em termos de fluxo quanto de estoque, assim como uma análise comparativa do perfil dos clientes ativos do programa com o setor de microempresários urbanos nordestinos, foco do programa, como um todo.

Como já vimos, a própria natureza dos micro-empresendimentos envolve um grande entrelaçamento entre o lado pessoa física dos nanoempresários e o lado pessoa jurídica, mesmo que informal, dos seus respectivos negócios. Essa base nos permite realizar uma análise incorporando essas duas dimensões, uma vez que fornece informações acerca de características da estrutura e funcionamento dos negócios e ao mesmo tempo características dos seus donos e de suas famílias. Nos demonstrativos de resultados e balanços patrimoniais dos clientes, existem rubricas que se referem tanto ao lado pessoa jurídica quanto física dos empreendedores.

Além disso, a base de dados nos fornece informações acerca de cada cliente em dois momentos do tempo: o primeiro momento se refere à data na qual o cliente entrou no programa, podendo ser qualquer momento entre 1997 e 2006, enquanto o segundo momento se refere a dezembro de 2006. Buscaremos, assim, analisar a variação do desempenho dos clientes segundo diferentes medidas entre os dois diferentes períodos. Os valores apresentados foram deflacionados para reais de dezembro de 2006.

Começamos fazendo uma análise global da evolução destes dois conjuntos de contas financeiras para não perder a visão do todo, onde apresentamos também análises multivariadas controladas por atributos sócio-demográficos dos clientes e características de seus empreendimentos, de forma a isolar os principais efeitos do programa. Depois passamos a uma análise descritiva do programa e dos empréstimos realizados a esses clientes da amostra, do perfil sócio-econômico dos clientes e dos negócios dos clientes, para ao fim traçarmos uma análise mais pormenorizada das principais rubricas de desempenho abertas pelos atributos previamente retratados. Analisaremos aí os indicadores relativos ao demonstrativo de resultados, isto é, as variáveis de fluxo, para depois entrarmos na análise dos balanços patrimoniais dos clientes, fechando com índices contábeis de lucratividade, liquidez e endividamento.

3. Visão Global dos Resultados

Optamos inicialmente por oferecer uma análise do conjunto dos demonstrativos de resultados e do Balanço Patrimonial dos clientes do CrediAmigo para posteriormente aprofundarmos a análise de cada rubrica isoladamente.

Exercício multivariado

Neste estágio apresentamos a análise controlada da evolução das variáveis ao longo do tempo, utilizando uma metodologia de diferença em diferença aplicada a uma especificação de equação minceriana de salário⁷, a

⁷ Essas metodologias estão descritas explicadas na seção três do capítulo 6 e na seção cinco do capítulo 5, respectivamente.

fim de testar duas hipóteses principais relativas ao impacto do programa sobre cada conta. A primeira é a de que o programa afetou o valor da rubrica entre o momento de entrada no programa e a fotografia final tirada em 2006. Esta hipótese é testada pela variável *dummy* da última operação observada (momento 2), cuja base é o momento de entrada no programa (momento 1). A segunda é de que o impacto foi diferenciado por gênero. Esta análise é feita pelo coeficiente interativo da variável sexo e do número da operação. As variáveis de controle introduzidas neste exercício são: escolaridade, estado civil, UF, estrutura física do negócio, presença de outro negócio, controles administrativos, setor de atividade, registro de empregado, local de compra, situação da operação e prazo de venda.

Os resultados deste exercício estão sintetizados nas tabelas abaixo, a primeira contendo as estimativas dos coeficientes supracitados do demonstrativo de resultados e a seguinte os respectivos p-valores destas estimativas.

Apresentamos, no anexo relativo a esta parte, os modelos econométricos estimados para cada rubrica de variáveis de fluxo e de estoque. No sítio do projeto encontram-se duas outras variantes mais simples destas especificações, uma contendo só a variável *dummy* do tempo da operação e a constante e depois outra adicionando a variável *dummy* de sexo e a interação das duas *dummies* de sexo e de tempo sem as demais variáveis do modelo aqui apresentado. Outras variáveis interativas são também testadas e os principais resultados podem ser simulados de forma interativa e amigável através de espelhos estatísticos.

Regressões
Demonstrativos de Resultados

Estimativas Mincerianas	A - Dummy Último Período	B - Dummy Mulheres	C - Interação entre A e B
Recebimento de Vendas	0.32	-0.29	4.2%
Pagamento com materiais	0.35	-0.31	3.8%
Lucro Bruto	0.31	-0.23	3.9%
Total dos Custos Operacionais	0.312374	-0.319833	3.2%
Pagamento de Pessoal	0.150922	-0.307096	3.2%
Pagamento de Transporte, Frete	0.234579	-0.336859	3.0%
Água, Luz, Telefone	0.206735	-0.078293	-4.3%
Tributos e Impostos	0.218149	-0.224786	-0.6%
Outros Custos	0.485464	-0.309713	16.6%
Lucro Operacional	0.307375	-0.211795	4.1%
Outras Receitas (Família, Aposentadorias..)	0.088483	0.0453539	-5.1%
Outras Desp Não Operacionais	0.125951	-0.12878	2.5%
Outras Desp. da Fam. (Educ,Alim,Saúde)	0.129683	-0.12315	2.1%
Pagamento de Outros Créditos	0.158852	-0.229498	2.5%
Capacidade de Pagamento Mensal	0.315185	-0.131122	0.0%
Capacidade Real	0.322719	-0.131658	0.1%

Demonstrativos de Resultados - Estimativas Mincerianas

P- Valor da Estimativa	A - Dummy Último Período	B - Dummy Mulheres	C - Interação entre A e B
Recebimento de Vendas	<.0001	<.0001	<.0001
Pagamento com materiais	<.0001	<.0001	<.0001
Lucro Bruto	<.0001	<.0001	<.0001
Total dos Custos Operacionais	<.0001	<.0001	0.0%
Pagamento de Pessoal	<.0001	<.0001	4.7%
Pagamento de Transporte, Frete	<.0001	<.0001	0.1%
Água, Luz, Telefone	<.0001	<.0001	<.0001
Tributos e Impostos	<.0001	<.0001	80.2%
Outros Custos	<.0001	<.0001	<.0001
Lucro Operacional	<.0001	<.0001	<.0001
Outras Receitas (Família, Aposentadorias..)	<.0001	<.0001	<.0001
Outras Desp Não Operacionais	<.0001	<.0001	<.0001
Outras Desp. da Fam. (Educ,Alim,Saúde)	<.0001	<.0001	<.0001
Pagamento de Outros Créditos	<.0001	<.0001	7.4%
Capacidade de Pagamento Mensal	<.0001	<.0001	90.7%
Capacidade Real	<.0001	<.0001	83.1%

Regressões

Balanço Patrimonial - Ativos -

Estimativas Mincerianas	A - Dummy Último Período	B - Dummy Mulheres	C - Interação entre A e B
Ativo Total (I + II + III)	0.224906	-0.124056	-0.1%
Ativo Circulante (I)	0.411249	-0.192422	1.5%
Caixa, Bancos, Poupança	0.355978	-0.223858	3.9%
Contas a Receber de Terceiros	0.452549	-0.14117	-1.2%
Estoques	0.392055	-0.194968	2.8%
Outros	0.390316	-0.578069	17.3%
Imobilizado (Produtivo) (II)	0.284737	-0.529397	-3.0%
Imóveis	0.094589	-0.153695	-3.0%
Máquinas e Equipamentos	0.101659	-0.200832	0.9%
Móveis e Utensílios	0.188909	-0.091865	2.9%
Veículos	0.121011	-0.207999	-6.4%
Outros	0.48346	-0.47074	-26.5%
Ativos da Família (III) (Terrenos,Casas..)	0.063614	0.026908	-0.6%

Balanço Patrimonial - Ativos -

P- Valor da Estimativa	A - Dummy Último Período	B - Dummy Mulheres	C - Interação entre A e B
Ativo Total (I + II + III)	<.0001	<.0001	92.3%
Ativo Circulante (I)	<.0001	<.0001	1.7%
Caixa, Bancos, Poupança	<.0001	<.0001	<.0001
Contas a Receber de Terceiros	<.0001	<.0001	12.1%
Estoques	<.0001	<.0001	0.0%
Outros	0.05	<.0001	37.6%
Imobilizado (Produtivo) (II)	<.0001	<.0001	1.1%
Imóveis	<.0001	<.0001	3.3%
Máquinas e Equipamentos	<.0001	<.0001	44.6%
Móveis e Utensílios	<.0001	<.0001	0.6%
Veículos	<.0001	<.0001	0.1%
Outros	<.0001	<.0001	0.2%
Ativos da Família (III) (Terrenos,Casas..)	<.0001	<.0001	26.8%

Regressões

Balanço Patrimonial - Passivo -

Estimativas Mincerianas	A - Dummy Último Período	B - Dummy Mulheres	C - Interação entre A e B
	0.224958	-0.123977	-0.1%
Passivo Circulante (I)	0.6918	-0.215429	-0.4%
Financiamentos CrediAmigo	2.077847	-0.078133	0.0%
Outros Financiamentos	0.243459	-0.314284	0.1%
Fornecedores	0.603044	-0.239343	0.5%
Adiantamento de Clientes	0.518105	-0.133702	-13.0%
Outros	0.112042	-0.118486	-2.6%
Exigível à Longo Prazo (II)	0.092036	-0.453925	4.6%
Patrimônio Líquido (III)	0.220924	-0.120373	-0.1%

Balanço Patrimonial - Passivo -

P- Valor da Estimativa

	1º período	2º período	Variação
Passivo Total (I + II + III)	<.0001	<.0001	91.4%
Passivo Circulante (I)	<.0001	<.0001	77.9%
Financiamentos CrediAmigo	<.0001	0.3197	99.5%
Outros Financiamentos	<.0001	<.0001	98.3%
Fornecedores	<.0001	<.0001	72.1%
Adiantamento de Clientes	0.0122	0.2376	48.8%
Outros	<.0001	<.0001	34.7%
Exigível à Longo Prazo (II)	0.0916	<.0001	38.5%
Patrimônio Líquido (III)	<.0001	<.0001	91.8%

Primeiro, e mais importante, os resultados apresentam de uma maneira geral um significativo aumento dos valores reais de faturamento, custos, lucro, capacidade de pagamento e consumo, sugerindo, assim, uma melhora em todos os indicadores de desempenho apresentados. Todas estas estimativas são estatisticamente diferentes de zero, isto é, são significativas do ponto de vista estatístico.

No caso do lucro operacional - o correspondente mais próximo da renda do trabalho da PNAD - por exemplo, o impacto do programa em termos de crescimento (retorno desta variável) é de um aumento de 30,7%. As mulheres em geral apresentam um lucro operacional 21,17% inferior ao dos homens, embora entre os dois períodos tenham apresentado um crescimento relativo de 4,1% acima do dos homens. Este tipo de resultado qualitativo é não só robusto para vários tipos de conceito, tais como recebimento de vendas, valor dos ativos, entre outros, como relevante em termos sociais. A literatura de microcrédito dá toda uma atenção especial ao empoderamento das mulheres, que representam 62% dos clientes do CrediAmigo, apesar de serem minoria

(35,1%) no conjunto dos microempresários. Este tipo de análise pode ser facilmente generalizado para as demais variáveis através da análise da tabela.

Um outro dado a ser destacado se refere ao aumento das despesas dos clientes não associadas ao negócio, mas ao consumo da família, que cresceram 13% entre a primeira e segunda operação e, apesar de se mostrarem 12,3% menores nas famílias das microempresárias em relação à dos microempresários do sexo masculino, as primeiras tiveram uma melhoria de desempenho de 2,1%. O consumo representa uma proxy importante do ponto de vista de bem estar, na medida em que capta não apenas a situação de suprimento de necessidades presentes como de expectativas de cumprimento destas necessidades no futuro.

Demonstrativo de Resultado – uma análise de fluxo

Nossa análise será estruturada de acordo com a lógica do demonstrativo de resultados dos clientes, que se inicia com o seu lado pessoa jurídica, descrevendo o faturamento total do negócio e todos os custos envolvidos na produção e comercialização dos produtos ou serviços e manutenção do negócio, e em seguida insere-se seu lado pessoa física, com informações acerca de outras fontes de recursos e de despesas pessoais dos clientes e seus familiares, para da conjunção destes fatores concluir acerca da capacidade real de pagamento do crédito.

Primeiramente temos o lucro bruto dos clientes, que corresponde à diferença entre suas receitas operacionais - ou recebimento de vendas - e o custo das mercadorias vendidas - ou pagamento com materiais. Se descontarmos do lucro bruto os custos operacionais, isto é, as demais despesas relacionadas à realização do negócio – como pagamentos dos empregados, contas diversas, custos de transporte e de transação, e impostos - teremos então o lucro operacional. O lucro operacional de cada empreendimento dos clientes do programa corresponde à sua renda do trabalho, uma vez que consiste da renda fruto do trabalho do cliente como empreendedor disponível para ser alocada da forma como o cliente desejar entre suas dimensões pessoa física e jurídica, isto é, entre consumo e investimento. Por esta razão, e também devido à analogia com a PNAD, nos aprofundaremos mais na análise do lucro operacional do que nas demais variáveis.

A soma do lucro operacional com outras receitas da família - que representam rendas de outras fontes - corresponde ao total de renda de todas as fontes da família do cliente. Essa renda é distribuída, no demonstrativo de resultados, entre despesas da família – que representa o consumo pessoal do cliente e de sua família – pagamento de outros créditos – consumo ou investimento passados – e a capacidade de pagamento mensal do cliente – que corresponde a sua poupança, uma vez que representa a diferença entre o total de rendas de todas as fontes e o consumo. Esta pode, por sua vez, ser distribuída entre pagamento do crédito do CrediAmigo, consumo futuro ou reinvestimento no negócio, mas essa última divisão a base não nos permite analisar.

Temos abaixo o demonstrativo de resultado, ou de lucros e perdas, contendo em cada entrada o valor correspondente à média dos clientes do programa.

Tabelas Bivariadas

Demonstração de Lucros e Perdas

	1º período	2º período	Variação
Recebimento de Vendas	3.149,33	4.238,17	34,6%
Pagamento com materiais	2.811,65	3.986,39	41,8%
Lucro Bruto	1.166,19	1.576,08	35,1%
Total dos Custos Operacionais	336,38	433,62	28,9%
Pagamento de Pessoal	119,99	161,94	35,0%
Pagamento de Transporte, Frete	52,94	75,44	42,5%
Água, Luz, Telefone	69,19	73,85	6,7%
Tributos e Impostos	35,82	45,35	26,6%
Outros Custos	31,89	77,04	141,6%
Lucro Operacional	975,16	1332,99	36,7%
Outras Receitas (Família, Aposentadorias..)	358,73	338,68	-5,6%
Outras Desp Não Operacionais	413,42	508,2	22,9%
Outras Desp. da Fam. (Educ,Alim,Saúde)	364,05	466,73	28,2%
Pagamento de Outros Créditos	61,18	41,46	-32,2%
Capacidade de Pagamento Mensal	919,68	1199,04	30,4%
Capacidade Real	698,48	1043,15	49,3%

A análise de cada uma das rubrica separadamente, tanto no que se refere ao nível em cada período como a sua variação entre os períodos, será realizada na seção 5 deste capítulo.

4. Descrição do Programa

Desde 1998 o CrediAmigo já efetuou 3,3 milhões de operações, tendo desembolsado R\$ 2,8 bilhões. O CrediAmigo está presente em 1.420 municípios da área de atuação do Banco (Região Nordeste, Minas Gerais, Espírito Santo e Brasília) com 244.092 clientes ativos em março de 2007, representando uma carteira ativa de R\$ 166 milhões. Deste, 70 mil encontram-se no Ceará, seguido de 26 mil na Bahia, 25 mil no Maranhão e 23 mil em Pernambuco. O atendimento se dá por meio de uma estrutura logística que dispõe de 170 agências e 26 postos de atendimento a clientes, com 1.193 colaboradores operacionalizando o programa nestas Unidades.

Em 17 de novembro de 2003, o Banco do Nordeste firmou parceria com o Instituto Nordeste Cidadania, com o objetivo de operacionalizar o programa de microcrédito CrediAmigo, tendo em vista o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) do Governo Federal. O Instituto é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), fundada em 1993 durante a Campanha Nacional de Combate à Fome, à Miséria e pela Vida, por iniciativa de funcionários do Banco do Nordeste. De acordo com o termo de parceria, o Instituto é responsável pela execução do CrediAmigo e pela gestão administrativa do pessoal, sua contratação e pagamento. O Banco do Nordeste atua em primeiro piso, acompanhando,

supervisionando e fiscalizando o cumprimento do termo de parceria, e proporcionando o apoio necessário ao Instituto Nordeste Cidadania. Na operacionalização do crédito o Instituto Nordeste Cidadania adota a metodologia de microcrédito produtivo orientado, que consiste no atendimento dos empreendedores por pessoas treinadas, com o fim de efetuar o levantamento sócio-econômico para definição das necessidades de crédito; no relacionamento direto dos assessores com os empreendedores, no próprio local de trabalho; e na prestação de serviços de orientação sobre o planejamento do negócio.

A despeito da sua relevância social, o CrediAmigo é um programa sustentável, remunerando os capitais investidos segundo regras de mercado e cobrindo os custos de sua operacionalização. Segundo o responsável pelo programa, Stélio Gama, "o programa é uma política pública que não se utiliza fundos públicos, e sim capital privado captado no mercado, que empresta a juros de mercado, tem uma taxa de inadimplência baixíssima e consegue ser lucrativo".

Associado ao crédito, o CrediAmigo oferece aos empreendedores acompanhamento e orientação empresarial para melhor aplicação do recurso, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado, além de cursos de capacitação e aperfeiçoamento profissional. Além disso, o Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste abre conta corrente para todos os seus clientes, sem cobrar taxa de abertura e manutenção de conta, facilitando o recebimento e movimentação do crédito.

Para obter um empréstimo, o interessado precisa apenas (i) ser maior de idade, (ii) ter ou iniciar uma atividade comercial, e (iii) reunir um grupo de amigos empreendedores, que morem ou trabalhem próximos e que confiem uns nos outros, e os únicos documentos necessários são Identidade, Cadastro de Pessoas Físicas (CPF) e comprovante de residência atual.

Seus clientes são pessoas que trabalham por conta própria, empreendedores que atua geralmente no setor informal da economia, e pessoas de perfil empreendedor em geral que tenham interesse em iniciar uma atividade produtiva. O CrediAmigo oferece produtos e serviços especialmente desenvolvidos para o mercado micro-empreendedor, possuindo basicamente os seguintes produtos: (i) Giro Popular Solidário, oferecendo capital de giro para empreendedores com pelo menos 1 ano de atividade, com empréstimos de R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00 para grupos de 3 a 10 pessoas; (ii) Giro solidário, com empréstimos para valores acima de R\$ 1.000,00, que podem ser renovados e evoluir até R\$ 8.000,00, e destinado para grupos de 3 a 10 pessoas; (iii) CrediAmigo Comunidade, destinado ao financiamento de capital de giro e pequenos equipamentos para a população de áreas urbanas e semi-urbanas, comerciantes, prestadores de serviços, vendedores ambulantes e pequenos fabricantes, com empréstimos de R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00 para grupos de 15 a 30 pessoas; (iv) giro individual, oferecendo Capital de giro para clientes com experiência anterior no CrediAmigo, que desejam complementar seus recursos para expansão de sua atividade, com empréstimos de R\$ 300,00 até R\$ 8.000,00. No caso do giro popular e da comunidade a taxa de juros é de 2% ao mês mais uma taxa de abertura de crédito de até 3% sobre o valor liberado, enquanto no giro solidário e no individual os juros são de 4% ao mês, mais uma taxa de abertura de crédito de até 3% sobre o valor liberado.

Além desses, temos também o produto (v) Investimento Fixo, cujos valores variam de R\$ 100,00 a R\$ 5.000,00 para compra de máquinas, equipamentos e/ou reformas no negócio ou na residência, com prazo de até 36 e pagamentos fixos e mensais; e (vi) Seguro Vida CrediAmigo, que garante o pagamento de indenização ao(s) beneficiário(s) do seguro, caso o segurado venha a falecer por morte de qualquer causa, e que oferece duas opções de escolha, de acordo com a capacidade de pagamento do segurado, uma R\$ 15,00 e uma de R\$ 25,00 com a indenização chegando a 153 vezes o valor investido, o que equivale a R\$ 3.840,00.

O programa CrediAmigo possui grande parte das características essenciais a um programa de microcrédito bem-sucedido. O programa não só se baseia na existência de capital social como participa do processo de construção deste mesmo capital social. O uso de células básicas do tecido social como relações de confiança previamente estabelecida constitui um elemento chave do CrediAmigo, daí o seu nome. Seu fornecimento de crédito se baseia no aval solidário, ao se utilizar, por meio de empréstimos a grupos, do colateral social dos indivíduos. O empréstimo é concedido a um grupo de empreendedores, interessados em obter o crédito, que assumem a responsabilidade conjunta no pagamento das prestações, sendo os componentes do grupo escolhidos pelos próprios empreendedores. Em um grupo solidário todos respondem pelo crédito, sendo cada empreendedor avalista do outro. Cada um pode tomar emprestado um valor diferenciado, mas o cupom de pagamento é um só. Portanto, se um dos indivíduos do grupo não puder pagar, ou os demais têm que cobrir a sua parte ou todos os tomadores entram na lista do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) como inadimplentes o que dificulta que tomadores simplesmente desapareçam e tomem empréstimos em outro local com o nome limpo.

Além disso, os empréstimos são progressivos e com calendários de pagamento regulares, começando com baixos valores e depois aumentando se o cliente paga em dia. Em todos os casos, com exceção de empréstimo para investimento fixo, o pagamento consiste de parcelas fixas quinzenais ou mensais e deve ser realizado no prazo de até 6 meses.

Outra característica essencial ao sucesso do programa CrediAmigo é o fato de os assessores irem a campo. Funcionários jovens, bem treinados e pró-ativos vão à casa dos tomadores ou ao próprio estabelecimento produtivo, desenvolvem relações pessoais com os clientes e se tornam responsáveis por todos os aspectos do ciclo de empréstimo, da origem até a recuperação.

Outro princípio bastante difundido entre os especialistas em microfinanças e também descrito por Stélio Gama, superintendente do CrediAmigo, é de que agilidade na aprovação e desembolso de empréstimos costuma ser mais importante para tomadores de empréstimos que a taxa de juros em si, uma vez que os pobres já pagam juros altíssimos diariamente. No CrediAmigo, os empréstimos são rápidos e sucessivos, além de não demandarem quase burocracia, com o transcurso de, no máximo, 7 dias para liberação dos recursos, a partir da formação do grupo.

Características do empréstimo CrediAmigo

No que se refere aos empréstimos do CrediAmigo aos clientes presentes na amostra, que correspondem aos que estavam ativos em dezembro de 2006, verificamos através de sua base de dados que a maior parte dos empréstimos, 79,6%, realizou-se através do produto Capital de Giro Popular solidário, 15,5% com o produto Giro Solidário, 2,6% Investimento Fixo, 2,43% Capital de Giro individual e apenas um empréstimo do tipo Crédito Comunidade havia sido realizado até dezembro de 2006. Observamos claramente, portanto, que a esmagadora maioria dos empréstimos do programa (95%) se dão através de empréstimos solidários, isto é, tendo como garantia apenas o colateral social dos clientes. É importante destacar que 100% das operações aqui examinadas se tratam de operações de empréstimos ou financiamentos, não havendo outros produtos de micro-finanças, como seguros ou poupanças.

Praticamente todos possuem uma agenda mensal de pagamento (98,8%), com apenas 1,2% pagando os empréstimos quinzenalmente. Em 92% dos casos a operação está com seu andamento normal, estando atrasada em apenas 0,04% dos casos, e já se encontra quitada em 6,81% dos casos.

A maior parte das operações (63%) é realizada com um prazo de 4 meses. Em seguida, temos 10,6% com prazo de 3 meses, 14,9% com 5 meses e 8% com 6 meses, o que já incluiu praticamente 97,2% das operações. Há operações com prazos distintos, alguns chegando há 3 anos (2,4% das operações envolvem prazos superiores há 6 meses). Uma outra forma de vermos isso é através da quantidade de operações referentes a cada empréstimo, onde temos: 63% dos pagamentos em 4 prestações, 10,3% em 3 prestações, 14,7% em 5 prestações e 8,1 % em 6 prestações, existindo empréstimos de até 30 prestações (apenas 3,6% das operações envolvem mais de 6 prestações).

5. Perfil dos Clientes do CrediAmigo

Características dos clientes

Nesta seção examinaremos brevemente o perfil sócio-econômico dos clientes do programa CrediAmigo em dezembro de 2006, descrevendo suas principais características.

O CrediAmigo, assim como a maior parte dos programas de microcrédito, tem como seus clientes predominantes mulheres, com estas representando 62,6% de sua clientela, contra 37,4% de homens. Essa composição contrasta com a composição dos microempresários do nordeste urbano, dentre os quais, como já vimos anteriormente, 64,9% são homens e apenas 35,1% mulheres.

Quanto ao estado civil, temos que 47% dos clientes são solteiros, 36,6% casados com comunhão parcial de bens e 8% casados com comunhão total de bens. Apenas 4,8% são separados ou divorciados, 0,01% estão em regime de união estável e 2,3% são viúvos.

A maior parte dos clientes possui entre 30 e 39 anos (30,4%), seguidos dos clientes com idade 40 e 49 anos (25,9%) e dos clientes entre 20 e 29 anos (22,3%). 14,6% possuem entre 50 e 59, 6,1% mais de 60 anos e apenas 1,3% menos de 19 anos. Verificamos, portanto, que os clientes do programa estão mais concentrados em faixas intermediárias de idade em relação aos clientes em potencial, dos quais 5,3% tem entre 10 e 19 anos e 10,9% mais de 60

anos. Enquanto 44,1% dos clientes em potencial tem entre 20 e 40 anos, esse número corresponde a 52,7%, uma diferença não muito grande, porém significativa.

No que se refere à educação, 61,8% dos clientes possuem 1º grau, ou ensino fundamental, completo, seguidos dos que tem 2º grau, ou ensino médio, completo (30%) e 3% dos clientes têm nível superior completo. Os clientes do CrediAmigo são claramente mais escolarizados do que a média dos microempreendedores do Nordeste urbano como um todo, dos quais apenas 27,1% têm primeiro grau completo e 5,8% têm pelo menos segundo grau completo. Olhando para o outro extremo, observamos que, enquanto 20,5% destes não tem nenhum ano de estudo completo, apenas 2,8% dos clientes do programa não têm nenhuma instrução.

O estado com maior número de clientes é de longe o Ceará, com 29,1%, seguido de Maranhão, com 11,3% e Bahia, com 11,2%, com esses três estados perfazendo mais da metade dos clientes. O resto está bem distribuído entre os demais estados do Nordeste, com destaque para Pernambuco (9,7%), Paraíba (9,6%) e Piauí (8,2%), e 4,4% estão fora do Nordeste, em Minas Gerais, Espírito Santo e Distrito Federal, sendo que existem apenas 545 clientes nestes dois últimos. Com exceção do Ceará, sede do programa, a distribuição dos clientes ativos pelos demais estados do nordeste se assemelha à distribuição dos clientes em potencial por esses estados, embora com uma certa subrepresentação da Bahia e Pernambuco e sobre-representação de Piauí e Paraíba.

Verificamos que 75,4% dos clientes vivem em casa própria, enquanto 10,3% vivem em casa alugada e 4% em casa de familiares.

Em relação ao número de pessoas no domicílio, os clientes estão assim distribuídos: 9,1% vivem sozinhos; 2,5% moram com mais uma pessoa; 10,1% com mais 2; 20,5% com mais 4; 26,1% com mais 5; e 16,4% com mais 6 pessoas.

Quando examinamos a quantidade de pessoas que trabalham no negócio dos clientes, os dados de dezembro de 2006 nos mostram que 14,2% não empregam ninguém, isto é, podem ser considerados trabalhadores por conta-própria, 26,5% empregam uma pessoa, da família ou não, e a maioria, 42,8%, empregam duas pessoas. Apenas 2,3% dos clientes do programa têm negócios que possuem cinco ou mais empregados. Por um lado, se fizermos uma comparação com a época de entrada destes clientes no programa, observaremos um aumento no número de empregados dos clientes, uma vez que em média 17,8% dos clientes não tinham empregados, 21,9% tinham 1 empregado e 34,1% empregados, o que corrobora as evidências que veremos posteriormente acerca de um substantivo crescimento no tamanho médio dos negócios dos clientes. Por outro lado, temos aqui um grande contraste do mercado ativo com o mercado potencial, uma vez que, como vimos anteriormente, 87,7% dos clientes em potencial são trabalhadores por conta-própria. Isso mostra que o programa ainda deve se aprofundar mais se quiser realmente atingir capitalistas bem pequenos, trabalhadores por conta-própria que para conseguirem expandir seus negócios e poderem contratar ajudantes e empregados carecem de acesso a crédito produtivo.

Comparação entre os microempreendedores beneficiários de programas assistenciais do governo e os clientes do programa CrediAmigo

Nesta seção realizaremos uma breve comparação do perfil dos micro-empresários que são clientes do programa CrediAmigo com os microempresários que têm acesso a programas assistenciais do governo, nos restringindo, entretanto, às variáveis que as bases de dados nos permitem analisar.

No que se refere ao gênero, verificamos uma drástica diferença entre os perfis de ambos os grupos. Enquanto o programa CrediAmigo tem como seus clientes predominantes mulheres, que representam aproximadamente 62% de sua clientela, contra 38% de homens, entre os beneficiários de rendas públicas 61% são homens e 38% mulheres, percentual que se aproxima mais da proporção entre os sexos entre os empreendedores, que, como já vimos anteriormente, são compostos em 65% de homens e 35% de mulheres. Além disso, verificamos que 10% dos micro-empresários homens recebem alguma renda pública, proporção que corresponde à metade da proporção entre as mulheres, dentre as quais 20% recebe alguma transferência do estado.

A maior parte tanto dos clientes quanto dos beneficiários de transferências governamentais possui entre 30 e 39 anos (30,4% contra 27,6%), seguidos da faixa etária entre 40 e 49 anos (25,9% e 21,7%) e dos clientes entre 20 e 29 anos (22,3% e 21,6%). 14,6% dos clientes e 13,1% dos beneficiários de programas possuem entre 50 e 59, 6,1% e 7,8% mais de 60 anos. Observamos, portanto, uma grande similitude entre o perfil etário dos grupos, estando ambos concentrados em faixas intermediárias de idade. A única diferença considerável está no fato de que, enquanto apenas 1,3% dos clientes do CrediAmigo tem menos de 19 anos, esta proporção sobe para 8% quando analisamos os beneficiários de programas do governo.

No que se refere à educação, observamos alguma diferença entre os perfis dos dois grupos analisados. Enquanto 61,8% dos clientes do programa CrediAmigo tem o 1º grau - ou ensino fundamental - completo, 53% dos beneficiários de transferências do governo tem esse nível de instrução. Enquanto entre os clientes, 30% tem 2º grau - ou ensino médio - completo, a proporção destes entre os beneficiários é 25%. Tanto nos clientes quanto nos beneficiários, 3% têm nível superior completo. Já no que se refere ao extremo inferior do nível educacional, encontramos diferença significativa, uma vez que apenas 2,8% dos clientes do programa não têm nenhuma instrução contra 11,8% dos beneficiários de transferências. Em geral, assim como os clientes do CrediAmigo, os beneficiários de programas governamentais também são mais escolarizados do que a média dos microempreendedores do Nordeste urbano como um todo, dos quais, por exemplo, apenas 27,1% têm primeiro grau completo e 5,8% têm pelo menos segundo grau completo.

Como era de se esperar, a distribuição dos grupos analisados entre os estados do Nordeste difere substancialmente, uma vez que a distribuição dos clientes depende mais de características envolvendo o processo de expansão do programa, enquanto a distribuição dos beneficiários é mais próxima das magnitudes populacionais relativas entre os estados. Enquanto o estado com maior número de clientes do CrediAmigo é de longe o Ceará, com 29,1%, seguido de Maranhão, com 11,3% e Bahia, 11,2%, com esses três estados perfazendo mais da metade dos clientes, os de beneficiários de transferências

são a Bahia, com 31%, seguido de Pernambuco, com 17,8% e Ceará, com 15,2%, cuja soma corresponde a quase dois terços do total de beneficiários – e se somarmos o Maranhão, com 13,6%, termos três quartos desses.

Características dos negócios

No que se refere às atividades dos clientes, isto é, seus empreendimentos, temos que a maioria, 33,7%, realiza sua atividade na sua própria casa, seguidos de perto pelos que tem um ponto comercial, com 32,3%. Já 20,5% realizam serviço a domicílio, 9,9% possuem uma barraca ou banca e 3,6% realizam atividade móvel.

A esmagadora maioria, 92%, atua no setor do comércio, contra 5,3% do setor de serviços e 2,7% do setor industrial. Verificamos, portanto, que claramente o foco do programa é o fornecimento de crédito comercial.

De acordo com o porte, os clientes do CrediAmigo podem ser divididos em três grupos: subsistência (vendas mensais iguais ou inferiores a R\$ 1.000,00), acumulação simples (vendas mensais entre R\$ 1.000,00 e R\$ 5.000,00) e acumulação ampliada (vendas mensais entre R\$ 5.000,00 e R\$ 36.146,26), ou ainda como empresas de pequeno porte, categoria na qual se enquadram os clientes de maior porte, já formalizados. Utilizando-se essa divisão referente ao nível de estruturação do negócio, encontramos que somente 0,3% consistem em empresas de pequeno porte, 6,1% realizam acumulação ampliada, 48,9% acumulação simples, e 44%, ou seja, quase metade dos empreendimentos, realiza atividades de subsistência. Isso é, 93% dos negócios clientes do CrediAmigo têm vendas inferiores a R\$ 5.000,00.

Aproximadamente um quarto dos negócios, 28%, são ambulantes, e dos negócios fixos restantes, 53% são próprios e 20% são alugados.

A grande maioria (60,1%) realiza vendas por atacado, enquanto 31,1% realiza vendas a varejo. O restante vende produtos de fábrica (4,02%), isto é, as compras são realizadas diretamente na empresa que industrializa o produto, ou são produtores (4,8%), isto é, de alguma forma transformam o insumo adquirido no mercado.

6. Desempenho dos beneficiários do programa ([link](#))

DESEMPENHO MEDIDO EM TERMOS DE ESTOQUE

Começaremos com uma análise detalhada do demonstrativo de resultados, cuja análise do conjunto foi realizada na seção 2.

Faturamento, Custos com materiais e Lucro Bruto

O lucro bruto dos clientes corresponde à diferença entre suas receitas operacionais - ou recebimento de vendas - e o custo das mercadorias vendidas - ou pagamento com materiais, isto é, entre o faturamento total e o custo direto de aquisição dos insumos.

O lucro bruto médio dos clientes, que era de R\$ 1.166, passou para R\$ 1.576, um crescimento de 35,1%, resultado de um crescimento na média de recebimento de vendas de 34,6%, de R\$ 3.149 para R\$ 4.238, e na média dos pagamentos com materiais de 41,8%, de R\$ 1.966 para R\$ 2.662. Isto é, tanto o faturamento quanto os custos das microempresas apresentaram considerável incremento, com um resultante aumento substancial no lucro bruto agregado

dos clientes, o que demonstra claramente que houve uma substancial expansão no tamanho médio dos negócios.

Já no que se refere aos valores medianos, observamos que os valores do lucro bruto mediano nos dois períodos foram R\$ 609 e R\$ 808 - um aumento de 32% -, do faturamento foram de R\$ 2.274 e R\$ 3.500 e do pagamento com materiais R\$ 1.264 e R\$ 2.000, bem menos elevados do que os valores médios observados, o que deixa claro que há uma substancial desigualdade entre os clientes do programa, com uma proporção acima da média reduzida em comparação à proporção de clientes abaixo desta, ou seja, poucos clientes com negócios de porte razoável e muitos clientes pequenos negócios.

Lucro Operacional

O lucro operacional é o resíduo do lucro bruto descontado dos custos operacionais, ou visto por outro prisma, consiste da diferença entre o faturamento e todos os custos diretos e indiretos envolvidos na realização da atividade do cliente. Conforme já observado, o lucro operacional corresponde à renda do trabalho dos clientes do programa, uma vez que consiste da renda disponível fruto de cada empreendimento.

Observamos um aumento substancial no lucro operacional dos clientes do programa entre os dois períodos analisados. O lucro operacional médio, que no primeiro período era de R\$ 975, passou para R\$ 1.333 em dezembro de 2006, o que corresponde a uma variação de 36,7%. Esse aumento verificou-se de forma equilibrada para os diversos segmentos da sociedade, como entre as diferentes faixas etárias, estados civis, gêneros e graus de escolaridade. Já o lucro operacional mediano, que no primeiro período era de R\$709, passou para R\$1.173 em 2006, o que corresponde a um aumento de 47%.

O lucro operacional médio dos homens – que corresponde a 38% dos clientes – aumentou, por exemplo, de R\$ 1.148 para R\$ 1.548, enquanto o das mulheres – 61,73% dos clientes – aumentou de R\$ 868 para R\$1.200.

No que tange as faixas etárias, verificamos que o lucro operacional cresce até a faixa de 40 a 49 e depois volta a decrescer. A faixa com maior lucro operacional, entre 40 e 49 anos – com 53 mil clientes - obteve aumento de R\$ 1.047 para R\$ 1.444, a entre 20 e 29 anos – com 39 mil clientes -de R\$ 857 para R\$ 1.124 e a mais representativa - com 59 mil clientes -, entre 30 e 39 anos, de R\$ 991 para R\$ 1.391.

No que diz respeito à escolaridade, observamos um padrão consistente ao esperado, com o lucro operacional aumentando conforme o nível educacional, ao mesmo tempo em que observamos um deslocamento praticamente uniforme deste lucro entre os períodos entre os diversos grupos educacionais. Os clientes sem instrução, que lucravam R\$ 654, passaram a lucrar R\$ 873, enquanto os com nível superior passaram de R\$ 1.234 para R\$ 1.944. Já o grupo de longe o mais representativo, o de clientes com 1º grau completo, com 123 mil clientes, tiveram seu lucro aumentado de R\$ 895 para R\$ 1.232.

Examinando a estrutura física do negócio, observamos que os clientes com maiores lucros são os que possuem ponto comercial (R\$ 1.436 e R\$ 1.946 nos dois períodos, respectivamente), seguidos dos com barraca ou banca (R\$ 1.000 e R\$ 1.386), dos com unidade móvel (R\$ 806 para R\$ 1.008), dos com atividade na própria casa (R\$ 744 para R\$ 1.049) e por último pelos que

prestam serviços a domicílio (R\$ 599 para R\$ 808). Entretanto, entre os dois períodos analisados, percebemos tanto uma alteração na composição dos clientes entre esses tipos de negócios – uma maior contribuição de clientes com pontos comerciais e com atividades em casa, por exemplo - como também neste ranking - com clientes com negócios em casa passando a obter um lucro maior que clientes com unidades móveis.

Observamos, contudo, um grande número de clientes cujos dados no primeiro período constam como ignorados, o que já não acontece no segundo período. Por conseguinte, em algumas análises específicas, em quase todos os segmentos aparecem muito mais clientes no segundo período do que no primeiro, sem que possamos saber, entretanto, quanto deste aumento se deveu a mudanças de características de clientes ou simplesmente de informações antes ignoradas que foram incorporadas entre os períodos. Isso aconteceu principalmente na análise de estrutura física do negócio, quantidade de pessoas trabalhando no negócio, quantidade de pessoas na residência, setor de atividade, descrição do produto e quantidade de prestações.

Clientes com negócios fixos não só obtiveram maiores lucros em ambos os períodos como tiveram um aumento substancial entre os períodos – R\$ 1.101 para R\$ 1.510 – do que clientes com negócios ambulantes - R\$ 731 para R\$ 851. Além disso, a composição também se alterou: os clientes com negócios fixos, que antes representavam 68% dos clientes, passaram a representar 72%.

Outra tendência relevante foi a de concentração dos negócios. Verificamos uma redução de 156 mil (80%) para 145 mil (74%) de clientes com mais de um negócio, com um paralelo aumento de 40 mil (20%) para 51 mil (26%) clientes com apenas um negócio. Isso pode significar que negócios não deram certo e foram fechados, mas o mais provável é que muitos clientes tenham decidido concentrar esforços no seu negócio que começou a crescer mais substantivamente.

No que tange ao local de compra dos clientes, encontramos os maiores lucros nos negócios que realizam as compras diretamente nas fábricas – R\$ 1.555 no 1º período e R\$ 2.182 no 2º período – seguidos pelos com vendas no atacado - R\$ 1.076 e R\$ 1.469 –, pelos negócios que envolvem produção, ou transformação de algum insumo adquirido no mercado - R\$ 945 e R\$ 1.301 – e por último pelos que realizam vendas no varejo – R\$ 725 e R\$ 962.

Curiosamente, enquanto encontramos uma clara relação positiva e monotônica entre número de familiares que trabalham no negócio e lucro operacional, assim como entre número de não familiares que trabalham, essa relação não se verifica quando olhamos para quantidade total de pessoas que trabalham no negócio. Neste caso, a relação é praticamente constante. Enquanto negócios com nenhum empregado obtiveram no segundo período um lucro operacional de R\$ 1.357, negócios com 3 empregados obtiveram um lucro de R\$ 1.259 e com 5 ou mais um lucro de R\$ 1.318.

Os dados não nos mostram uma relação clara entre a quantidade de pessoas na residência dos clientes e seu lucro operacional, sendo este aproximadamente constante entre as categorias e apresentando um crescimento relativamente uniforme.

A média de lucro operacional apresentou-se bastante similar nos setores de comércio, indústria e serviços, e também o aumento entre os períodos foi aproximadamente uniforme entre esses setores.

Analisando agora os controles administrativos do negócio, que o funcionário do programa classifica subjetivamente – de acordo com alguns critérios pré-estabelecidos – observamos que negócios com melhores controles têm em média maior lucro operacional. Negócios com controles considerados bons obtiveram, nos dois momentos analisados, R\$ 1.441 e R\$ 1.957, seguidos dos negócios com controles satisfatórios, com R\$ 1.186 e R\$ 1.626, com os negócios com controles precários ou sem controles apresentando lucros de apenas R\$ 746 e R\$ 1.011 e R\$ 745 e R\$ 991, respectivamente. Isso pode indicar que melhores controles administrativos talvez tenham ajudado na gestão do negócio, ou auxiliado o negócio a aproveitar melhor o acesso ao crédito do programa, mas pode também simplesmente estar indicando que negócios maiores e mais eficientes ao mesmo tempo são os que têm mais controles e os que têm maiores lucros. Esse tipo de questão só pode ser respondida por meio de uma análise multivariada, controlando-se simultaneamente pelo diversos fatores além do que se deseja analisar.

Negócios com lucros operacionais maiores geralmente obtiveram empréstimos envolvendo uma quantidade maior de prestações. Enquanto, quando começaram, negócios com uma média de lucro de R\$ 945 tomaram empréstimos com entre um e seis prestações, negócios com uma média de R\$ 2.174 tomaram empréstimos envolvendo mais 13 prestações. Também verificamos uma tendência de aumento no número de prestações, com uma redução dos empréstimos com menos de quatro prestações e um grande aumento no número de empréstimos com mais de quatro prestações.

Entre os estados com mais de mil clientes, verificamos que, em média, o maior lucro operacional dos negócios, em dezembro de 2006, se encontrava em Minas Gerais (R\$ 1.826), seguido pela Bahia (R\$ 1.701), Maranhão (R\$ 1.668) e Paraíba (R\$ 1.624), e os menores lucros em Rio Grande do Norte (R\$ 1.183) e Ceará (R\$ 871). Se olharmos para os valores médios iniciais de entrada no programa, temos um panorama parecido, com algumas exceções como a Bahia estando em primeiro, com (R\$ 1.399) seguido por Minas Gerais, com (R\$ 1.303). Enquanto esses dois estados, assim como Maranhão, Paraíba, Pernambuco e Sergipe forneceram acesso a crédito a clientes com altos lucros operacionais - renda do trabalho média acima de R\$ 1.400 - o Ceará foi o estado que forneceu acesso a crédito a clientes com menor renda do trabalho, isto é que forneceu acesso a crédito de forma mais profunda, e estes aumentaram seus lucros em uma proporção equivalente aos clientes demais estados.

Realizando uma análise comparativa com dados acerca dos clientes em potencial do programa fornecidos pela PNAD, concluímos que o lucro médio dos clientes ativos do programa, R\$ 1.333, é bem mais elevado do que dos clientes em potencial, que era de apenas R\$ 600 em 2005, menos da metade do outro. O mesmo se verifica, com uma diferença ainda maior, entretanto, para o lucro mediano, com o valor dos clientes ativos do programa correspondendo a R\$ 1.173 e o dos clientes potenciais a R\$ 300. Isso mostra claramente que, por mais que o programa tenha fornecido acesso a crédito a indivíduos antes restritos, proporcionando melhorias em camadas da população antes marginalizadas pelo sistema financeiro, ainda há muito a se avançar na direção de tornar o programa ainda mais pró-pobre, atingindo indivíduos de renda ainda mais baixa.

Existe uma ligação estreita entre o lado pessoa física dos nanoempresários e o lado pessoa jurídica, mesmo que informal, dos seus respectivos negócios. A sobreposição destas duas facetas implica, portanto que o entendimento da estrutura e funcionamento destas empresas deve levar em conta as características dos seus donos e de suas famílias.

Ao lucro operacional - renda do trabalho - somam-se então as outras receitas da família - rendas de outras fontes – e subtraem-se despesas da família – consumo – e pagamento de outros créditos, para termos então a capacidade de pagamento do cliente, que corresponde sua poupança, uma vez que representa a diferença entre o total de rendas de todas as fontes e o consumo. Vamos examinar agora então essas variáveis mais ligadas ao lado pessoa físico dos clientes do programa.

Outras Receitas da Família

Além da renda proveniente do negócio do cliente, sua família ainda dispõe de rendas de fontes bem variadas, como aposentadorias, transferências do governo, renda do trabalho de outros membros da família, etc.

Observamos uma redução de 5,6% nas outras rendas da família, indo de uma média de R\$ 359 quando do primeiro empréstimo do cliente para uma média de R\$ 339 em dezembro de 2006. Possíveis interpretações são reduções de transferências governamentais devido à emancipação de clientes, ou então o fato de que os negócios prosperaram podem ter gerado concentração de esforços de outros membros da família no empreendimento do cliente, abrindo conseqüentemente mão de outras fontes de renda, entre outras possíveis explicações.

Os valores medianos das rendas de outras fontes, por sua vez, apresentaram um aumento entre os períodos, de R\$ 156 para R\$ 200, demonstrando com isso que a redução na média se deveu à redução na renda de outras fontes dos clientes nas quais estas eram mais elevadas.

Com exceção dos clientes viúvos, que recebem mais - R\$ 350 no 2º momento - e os com mais de 60 anos - R\$ 339 - provavelmente por conta de pensões, e os jovens de 10 a 19, que recebem menos – R\$ 197 - os demais grupos receberam valores semelhantes, como as demais faixas etárias, estados civis, homens e mulheres, etc.

Clientes com maior nível de escolaridade também apresentam receitas de outras fontes mais elevadas -- R\$ 486 no 2º momento – provavelmente devido a um mecanismo de seleção (*assortative mating*) que fez com que tenham se casado com cônjuges com também maior escolaridade e, portanto, maiores rendas.

Outras Despesas da Família

Vamos examinar agora outras despesas da família, isto é, despesas não relativas à manutenção do negócio, ou seja, relativas não à pessoa jurídica, e sim ao lado pessoa física dos clientes e demais membros de sua família, tais como despesas com moradia, educação, saúde, alimentação, entre outras.

Diferentemente do valor médio do total de outras receitas da família, que se reduziram entre os períodos analisados, verificamos um aumento de 28,2% nas despesas pessoais dos clientes e suas famílias, que em média se elevaram de R\$ 364 para R\$ 466, assim como seus valores medianos, que também se elevaram, embora um pouco menos, 22,8%, de R\$ 289 para R\$

355. Neste caso podemos concluir então que os maiores aumentos no consumo se deram nas famílias dos clientes que já apresentavam maior consumo.

Essas despesas, que correspondem ao consumo pessoal, provavelmente se elevaram na medida em que a renda do trabalho também se elevou, isto é, os consumidores em alguma medida adequaram seu padrão de consumo a uma nova realidade de renda, seja porque avaliaram o crescimento de sua renda como sendo permanente, seja porque o consumo simplesmente acompanhou o crescimento na renda corrente dos agentes.

Essas despesas aumentam com a faixa etária do cliente, são mais elevadas para clientes com mais educação, assim como para as famílias dos clientes do sexo masculino e para casados do que para solteiros. Pudemos observar, além disso, um crescimento aproximadamente uniforme nestas despesas entre os diversos segmentos.

Capacidade de Pagamento Mensal e Capacidade Real

A capacidade de pagamento mensal corresponderia, como vimos, ao que resta do total da renda de todas as fontes depois do consumo pessoal, isto é, à poupança. Entretanto, representa também o montante absoluto que está disponível para o pagamento da prestação referente ao empréstimo do programa CrediAmigo.

Outra medida disponível na base de clientes do programa é a capacidade real, que corresponde na verdade a uma medida subjetiva atribuída pelo funcionário do banco ao cliente, que inclui a capacidade mensal de pagamento assim como critérios subjetivos baseados em outras informações observáveis, como qualidade de controles administrativos, entre outras.

Verificamos um substancial aumento na capacidade de pagamento entre os períodos analisados, que se elevou, em média, 30,4%, de R\$ 920 para R\$ 1199, assim como na capacidade real, que se ampliou 49,3%, de R\$ 698 para R\$ 1043, fruto tanto do aumento na capacidade de pagamento objetiva quanto de uma melhoria dos controles administrativos e da administração dos negócios, segundo julgamento dos funcionários do banco. Os valores medianos também aumentaram substancialmente, o da capacidade de pagamento objetiva em 40%, de R\$ 760 para R\$ 1065, e a capacidade real em 48%, de R\$ 430 para R\$ 637.

Clientes de menos de 29 anos apresentam uma capacidade de pagamento menor que os demais, sendo que os com menos de 19 anos apresentaram um crescimento bem menor que os até 29 anos (de R\$ 720 para R\$ 797 contra de R\$ 790 para R\$ 1022). As demais faixas etárias apresentaram uma trajetória semelhante, de aproximadamente R\$ 950 para ao redor de R\$ 1250.

Homens apresentam em média maior capacidade de pagamento do que as mulheres - R\$ 844 e R\$ 1040 no 1º período e R\$ 1099 e R\$ 1359 no 2º, respectivamente. Da mesma forma, clientes mais educados também levam vantagem sobre clientes menos educados. Enquanto, no final de 2006, a capacidade de pagamento mensal de clientes com 1º grau completo era de R\$ 1101 (capacidade real de R\$ 673), a dos clientes com 2º grau era de R\$ 1404 (R\$ 863).

Clientes com negócios em ponto comercial apresentaram capacidade de pagamento mensal superior aos demais, com R\$ 1717 (R\$ 1056), seguidos por

clientes com barracas ou bancas, com R\$1205 (R\$ 735), com negócios na própria casa, com R\$960 (R\$ 588), e prestadores de serviço a domicílio, com R\$778 (R\$ 472), para citar os mais representativos. Outra estatística que podemos extrair dos dados é que clientes com negócios fixos possuem uma capacidade de pagamento de R\$ 1341 (R\$ 824), muito mais elevada que de clientes que possuem negócios ambulante, com apenas R\$ 812 (R\$ 489).

Cabe ressaltar que nas análises em que houve substancial mudança na composição dos clientes entre os grupos analisados, como é o caso de estrutura física do negócio, número de trabalhadores, tipo de negócio e setor de atividade, não faz muito sentido falarmos em evolução das médias por categoria, uma vez que se tratam de grupos compostos por indivíduos diferentes.

DESEMPENHO MEDIDO EM TERMOS DE ESTOQUE

Analisaremos agora o balanço patrimonial dos clientes, que envolvem seu lado pessoa jurídica assim como seu lado pessoa física, uma vez que estes não são dissociados no caso de micro-empresendimentos.

Ativos

Como sabemos, o Ativo Total é a soma do (i) Ativo Circulante - que envolve a caixa do negócio, dinheiro em conta corrente e poupança, contas a receber de terceiros e estoques – com o (ii) Ativo Imobilizado Produtivo – que inclui imóveis, máquinas, utensílios e veículos utilizados no negócio – e os (iii) Ativos da Família – que incluem terrenos, casa, e outros bens não utilizados diretamente no negócio, e sim pelo lado pessoa física do cliente e sua família. Temos abaixo o lado do ativo do balanço patrimonial dos clientes do programa, com os valores representando a média de cada rubrica.

Tabelas Bivariadas

Balanço Patrimonial - Ativos

	1º período	2º período	Varição
Ativo Total (I + II + III)	20.987	24.782	18,1%
Ativo Circulante (I)	3.956	5.430	37,3%
Caixa, Bancos, Poupança	335	416	24,2%
Contas a Receber de Terceiros	1.154	1.188	2,9%
Estoques	4.150	6.046	45,7%
Outros	28	11	-60,7%
Imobilizado (Produtivo) (II)	5.080	5.425	6,8%
Imóveis	2.375	2.185	-8,0%
Máquinas e Equipamentos	755	894	18,4%
Móveis e Utensílios	375	484	29,1%
Veículos	1.509	1.807	19,7%
Outros	91	32	-64,8%
Ativos da Família (III) (Terrenos,Casas..)	11.951	13.927	16,5%

Como podemos observar pelo balanço, a média do ativo total de um cliente do CrediAmigo apresentou um considerável crescimento de 18,1%, começando em R\$ 20.987 no momento de sua adesão ao programa e alcançando o valor de R\$ 24.782 em dezembro de 2006. O cliente mediano, por sua vez, experimentou um incremento de 39% no valor de seu ativo total, o que demonstra que houve uma convergência entre os ativos dos clientes do programa, isto é, uma melhoria relativa dos que tinha ativos mais reduzidos.

Destes, o total médio do ativo circulante, que era de R\$ 3.956, passou para R\$ 5.430 - um aumento de 37% -, o imobilizado produtivo passou de R\$ 5.080 para R\$ 5.425 - um aumento de 6,8% - e os ativos da família passaram de R\$ 11.951 para R\$ 13.927 - um aumento de 16,5%. Com isso, o ativo circulante, que representava 18,8% quando da entrada no programa, passou a representar 21,9% do ativo total; o ativo imobilizado, que representava 24,2% quando da entrada no programa, passou a representar 21,9% do ativo total; e os ativos da família, que representavam 56,9% quando da entrada no programa, passaram a representar 56,2% do ativo total.

O ativo circulante mediano aumentou 52%, de R\$ 2.130 para R\$ 3.247, enquanto o imobilizado aumentou 27,4%, de R\$ 2.230 para R\$ 2.843, e os ativos da família 49,7%, de R\$ 8.130 para R\$ 12.177. Vemos então, que os principais responsáveis pela redução na desigualdade entre os clientes se deveu principalmente aos ativos da família, que experimentaram um maior aumento nas famílias que possuíam menos ativos.

Efetuada uma análise ainda mais profunda, que no que diz respeito aos componentes do ativo circulante, observamos que os recursos mais líquidos, em caixa, conta corrente e poupança, aumentaram 24,2%, de R\$ 335 para R\$ 416, as contas a receber de terceiros apenas 2,9%, de R\$ 1.154 para R\$ 1.588 e os estoques de R\$ 4.150 para R\$ 6.046 foram os que apresentaram aumento mais substancial, de 45,7%, mas isso pode se dever a questões cíclicas de sazonalidade.

O imobilizado, que como vimos não sofreu substancial alteração entre os períodos, tampouco sofreu alteração na sua composição: com exceção dos imóveis, cujo valor médio decresceu de R\$ 2.375 para R\$ 2.185, todos os demais tiveram um aumento de valor, as máquinas e equipamentos de R\$ 755 para R\$ 894, os móveis e utensílios de R\$ 375 para R\$ 484 e os veículos de R\$ 1.509 para R\$ 1.807.

Passivos

O Passivo Total, por sua vez, consiste na soma do (i) Passivo Circulante - que inclui os financiamentos em geral, tanto do programa CrediAmigo como de outras fontes, dívidas com fornecedores e adiantamentos de clientes, entre outras dívidas de curto prazo - com o (ii) Passivo Exigível a Longo Prazo – que envolve dívidas de prazo mais longo – e os (iii) Recursos Próprios do cliente investidos no negócio, ou Patrimônio Líquido. Segue o lado do Passivo da média do balanço patrimonial dos 196 mil clientes da amostra.

Tabelas Bivariadas

Balanço Patrimonial - Passivos		1º período	2º período	Varição
Passivo Total (I + II + III)		20.987	24.782	18,1%
Passivo Circulante (I)		529	717	35,5%
Financiamentos CrediAmigo		4	75	1775,0%
Outros Financiamentos		51	40	-21,6%
Fornecedores		441	578	31,1%
Adiantamento de Clientes		8	8	0,0%
Outros		26	24	-7,7%
Exigível à Longo Prazo (II)		76	47	-38,2%
Patrimônio Líquido (III)		20.380	24.024	17,9%

O passivo total dos clientes variou 18,1%, como o passivo, por construção, de R\$ 20.987 para R\$ 24.782, resultado das seguintes variações em seus componentes: o passivo circulante aumentou 35,5%, de R\$ 528 para R\$ 716, o passivo exigível de longo prazo reduziu-se 38,2%, de R\$ 76 para R\$ 47 e o patrimônio líquido se ampliou 17,9%, de R\$ 20.380 para R\$ 24.024. Como podemos observar, a maior parte do capital dos clientes – 97,1% no primeiro período e 96,9% no segundo - consiste de seus recursos próprios.

No que tange a uma análise mais detalhada do passivo dos negócios dos clientes do programa, temos que esta se reveste de especial importância uma vez que envolve diretamente uma análise da variação da importância relativa do financiamento do programa dentre as formas possíveis de financiamento. Enquanto o valor médio total de financiamento proveniente do CrediAmigo aumentou substancialmente, de R\$ 4 para R\$ 75, o total dos demais financiamentos de curto prazo se reduziu de R\$ 51 para R\$ 40 e os financiamentos de longo prazo de R\$ 76 para R\$ 47.

Desconsiderando o capital próprio dos clientes – o patrimônio líquido – e considerando então apenas os demais componentes e sub-componentes, isto é, à parte do capital dos negócios adquirido através de diferentes formas de endividamento, verificamos uma variação na composição destes entre os dois períodos. Em termos de composição percentual, verificamos um incremento na participação dos financiamentos do programa CrediAmigo, de 0,7% para 9,8% e dos fornecedores, de 73% para 75,7%, e uma redução da participação de outros financiamentos, de 8,4% para 5,2% e de financiamentos de prazo mais longo, de 12,6% para 6,2%. Se refizermos essa conta retirando a participação dos fornecedores, uma vez que a afirmação de que esse componente consiste em se financiar por endividamento é um tanto discutível, e também a rubrica

“outros”, chegamos aos seguintes números: a participação do financiamento do programa CrediAmigo teve sua participação ampliada de 3,1% para 46,3%, se tornando assim a principal fonte de capital por endividamento direto, seguida por financiamentos exigíveis de longo prazo, cuja participação declinou de 58% para 29% e por outros financiamentos de prazo mais curto, que também perderam participação, de 39% para 24,7%.

DESEMPENHO MEDIDO EM TERMOS DE ÍNDICES

O que os dados nos mostram é que a lucratividade média dos empreendimentos dos clientes do programa CrediAmigo se manteve relativamente constante entre os períodos analisados, que correspondem à data de entrada no programa e 31 de dezembro de 2006.

A margem de lucro bruta – calculada como a razão entre o lucro bruto dos negócios e as vendas – manteve-se praticamente a mesma, variando de 37% para 37,2%. A margem de lucro operacional – razão entre lucro operacional dos negócios e as vendas – também praticamente não se alterou, variando de 31% para 31,5%. A margem líquida – razão entre lucro líquido e as vendas – também só se modificou marginalmente de 29,2% para 29,3%.

Cabe destacar, entretanto, que essa relativa estabilidade nas margens de lucro mostram apenas uma faceta da realidade, uma vez na verdade todas as medidas de lucro experimentaram um grande aumento em valor absoluto no período, assim como as vendas, mas cresceram praticamente na mesma proporção.

As duas medidas de retorno utilizadas, por sua vez, apresentaram maior alteração. O retorno sobre o investimento (ROI) – que corresponde à razão entre o lucro líquido (capacidade de pagamento mensal) e os ativos totais – obteve um incremento de 4,4% para 4,8%, enquanto o retorno sobre o patrimônio líquido – que corresponde à razão entre o lucro líquido (capacidade de pagamento mensal) e o patrimônio líquido – se ampliou de 4,5% para 5%. Se calcularmos, entretanto, o lucro líquido como a soma da capacidade de pagamento mensal com outras despesas da família, chegaremos a valores do ROI de 6,3% e 6,9% e do retorno sobre o patrimônio líquido de 6,1% e 6,7% nos dois períodos. Todos estes representam valores bastante elevados de retorno de investimento.

Já no que diz respeito a medidas de liquidez, calculamos dois tipos de índices. O índice de liquidez corrente e o índice de liquidez seco, referentes à média dos dois períodos. Observamos um incremento pequeno no índice de liquidez corrente – que consiste na razão entre o ativo circulante e o passivo circulante, de 7,48 para 7,57, assim como no de liquidez seco – razão entre a diferença entre dois componentes dos ativos, o ativo circulante e os estoques, e o passivo circulante – de 3,03 para 2,18. A idéia por detrás da exclusão dos estoques para a confecção do índice seco é de que os estoques correspondem ao ativo circulante menos líquido. A escolha entre o mais adequado entre os dois como medidas de liquidez depende, portanto, da facilidade de os ativos serem convertidos em caixa. Se eles forem suficientemente líquidos, o índice de liquidez corrente será uma medida de liquidez global preferível. Essa tendência observada entre os períodos quer dizer, intuitivamente, que os empreendimentos tiveram um aumento marginal na sua capacidade de satisfazer suas obrigações, em curto prazo, na data de vencimento.

No que concerne a medidas de endividamento, verificamos um aumento no endividamento quando medido pelo índice de exigíveis totais - que corresponde à razão entre o exigível total, isto é, a soma do passivo circulante com os exigíveis de longo prazo, e o ativo total - de 2,9% para 3,1%, e uma redução quando medida pelo índice de empréstimos em longo prazo, que considera a razão entre os empréstimos em longo prazo e o patrimônio líquido, de 0,4% e 0,2%. Uma característica que vale se destacar desses pequenos empreendimentos é o valor bastante inexpressivo da rubrica exigível em longo prazo, demonstrando que grande parte de seus empréstimos tem por característica prazos reduzidos. E esse valor muito reduzido no caso do índice de exigíveis totais se explica pelo fato observado acima que de longe a proporção mais expressiva do capital desses pequenos negócios é oriundo de recursos próprios.

Um julgamento normativo acerca da magnitude destes diversos indicadores depende enormemente da indústria em questão. Por conseguinte, como neste caso estamos tratando da média dos diversos empreendimentos de áreas distintas, não podemos interpretar de forma normativa as magnitudes absolutas desses indicadores.

H. Condicionantes para a Saída da Pobreza: O Caso dos Clientes do CrediAMIGO⁸

A ampliação de acesso ao crédito para os mais pobres tem sido apontada na literatura como uma das alternativas para a redução significativa da pobreza. No entanto, uma questão importante que surge nessa discussão é identificar, no caso dos tomadores de microcrédito quais são os outros elementos importantes que possam determinar ou ajudar na saída dessa condição? É oportuno verificar se o financiamento concedido potencializa os atributos dos micro-empresários de baixa renda, ou se existe diferenciação de retornos entre aqueles indivíduos considerados pobres e que tomaram os empréstimos. Nesse contexto, esse capítulo procura gerar algumas respostas para estas perguntas tendo como estudo de caso os clientes do CrediAmigo que entraram no programa com um nível de renda familiar muito baixo.

No capítulo VIII desta edição tem-se uma explanação geral da natureza múltipla das políticas que possam contribuir para o alívio sustentável (ou superação) de uma situação considerada de pobreza. O processo de fuga desse quadro é tão complexo quanto o seu diagnóstico, e o acesso ao microcrédito pode ser um importante instrumento para impulsionar o indivíduo em direção a níveis de renda mais elevados. Em grande parte, a eficácia do microcrédito depende da sua capacidade de transformar prospecção em retornos, ou seja, de transformar pobres em (nano) capitalistas. Essas mudanças dependem, por sua vez, de um conjunto de micro e macro fatores que variam desde o tipo de programa de microcrédito utilizado até o tamanho do mercado em que o microempresário está inserido.

O programa CrediAmigo do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) oferece uma excelente oportunidade para se investigar os condicionantes que possam

⁸ Esta parte foi escrita por Marcelo Azevedo Gerente do CrediAmigo e Ricardo Brito Soares e Flávio Ataliba do Departamento de Economia e do laboratório de Estudos de Pobreza da Universidade do Ceará.

facilitar a fuga da pobreza, não apenas por possuir uma metodologia creditícia baseada em acompanhamento e orientação, mas também por dispor de um conjunto de informações confiáveis relativas ao cliente, ao crédito, ao tipo de negócio e à sua localização. Outro atrativo do programa Crediamigo é sua característica auto-financiadora. O programa não recebe benefícios fiscais, já que o *funding* é de mercado⁹, e todas as demais despesas administrativas são cobertas pelas receitas geradas através dos juros cobrados dos clientes. O programa é tratado internamente como uma unidade de negócios, tendo uma gestão própria que produz balanços gerenciais específicos devidamente verificados por auditoria externa.

1. Base de Dados e Metodologia

Nesse trabalho utilizamos a mesma base de dados levantada para o estudo do perfil dos clientes desta edição, que contém as diversas informações históricas sobre clientes ativos em 31/12/2006, e que tinham pelo menos dois fluxos de informações: o primeiro gerado na entrada no programa (condição inicial) e o segundo referente a sua posição final (último registro). Nesse critério foram contabilizados inicialmente um total de 196.692 clientes, que após uma filtragem por falta de informações relevantes, foram reduzidos para 170.495¹⁰.

Desse grupo de clientes, focalizamos nossa atenção especial apenas para aqueles que ao entrarem no programa possuíam renda familiar abaixo de um determinado nível que arbitrariamente definimos como linha de pobreza. No entanto, duas dificuldades apareceram com esse procedimento: a primeira está relacionada à própria definição do que é considerar um indivíduo como sendo pobre, ou seja, qual a linha de pobreza que deveria ser adotada. A segunda refere-se a falta de informação direta sobre a renda familiar do indivíduo.

A determinação da linha da pobreza é importante, pois nossa análise será focada naqueles indivíduos que conseguiram cruzar esta linha após entrarem no programa. Como as discussões a respeito de suas possíveis mensurações e adequações são extensas (World Bank, 2007), decidimos por usar três linhas bastante utilizadas no Brasil. A primeira, de meio-salário mínimo, (LP 1/2 SM) é utilizada como padrão internacional e como referência para alguns programas governamentais. A segunda, elaborada pelo IELTS/IPEA (LP IPEA), além de usar como referência o salário mínimo, leva em consideração os padrões de vida diferenciados entre os estados. Por fim, uma terceira linha construída pela FGV (LP FGV), também faz diferenciação de padrões de vida entre regiões, mas ela é condicionada pelas necessidades nutricionais. A TABELA 1 mostra o valor destas linhas de pobreza em outubro e 2006¹¹ para cada Estado participante do programa Crediamigo.

⁹ A captação de recursos para os empréstimos do Crediamigo atualmente origina-se exclusivamente de depósito interfinanceiro vinculado à operações de microfinanças (DIM), regulamentado pela Resolução BACEN 3422 e por contrato de empréstimo entre o BNB e o Banco Mundial.

¹⁰ Nesta exclusão encontram-se todos os beneficiários do produto CREDIAMIGO COMUNIDADE, que inclusive é voltado para o público de mais baixa renda, porém a metodologia de crédito deste produto não prevê visita individual aos clientes e coleta de informações para mensuração da capacidade de pagamento. Diversos outros dados importantes como número de familiares residentes ou setor de atividade não tiveram registro à época da entrada de alguns clientes mais antigos no programa, que também foram excluídos da base de dados.

¹¹ Todos os valores monetários das informações de empréstimo para primeiro e segundo fluxos foram deflacionados para Outubro de 2006.

Linhas de Pobreza – Outubro/2006

Estado	Linhas da Pobreza (R\$)		
	½ SM	IPEA	FGV
Alagoas	175,00	165,60	115,88
Bahia	175,00	169,72	115,88
Ceará	175,00	159,43	115,88
Distrito Federal	175,00	165,60	117,38
Espírito Santo	175,00	131,66	122,13
Maranhão	175,00	165,60	115,88
Minas Gerais	175,00	149,15	122,13
Paraíba	175,00	167,66	115,88
Pernambuco	175,00	178,97	115,88
Piauí	175,00	164,57	115,88
Rio Grande do Norte	175,00	166,63	115,88
Sergipe	175,00	168,69	115,88

Fonte: FGV e IPEA

Na falta de informação direta sobre renda familiar adotamos uma variável *proxy* determinada pela adição de duas contas do cliente: *lucro operacional e outras receitas familiares*. O lucro operacional refere-se exatamente ao valor de retirada do negócio, que somado a outras receitas familiares contabilizam a disponibilidade de recursos da família. Dado que essas informações são coletadas por Assessores de Crédito treinados pelo BNB com um viés conservador¹², acreditamos que elas determinam uma aproximação bastante razoável da renda dos clientes que tomam esses tipos de empréstimos. De posse dessa variável o procedimento utilizado foi dividir a renda familiar pelo número de pessoas residentes da família de modo a se obter o valor da renda per capita familiar¹³.

A TABELA a seguir, nos mostra a matriz de transição dos clientes entre os dois fluxos de registrados (entrada no programa e condição atual).

Matriz de Transição da Situação de Pobreza – Clientes do Crediamigo

Condição de Entrada	CONDIÇÃO ATUAL (Quantidade e %)					
	FGV		IPEA		SM	
	Não Pobre	Pobre	Não Pobre	Pobre	Não Pobre	Pobre
Não Pobre	143.469	2.520	115.816	4.726	110.082	5.082
	98,3%	1,7%	96,1%	3,9%	95,6%	4,4%
Pobre	14.905	9.691	24.983	24.970	26.610	28.721
	60,8%	39,2%	50,0%	50,0%	48,1%	51,9%

Número de observações: 170.495

Podemos constatar de início um índice de sucesso em sair da condição de pobreza bastante alentador para o programa Crediamigo (60,8% para LP_FVG, 50% para LP_IPEA, e 48,1% para LP_SM). Observamos também que a proporção de clientes em situação reversa, ou seja, reduções de renda ao nível de pobreza, foi muito pequena, sugerindo uma alta eficácia líquida do programa em retirar as pessoas da condição de pobreza inicial na qual se encontravam.

Um importante passo é investigar os condicionantes deste sucesso. Para isto, estimamos nessa pesquisa um modelo multivariado de probabilidade

¹² O viés conservador ocorre, pois a disponibilidade de renda da família é um fator determinante no montante de crédito concedido pelo banco.

¹³ Devido ao excessivo número de informações incompletas no primeiro cadastro da operação para a variável do número de familiares, colhemos esta variável da informação de último fluxo do cliente.

linear de sucesso, para um conjunto de variáveis que incluem além do tempo de programa, características individuais e familiares (idade, nível educacional, gênero e tipo de domicílio), características do negócio (estrutura, tempo de atividade, setor, tipo de controle administrativo, e prazo de venda), características do empréstimo (valor, prazo e participação no empréstimo do grupo solidário) e aspectos regionais (efeito fixo dos Estados e renda per capita municipal). Uma descrição maior deste modelo encontra-se no box explicativo a seguir, e a TABELA 3, abaixo, apresenta um maior detalhamento conceitual das variáveis utilizadas¹⁴.

Dado a característica heterocedástica do modelo de probabilidade linear, usamos a correção de White para as covariâncias como sugerido em Wooldridge (2001). Apesar de reconhecermos que esse não é o único problema presente nesse tipo de estimação¹⁵, ele serve bem ao propósito de qualificar os condicionantes iniciais que contribuíram para a saída da condição de pobreza inicial. Nossa variável endógena, portanto, é uma variável dicotômica igual a 1 se o indivíduo conseguiu sair da condição de pobreza, e 0, caso contrário. Deve-se ainda relatar que todas as variáveis explicativas incluídas são referenciadas à época da entrada do indivíduo no programa.

TABELA 8.1.3– Variáveis Explicativas

CATEGORIA	CARACTERÍSTICAS
Tempo de Programa	Tempo de Programa – Faixas de 6 meses de inclusão no programa contabilizadas a partir da data de entrada (primeiro fluxo).
Indivíduo e Família	Idade – Idade em anos ao entrar no programa. Nível Educacional – Condição educacional ao entrar no programa: Analfabeto, primeiro grau incompleto, primeiro grau completo, segundo grau incompleto, segundo grau completo, superior incompleto ou superior completo. Gênero – Variável binária: 1 = Homem, 0 = Mulher. Tipo de Domicílio – Própria, alugada, emprestada, de familiares ou não informada.
Empresa	Estrutura Física do Negócio – Variável dicotômica: 1 = Ambulante, 0 = Fixo. Tempo de Atividade – Quanto tempo o cliente tem de experiência na atividade (informada pelo mesmo). Setor de Atividade – Comércio, indústria ou serviço. Tipo de Controles Administrativos – Variável categórica construída de acordo com a classificação do Assessor de Crédito em visita ao negócio: Bom, satisfatório, precário e inexistente. Prazo de Venda do Cliente – O cliente pode responder que vende somente à vista, ou com prazos variando de 1 a 3 meses.
Empréstimo	Valor do Empréstimo ou Financiamento – Faixa de valor individual que o cliente recebeu de crédito quando iniciou no programa. Prazo do empréstimo ou financiamento – Prazo em meses do empréstimo. Participação no grupo solidário – Participação percentual do empréstimo individual no montante do grupo solidário.
Regional	Estado – Efeito Fixo do Estado da federação em que o cliente está localizado Renda per capita municipal – Renda per capita do município onde está localizada a atividade produtiva do cliente (2000). Fonte: Ipeadata.

¹⁴ A média das variáveis usadas no modelo encontra-se na Tabela 5 do Anexo I.

¹⁵ Predições de probabilidades negativas (ou maior que 1) e efeitos marginais constantes são outras possíveis incoerências do modelo (Wooldridge, 2001).

De forma simplificada, podemos considerar, tomando por base as definições propostas por Goldberg (2005), que esse modelo é do tipo de monitoramento e não de impacto, uma vez que em nossas estimativas investigamos apenas os clientes do programa e não temos informações da performance de não-clientes que possam servir de base de controle para mensurar seus impactos. No entanto, podemos identificar um padrão de eficácia (mas não eficiência) do programa de microcrédito se observarmos um retorno crescente para o tempo de permanência no programa¹⁶. Ademais, também podemos constatar possíveis padrões de resultados que sinalizem para a capacidade do indivíduo considerado pobre de gerar retornos através de seus poucos ativos disponíveis. Nessa perspectiva, podemos observar, por exemplo, se entre aqueles indivíduos pobres também existem diferenciações quanto à remuneração do capital humano, físico, e social. Essa evidência é sugestiva de que os pobres possam ser vistos como capitalistas potenciais e não apenas como pessoas segmentadas na sociedade (De Soto, 2001).

2. Resultados

Através da TABELA 4 podemos verificar inicialmente que são poucas as diferenças qualitativas de retorno das variáveis quando se considera as diferentes linhas da pobreza apresentadas. Essa constatação é um forte indicativo para a robustez dos resultados comentados a seguir. Por simplicidade, nossa análise será centrada em algumas variáveis que consideramos mais relevantes para os questionamentos levantados na introdução deste trabalho. Evidentemente, os outros resultados ficam disponíveis para a reflexão do leitor.

Um importante resultado verificado é que a velocidade de saída da situação de pobreza entre os clientes do Crediamigo é bastante elevada. A probabilidade de um cliente ultrapassar as linhas de pobreza especificadas aumenta consideravelmente a cada 6 meses, quando ele se mantém como cliente ativo. Aqueles indivíduos com mais de 5 anos no programa têm uma probabilidade maior de deixar essa situação, sendo que essa probabilidade varia de 35,72% a 40,69%, dependendo da linha utilizada, em relação aos clientes novatos. Isso nos dá uma velocidade média anual de saída em torno de 7 a 8%¹⁷. Esse resultado sugere uma eficácia dupla do programa que além de servir como um importante instrumento em fornecer capital financeiro ao indivíduo pobre, ele também cria condições para a ampliação de um capital social quando do acompanhamento e assistência de crédito.

Quanto às características individuais, podemos destacar a influência positiva da educação na fuga da pobreza. Essa constatação indica que mesmo entre os mais pobres o capital humano é relativamente remunerado em concordância com o que acontece em setores formais mais capitalizados.

Outros resultados também sugerem retornos diferenciados com relação a colaterais e habilidades organizacionais. Indivíduos que ao entrarem no programa possuíam domicílio próprio ou uma estrutura de negócio fixo

¹⁶ Esta análise também está presente em Chowdhury et al (2005) e Goldberg (2005).

¹⁷ Vale ressaltar, por exemplo, que Chowdhury et al (2005) estimaram uma média anual de velocidade de saída da pobreza para clientes de microcrédito em Bangladesh da ordem de 3.5 a 4%. Embora a comparação não seja apropriada pela diferenciação conceitual da pobreza ela é ainda sugestiva de uma eficácia absoluta elevada.

possuem uma probabilidade maior de sair da pobreza que aqueles sem residência própria (ou alugada)¹⁸, ou sobre aqueles com um negócio ambulante. Também aqueles que entraram no programa com um adequado controle administrativo mostraram ter maiores probabilidades de melhora substancial de renda em comparação com aqueles sem nenhum controle.

Outras evidências apontaram que o valor do primeiro crédito foi positivamente relacionado à saída da pobreza¹⁹, e que os prazos de pagamentos foram negativamente correlacionados. Este último resultado sugere que a metodologia de empréstimos mais curtos por garantirem um acompanhamento mais próximo e com incentivo de renovações mais rápidas pode potencializar o efeito do crédito inicial. Finalmente, o tamanho do mercado local representado pela renda média municipal mostrou ter uma relação quadrática côncava com a probabilidade de saída da pobreza, significando que a probabilidade de saída é maior em municípios de renda média do que em renda baixa ou elevada.

¹⁸ Interessante observar que aqueles que pagam aluguel têm uma probabilidade maior de sair da pobreza que aqueles com domicílio próprio. Neste caso, podemos considerar que esta capacidade de pagamento também pode servir como colateral.

¹⁹ Vale ressaltar, no entanto, que a função do empréstimo inicial como um todo se mostrou côncava.

3. Discussão

A eficácia do microcrédito como política de combate à pobreza depende sobremaneira da sua capacidade de atomizar o empreendedorismo latente dos mais pobres. O pior cenário possível nessa premissa seria uma constatação de que nem o programa de microcrédito tem essa capacidade, nem o empreendedorismo se mostra latente entre os pobres. Ou seja, no mercado de microcrédito, não estaríamos preparados para conceder ou receber o microcrédito. Este trabalho mostra evidências contrárias a este cenário pessimista.

Observando a performance dos clientes do Crediamigo que entraram no programa com renda familiar abaixo das linhas de pobreza consideradas encontramos padrões de remuneração de ativos (físicos ou capacitadores) que se assemelham a qualquer outro de um empresário do topo da pirâmide. Percebeu-se também que entre os mais pobres, o capital humano, a estrutura organizacional e outros colaterais provocam remunerações relativas diferenciadas. Esta evidência sinaliza que é viável uma estratégia múltipla de política de parcerias e não apenas de amortização do estoque de pobreza.

Modelo de Probabilidade Linear para Sucesso em Ultrapassar a Linha da Pobreza			
	Linha Pobr. FGV (R\$ 117,04)¹	Linha Pobr.IPEA (R\$ 162,77)¹	Linha Pobr. SM (R\$ 175,00)
Tempo de Programa			
6 – 12 meses	0.1282** (11.03)	0.1045** (13.40)	0.1035** (14.13)
13 – 18 meses	0.1910** (10.05)	0.1709** (13.13)	0.1613** (13.13)
19 – 24 meses	0.2470** (12.03)	0.2133** (14.94)	0.2066** (15.29)
25 – 30 meses	0.2967** (10.74)	0.2380** (12.09)	0.2411** (12.93)
31 – 36 meses	0.3512** (12.04)	0.3098** (14.89)	0.3122** (15.82)
37 – 42 meses	0.3885** (10.86)	0.3050** (11.77)	0.3038** (12.32)
43 – 48 meses	0.4268** (11.51)	0.3301** (12.14)	0.3342** (12.91)
49 – 54 meses	0.4460** (10.08)	0.3692** (11.21)	0.3745** (11.93)
55 – 60 meses	0.4304** (9.24)	0.3485** (10.03)	0.3681** (11.13)
Mais de 60 meses	0.4069** (7.57)	0.3572** (8.78)	0.3832** (9.85)
Características Individuais			
Idade	0.0012 (0.76)	-0.0023* (2.05)	-0.0032** (2.96)
Idade2	-0.0000 (1.21)	0.0000 (1.12)	0.0000* (2.04)
Masculino	0.0259** (3.93)	0.0188** (3.97)	0.0190** (4.24)
1º Grau Incompleto	0.0933** (6.70)	0.0619** (5.86)	0.0613** (6.11)
1º Grau Completo	0.1216** (7.69)	0.0961** (8.14)	0.0925** (8.26)
2º Grau Incompleto	0.1419** (7.52)	0.1022** (7.27)	0.0998** (7.47)
2º Grau Completo	0.1320** (8.40)	0.1098** (9.35)	0.1170** (10.50)
Superior Incompleto	0.1528** (4.37)	0.1561** (6.44)	0.1476** (6.45)
Superior Completo	0.1941** (6.30)	0.1359** (6.00)	0.1620** (7.64)
Domicílio Alugado	0.0087 (0.86)	0.0225** (3.08)	0.0180** (2.59)
Domicílio Parentes	-0.0974** (7.48)	-0.1281** (13.30)	-0.1315** (14.44)
Domicílio Outros	-0.0333** (2.78)	-0.0426** (5.07)	-0.0386** (4.83)
Domicílio Emprestado	-0.0328* (1.99)	-0.0334** (2.66)	-0.0197+ (1.65)

Cont. Tabela

Características do Negócio

Tempo de Atividade	-0.0002 (0.33)	-0.0003 (1.10)	-0.0001 (0.28)
Tempo de Atividade ²	0.0000* (2.18)	-0.0000 (1.38)	-0.0000 (0.51)
Contr. Adm. Precário	0.0161* (2.04)	0.0108+ (1.82)	0.0075 (1.32)
Contr. Adm. Bom	0.0223+ (1.79)	0.0228* (2.51)	0.0205* (2.36)
Contr. Adm. Satisfatório	0.0520** (5.71)	0.0515** (7.70)	0.0523** (8.22)
Negócio Ambulante	-0.0240** (3.89)	-0.0350** (7.74)	-0.0345** (8.05)
Vendas_prazo1	0.0176* (2.44)	0.0061 (1.17)	0.0077 (1.57)
Vendas_prazo2	0.0230+ (1.89)	0.0167+ (1.93)	0.0196* (2.38)
Vendas_prazo3	0.0648+ (1.65)	0.0864** (3.37)	0.0648** (2.64)
Indústria	-0.0226 (1.48)	-0.0079 (0.69)	-0.0023 (0.21)
Serviço	-0.0068 (0.50)	-0.0147 (1.48)	-0.0092 (0.99)

Características do Empréstimo

Valor R\$ 200 – 300	0.0931** (8.47)	0.0784** (8.87)	0.0702** (8.38)
Valor R\$ 301 – 400	0.1601** (14.23)	0.1452** (16.50)	0.1405** (16.90)
Valor R\$ 401 – 500	0.2053** (16.77)	0.2065** (22.13)	0.1985** (22.58)
Valor R\$ 501 – 600	0.2275** (15.78)	0.2393** (23.47)	0.2396** (25.01)
Valor R\$ 601 – 700	0.2718** (10.65)	0.2462** (16.03)	0.2628** (18.63)
Valor R\$ 701 – 800	0.2630** (7.84)	0.2956** (15.07)	0.2933** (16.24)
Valor R\$ Mais de 800	0.1981** (4.82)	0.2945** (14.88)	0.2937** (16.75)
Part. Empréstimo do Grupo	-0.0019** (4.47)	-0.0011** (3.75)	-0.0015** (5.18)
Prestações 4 meses	-0.0201** (2.84)	-0.0307** (6.07)	-0.0322** (6.77)
Prestações 5 meses	-0.1369** (8.07)	-0.0982** (8.06)	-0.0959** (8.49)
Prestações 6 meses	-0.0209 (1.60)	-0.0295** (3.02)	-0.0242** (2.60)
Prestações Mais de 6 meses	-0.0486* (2.00)	-0.0321+ (1.70)	-0.0397* (2.20)

Cont. Tabela

Controle Temporal

D1999	-0.0771** (4.12)	-0.0515* (2.11)	-0.0083 (0.34)
D2000	-0.1944** (7.38)	-0.2072** (7.78)	-0.1602** (6.06)
D2001	-0.2014** (7.92)	-0.2154** (8.28)	-0.1608** (6.24)
D2002	-0.2564** (6.42)	-0.2470** (7.06)	-0.1906** (5.57)
D2003	-0.2335** (5.01)	-0.2287** (5.72)	-0.1621** (4.16)
D2004	-0.2165** (4.19)	-0.2310** (5.35)	-0.1598** (3.81)
D2005	-0.2116** (3.83)	-0.2513** (5.53)	-0.1788** (4.06)
D2006	-0.2732** (4.76)	-0.2938** (6.30)	-0.2159** (4.78)

Características Regionais

Alagoas	0.1271** (8.81)	0.1229** (11.94)	0.1341** (13.78)
Maranhão	0.0791** (6.94)	0.0535** (6.76)	0.0745** (10.01)
Rio Grande do Norte	0.1448** (8.92)	0.1816** (16.21)	0.2115** (20.24)
Espírito Santo	-0.2277 (1.01)	-0.0592 (0.33)	0.1732 (1.56)
Piauí	0.1201** (8.58)	0.1251** (12.97)	0.1345** (14.76)
Pernambuco	0.0328** (3.29)	-0.0127+ (1.74)	0.0379** (5.27)
Bahia	0.0884** (7.55)	0.0754** (9.24)	0.1100** (14.07)
Minas Gerais	-0.0218 (1.37)	0.0390** (3.10)	0.0502** (4.46)
Sergipe	0.0633** (4.79)	0.0338** (3.38)	0.0658** (6.83)
Paraíba	0.1191** (11.13)	0.1012** (12.62)	0.1253** (16.32)
Renda Per Capita Municipal (R\$ 100)	0.0308 (1.60)	0.0833** (5.98)	0.0627** (4.77)
Renda Per Capita Municipal ² (R\$ 100)	-0.0011 (0.22)	-0.0166** (4.42)	-0.0100** (2.83)
Constant	0.3080** (4.50)	0.3135** (5.81)	0.2382** (4.61)
Observations	24506	49953	55331
R-squared	0.17	0.15	0.15

Estatística t-White robusto entre parênteses.

+ Significante a 10%; * Significante a 5%; ** Significante a 1%

Categorias Base: Tempo de programa inferior a 6 meses, sexo feminino, analfabeto, Domicílio próprio, Controle administrativo inexistente, Negócio fixo, Apenas vendas à vista, Setor comércio, Empréstimo inferior a R\$ 200,00 (Out. 2006), Pagamento de prestações em 3 meses ou menos, Entrada no Programa anterior a 1999, Estado do Ceará.

¹Média da linha de pobreza de cada Estado.

Conclusões

Estamos apresentando aqui em primeira mão alguns trechos da monografia que será publicada pela Editora da Fundação Getúlio Vargas em 60 dias. O presente trabalho analisou a operação do maior programa de crédito produtivo popular direcionado hoje em operação no Brasil, o CrediAmigo, que aplica a metodologia de grupo solidário nas áreas urbanas de menor renda do país. Desenvolvemos um arcabouço conceitual e empírico dos determinantes do acesso, uso e qualidade do crédito e seus impactos como instrumento de apoio micro-empresarial e de incremento do bem estar social. Avaliamos o perfil sócio-econômico dos clientes correntes do CrediAmigo, assim como do conjunto dos trabalhadores por conta-própria e empregadores do Nordeste urbano. A análise incluiu, portanto, tanto clientes ativos como potenciais de microcrédito, dos mercados formal e informal. Avaliamos os atributos dos clientes do programa, através da análise de sua dimensão produtiva e financeira bem como características individuais e familiares.

Traçamos também um panorama da evolução das microfinanças no Nordeste urbano vis-à-vis aspectos conceituais e operacionais do CrediAmigo. Um objetivo complementar foi reunir e disponibilizar de maneira amigável o maior acervo de informações já reunido sobre o funcionamento, limitações e potencialidades dos pequenos produtores, negociantes e empreendedores urbanos nordestinos, e sua relação com o crédito. Processamos microdados administrativos do programa e de diversas outras pesquisas domiciliares e de estabelecimentos, como a PNAD, a POF, a ECINF e o Censo Demográfico de forma a captar causas e conseqüências práticas do microcrédito em algumas dimensões da vida dos clientes. O sítio do projeto permite ao usuário estender os resultados monografia, ou outros de interesse, a localidades e segmentos específicos. Permitindo a cada um analisar a questão do microcrédito desde uma perspectiva própria. De maneira geral, o projeto busca contribuir para o aprimoramento dos programas de microcrédito como instrumentos de geração de renda e de combate à pobreza.

Houve aumento de uso de crédito produtivo no Nordeste urbano, foco do Crediamigo, pronunciado em relação a parte urbana restante do país durante os primeiros seis anos do programa. Já a base de dados do cadastro dos clientes do CrediAmigo nos permite analisar o desempenho dos clientes tanto em termos de fluxo quanto de estoque, unindo o lado pessoa física ao das empresas clientes do programa através do tempo. Por exemplo, o impacto do programa sobre o lucro operacional - o correspondente da renda do trabalho das pesquisas domiciliares - temos um aumento real de 30,7%. Um outro dado a ser destacado se refere ao aumento das despesas de consumo da família, que cresceram 13% entre a primeira e última operação. O consumo capta não apenas a situação de suprimento de necessidades presentes como de expectativas de cumprimento destas necessidades no futuro. A literatura de microcrédito dá toda uma atenção especial ao empoderamento das mulheres. As mulheres

representam 62% dos clientes do CrediAmigo, apesar de minoria (35,1%) no conjunto dos microempresários e apresentam um lucro operacional 21,17% inferior ao dos homens, embora entre os dois períodos tenham apresentado um crescimento relativo de 4,1% acima do dos homens. O aumento do consumo das famílias da microempresárias aumentou 2,1% acima do dos microempresários. Estes tipos de resultados qualitativos são robustos para vários tipos de conceito, tais como recebimento de vendas, valor dos ativos empresariais e familiares entre outros.

Por fim, é importante notar que o programa gera lucro de cerca de 50 reais/ano por operação levando em conta todos custos inclusive o de oportunidade financeiro. Os resultados empíricos situam o CrediAmigo pela combinação dos quesitos tamanho, equidade, eficiência no mapa das principais políticas públicas do país. O aspecto impar a ser ressaltado é o da sustentabilidade, tanto do ponto de vista financeiro do programa como das melhoras acarretadas nas vidas dos clientes tanto do ponto de vista das empresas como das famílias dos microempresários.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMADEO, Edward, et. all., "Institutions, The Labor Market and the Informal Sector in Brazil", Inter-American Development Bank, Washington, 1992.

AMADEO, Edward; GILL, Indermit e NERI, M. C. "Assessing the Impact of Labor Regulations on Informal Workers in Brazil", em *Crafting Labor Policy: Techniques and Lessons from Latin America*, editado por Indermit Gill, Claudio Montenegro e Dorte Domeland, Oxford University Press, pp. 67 a 95, 2002.

ANDRADE, M. I. "Direitos de Propriedade e Renda Pessoal: Um Estudo de Caso das Comunidades do Caju". *Dissertação de Mestrado*. Rio de Janeiro, Instituto de Economia (IE-UFRJ), 2004.

ARAÚJO, E. A. "Risco de Crédito: Desenvolvimento de modelo Credit Scoring para a gestão da inadimplência de uma instituição de microcrédito". Prêmio Ipea-Caixa 2006. Disponível em <<http://www.ipea.gov.br>>

DE SOTO, Hernando. "O Mistério do Capital". Rio de Janeiro: Record, 2000.

FERREIRA, F. H. G.; LANJOUW, P. ; NERI, M.C. "A Robust Poverty Profile for Brazil Using Multiple Data Sources", in *Revista Brasileira de Economia*, Vol. 57 nº 2, pp. 59-92, Rio de Janeiro, Jan/Mar 2003.

GONZALEZ-VEGA, C. "Pobreza y Microfinanzas: lecciones y perspectivas", Economics and Sociology Occasional Paper 2392, Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics, The Ohio State University, 1997.

MONTEIRO, J. C.M.; ASSUNÇÃO, J. J. "Outgoing the shadows: estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality and investment," PUC Rio, mimeo, 2006.

NAJBERG, S., VIEIRA, S. P., "Modelos de Geração de Emprego Aplicado à Economia Brasileira - 1985/1995", Textos para Discussão BNDES, n. 39, 1996. Morley, S. What Happened to the Rich and the Poor During the Post Reform Period, CEPAL, mimeo, 1999.

NERI, M. C. "Políticas Estruturais de Combate à Pobreza no Brasil", in *Desigualdade e Pobreza no Brasil*, organizado por Ricardo Henriques, Rio de Janeiro, Dezembro 2000, (b), pp. 503-526.

NERI, M.C., AMADEO, Edward & CARVALHO, Alexandre P. de. Assets, "Markets and Poverty in Brazil", in *Portrait of the Poor - An Assets-Based Approach*, organizado por Orazio Attanasio e Miguel Székely, Washington: IDB, 2001.

NERI, M. C., COELHO, Danilo; ANCORA, Milene; PINTO, Alexandre; "Aspectos Dinâmicos do Desemprego e da Posição na Ocupação", *Revista Estudos Econômicos*, V27, 1997.

NERI, M. C. e GIOVANNI, F da S. Empresários nanicos, garantias e acesso a crédito. *Ensaio Econômico*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, EPGE, n. 518, dezembro, 2003 e Revista Economia Contemporânea, 2005.

NERI, M. C. e MEDRADO, A. L. "Experimentando Microcrédito: Uma análise do impacto do CrediAMIGO sobre o acesso a crédito". *Ensaio Econômico*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, EPGE, n. 608, dezembro, 2005b.

PINHEIRO, A. e CABRAL, C. "Mercado de Crédito no Brasil: o papel do judiciário e outras instituições", Ensaio BNDES n.9, 1998.

ROSA, A. L.; CASTELAR, L. M. Demanda por microcrédito em Fortaleza: Uma análise do método de avaliação contingente. *Revista Econômica do Nordeste*, v.30, n.num. esp. 1999.

SAINTIVE, M. B. "Crédito Produtivo Popular: Origens Teóricas e o Caso VivaCred". *Dissertação de mestrado*. Instituto de Economia, UFRJ, Rio de Janeiro, 2000.

STIGLITZ, J. E., WEISS, H. "Credit rationing and collateral". In:EDWARDS, J., MAYER, C. (eds.). *Recent developments in corporate finance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

YUNUS, Muhammad. Banker to the Poor. Londres: Public Affairs, 1999.

_____. "O Banqueiro dos Pobres". São Paulo: Editora Ática. 2006.

WORLD BANK, Brazil – Access to Financial Services; 2004