



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA – CAEN
MESTRADO PROFISSIONAL EM ECONOMIA – MPE**

JOSÉ PIRES DE OLIVEIRA NETO

**A EXPERIÊNCIA DO MICROCRÉDITO E O MODELO DAS SOCIEDADES DE
CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR (SCM)**

**FORTALEZA
2007**

JOSÉ PIRES DE OLIVEIRA NETO

**A EXPERIÊNCIA DO MICROCRÉDITO E O MODELO DAS SOCIEDADES DE
CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR (SCM)**

Dissertação submetida à Coordenação do Curso de Mestrado Profissional em Economia – MPE/CAEN, da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Ronaldo de A. e Arraes

**FORTALEZA
2007**

JOSÉ PIRES DE OLIVEIRA NETO

**A EXPERIÊNCIA DO MICROCRÉDITO E O MODELO DAS SOCIEDADES DE
CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR (SCM)**

Dissertação submetida à Coordenação do Curso de Mestrado Profissional em Economia – MPE/CAEN, da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Economia.

Aprovada em ____/____/2007

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Ronaldo de Albuquerque e Arraes
Orientador

Prof. Dr. Paulo de Melo Jorge Neto
Membro

Prof. Dr. Pichai Chumvichitra
Membro

A minha família, amigos
e educadores.

OFEREÇO E DEDICO

AGRADECIMENTOS

Agradeço a oportunidade que me foi dada, pelos meus pais de sempre ter acesso à educação. Sem o papel deles de incentivar, financiar e cobrar que eu estivesse sempre estudando, com certeza não teria chegado até aqui.

A todos que fazem o CAEN, professores, funcionários e alunos que sempre cumpriram com seu papel de forma profissional e que com o convívio se tornaram pessoas amigas as quais respeito e estimo.

Em especial o apoio do meu orientador Professor PhD Ronaldo Arrais pela inquestionável contribuição, que com sua forma simples e objetiva me ajudou de forma decisiva para a conclusão desse trabalho.

Aos Professores Dr. Paulo de Melo Jorge Neto e PhD Pichai Chumvichitra, pela contribuição prestada e pela participação do julgamento do mesmo.

Não poderia deixar de lembrar das pessoas amigas que também contribuíram com o desenvolvimento do trabalho e que nos momentos mais difíceis não deixaram de me incentivar.

A Raquel Rodrigues que por ter passado pela experiência e dificuldades de se tornar mestre e estar cursando seu doutorado muito me ajudou nas formalizações da dissertação e me facilitou a chegar ao final dessa jornada com mais segurança de ter realizado um bom trabalho.

Também não poderia deixar de falar dos meus companheiros de trabalho, principalmente o pessoal da contabilidade que por trabalhar em contato com o Banco Central do Brasil foram decisivos na pesquisa de dados que possibilitaram dar consistência científica a esse estudo.

A Deus, por toda saúde que me dispôs, e por ter propiciado viver com tranquilidade e sem grandes tristezas todo o período da minha existência. Por fim, agradeço à minha família e amigos que sempre estiveram a meu lado, sendo eles, a razão de tudo o que faço e pra quem vou continuar lutando para construir minha vida com ética e honestidade, fugindo do mal e buscando o caminho do bem.

APRESENTAÇÃO

O presente trabalho é uma dissertação do Mestrado Profissional do Curso de Pós - Graduação em Economia (CAEN) da Universidade Federal do Ceará – UFC, e tem o propósito de colaborar com a discussão sobre o desenvolvimento do mercado de microcrédito, especificamente sobre as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM), que são entidades privadas autorizadas e fiscalizadas pelo Banco central do Brasil para atuar com microcrédito.

Nesse sentido, são abordados os principais conceitos teóricos sobre o aparecimento e desenvolvimento desse tipo de atividade financeira voltada à baixa renda. São discutidos os fundamentos, que conforme a experiência internacional, se mostraram eficientes e transbordada essa discussão as SCMs brasileiras.

Por fim, é feita uma análise conjuntural da atual situação desses entidades a luz de seus objetivos econômicos de lucratividade e seus objetivos sociais de ampliação de linhas de crédito para a população mais carente que se encontra fora do mercado de crédito formal.

RESUMO

Esse trabalho é um estudo sobre o atual modelo de atuação das Sociedades de crédito ao Microempreendedor (SCM). Particularmente, é mostrado o desenvolvimento do marco legal dessas instituições, seus limites de atuação e as dificuldades encontradas para o pleno desenvolvimento dessa categoria privada de instituição de microcrédito que tem atuação em diversos estados brasileiros. Diante disso foi explorado o dilema entre seus objetivos sociais, o atendimento aos microempreendedores sem acesso ao sistema financeiro formal e seus objetivos econômicos e a remuneração do capital dos sócios dessas empresas. Para tanto, o trabalho está dividido em três capítulos, além da introdução e da conclusão final. O primeiro capítulo aborda o porquê e como surgiram as instituições de microcrédito, em conexão com as particularidades no atendimento do público alvo nesse mercado. O segundo capítulo expõe os princípios que regem a atuação das entidades de microcrédito, bem como as dificuldades e soluções encontradas com a experiência e evolução das mesmas. No terceiro capítulo são analisadas as SCMs especificamente. No estudo é apresentado o atual marco regulatório, uma análise econômico-financeira dessas empresas e são feitos comparativos com outros modelos de entidades jurídicas que atuam no mercado brasileiro de microfinanças. Além disso, testes estatísticos permitiram concluir que as SCMs não se apresentam em um ambiente econômico que leve à sustentabilidade e expansão de suas atividades. Por fim, são feitas sugestões de algumas mudanças para que haja maiores oportunidades de crescimento e desenvolvimento das SCMs.

PALAVRAS-CHAVE: microcrédito, SCMs, sustentabilidade

ABSTRACT

This work is a study about the current model performance of the Micro Entrepreneur Societies (SCM). Particularly, it is shown the civil mark development of these institutions, their performance limits and difficulties found for the full development of this private category of microcredit institution that act in many of Brazilian states. Up to that it is explored the dilemma between their social goals, the assistance to micro-entrepreneurs without access to the formal financial system, and your economic goals, the partners capital remuneration of these companies. For so much, the work is broken in three chapters, besides the introduction and of the final conclusion. The first chapter boards the reason why and as arose microcredit institutions in connection with particularities in the public's target assistance in this market. Second chapter exposes which ones are the principles that govern microcredit entities performance and which ones are the difficulties and solutions found with the experience and evolution of those. In the third chapter are analyzed SCMs specifically. In the study It is introduced the current civil mark, it is done a economic and financial analysis of this companies and a comparative with other juridical entities models that act in microfinances Brazilian marked. Yet, statistics tests conclude that the SCMs are in a economic environment that not allows their sustainability and growth. Finally, it is suggested some changes so that has larger growth opportunities and SCMs development.

KEY-WORDS: Microcredit, SCM, Sustainability

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Evolução da Carteira de Crédito das SCMs	26
Figura 2. Evolução da Carteira Média de Credito das SCMs.	27
Figura 3. Evolução do Patrimônio Líquido das SCMs.	28
Figura 4. Evolução do Patrimônio Líquido Médio das SCMs.....	29
Figura 5. Evolução do Nível de Alavancagem das SCMs.	30
Figura 6. Evolução do Grau de Alavancagem Média das SCMs.....	31
Figura 7. Fontes de Financiamento das SCMs.....	32
Figura 8. Histórico de Lucros ou Prejuízos das SCMs.	33
Figura 9. Histórico de Lucro ou Prejuízo Médio das SCMs.	34
Figura 10. Retorno Sobre o Investimento das SCMs.	35
Figura 11. Retorno Sobre Investimento Médio das SCMs.....	36
Figura 12. Evolução da Carteira de Crédito Por Faixas de Atraso.	37
Figura 13. Evolução da Inadimplência Over (30, 60, 90, 150).....	38
Figura 14. Volume de Recursos para financiamento das instituições de Microcrédito no Brasil.....	45
Figura 15. Natureza dos Recursos para desenvolvimento Institucional.	46

LISTA DE TABELAS

Tabela 01. Estimativas do modelo (1) – Carteiras de Crédito.....	40
Tabela 02. Estimativas do Modelo (2) – Lucro.....	40
Tabela 03. Estimativas do Modelo (3) – Lucro.....	40
Tabela 04. Estimativas do Modelo (4) – Alavancagem.....	41

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	12
1. MICROCRÉDITO ORIGEM E DESENVOLVIMENTO	14
1.1 Barreiras no mercado de crédito tradicional.....	14
1.2 Atendendo o mercado de crédito de baixa renda.....	18
2. PRINCÍPIOS E OBJETIVOS	22
2.1 Crescimento e Sustentabilidade.....	22
2.2 Escopo e Eficiência.....	24
2.3 Diferentes Formas de Ação.....	26
2.4 Sucesso e estratégias bem focadas.....	28
3. O MODELO DAS SOCIEDADES DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR (SCM)	31
3.1 Marco Regulatório.....	31
3.1.1. Capital e Limites Operacionais.....	32
3.1.2 Operações.....	32
3.1.3 Posto de Atendimento de Microcrédito (Pam).....	34
3.1.4 Base Legal e Regulamentar.....	35
3.2 Análise Econômica Financeira das SCMs.....	37
3.2.1 Evolução da Carteira de Crédito.....	37
3.3 Avaliação Estatística.....	49
3.4 Problemas do Modelo.....	52
3.4.1 Dificuldades com o Marco Legal das SCMs.....	53
3.5 Evoluções do Modelo.....	58
3.6 Situação Atual e possibilidades de Ação.....	59
CONCLUSÃO	63
LITERATURA CITADA	65
ANEXO	69

INTRODUÇÃO

Partindo de um conceito sem muita formalidade, o microcrédito costuma significar um instrumento de inclusão das camadas mais carentes da sociedade aos serviços financeiros, principalmente, ao crédito. A necessidade de se criar um instrumento específico, para atender a demanda de crédito e serviços financeiros pela população de baixa renda, teve sua origem na falta de interesse das instituições financeiras tradicionais por um nicho de mercado pouco conhecido e sem atrativos comerciais. A partir desse mercado, ignorado pelas grandes corporações financeiras, surgiram, em um primeiro momento, as Organizações não Governamentais (ONGs) que se propuseram a atender essa imensa população desprovida de acesso ao sistema financeiro.

Com o passar do tempo e o maior conhecimento e discussão sobre o tema, o Governo, instituições financeiras e a sociedade perceberam que existia um grande trabalho a ser feito para inserir essa população, até então totalmente excluída, no mercado de crédito. A importância dessa inclusão é óbvia, e para tanto iniciou-se a criação de uma metodologia para poder atingir esse público de forma eficaz. O modelo encontrado sugeria a proximidade aos clientes em potencial para conhecer suas reais necessidades e acompanhar todo o processo de crédito até o seu pagamento.

A partir de então, com o conhecimento do mercado e suas potencialidades e o conhecimento da técnica para atender esse público, surgiram diversas instituições ao redor do mundo que começaram a trabalhar nesse nicho até então inexplorado. Atualmente, existe um grande leque de modelos institucionais que trabalham com o microcrédito, desde ONGs, passando por ações governamentais até chegar à iniciativa privada. Da mesma forma existem diversas estruturas e enfoques de atuação, desde entidades assistencialistas até empresas que visam o lucro.

Nestas, estão envolvidas as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs) que são instituições de capital privado, com o objetivo

de lucro, diferenciando-se, assim, dos outros modelos em operação no Brasil. Essas empresas são regulamentadas pelo Banco Central do Brasil e são equiparadas a instituições financeiras.

A fim de expor com o devido aprofundamento a análise sobre as SCMs, o trabalho está dividido em três capítulos. No capítulo inicial, faz-se uma análise dos motivos que levaram ao surgimento das instituições de microcrédito, abordando o porquê dos bancos e outras instituições financeiras nunca terem se apresentado para o atendimento desse imenso público. Em um segundo momento faz-se uma análise de como as novas instituições de microcrédito trabalharam para atender, dentro de suas possibilidades, as necessidades de crédito da população de baixa renda.

No segundo capítulo, se aprofunda o estudo sobre as instituições ligadas ao microcrédito e os desafios por elas enfrentados para atingir seus objetivos sociais, de atendimento ao maior número possível de pessoas que precisam de acesso ao crédito, e de sustentabilidade da operação. Ainda, são apresentados os princípios aceitos por quem trabalha e ou estuda essas instituições, para a melhor gestão tanto financeira como social.

No último capítulo, é feito um estudo detalhado das SCMs. A abordagem compreende desde a sua base regulamentar, a análise econômica financeira de seus dados contábeis, as dificuldades encontradas para o seu desenvolvimento, um comparativo da sua atual situação perante aos outros modelos de atuação existentes e sugestões que parecem viáveis a uma maior eficiência desse modelo.

1. MICROCRÉDITO ORIGEM E DESENVOLVIMENTO

1.1 Barreiras no Mercado de Crédito Tradicional

Para se entender as origens do microcrédito é imprescindível que haja um entendimento sobre as barreiras específicas do mercado de crédito para a população de baixa renda. É fundamental um entendimento quanto as razões que levam os bancos tradicionais a criarem barreiras à concessão de crédito para esse público. (SANTIVE, 2000)

De acordo com Stiglitz (1981), em função do seu baixo nível de renda e as barreiras daí decorrentes, os pobres ficam sem acesso ao crédito, pois seus reduzidos rendimentos e níveis de poupança representam para o banco um alto custo transacional junto a um elevado risco de crédito. Dessa forma, o sistema de crédito tradicional que tem os bancos como seus principais agentes, se voltam primordialmente para o mercado corporativo e de pessoas físicas de alta renda. Esse mercado é mais fácil de ser gerenciado, encontra custos transacionais baixos e risco de crédito de mais fácil monitoramento.

Ainda para Stiglitz (1981), com a preferência e conseqüente especialização nos mercados tradicionais, os bancos acabam por impor um racionamento de crédito aos mais carentes, o qual se dá por três componentes: via preços (altas taxas de juros), via análise de crédito (ou seja, via visões divergentes dos agentes envolvidos quanto à probabilidade de inadimplência) e por baixo ticket médio com alto custo operacional. Sejam as justificativas para cada um deles:

- O racionamento de crédito existe via preços porque a instituição que concede crédito, no caso os bancos, determina uma alta taxa de juros, em função da baixa capacidade financeira dos clientes de baixa renda, falta de garantias à operação e seu conseqüente risco de inadimplência.

- O racionamento via análise de crédito existe devido à visão que a instituição financeira tem quanto à probabilidade de inadimplência. Se houver uma expectativa de risco elevada a operação não se concretiza. Uma vez que os bancos utilizam metodologias de classificação de *rating*, que consideram a expectativa de risco de inadimplência como fator fundamental para sua classificação como instituição sólida, torna-se difícil se expor ao mercado de microcrédito. A baixa classificação de *rating* dificulta a captação de recursos de terceiros, o que por sua vez é o motor do negócio de uma instituição bancária. Ainda, mesmo que ocorra a atuação nesse nicho de mercado a exposição é pequena em relação ao todo da carteira e ocorre via altas taxas de juros. Se o risco é visto como elevado então a taxa de juros ganha valores exorbitantes, ou mesmo o crédito é simplesmente desconsiderado, por não estar dentro do perfil desejado pela instituição o que inviabiliza a realização da operação.
- Quanto ao custo de operação, sua avaliação se dá quando o banco prevê que o retorno esperado dos investimentos será menor do que o montante final a ser pago pelo empréstimo (já se acrescentando o valor da taxa de juros). Mesmo com o pagamento da dívida, o custo de montar uma operação de baixo valor não comporta a pesada estrutura burocrática e administrativa da instituição. Dessa forma o banco preocupa-se em rentabilizar seus ativos com operações de maior valor e menor risco. Normalmente quando um banco, ou outras instituições financeiras decide trabalhar com o público de baixa renda, as operações são separadas em carteiras específicas para que se tenha uma medida mais precisa dos custos envolvidos.

Estas barreiras específicas do mercado de crédito existem por uma assimetria de informações causada pela má distribuição de recursos diretamente associada às desigualdades sócio-econômicas, atributo endógeno ao mercado nas economias dos países sub-desenvolvidos ou em desenvolvimento. A ausência de informações por parte dos agentes envolvidos e os altos custos transacionais

interferem diretamente sobre os conceitos de incerteza e risco que compõem as expectativas do mercado de crédito, provocando racionamento.

A distribuição desigual da informação privada entre os agentes envolvidos na transação de crédito exclui os mais pobres deste mercado, pois a obtenção de informação sobre seus negócios é onerosa. Como o custo é alto, e os valores do crédito são baixos, as falhas de mercado geram racionamento de crédito e exclusão, originando, então, um nicho de mercado com demanda reprimida e não trabalhada.

Outro fator relevante é que para haver acesso ao crédito via sistema financeiro tradicional há a exigência de garantias. A exigência se baseia na impossibilidade das instituições financeiras de deterem um monitoramento perfeito sobre as ações do cliente, principalmente pelas atividades administrativas e operacionais para monitorar a alocação do crédito. Será sobre este grande paradigma que atuarão as organizações de microcrédito para levar o acesso ao crédito à população economicamente menos favorecida. O microcrédito se baseia em uma minuciosa coleta de dados e informações sobre as unidades produtivas, exigindo uma maior aproximação destas. Como comprova a experiência nesse mercado, o custo de colher as informações e estar próximo ao cliente são responsáveis por grande parte dos custos dessas instituições se transformando no principal componente na elaboração das taxas de juros do microcrédito. (PEREIRA, 2004).

A não eficiência do mercado de crédito formal, para atender aos mais excluídos, existe em função do ciclo vicioso de alto custo por financiamento, baixo nível de garantias e informações com conseqüente taxa de juros elevada. Quanto mais alto os juros cobrados por sua vez, irá se exigir uma taxa interna de retorno mais alta dos empreendimentos potencialmente tomadores, representando um proporcional fator de risco à transação, uma vez que uma exigência maior sobre a taxa de retorno induz técnicas mais arriscadas capazes de gerar uma expectativa de lucro maior. Assim, o racionamento de crédito é a resposta “ótima” dos bancos na busca de ativos mais seguros e maior liquidez de sua carteira. (STIGLITZ, 1981).

Esta barreira à inserção dos pobres no mercado de crédito surge dentro do contexto de desigualdades sócio-econômicas, e a informação assimétrica faz dela um ciclo, pois há regiões e pessoas que não têm acesso ao crédito pela falta de informações confiáveis por parte dos que concedem crédito e que continuarão a não receber à medida que as expectativas futuras formadas pelos agentes de concessão serão compostas com base em falta de informações *ex ante* à composição das expectativas. (STIGLITZ, 1981). Este processo de exclusão de crédito vai compor um fator cíclico do processo de exclusão social e econômica, pois ao não ter acesso ao mercado de crédito formal, as pessoas vão buscar financiamentos junto àqueles que não exijam as garantias físicas que lhes impediam ter acesso ao crédito bancário: agiotas e outros intermediários. Estes agentes, em compensação, exigirão acordos sob taxas de juros elevadíssimas, que absorverão o pouco de excedente que os pobres consigam produzir, aumentando a dificuldade dos pobres de seus ativos, levando-os a um nível ainda mais baixo de produtividade do capital. (SANTIVE, 2000).

Foi a partir do conhecimento desta estrutura cíclica de exclusão, que o microcrédito pôde identificar que a grande vantagem dos agentes alternativos que faziam o papel dos bancos nas comunidades era sua capacidade de cobrança e seu conseqüente maior conhecimento sobre a reputação de seus clientes em potencial. Buscando a mesma aproximação à clientela, as organizações de microcrédito desenvolveram o modelo de acompanhamento através de agentes de crédito, que busca desenvolver a mesma capacidade de cobrança, de forma que as organizações de microcrédito possam dispensar exigências burocráticas e buscar diretamente informações econômico-financeiras da unidade produtiva tomadora de crédito. Para isto, é fundamental que haja uma estruturação próxima aos locais dos negócios, para que assim se conheça o ambiente, e se tenha um melhor monitoramento da clientela. (PEREIRA, 2004).

As organizações de concessão de microcrédito estão tendo que superar estas barreiras de concessão de crédito para atingir os excluídos, e para isto, necessitam obter características de atuação diferentes do setor financeiro formal. Primeiramente, terão que estruturar-se para que suas receitas financeiras sejam obtidas unicamente através da concessão de crédito, sabendo que irão incorrer no

risco de crédito e, fundamentalmente, necessitarão de uma estrutura que atue através de contatos pessoais e de relações estreitas com as características da localidade do negócio. Para isso devem utilizar intensamente agentes de crédito para coletar resultados e rendimentos dos empreendimentos tomadores de crédito. É com a proximidade aos clientes e a concessão de crédito não condicionada à apresentação de garantias físicas que o microcrédito ameniza a exclusão no mercado de crédito.

A assimetria de informação e a falta de garantias por parte dos tomadores de crédito levam a desigualdades de acesso aos diferentes tipos de demandantes. Segundo estudo de Néri e Giovanini (2003), a correlação do uso de crédito produtivo com outras variáveis como a posse de garantias reais ou colaterais sociais pode levar a um microempreendedor associado a um sindicato ou cooperativa a ter 33% mais chance de acesso a crédito do que quem não participada dessas entidades, a 55% de vantagem a quem tem constituição Jurídica de quem não tem, e de até duas vezes se tiver posse de equipamentos na realização do negócio.

Segundo Soares (2006), a estrutura do microcrédito, no entanto, também não atingirá a todos. O microcrédito não é a resposta para tudo nem o melhor instrumento para todos em todas as circunstâncias – pessoas com fome e destituídas de quaisquer rendimentos ou de outros meios de desempenho necessitam de outras formas de assistência antes de fazer bom uso de empréstimos. Em muitos casos, outros instrumentos podem ser mais eficazes no alívio e combate à pobreza no curto e longo prazo – por exemplo, pequenos subsídios, programas de treinamento e emprego, ou a melhoria de infra-estrutura.

1.2 Atendendo o Mercado de Crédito de Baixa Renda

Uma vez que as organizações de microcrédito foram criadas para combater a exclusão e as desigualdades através de geração de oportunidades de crédito àqueles que não tinham acesso, foi necessário se constituir um modelo capaz de gerir as novas demandas e necessidades que emergiram de um sistema com novas premissas e conceitos, pioneiros e extremamente inovadores. O grande desafio das organizações de microcrédito foi ter que se estruturar para dar crédito

sem garantias de recuperação do montante emprestado e ao mesmo tempo alcançar uma escala em sua carteira capaz de lhes proporcionar crescimento no número de clientes atendidos. (SANTIVE, 2000).

O desenvolvimento do mercado de microcrédito teve seu surgimento bastante associado à atividade de ONGs, cujo papel foi o de sinalizar para o mercado financeiro sobre a existência de nichos de mercado até então excluídos que tinham perspectivas de gerar bons retornos, o que o mercado privado formal, acomodado em sua estrutura, não conseguia visualizar. Segundo Alves e Soares (2004) em sua fase inicial, as microfinanças eram território exclusivo das Organizações não governamentais (ONGs) especializadas e de alguns bancos como o *Bank Rakyat* (Indonésia), *Rameen Bank* (Bangladesh), *Kenyan Rural Enterprise Programme* (Kenya), *Banco Sol* (Bolívia), entre outros. Eles desafiaram a visão tradicionalista dos anos 70 e descortinaram uma nova tecnologia creditícia que funciona bem nesse ambiente. Com uma nova tecnologia, centrada em empréstimos pequenos sem garantias, taxas de juros de mercado, negócios de curtíssimo prazo e uso do agente de crédito para ir ao cliente, eles demonstraram que a maioria dos pobres, geralmente excluída do financiamento formal, pode, de fato, representar um nicho de mercado rentável para serviços bancários, com benefícios para a sociedade.

De modo geral, o microcrédito tem como objetivo trabalhar com o público de microempresários “financeiramente excluídos” das iniciativas de mercado, sempre atingindo uma alta taxa de adimplência que dê sustentabilidade ao programa. Para isso, procura-se a adoção de uma metodologia própria de funcionamento que seja capaz de estabelecer laços de confiança entre os atores participantes (credor e tomador), rompendo com o ciclo de falta de informação e o conseqüente alto risco operacional representado pelo potencial prestatário.

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

de relacionamento e confiança que atue como um substituto para a escassa garantia real disponível, conseqüentemente reduzindo o risco da operação. (IBAM, 2001, p. 119-120; SCHREINER, 2001, p. 4-7; BARONE *et al.*, 2002 p. 31-32).

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

Uma segunda etapa compreenderia o período operacional – a defasagem temporal entre prestação e contraprestação do serviço de crédito, em que deve avaliar as condições de cumprimento das obrigações e também averiguar o andamento da microatividade, assim como o desempenho dos serviços oferecidos. Finalmente, restaria a etapa pós-operacional, que deve representar a continuidade da operação e o fortalecimento dos laços de relacionamento estabelecidos, o que se refletiria em uma alta taxa de renovação de serviços¹.

Em resumo, o objetivo é que credor e prestatário estejam conscientes de que estão em um trabalho conjunto, de modo que o bom desempenho de qualquer

¹ Essa condição é essencial, uma vez que o “capital social” construído representa um investimento da instituição de microcrédito.

uma das partes não pode se dar em uma situação de prejuízo para a parte complementar. Assim, deve ser entendido o interesse do agente de crédito quanto ao desenrolar da vida comunitária e quanto ao funcionamento do micronegócio trabalhado, ou seja, através do agente de crédito, não se pretende desenvolver uma medida de cunho assistencialista, mas o princípio de que o sucesso econômico do prestatário é parte necessária para a sobrevivência do programa.

2. PRINCÍPIOS E OBJETIVOS

2.1 Estruturação e Crescimento

Os trabalhos desenvolvidos por Yaron (1994) sobre o microcrédito atestam que as organizações de microfinanças no intuito de obter auto-sustentabilidade, garantir um crescimento seguro, e melhores resultados, devem acompanhar, à medida que a instituição se desenvolve, o ritmo de expansão e a qualidade da carteira. Desta forma pode-se garantir que este crescimento não esteja além da capacidade da instituição, pois um crescimento rápido implica uma carteira com elevado percentual de clientes novos, representando riscos potencialmente maiores. O crescimento demasiadamente rápido pode também conduzir a uma menor vigilância (menor monitoramento por parte dos agentes) sobre os clientes, o que também resulta em maior vulnerabilidade à inadimplência, podendo conduzir a instituição de microcrédito a cometer erros que terão um elevado custo. A análise das instituições bem sucedidas com o microcrédito demonstra a necessidade de se ter um eficiente monitoramento da amplitude, da profundidade e da qualidade do alcance dos serviços de microcrédito prestados.

Uma organização fornecedora de microcrédito, dentro de seu papel de dar impulso a microempreendimentos, e sob uma lógica de gerar fundos suficientes para cobrir seus custos e assim poder qualificar-se como sustentável, necessita diminuir de forma gradativa sua dependência de subsídios externos através da redução de custos operativos e a prática de taxa de juros associada ao risco do negócio. O fundamental para o alcance desta auto-sustentabilidade será a estrutura de acompanhamento ao cliente com uma suficiente eficiência para garantir que não haja perdas por inadimplência, pois isto sobrecarregaria os custos de realização de pequenos empréstimos. Ou seja, para ter uma estrutura eficiente a inadimplência tem que ser rigorosamente monitorada para que os possíveis focos de problemas sejam percebidos e prontamente atacados, garantindo a boa performance e a sustentabilidade da organização.

Dadas as características da clientela que dá suporte ao nicho de mercado do microcrédito (pessoas de baixa renda com projetos produtivos instáveis, caracterizando alto risco para o serviço financeiro prestado) e sua natureza financeira (pequenas transações de curto prazo e sem garantias), um baixo nível de inadimplência dentro da carteira da instituição de microcrédito é a única saída para se ter sustentabilidade, um bom nível de crescimento e de escala. E somente o conhecimento pleno, acumulado e aprofundado de como se operar com microcrédito pode gerar este baixo nível de perdas, que se fundamentará na estrutura de acompanhamento e não na simples associação da taxa de juros ao nível de risco. Os juros no microcrédito normalmente são mais elevados do que os cobrados por bancos a seu público alvo (pessoas físicas de alta renda e corporações). Contudo mesmo com taxas mais elevadas é importante o acesso ao crédito, dado que a produtividade marginal do capital nos empreendimentos de pequeno porte, fortemente apoiados em mão de obra intensiva, é elevada pagando assim o maior custo.

Dentro de uma estrutura de fornecimento de crédito há três razões pelas quais se aumenta o volume de empréstimos de uma organização financeira (VEGA, 1996):

- políticas de redefinição do nicho de mercado (alterando critérios para se ofertar crédito);
- alterações induzidas pela informação (ou seja, quando experiência e conhecimento acumulados permitem se obter novas percepções do risco, de forma a se poder emprestar mais sem riscos de se perder mais) e;
- os aumentos induzidos pelos clientes (que ao crescer e melhorar sua capacidade de pagamento vão buscar empréstimos maiores).

Os incrementos induzidos por políticas só poderão acontecer se ajustados à realidade de equilíbrio entre a taxa de juros e os custos operacionais do novo mercado. Já os induzidos pela melhoria da situação econômica dos clientes vão

encontrar um limite de expansão no próprio limite de desenvolvimento dos microempreendimentos e atuação das instituições de microfinanças. Os incrementos dados pela informação acumulada vão ser o que ditará um crescimento da organização de microcrédito de maneira mais estável. Esta é a razão crucial, segundo a experiência internacional, para que organizações de microcrédito que já tenham um histórico de obtenção de sucesso, tanto em sustentabilidade de sua carteira quanto em execução da missão social, tenham necessitado de alguns anos de maturação como organização sem fins lucrativos.

É fundamental que o crescimento de uma organização de microcrédito seja ditado primeiramente por um crescimento intensivo e subsequente por um crescimento extensivo. Em outras palavras, é necessário primeiramente haver uma crescente produtividade da estrutura já instituída, para então se poder gerar uma expansão ou multiplicação de filiais. Se por um lado, a criação de filiais aumenta a capacidade de se emprestar, por outro lado ela implica em perdas de produtividade no serviço prestado, pois as filiais inicialmente não têm a mesma produtividade, necessitando de maturação, e tendo que superar eventuais problemas de comunicação durante a replicação. Somente com uma estrutura produtiva plenamente adaptada e conhecedora das diferenças de tecnologia entre um sistema bancário comum e outro focado na concessão de microcrédito, é que se poderá crescer extensivamente sem que as perdas de produtividade ameacem a estrutura organizacional e a eficiência das instituições que realizam a concessão. Para tal, tem que ser desenvolvido um trabalho focado num nível de vigilância adequado e num exigente controle interno, de forma a garantir o máximo cuidado sobre o capital aplicado nos primeiros anos de implementação, garantindo um baixo nível de risco e inadimplência. (YARON, 1994)

2.2 Escopo e Eficiência

Segundo Yaron (1994), a amplitude de alcance de uma organização de microcrédito vai depender da média mensal de empréstimos realizados que a organização de microcrédito tem em sua carteira, da tendência anual apresentada pelo fluxo de empréstimos desembolsados, e de uma análise na expansão do número de clientes. Esta amplitude tem que se mostrar capaz de conciliar estes

pontos e chegar a resultados que demonstrem que o crescimento, principalmente relativo ao número de clientes, não interferiu no grau de inadimplência e perdas apresentado no período. A instituição, ainda, deverá ter sido capaz de expandir-se ao mesmo tempo em que manteve-se sustentável e ainda acumulou recursos para futuros investimentos em novos financiamentos.

É vital para uma estrutura de microcrédito que esta amplitude de alcance não interfira sobre a profundidade deste alcance, ou seja, que o aumento não se caracterize sobre o saldo médio de empréstimos vigentes, mas fundamentalmente sobre o número de tomadores de empréstimo, sem que se deixe de respeitar o nicho de mercado atendido pela atividade.

Para Vega (1996), a eficiência da organização virá a partir do momento em que se desenvolva uma tecnologia de fornecimento de crédito capaz de conciliar o crescimento e o alcance com uma viabilidade financeira que tenha uma atitude firme de recuperação dos empréstimos concedidos e um baixo nível de perdas com a inadimplência. Uma organização de microcrédito necessita de experiência e aprendizagem acumuladas para encontrar o equilíbrio entre estas ações, e assim, poder baixar seus custos operativos sem a necessidade de se exigir garantias físicas do cliente ou de envolvê-lo num processo extremamente burocrático.

Os maiores exemplos de sucesso de microcrédito no mundo tiveram um período de fomentação e acúmulo de conhecimentos antes de se formar uma estrutura financeira mais consistente. Dois excelentes exemplos são o Grameen Bank e o BancoSol, respectivamente uma das maiores organizações de microcrédito do mundo e da América Latina. O primeiro durante anos consistiu apenas em uma iniciativa de um grupo de pessoas físicas que para realizar o microcrédito conseguiam doações a fundo perdido, sem funcionar como um banco propriamente dito. O segundo nasceu como uma organização sem fins lucrativos e assim esteve por alguns anos até consolidar-se estruturalmente como um banco. Ambos lograram expandir sua carteira de empréstimos vigentes por adotar uma estratégia de adaptação às particularidades de seu nicho de mercado.

Um crescimento gradual a partir de um início modesto tem sido a melhor estratégia de eficiência e consolidação das organizações de microcrédito, pois se estas organizações começassem a atuar diretamente com a estrutura de um banco teriam levado um tempo maior para alcançar os níveis de rentabilidade, produtividade e auto-suficiência que atingiram; somente o lograram devido aos ativos tangíveis e intangíveis e ao acúmulo de informação e tecnologias de implementação no período anterior à consolidação.

Somente com crescimento intensivo é possível acumular um acervo de ativos tangíveis e intangíveis capaz de gerar crescimento extensivo necessário para o aumento da escala e a redução dos custos operativos. Leva bastante tempo se desenvolver um capital de informação, ainda mais por ser uma tecnologia de crédito inovadora e adaptada a um nicho de mercado específico, principalmente no que diz respeito à relação estabelecida entre cliente e organização, e à experiência de capital humano em todos os níveis da organização associada a esta relação. (VEGA, 1996).

2.3 Diferentes Formas de Ação

Há dois caminhos para organizações de microcrédito obterem sustento para um maior alcance de suas atividades: ou dependem constantemente de financiamentos externos, ou encontram uma estrutura de financiamento que garanta seu crescimento com êxito.

O Banco Grameen, em Bangladesh, pode ser um bom exemplo de instituição que manteve suas características de carteira, com o financiamento única e exclusivamente àqueles que estavam marginalizados no sistema bancário tradicional, dependendo por um longo tempo de doações financeiras para sustentar-se e dar prosseguimento a seu trabalho. (YUNUS, 2000).

O Grameen foi fundado em 1983, embora já houvesse uma origem, através de seu fundador, professor Muhammad Yunus, cedendo microcrédito desde 1974. A sua independência financeira só veio a concretizar-se em 1995, depois de muitos anos sendo subsidiado por instituições internacionais. Essa independência só

aconteceu a partir do momento em que a empresa se diversificou, criando fundos e atuando em diferentes mercados, dependendo de ramos que eram lucrativos e não sem fins lucrativos, e gerando recursos para sua sustentabilidade. (PASSOS *et al.*, 2001).

O Grameen Bank foi a primeira prova concreta de que uma instituição financeira pode cuidar de aspectos sociais sem deixar de se preocupar com o aspecto financeiro.

Já o BancoSol, na Bolívia, uma das maiores organizações de microfinanças da América Latina, já adotou um modelo de diversificação de sua carteira para manter sua saúde institucional (VEGA, 1996). Como uma opção para seguir com o trabalho de concessão de crédito aos menos favorecidos, há uma pequena quantidade de empréstimos grandes que trazem retornos e viabiliza a maior quantidade de empréstimos pequenos, subsidiando o custo de realizar estes empréstimos menores. É uma estratégia viável que, no entanto, corre o risco de confundir-se com a atividade bancária tradicional, podendo desviar-se do foco de impacto do trabalho de microcrédito. Três quartas partes do total de empréstimos do banco são de valor pequeno.

Contudo, o BancoSol passou por um período de maturação como organização sem fins lucrativos entre 1987 e 1992 (VEGA, 1996). O banco teve suas origens em uma ONG denominada PRODEM em 1987, obtendo um grande êxito no fornecimento de microcrédito na área rural da Bolívia. O BancoSol somente veio a ser criado em 1992, com base nas restrições de crescimento relacionadas à capacidade de aumento de escala e de diminuição dos custos enfrentadas pelo PRODEM, o que lhe impedia de ter um maior alcance no mercado e auto-sustentabilidade financeira. Deixando de ser ONG e passando a ser um banco, a instituição pôde ter acesso a fundos mais flexíveis, adotando procedimentos e tecnologias mais eficientes e estendendo a amplitude de sua atividade de microcrédito.

2.4 Sustentabilidade e Estratégias Bem Focadas

Existe um risco associado à relação entre as necessidades de crescimento e expansão da carteira das organizações e o atendimento ao nicho de mercado do microcrédito. Há um risco eminente de que a busca por rentabilidade como caminho para se alcançar a sustentabilidade financeira se traduza em uma menor ênfase em financiar-se os mais pobres, aproximando o sistema de microcrédito do sistema de crédito bancário tradicional. (TOSCANO, 2001; WOLLER, 2002).

De acordo com a avaliação e as expectativas que se tem sobre o desempenho destas organizações, deve estar claro que a sustentabilidade financeira não é a única variável de análise em microfinanças, é mais útil e produtiva uma análise do desempenho total da organização, e não apenas uma análise sobre as perspectivas de receita. Deve-se ter uma análise *ex-ante* e *ex-post* do perfil do cliente, de forma a se captar um melhor acompanhamento de seu desenvolvimento e de sua situação econômica. Ao mesmo tempo deve-se traçar uma estratégia para obtenção de um fluxo de receitas que sustente as operações a custos mínimos e sem doações ou contribuições externas, ou seja, sustentavelmente. Dessa forma as organizações de microcrédito podem equilibrar sua carteira com os desafios comerciais e financeiros enfrentados. (VINELLI, 1999).

A sustentabilidade financeira como estratégia chave, e essencialmente desejável, nasce com base nas expectativas de doadores e apoiadores das organizações de microcrédito, e forma uma pressão sobre o fluxo de atividades de tais organizações. Somente com estratégias coerentes de equilíbrio é que uma organização pode ao mesmo tempo prestar um eficiente serviço de combate às desigualdades, obtenção de sustentabilidade e, acima de tudo, rentabilidade. Embora haja muitos casos de organizações que conseguiram tal equilíbrio, há também outras que se desvirtuaram durante a caminhada de maturação de seu serviço de microcrédito e se viram obrigadas a abandonar o mercado. (YARON, 1998).

É fundamental que se encontre uma situação de equilíbrio entre sustentabilidade e atendimento aos mais pobres. Se por um lado a busca por maior rentabilidade pode levar a organização de microcrédito a emprestar maiores montantes e deixar de atender às camadas mais pobres (TOSCANO, 2001; WOLLER, 2002); por outro uma visão demasiadamente preocupada em atendimento aos mais pobres, sem precauções de sustentabilidade organizacional, pode se tornar puramente assistencialista. (YARON, 1998; VINELLI, 1999).

As pressões atuais no mercado de microcrédito estão mais centradas no desequilíbrio que tende a ocorrer entre sustentabilidade e atendimento à população mais carente. São crescentes pressões conduzindo este mercado para um modelo centrado na questão da sustentabilidade, podendo afetar uma estruturação organizacional ótima que atenda também ao lado social dessa indústria. Tem que ficar claro que a indústria do microcrédito nasceu com um intuito social de dar acesso ao crédito à população mais carente. Por outro lado, o não atendimento ao princípio da sustentabilidade transforma essas iniciativas em filantropia ou assistencialismo, negando assim que seja possível aos mais carentes superarem seu estado de pobreza através de mecanismos como o acesso ao crédito. (YARON, 1998; VINELLI, 1999).

Ainda de acordo com Vinelli (1999), estas pressões podem ser competitivas ou institucionais. As pressões competitivas estão condicionadas à adoção de objetivos, procedimentos e tecnologias similares aos adotados pelas demais organizações que concorrem neste mercado, e demandam muita disciplina financeira. Já as pressões institucionais estão condicionadas a uma competitividade por poder político e por legitimidade institucional, resultando em grandes esforços na obtenção de uma imagem mais empresarial. Se por um lado estas pressões geram fatores positivos, como o aperfeiçoamento na gerência e nas técnicas de administração da carteira de crédito, por outro podem ser extremamente negativas, uma vez que não haja suficiente monitoramento do desempenho das organizações de microcrédito e acabem sendo adotadas estratégias impensadas e não condizentes com o equilíbrio da taxa de juros e dos montantes emprestados. O incremento do rendimento financeiro por si só não produzirá sempre melhora na

carteira de empréstimos concedidos, é necessário se encontrar um nível de equilíbrio, ou o desempenho organizacional pode vir a decrescer.

O que se tenta demonstrar é que este setor tem particularidades que claramente o diferenciam do sistema de crédito tradicional, já que ele surgiu de um nicho de mercado do sistema de financiamento dos bancos. A sustentabilidade é importante, pois é a garantia de que a organização terá a capacidade de seguir fornecendo empréstimos, ou seja, terá a capacidade de seguir oferecendo acesso a crédito para os que não o teriam frente ao mercado financeiro tradicional. É um caminho que conduz à implementação de práticas administrativas mais eficientes, promovendo um maior crescimento e ampliação de carteira de empréstimos e uma ampliação na capacidade de atender pessoas em estado de pobreza. A sustentabilidade de uma organização de microcrédito tem que condizer com as demandas de seu próprio mercado, não podendo misturar-se com o serviço prestado por outros agentes do mercado financeiro, pelo menos em essência, já que foram características endógenas deste sistema que proporcionaram as condições de exclusão de uma parte da pirâmide social.

3. O MODELO DAS SOCIEDADES DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR (SCM)

3.1 Marco Regulatório

As Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM) regem-se pela Lei n.º 10.194, de 14.2.2001, e têm por objeto social exclusivo a concessão de financiamentos a pessoas físicas e a microempresas, com vistas à viabilização de empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, equiparando-se às instituições financeiras para os efeitos da legislação em vigor. Têm sua constituição, organização e funcionamento disciplinados pelo Conselho Monetário Nacional e sujeitam-se à fiscalização do Banco Central do Brasil (Resolução nº 2874/2001 e Circular nº 3182/2003)².

Dependem de prévia autorização do Banco Central do Brasil os seguintes atos societários praticados por SCM:

- a) constituição;
- b) transferência de controle;
- c) reorganização societária por fusão, cisão, incorporação ou mudança do objeto social;
- d) reforma do estatuto ou alteração contratual e;
- e) eleição / nomeação de ocupantes de órgãos estatutários.

As SCMs devem ser constituídas sob a forma de companhia fechada, nos termos da Lei n.º 6.404, de 15.12.1976, e legislação posterior, ou sob a forma de sociedade limitada. A expressão "Sociedade de Crédito ao Microempreendedor" deve constar de sua denominação social, vedado o emprego da palavra "banco". É vedada a participação societária, direta ou indireta, do setor público no capital de SCM.

² Legislação disponível em: www.abscm.com.br

3.1.1 Capital e Limites Operacionais

As sociedades de crédito ao microempreendedor devem observar, permanentemente, os seguintes limites:

- I. de capital realizado e de patrimônio líquido mínimos de R\$ 100.000,00 (cem mil reais);
- II. de endividamento de, no máximo, cinco vezes o respectivo patrimônio líquido, somadas as obrigações do passivo circulante, as coobrigações por cessão de créditos e por prestação de garantias e descontadas as aplicações em títulos públicos federais; e
- III. de diversificação de risco de R\$ 10.000,00 (dez mil reais), no máximo, por cliente, em suas operações de crédito e de prestação de garantias.

As SCMs podem realizar suas operações por conta própria ou mediante contrato de prestação de serviços, em nome de instituição autorizada a operar com empréstimos nos termos da legislação e regulamentação em vigor.

3.1.2 Operações

É facultada às SCMs a realização das seguintes operações:

- I. obtenção de repasses e empréstimos originários de:
 - a) instituições financeiras nacionais e estrangeiras;
 - b) entidades nacionais e estrangeiras voltadas para ações de fomento e de desenvolvimento, incluídas as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) constituídas na forma da Lei n.º 9.790, de 23.3.1999 e;
 - c) fundos oficiais;

- II. aplicação de disponibilidades de caixa no mercado financeiro, inclusive em depósitos a prazo, com ou sem emissão de certificado, observadas eventuais restrições legais e regulamentares específicas de cada aplicação; e
- III. cessão de créditos, inclusive a companhias securitizadoras de créditos financeiros, na forma da regulamentação em vigor.

Às sociedades de crédito ao microempreendedor são vedadas:

- I. a captação, sob qualquer forma, de recursos junto ao público, bem como emissão de títulos e valores mobiliários destinados à colocação e oferta públicas;
- II. a concessão de empréstimos para fins de consumo;
- III. a contratação de depósitos interfinanceiros na qualidade de depositante ou depositária; e
- IV. a participação societária em instituições financeiras e em outras instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil.

As SCMs devem prestar informações para o sistema Central de Risco de Crédito, de que trata a Resolução n.º 2.724, de 31.5.2000 do BACEN, observados os procedimentos vigentes estabelecidos na regulamentação em vigor. Essa prestação de informações será devida a partir da data-base de janeiro/2004 (Circulares n.º 3.166, de 4.12.2002, e n.º 3.098, de 20.3.2002).

As SCMs estão dispensadas da observância da obrigatoriedade de contratação de auditoria independente de demonstrações financeiras de que trata a Resolução nº 2267/96 do BACEN (art. 7º da Circular nº 3182/2003).

3.1.3 Posto de Atendimento de Microcrédito (Pam)

O Posto de Atendimento de Microcrédito (PAM), destinado à realização das operações de crédito relativas ao desempenho das atividades inerentes ao objeto social das SCMs, possui as seguintes características:

- I. pode ser instalado em qualquer localidade por instituições financeiras que desenvolvam atividades de financiamento e prestação de garantias a pessoas físicas, com vistas a viabilizar empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, e a pessoas jurídicas classificadas como microempresas;
- II. a instalação do posto não exige aporte adicional de capital realizado e patrimônio líquido por parte da instituição financeira;
- III. pode ser fixo ou móvel, permanente ou temporário, admitindo-se a utilização de instalações cedidas ou custeadas por terceiros;
- IV. o movimento diário deve ser incorporado à contabilidade da sede ou de qualquer agência da instituição;
- V. o horário de funcionamento pode ser livremente fixado pela sociedade; e
- VI. a criação e o encerramento devem ser comunicados ao Banco Central do Brasil no prazo máximo de cinco dias úteis da respectiva ocorrência.

A instalação, a mudança de endereço e o encerramento de Posto de Atendimento de Microcrédito devem ser registrados no Sistema de Informações sobre Entidades de interesse do Banco Central do Brasil - Unicad, na forma da Carta-Circular 3.066, de 13 de dezembro de 2002, no prazo máximo de cinco dias úteis da respectiva ocorrência, mediante a prestação das seguintes informações:

- I. denominação, código seqüencial e dígito verificador do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) da instituição, ou, quando for o caso, da agência a que esteja vinculado o posto;
- II. localização (logradouro, bairro, município, CEP e estado), ou, no caso de posto móvel, a região a ser atendida; e
- III. data da ocorrência.

3.1.4 Base Legal e Regulamentar

A seguir tem-se os principais normativos que regem as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor. Esta relação, portanto, não esgota o assunto em questão.

- Constituição da República Federativa do Brasil - promulgada em 5 de outubro de 1988.
- Lei nº 4.595, de 31.12.1964 - dispõe sobre a política e as instituições monetárias, bancárias e creditícias. Cria o Conselho Monetário Nacional e dá outras providências.
- Lei nº 6.404, de 15.12.1976 - dispõe sobre as Sociedades por Ações.
- Decreto-Lei 2.627, de 26.09.1940 - dispõe sobre as Sociedades por Ações - Dispositivos Mantidos.
- Lei nº 9.790, de 23.03.1999 - dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP).
- Lei nº 10.194, de 14.02.2001 - dispõe sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor.

- Lei nº 10.303, de 31.10.2001 – altera e acrescenta dispositivos na Lei 6404.
- Lei nº 10.406, de 10.01.2002 – novo Código civil.
- Resolução nº 2.874, de 26.07.2001 do BACEN - dispõe sobre a constituição e o funcionamento de sociedade de crédito ao microempreendedor.
- Resolução nº 3.041, de 28.11.2002 do BACEN – estabelece condições para o exercício de cargos em órgãos estatutários de instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil.
- Circular nº 3.061, de 20.09.2001 do BACEN - dispõe sobre a prestação de informações para o sistema Central de Risco de Crédito por parte das SCM.
- Circular nº 3.172, de 30.12.2002 do BACEN - estabelece procedimentos relativamente ao exercício de cargos em órgãos estatutários de instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil.
- Circular nº 3.180, de 26.02.2003 do BACEN – dispõe sobre procedimentos complementares a serem observados pelas instituições financeiras, demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil e administradoras de consórcio, relativamente à instrução de processos.
- Circular nº 3.182, de 06.03.2003 do BACEN - dispõe sobre os procedimentos de autorização para funcionamento, transferência de controle societário, reorganização societária e cancelamento da

autorização para funcionamento de sociedade de crédito ao microempreendedor, bem como de instalação de posto de atendimento ao microempreendedor.

3.2 Análise Econômico-Financeira das SCMs

A partir do levantamento e análise dos dados contábeis das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs) disponíveis no Banco Central do Brasil, segue discussão referente aos indicadores de: Carteira de Crédito, Patrimônio Líquido, Alavancagem, Lucros e Prejuízos, Retorno sobre o investimento, Inadimplência e Fontes de Financiamento no período de 2000 a 2006.

3.2.1 Evolução da Carteira de Crédito

Na figura 1 são visualizados os dados de volume de carteira de crédito* de todas as SCMs brasileiras no período de 2000 a 2006.

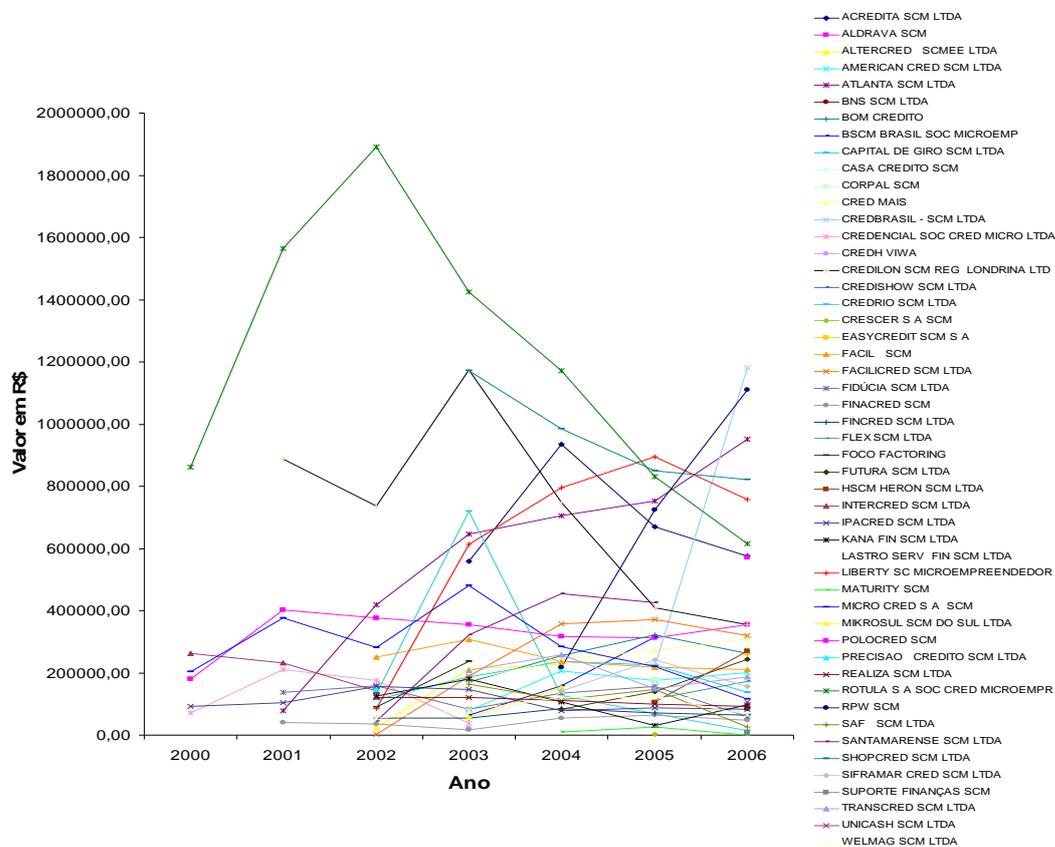


FIGURA – 1 - Evolução da Carteira de Crédito das SCMs

Como pode ser observado, a grande maioria das empresas não apresentou evolução significativa nos montantes emprestados. As carteiras de crédito encontram-se em quase sua totalidade estagnadas na faixa de até R\$ 400.000,00. Algumas empresas como a RPW e CredBrasil apresentam crescimento de suas carteiras em 2006, o qual pode ser atribuído a essas empresas possuírem pouco tempo de mercado com seus primeiros dados referentes aos anos de 2004 e 2005. Por outro lado, empresas mais antigas como: Rótula (2000), Credilon (2001), ShopCred (2003), Acredita (2003) e Liberty (2002) apresentaram evolução decrescente nos seus volumes de carteira. Por fim, como exceção a empresa Atlanta foi a única empresa a apresentar comportamento de crescimento no volume de crédito consistente no decorrer do período observado.

No gráfico abaixo (figura 2) é demonstrada a carteira média de uma SCM representativa do setor. Como pode ser visto a carteira média dessas empresas apresentou no decorrer do período uma tendência a estacionaridade.

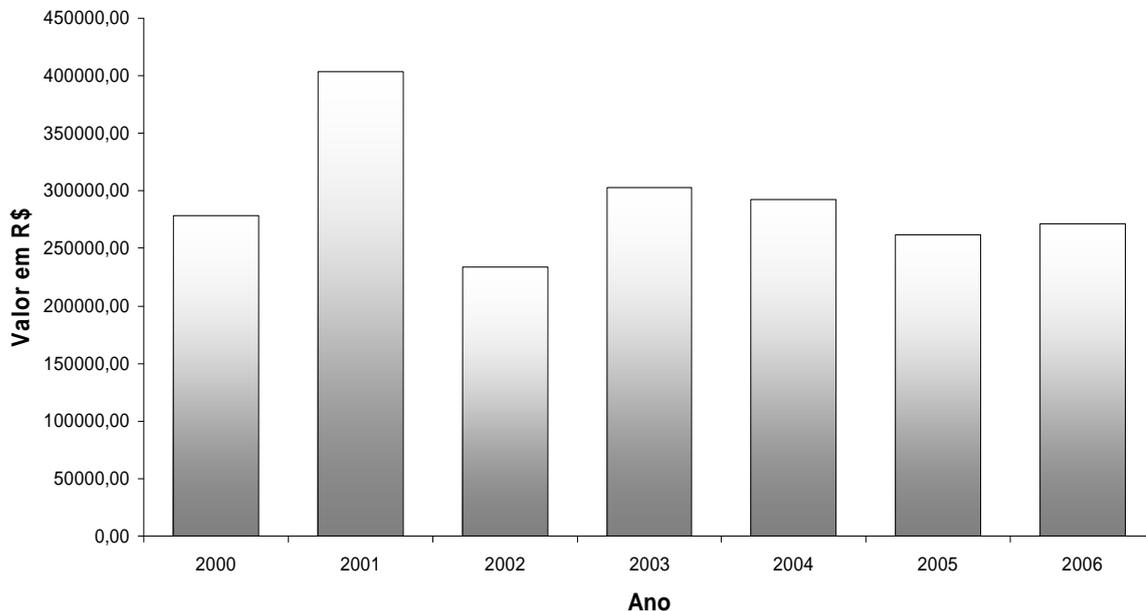


FIGURA – 2 - Evolução da Carteira Média de Crédito das SCMs

O valor da carteira média de uma SCMs no decorrer do período permaneceu em torno de R\$ 250.000,00. No ano de 2001 encontra-se uma média diferenciada, sendo essa discrepância justificada pelo pequeno número de empresas atuantes (10 no total) no período e ao grande volume de carteira da

empresa Rótula que possuía um saldo de R\$ 1.565.409,29 elevando assim a média do ano.

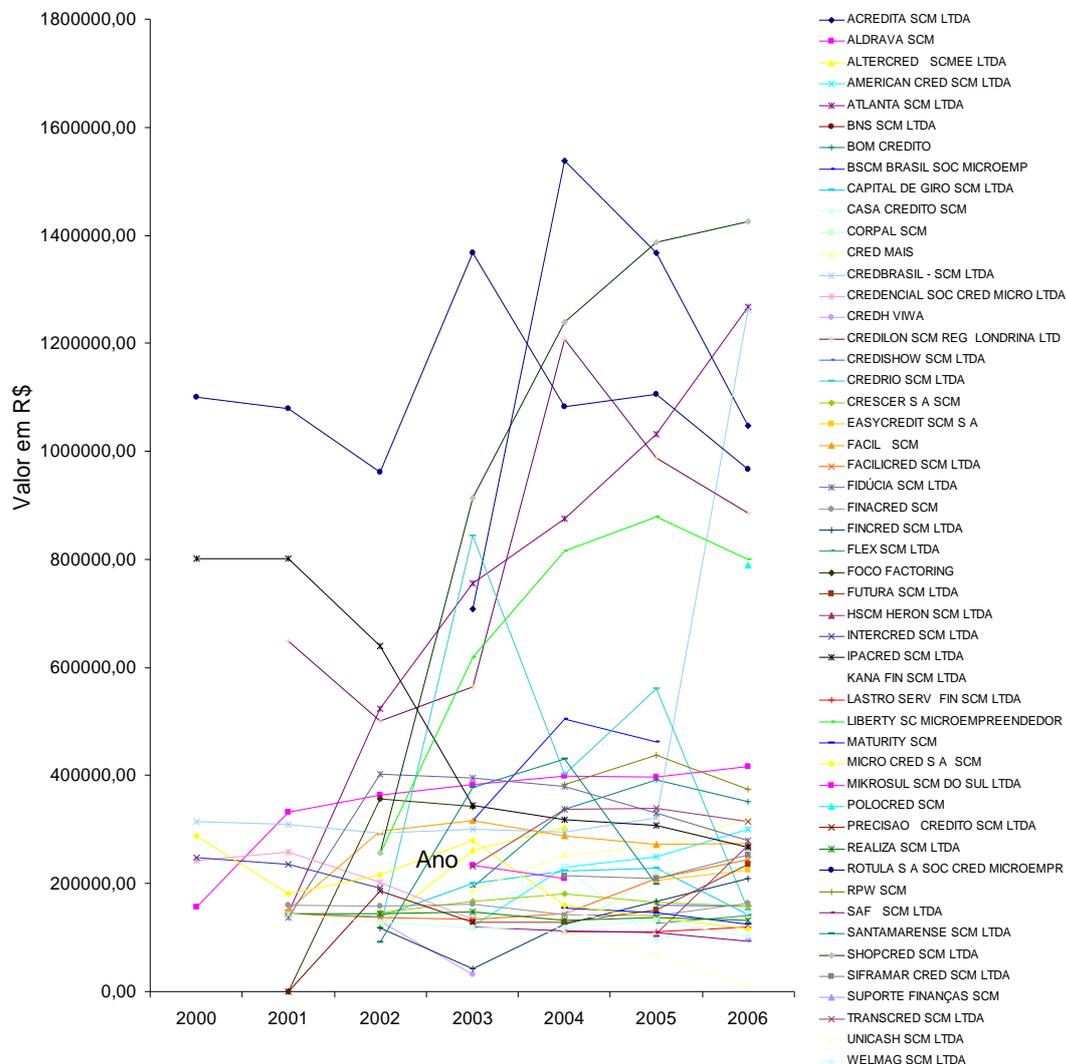


FIGURA – 3 - Evolução do Patrimônio Líquido das SCMs

A Figura 3 representa graficamente a evolução do Patrimônio Líquido das SCMs. Assim como na Evolução da carteira de crédito (Figura 1), fica evidente que a maioria das empresas não apresentaram evolução significativa em seus Patrimônios Líquidos. Essas empresas apresentam, em sua maioria, patrimônio Líquido de até R\$ 400.000,00. Algumas empresas no decorrer do período de análise apresentaram evolução patrimonial representativa, tais como a Shopcred (76,85% a.a), Atlanta (154,06% a.a) e CredBrasil (50,01% a.a). Ao contrário também pode-se observar que outras apresentaram queda no seu patrimônio, tais como: Rótula, Credilon, Liberty, Acredita, Ipacred e CredRío. Essas empresas apresentam primeiramente

um incremento em seus Patrimônios Líquidos, para posteriormente começar a ter decréscimos. Esse comportamento pode ser devido a um desinvestimento ou mesmo prejuízo dessas empresas no negócio de microcrédito

O Patrimônio Líquido médio das SCMs assim como suas operações de crédito apresentou uma estacionaridade no período da análise (figura 04). Apesar disso observa-se que no primeiro ano (2000) elas mostraram um Patrimônio Líquido médio mais elevado, com queda no segundo e terceiro ano subsequentes (Figura 4). Novamente a empresa Rótula, no ano de 2000, eleva a média do grupo, pois apresentou na época patrimônio Líquido no valor de R\$ 1.100.846,41.

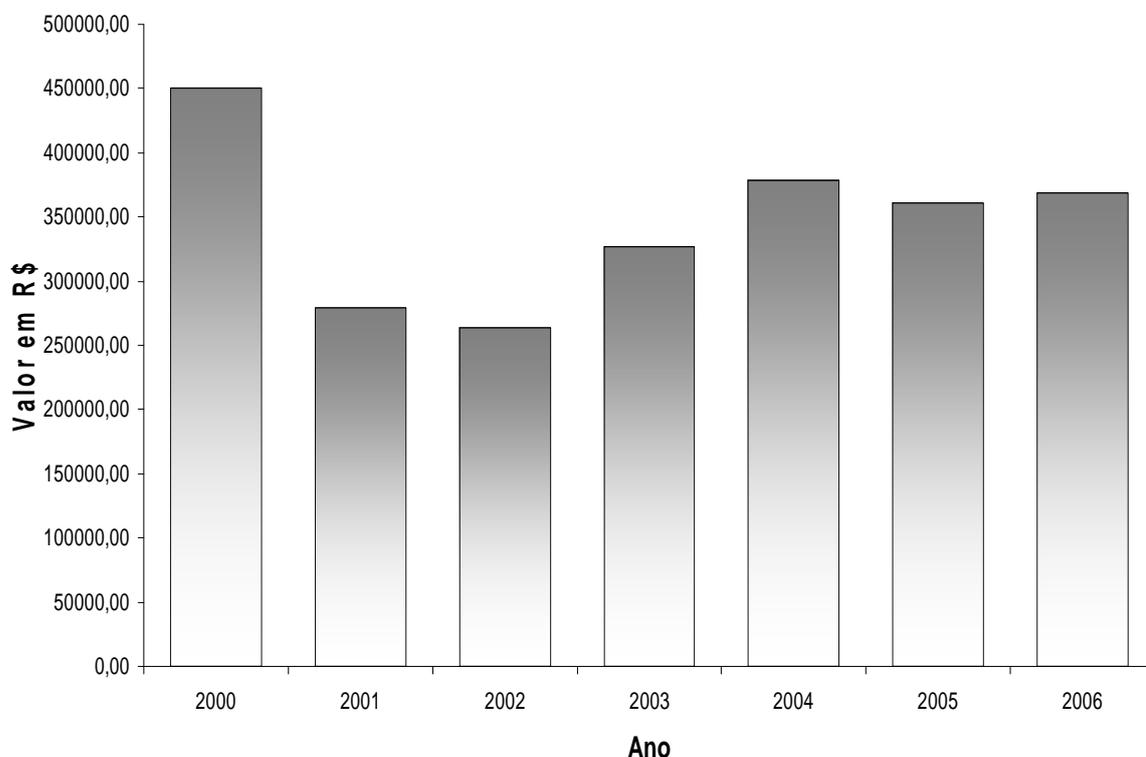


FIGURA – 4 - Evolução do Patrimônio Líquido Médio das SCMs

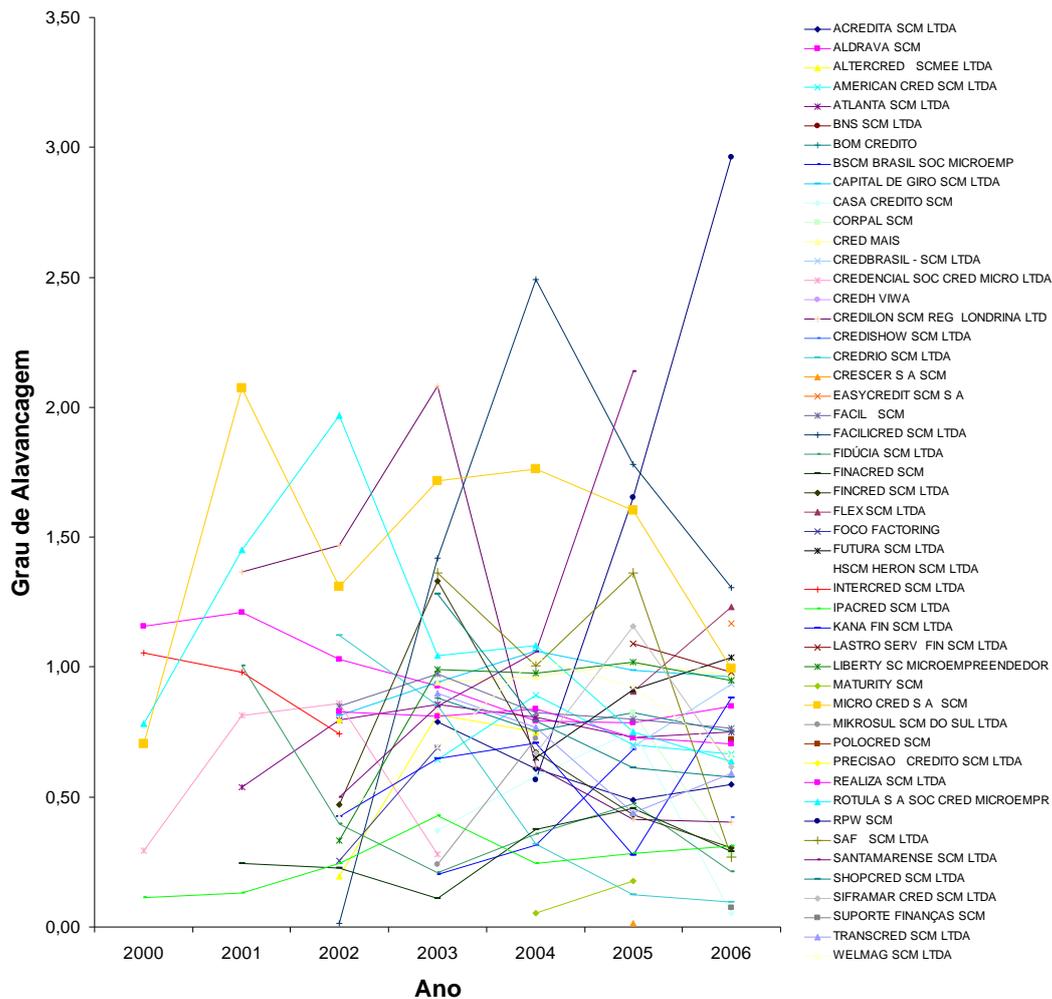


FIGURA – 5 - Evolução do Nível de Alavancagem das SCMs

A figura 5 mostra que as SCMs apesar de poderem se endividar em até 5 vezes o seu Patrimônio Líquido não vem se utilizando dessa possibilidade para financiar suas operações de Crédito. A maioria das empresas encontram-se com grau de alavancagem entre 0,00 e 1,00 o que significa que as mesmas trabalham basicamente com capital próprio para o financiamento de sua carteira. Essa prática não é interessante para instituições que trabalham com crédito, pois impede uma maior escala de operações e conseqüente redução de custos. Esse é um dos grandes problemas que as SCMs enfrentam, falta de fontes de financiamento para expandir suas operações.

Somente algumas empresas como a Rótula, Facilcred, Micro Cred e RPW mostraram um maior grau de alavancagem no período da análise. Mesmo essas empresas apresentarem um recuo em suas captações de recursos de terceiros

como mostra a Figura 5, elas apresentam momentos onde se utilizam de capital de terceiros para financiar suas operações, mas no decorrer do período abandonam essa estratégia passando a trabalhar com alavancagem em torno de 1,00. Nesse grupo a RPW é a única empresa que em 2006 apresentou um grau de alavancagem fora do padrão do grupo com alavancagem de 3 vezes o seu Patrimônio Líquido.

Conforme os dados de Carteira Média de Crédito (Figura 2) e os dados de Patrimônio Líquido Médio (Figura 4) era esperado que o grau de alavancagem médio das SCMs durante o período de análise fosse baixo e se mantivesse estável, dado que o índice de Alavancagem Média nada mais é do que a divisão da Carteira de Crédito Média pelo Patrimônio Líquido Médio dessas empresas. A alavancagem média do setor ficou entre 0,7 e 0,8 com um pico em 2001 onde chegou próximo a 1,00 (Figura 6).

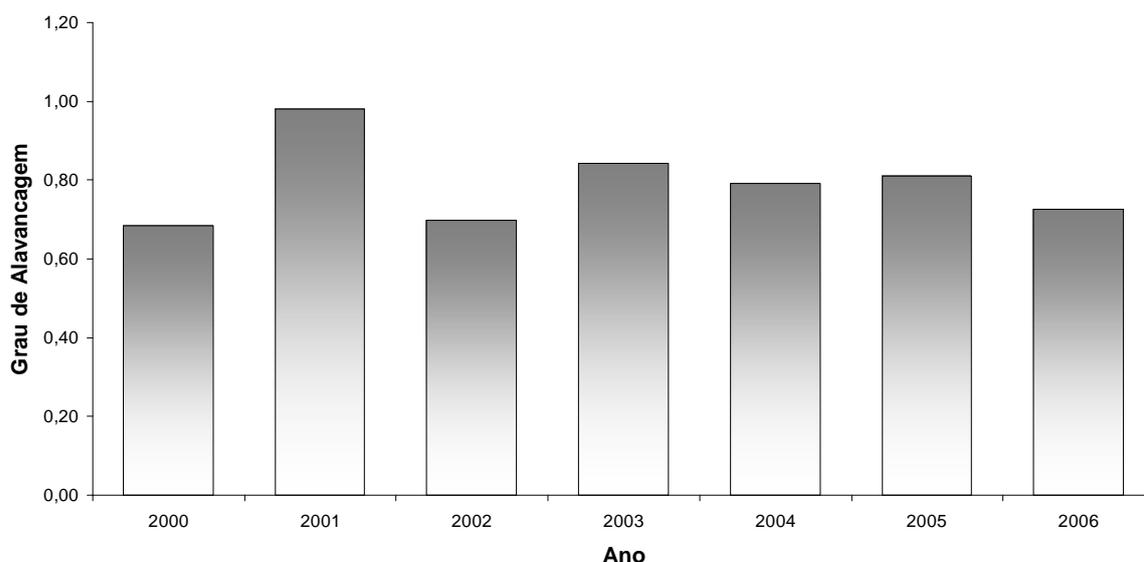


FIGURA – 6 - Evolução do Grau de Alavancagem Média das SCMs

Um dos possíveis motivos para que as SCMs não se utilizem de forma mais intensiva de capital de terceiros é a falta de fontes de financiamento. Na figura 7, é mostrada o montante de recursos que essas empresas tomaram emprestado e quem são seus financiadores. O que se conclui é que as SCMs só têm como fonte de financiamento o sistema financeiro nacional. O governo, através de seus bancos oficiais, chegou a ter representatividade no primeiro ano de atividade dessas empresas, mas no decorrer do período ficou insignificante como financiador. Os

financiadores externos também não são representativos dado que somente em 2002 foi alocado algum recurso externo nessas empresas. Como tomar recursos nos bancos nacionais é caro e exige garantias, muitas SCMs se encontram limitadas a tomar recursos para alavancar seus negócios e melhorar sua eficiência.

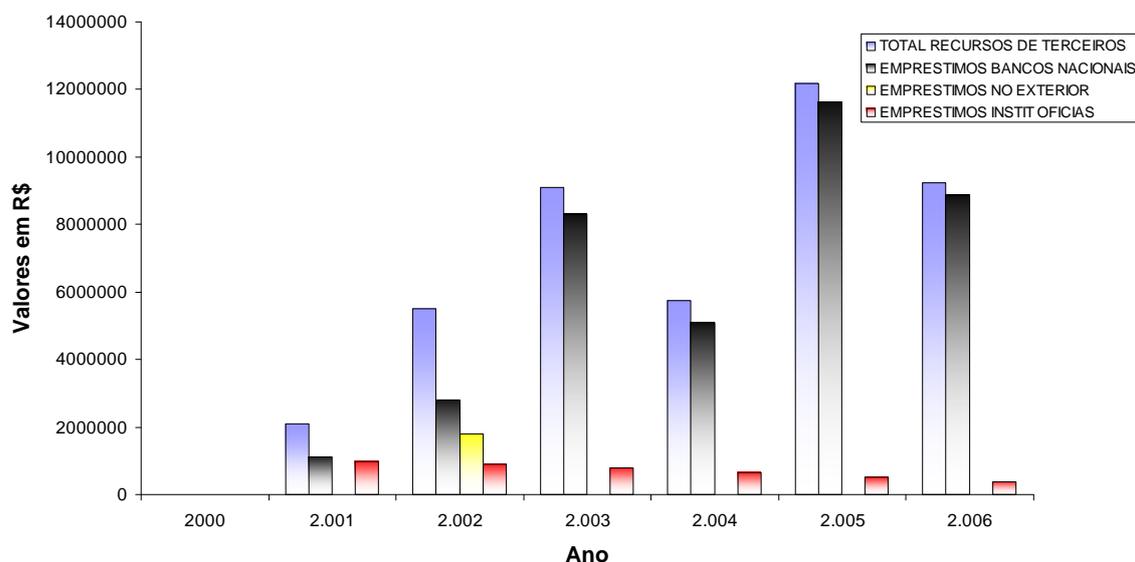


FIGURA – 7 - Fontes de Financiamento das SCMs

As SCMs, em sua maioria, apresentaram lucro pouco expressivo no período da análise (figura 8). Apesar do ganho de experiência e maior maturidade dessas empresas, elas não estão conseguindo transformar esse conhecimento do negócio e seu mercado em resultados financeiro, dado que não se observa um crescimento do lucro das SCMs no período de 2000 a 2006. As empresas Atlanta e Liberty se destacaram do conjunto de SCMs obtendo crescimento consistente de seus lucros. Por outro lado pode-se observar que um número significativo de empresas apresentou prejuízo em suas operações. No decorrer dos anos as empresas com prejuízo apresentaram os seguintes percentuais sobre o total da amostra: 2000 (28,57%), 2001 (50%), 2002 (40,74%), 2003 (34,29%), 2004 (43,24%), 2005 (32,50%) e 2006 (44,19%). (Ver no Anexo - Quadro 03).

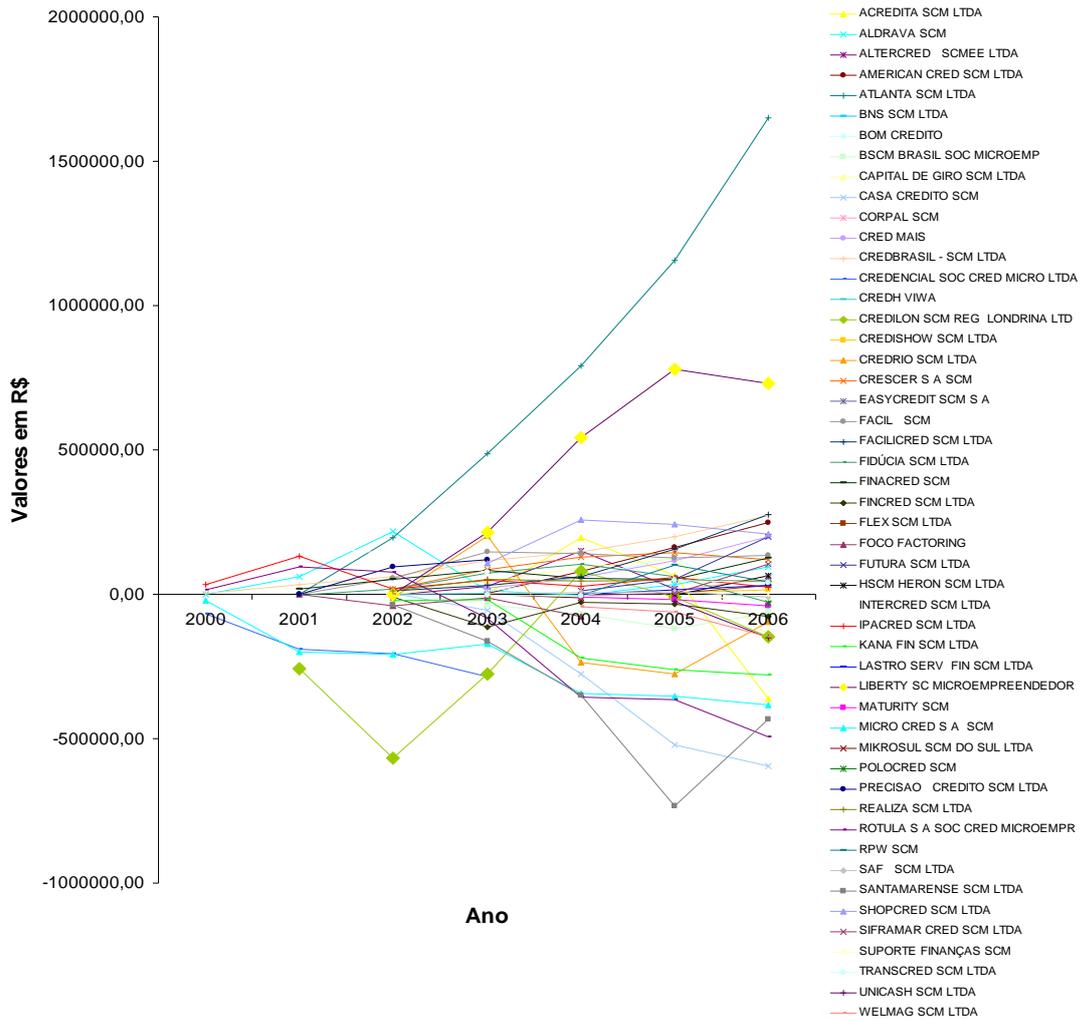


FIGURA – 8 - Histórico de Lucros ou Prejuízos das SCMs

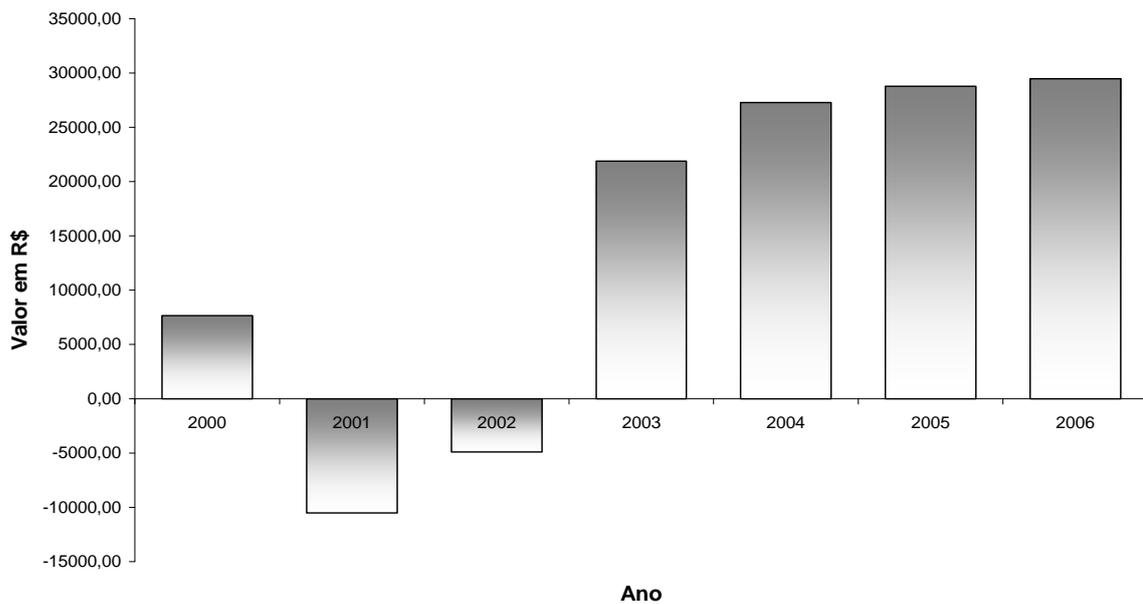


FIGURA – 9 - Histórico de Lucro ou Prejuízo Médio das SCMs

Conforme a Figura 9, o resultado médio das SCMs foi positivo em 2000, em 2001 e 2002 elas apresentaram prejuízo e de 2003 a 2006 o lucro médio encontrou um estabilidade ficando próximo a R\$ 30.000,00 por ano. Por ser um valor muito baixo esse nível de lucro impossibilita a expansão dessas empresas através de reinvestimento de seus lucros em novas operações de crédito.

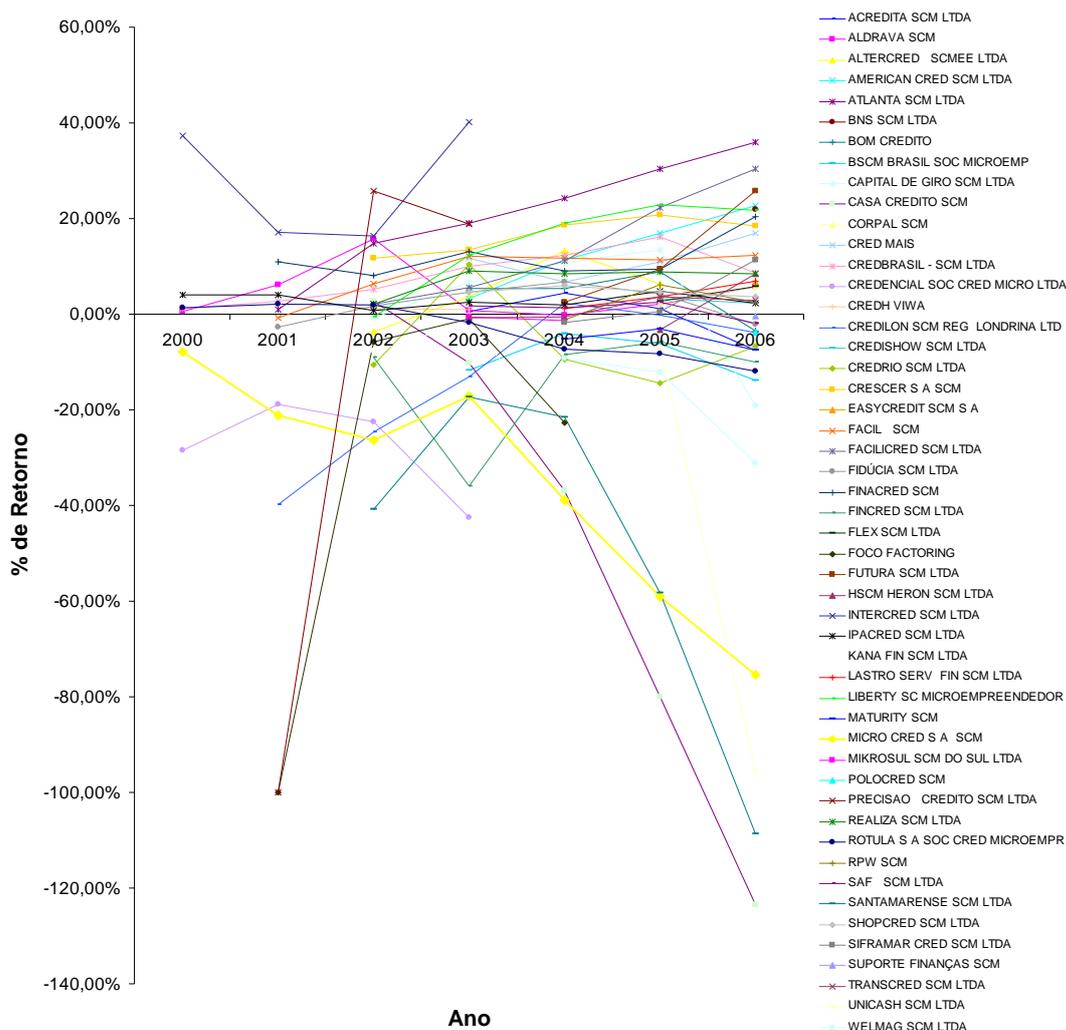


FIGURA – 10 - Retorno Sobre o Investimento das SCMs

Um dos indicadores mais importantes para se medir o desempenho econômico e financeiro de uma empresa é o retorno sobre investimento (ROI). Esse indicador mostra quanto o lucro representa sobre o capital médio investido no negócio e é através dele que se avalia se o resultado da empresa está condizente com os investimentos realizados. Na Figura 10 é apresentado o ROI das SCMs. A maioria das SCMs apresentou retornos baixos, com poucas empresas apresentando ROI acima de 15,03% que foi o valor do CDI de 2006 e que pode ser utilizado como

indicador de custo de oportunidade para os investidores dessas empresas. As SCMs que tiveram um ROI acima do custo de oportunidade em 2006 foram: Credmais (16,98%), Crescer (18,46%), Finacred (20,44%), Liberty (21,71%), BNS (21,93%), American Cred (22,62%), Futura (25,81%), Facilcred (30,47%) e Atlanta (35,89%). Ou seja, em um total de 43 empresas da amostra para o ano de 2006, apenas 9 (20,93%) obtiveram ROI acima do custo de oportunidade, 15 (34,88%) tiveram lucro, mas abaixo do custo de oportunidade e 19 (44,19%) apresentaram prejuízo.

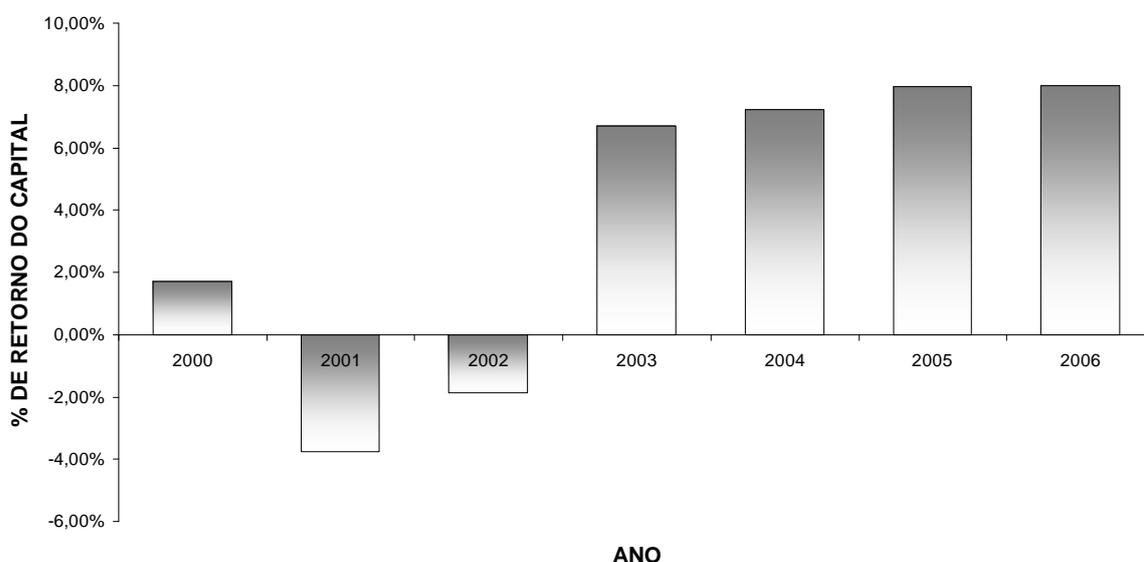


FIGURA – 11 - Retorno Sobre Investimento Médio das SCMs

Analisadas em seu conjunto as SCMs apresentaram, em seu curto período de existência, baixo Retorno Sobre Investimento. Como pode ser percebido na Figura 11, no ano de 2000, as empresas tiveram um ROI positivo, mas muito baixo (1,69%), em 2001 e 2002 as empresas apresentaram prejuízo e a partir de 2003 até 2006 apresentaram um ROI médio em torno de 7%. Se avaliadas essas empresas em relação ao custo de oportunidade dado pelo CDI do período: 2000 (17,32%), 2001 (17,29%), 2002 (19,10%), 2003 (23,25%), 2004 (16,17%), 2005 (19,00%) e 2006 (15,03%) (disponível: www.portaldefinancas.com) a conclusão que se chega é que o empresário que investiu seu capital em uma SCM não obteve retorno satisfatório em nenhum dos anos da análise. Essa conclusão mostra as dificuldades enfrentadas pelo segmento para dar continuidade as atuais empresas, assim como alerta novos potenciais investidores quanto a viabilidade de investir no segmento de microcrédito via uma Sociedade de Crédito ao Microempreendedor.

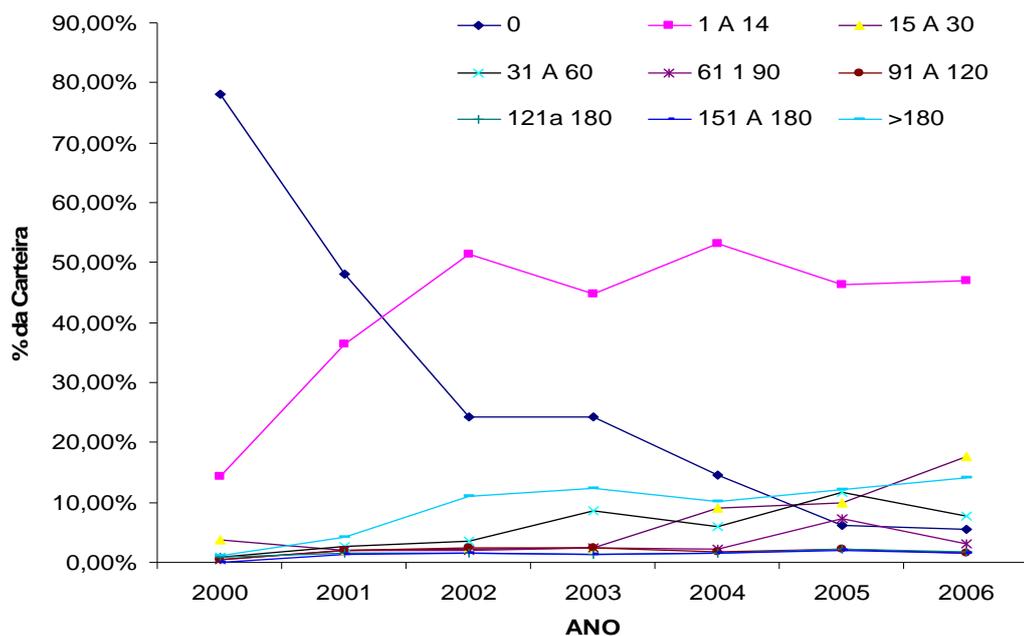


FIGURA – 12 - Evolução da Carteira de Crédito por Faixas de Atraso

Analisando a Figura 12, percebe-se que a inadimplência na carteira de crédito das SCMs se comporta de forma estável ao longo do período. O que chama a atenção é o fato de a carteira a vencer, ou seja, a faixa zero do gráfico ter uma queda acentuada. O primeiro movimento dessa faixa da carteira de 2000 a 2002 pode ser considerado normal, pois mostra o amadurecimento de uma carteira recente que se encontrava com quase 80% dos ativos em 2000 ainda a vencer e em 2002 já estava na faixa de 20%. Quando em 2005 e 2006 essa faixa se encontra com 5% da carteira e continua estável tem-se então uma carteira madura e que por sua estabilidade mostra que os novos empréstimos são pouco representativos dentro do todo.

As outras faixas apresentam comportamento de estabilidade ao longo do tempo o que mostra que a inadimplência encontra-se controlada. No ano de 2006 vemos um crescimento da faixa de atraso de 15 a 30 dias, mas que não afeta a inadimplência das SCM, pois nas faixas seguintes tem-se estabilidade e até mesmo queda, o que demonstra que esse crédito foi recuperado.

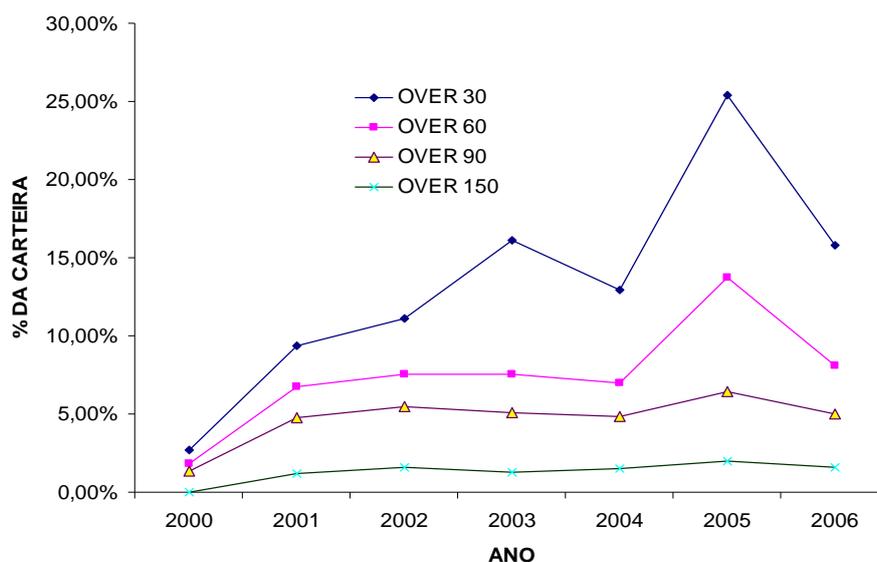


FIGURA – 13 - Evolução da Inadimplência Over (30, 60, 90, 150)

Uma forma comum de se gerenciar a inadimplência de uma carteira de crédito é acompanhar as faixas de atraso dessa carteira. Para simplificar e parametrizar essas análises é muito utilizado o conceito de carteira Over. Esse conceito nada mais é do que o somatório dos percentuais de atraso acima de um certo tempo de inadimplência. Por exemplo, quando fala-se que a inadimplência Over 30 está em 20%, isso quer dizer que o total da carteira com atraso maior do que 30 dias é de 20%.

Analisando a Figura 13, percebe-se de forma clara que a inadimplência das SCMs não é alta e que encontra-se estável no decorrer dos anos o que indica um bom nível de controle sobre a mesma. Nos primeiros anos da análise por se ter uma carteira de crédito nova é normal que se tenha crescimento das faixas mais recentes como as Over 30, 60 e 90, como são visualizados no gráfico. Já a partir de 2002 a carteira se estabiliza em nas faixas Over 60, 90 e 150, mas ainda tem crescimento na faixa over 30. A partir de 2003 encontra-se os níveis de inadimplência que parecem ser inerentes a atividade. No ano de 2005 houve uma elevação brusca na inadimplência das SCMs, movimento que perde força e retoma seus padrões anteriores no ano de 2006.

Como indicador de perda se percebe que a carteira over 90 tem sua estabilidade em torno de 5% e a carteira Over 150 em um pouco mais de 1,5%

demonstrando que a perda potencial por inadimplência na carteira das SCMs é bastante reduzida.

3.3 Avaliações Estatísticas

Alguns modelos de regressão foram estimados com o intuito de sedimentar a análise feita anteriormente, os quais encontram-se reportados nas tabelas 01 a 04 abaixo. Cabe registrar que os dados utilizados para as estimativas têm como fonte os dados contábeis das SCMs extraídos do SISBACEN – Sistema de informações do Banco Central do Brasil. Os modelos foram formulados como se seguem:

$$CC_t = \alpha_0 + \alpha_1 T_t + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

$$L_i = \beta_0 + \beta_1 PL_i + \varepsilon_{2i} \quad (2)$$

$$L_i = \gamma PL_i + \varepsilon_{3i} \quad (3)$$

$$AL_t = \delta_0 + \delta_1 T_t + \varepsilon_{4t} \quad (4)$$

Onde,

CC = média anual no período 2000-2006 do volume das Carteiras de Crédito de todas as firmas existentes a cada ano;

T = tendência temporal referente ao período da análise de 2000 a 2006;

L = média de Lucro Contábil no período 2000-2006 de todas as firmas existentes;

PL = média de Patrimônio Líquido no período 2000-2006 de todas as firmas existentes;

AL = média anual da Alavancagem – razão entre o volume da carteira de crédito e o patrimônio líquido – de todas as firmas existentes a cada ano no período 2000-2006;

ε_{1t} ; ε_{2i} ; ε_{3i} ; ε_{4t} referem-se aos termos de erros das regressões.

A Tabela 1 apresenta as estimativas do modelo (1) referente à média das Carteiras de Crédito por ano. Na Tabela 2 são analisados as estimativas do modelo (2) referente às médias do lucro por empresa nos 7 anos de estudo, as estimativas do modelo (3) apresentados na Tabela 3 são similares as do modelo (2), sem o intercepto. Por fim, a Tabela 4 expõe os resultados para alavancagem (modelo 4)

que se propõe a avaliar a utilização de recursos de terceiros no financiamento da carteira de crédito. Todos os dados utilizados estão expressos em reais a preços de 2006.

TABELA – 1 - Estimativas do modelo (1) – Carteiras de Crédito

<i>Variáveis</i>	<i>Coefficientes</i>	<i>Desvio padrão</i>	<i>Estatística-t</i>	<i>p-valor</i>
Intercepto	327069.0	46627.47	7.014514	0.0009
T	-8715.221	10426.22	-0.835895	0.4413
R ²	0.122610		Estatística-F	0.698720
DW	3.314534		p-valor	0.441317
N	7			

Fonte: Elaboração própria com base nos dados extraídos de informações contábeis do Banco Central do Brasil

TABELA – 2 - Estimativas do Modelo (2) – Lucro

<i>Variáveis</i>	<i>Coefficientes</i>	<i>Desvio padrão</i>	<i>Estatística-t</i>	<i>p-valor</i>
Intercepto	-19909.17	35005.50	-0.568744	0.5722
PL	0.121345	0.085222	1.423869	0.1610
R ²	0.040526		Estatística-F	2.027404
DW	1.942360		p-valor	0.160953
N	50			

Fonte: Elaboração própria com base nos dados extraídos de informações contábeis do Banco Central do Brasil

TABELA – 3 - Estimativas do Modelo (3) – Lucro

<i>Variáveis</i>	<i>Coefficientes</i>	<i>Desvio padrão</i>	<i>Estatística-t</i>	<i>p-valor</i>
PL	0.084344	0.054667	1.542864	0.1293
R ²	0.034060			
N	50			

Fonte: Elaboração própria com base nos dados extraídos de informações contábeis do Banco Central do Brasil

TABELA – 4 - Estimativas do Modelo (4) – Alavancagem

<i>Variáveis</i>	<i>Coefficientes</i>	<i>Desvio padrão</i>	<i>Estatística-t</i>	<i>p-valor</i>
Intercepto	0.698571	0.183824	3.800215	0.0126
T	0.018929	0.041104	0.460501	0.6645
R ²	0.040687		Estatística-F	0.212061
DW	3.648351		p-valor	0.664491
N	7			

Fonte: elaboração própria com base nos dados extraídos de informações contábeis do Banco Central do Brasil

Através dos resultados apresentados nas tabelas, verificou-se, em todos os modelos, que nenhum coeficiente de variável explicativa possui significância estatística; ou seja, as variáveis exógenas, individualmente, não são estatisticamente significantes. Conseqüentemente, os modelos apresentaram um poder de explicação muito baixo, em todos os fenômenos analisados, como pode ser atestado através dos elevados p-valores dos coeficientes das variáveis explicativas, e os reduzidos coeficientes de determinação (R^2).

Dessas inferências podem ser extraídos resultados conclusivos importantes, que reforçam as argumentações feitas anteriormente sobre as dificuldades das SCMs prosperarem no mercado de microcrédito. Inicialmente, as estimativas contidas na Tabela 1 permitem concluir que não há tendência temporal do volume médio das carteiras de crédito entre todas as firmas existentes no período recente de 2000-2006, mas sim, uma estabilização em um nível não permissível para todas as firmas se manterem no mercado no médio prazo.

Das Tabelas (2) e (3) conclui-se que o patrimônio líquido das firmas não determina lucro, o que induz uma tendência para haver um ponto de estrangulamento neste mercado no futuro. Este fato é agravado quando constata-se na Tabela (2) que sequer o intercepto da regressão é significativo em valor positivo. O modelo auxiliar constante dos resultados da Tabela (3) ratificam a tendência do estrangulamento, decorrente da insignificância do coeficiente, uma vez que se pode inferir que a estabilização do lucro tende ao ponto zero.

Os resultados do modelo (4), o qual indica a tendência de um índice expresso pela razão entre o volume de crédito e o patrimônio líquido, também confirmam sua estabilização ao longo do tempo. Como decorrência, atesta-se a hipótese de que as empresas não conseguem expandir suas carteiras de crédito, não conseguem obter recursos para uma maior alavancagem de sua carteira de crédito e não apresentam lucros suficientes para a expansão e manutenção de suas respectivas atividades.

Os resultados extraídos dessas inferências confirmam e induzem à conclusão de que as SCMs não se apresentam em um ambiente econômico que leve a sustentabilidade e expansão de suas atividades.

3.4 Problemas do Modelo

As SCMs são oriundas do esforço governamental em criar um marco legal institucional que visa ampliar o crédito no mercado brasileiro, principalmente, o crédito para os cidadãos mais carentes. Atuando com a linha de microcrédito essas instituições, por serem privadas, buscam o lucro juntamente ao objetivo de ampliação do crédito aos menos favorecidos. Criadas em 1999, pela Resolução do CMN 2.627/1999, e regulamentadas definitivamente em 2001, essas empresas passam por dificuldades estruturais, pois seu marco legal trás consigo algumas barreiras que tornam sua expansão, ganhos de escala e lucratividade difíceis de serem alcançadas.

Um dos princípios básicos do microcrédito é que as instituições que trabalham nesse segmento devem ser sustentáveis. As SCMs devido ao seu caráter privado, além da sustentabilidade devem trazer retorno sobre o capital investido pelos sócios. Essa é uma das diferenças fundamentais entre as SCMs e as demais instituições que participam do mercado de microcrédito. Ou seja, o lucro é parte fundamental do objetivo dessas empresas. Nesse sentido é importante entender o atual marco regulatório e avaliar que aspectos podem limitar ou prejudicar o desempenho e desenvolvimento dessas instituições. O objetivo não é criticar o modelo, mas contribuir com a discussão expondo as possibilidades de melhoria na regulamentação para que as SCMs atinjam seus objetivos sociais e econômicos.

Inicialmente, é importante destacar que muitas dessas instituições foram constituídas por sócios de empresas de Fomento mercantil (*Factoring*) que buscavam uma maneira de tornar seus negócios mais transparentes para a sociedade assim como ter o aval do banco central, como regulador das suas atividades. Ainda, a grande maioria dos empreendedores viram nas SCMs uma oportunidade de ampliação de seus negócios através da diversificação das linhas de créditos oferecidas e o imenso mercado consumidor pouco explorado. Por fim,

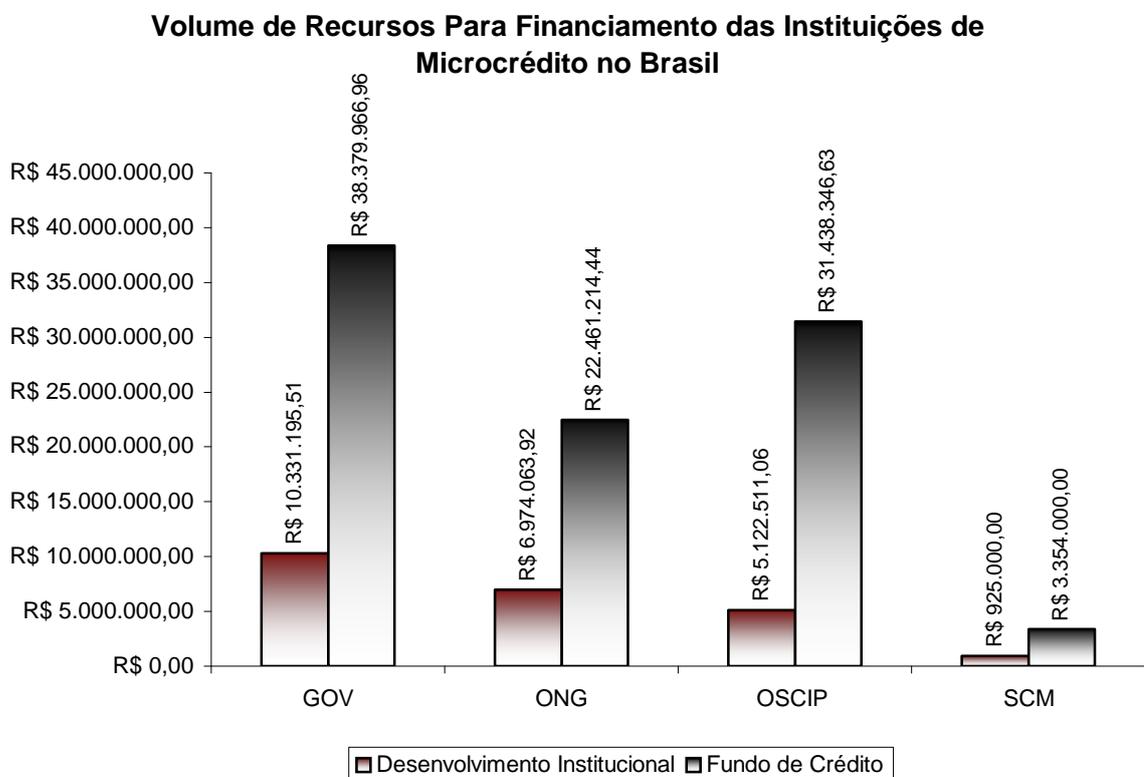
também se vislumbrava a oportunidade de linhas de crédito, através do BNDES e outras instituições de fomento internacionais, para a expansão das atividades com recursos mais baratos do que os encontrados no mercado financeiro tradicional. Conforme, Alves e Soares (2004) das SCM criadas até agora, cerca de 35% são de propriedade de novos investidores e as outras 65% foram constituídas por empreendedores em empresas de fomento mercantil (*Factoring*) que, sob o manto da estrutura formal, buscam, na maioria dos casos, melhorar sua imagem como forma de angariar mais clientes.

3.4.1 Dificuldades com o Marco Legal das SCMs

Em relação ao marco legal que dá forma às atividades das SCMs, alguns pontos devem ser levantados e aprofundados com a intenção de mostrar como os mesmos afetam o funcionamento e crescimento da escala dessas empresas. Conforme apresentado acima seguem alguns pontos a serem observados:

- I. capital realizado e patrimônio líquido mínimo de R\$ 100.000,00 (cem mil reais);
 - O valor mínimo de R\$ 100.000,00 impossibilita o funcionamento da empresa. Esse capital mínimo não consegue cobrir os custos operacionais da SCM e nem mesmo permite a contratação de profissionais e a formação de uma estrutura mínima de atendimento e equipamentos para sua operação. Segundo Fontes (2003) o limite mínimo de capital próprio exigido para o funcionamento de uma SCM (R\$ 100.000,00) é baixo demais para que a carteira da instituição se construa a partir do capital próprio, em vista dos altos custos operacionais.
- II. endividamento de, no máximo, cinco vezes o respectivo patrimônio líquido somadas as obrigações do passivo circulante, as coobrigações por cessão de créditos e por prestação de garantias e descontadas as aplicações em títulos públicos federais;

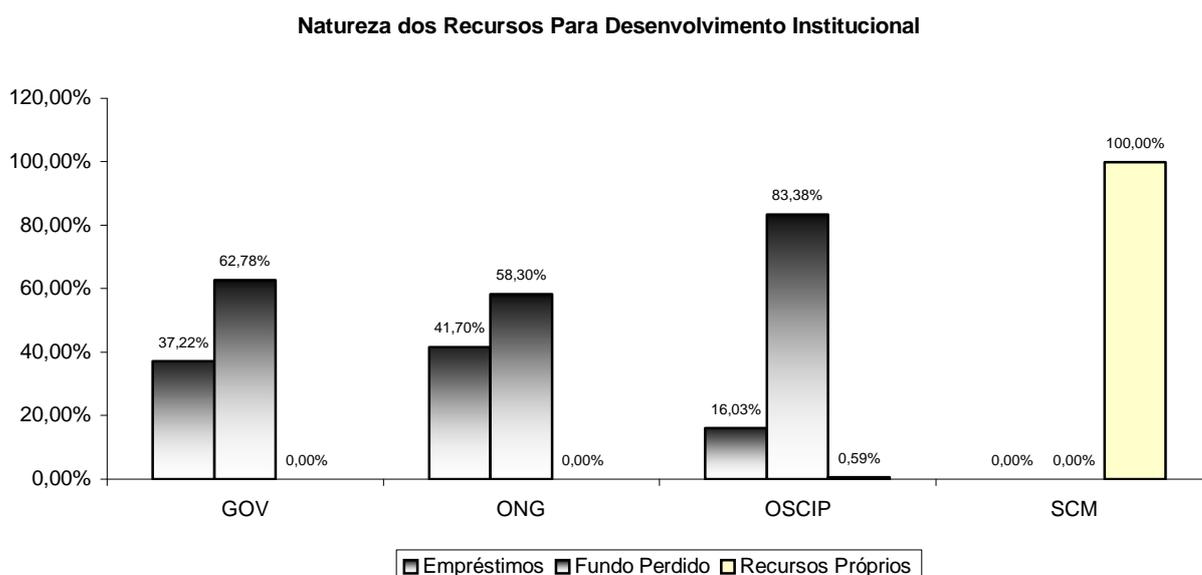
- O grau de alavancagem de cinco vezes o capital, não parece ser um entrave para as SCMs. Contudo, a dificuldade de acesso a crédito tanto para fazer frente ao desenvolvimento institucional, gastos de implantação e estruturação da instituição, assim como para a expansão da carteira de crédito é talvez o maior entrave ao desenvolvimento dessas instituições. Conforme a figura 06 as SCMs se utilizam basicamente de recursos do Sistema financeiro Nacional como forma de financiamento, sendo as outras fontes, governo e financiadores externos, pouco relevantes. Na Figura 07 é visto que as empresas não conseguem obter recursos suficientes para atingir o grau de alavancagem permitido, restando bastante espaço para endividamento. Abaixo seguem gráficos que demonstram a situação das SCMs no que se refere a linhas de financiamento, perante as outras instituições que operam o microcrédito no Brasil.



Fonte: Pesquisa IBAM 2003

FIGURA – 14 - Volume de Recursos para Financiamento das Instituições de Microcrédito no Brasil

Pode-se ver que dentro do universo das instituições que trabalham o microcrédito no país as SCMs só mobilizam 3,6% do montante total de recursos. Já o governo, atuando diretamente junto ao público final, tem um percentual de 40,96% do total de recursos. Essa divisão de mercado em um primeiro momento pode parecer positiva, pois o governo está dando financiando a um grande número de pequenos empreendedores, entretanto quando se pensa na estabilidade e continuidade das ações de microcrédito vê-se a fragilidade política que o mesmo está subordinado. De acordo com Fontes (2003) os programas do governo, por mais bem implementados que sejam, têm contra eles duas características essenciais: a primeira é que, por sua própria natureza, estes programas têm a duração do governo que as implementou, não tendo estrategicamente nenhuma perspectiva de permanência no tempo: ao contrário, a necessidade de expandir a carteira em um período curto, de forma a dar visibilidade ao governo, faz com que esse crescimento aconteça em detrimento de crescimento baseado na qualidade da carteira, que demanda maior investimento com resultados menos visíveis a curto prazo. A segunda é o fato de que as organizações governamentais freqüentemente adotam uma política de juros baixos incompatível com a sustentabilidade das instituições, fazendo assim uma concorrência predatória as privadas que, pela necessidade de buscar uma maior solidez financeira, praticam taxas mais elevadas.



Fonte: Pesquisa IBAM 2003

FIGURA – 15 - Natureza dos Recursos para Desenvolvimento Institucional

Como relatado, o gráfico acima demonstra a falta de linhas de financiamento para o desenvolvimento institucional. Diferentemente dos outros agentes do mercado as SCMs não possuem suporte para implementar uma estrutura mínima de funcionamento o que implica em aumento de seus custos gerais, assim como desvantagens perante os outros agentes.

III. de diversificação de risco de R\$ 10.000,00 (dez mil reais), no máximo, por cliente, em suas operações de crédito e de prestação de garantias.

- O limite de diversificação de risco é uma restrição somente imposta as SCMs. Essa restrição afeta o desempenho econômico e social da missão dessas instituições. Em termos econômicos, diminui a rentabilidade, pois impossibilita a realização de financiamentos de valores acima de R\$ 10.000,00 e conseqüentemente de menor custo operacional proporcional, também, impossibilita acompanhar o desenvolvimento de clientes que com o crescimento necessitam de mais recursos para o financiamento de suas operações. Em termos sociais, dificulta o atendimento de clientes de menor poder aquisitivo, gerando limites mínimos de créditos altos para as populações mais carentes. Essa rigidez no *mix* de clientes é conseqüência de custos operacionais que não podem ser mais bem trabalhados pela imposição de limites legais para as operações.

IV. obtenção de repasses e empréstimos originários de:

a) instituições financeiras nacionais e estrangeiras;

- A maior parte dos recursos disponíveis as SCMs são provenientes de recursos de instituições financeiras nacionais. Esses recursos são capitados normalmente através de contratos de mútuos e contas garantidas em bancos comerciais. Contudo, esses recursos têm que ser lastreados com garantias, muitas vezes inexistentes, e possuem alto custo.

b) entidades nacionais e estrangeiras voltadas para ações de fomento e de desenvolvimento, incluídas as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público constituídas na forma da Lei n.º 9.790, de 23.3.1999;

- O aspecto interessante quando se fala em captação de recursos junto a entidades voltadas para ações de fomento é que estas, na sua grande maioria entidades públicas estrangeiras, não disponibilizam recursos para as SCMs devido sua natureza privada com o objetivo de lucro. Dessa forma os fundos de crédito dessas entidades de fomento destinam seus recursos para as ONGs e OSCIPs em forma de fundo perdido ou empréstimo subsidiado. Ainda para Fontes (2003) a forma jurídica das instituições também possui um peso significativo na forma como elas são enxergadas por outros atores. As ONGs e OSCIPs são consideradas em boa parte dos casos como possíveis parceiros pelos atores públicos enquanto as SCMs são vistas, geralmente, como simples empresas, quase igualadas a financeiras. Embora todas teoricamente ofereçam o mesmo produto, o microcrédito sem fins lucrativos parece absolutamente distinto, aos olhos dos atores públicos locais e regionais, do crédito para pequenos empreendimentos oferecido pelas SCMs.

c) fundos oficiais;

- O único fundo oficial existente para dar suporte ao desenvolvimento das SCMs é o fundo do Programa de Crédito Produtivo Popular do BNDES que chegou a fazer alguns poucos empréstimos as SCMs entre 1999 e 2001, mas que desde 2002 não liberou mais recursos para a consolidação e expansão dessas instituições. Dessa forma as SCMs, em quase sua totalidade, nunca recebeu um único incentivo governamental para dar suporte na consolidação inicial do negócio.

V. Às sociedades de crédito ao microempreendedor são vedadas a captação, sob qualquer forma, de recursos junto ao público, bem como emissão de títulos e valores mobiliários destinados à colocação e oferta públicas;

- Apesar de serem instituições regulamentadas e fiscalizadas pelo Banco Central do Brasil as SCMs não é permitida a captação de recursos junto ao público. Essa prerrogativa é dada às instituições financeiras como bancos, financeiras e cooperativas de crédito. Há estudos que defendem a captação junto ao público, contudo, pelo pequeno porte das SCMs hoje existentes, é prudente a manutenção da não captação direta do público. Seria importante, contudo, a definição de regras que possibilitassem alternativas de captação junto a investidores institucionais ou mesmo junto ao público. Claramente deveria ser estabelecido um valor de capital social mínimo para que as SCMs tivessem acesso a esses recursos. Hoje, uma financeira com capital social de R\$ 5.000.000,00 pode captar recursos livremente. Esses novos investidores teriam uma opção de investimento diferenciada e possibilitariam uma fonte de recursos alternativa para as SCMs.

3.5 Evoluções do Modelo

Apesar das dificuldades enfrentadas pelas SCMs quanto a seu marco regulatório, em junho de 2001, a resolução 2874 do Banco Central, trouxe algumas mudanças que caminham no sentido de desobstruir o desenvolvimento dessas empresas. As medidas são importantes, pois segue-se o caminho da desburocratização e apresentam-se alternativas para captação de recursos para essas empresas. Uma das mudanças importantes da resolução 2874 foi permitir a uma OSCIP controlar uma SCM. Dessa forma, teoricamente uma OSCIP pode captar recursos, por exemplo, de fundos internacionais de Fomento e repassar os recursos a SCM. Outras mudanças, conforme descritas por Soares (2001) foram:

À SCM foi também facultado:

- participar de empresas fora do SFN;
- transformar-se noutra tipo de instituição financeira;
- a prestação de serviços de microcrédito em nome de outra instituição financeira;
- obter fontes adicionais de recursos, por meio de instituições financeiras ou Oscip;
- fazer cessão de créditos com ou sem coobrigação;
- contratar correspondente bancário.

Apesar de caminhar no sentido correto, essas mudanças são muito tímidas para realmente trazer novos investimentos que contribuam para a consolidação das SCMs. A estratégia do Banco central é conservadora, segundo Alves e Soares (2004), foi adotada a estratégia de criação de modelo conservador, do ponto de vista de risco, mas com a possibilidade de sofrer aperfeiçoamentos ao longo do tempo, uma vez constatada qualidade na forma de atuação e aderência aos princípios que nortearam sua criação (das SCMs) .

3.6 Situação Atual e Possibilidades de Ação

Todas as dificuldades enfrentadas pelas SCMs, no seu curto período de existência, têm prejudicado a sua consolidação e expansão como um modelo eficiente e dentro das melhores práticas internacionais. Devido às restrições de atuação impostas a essas instituições e o problema de escassez de fundos que garantam uma maior alavancagem de recursos, o futuro das SCMs depende de um marco regulatório condizente com as experiências internacionais bem sucedidas.

Conforme Alves e Soares (2004), um fenômeno que esteve em voga nos anos 90 e que foi objeto de muitos estudos e discussões em diversos fóruns ao redor do mundo trata da “transformação” ou “conversão” de ONG em empresa com fins de lucro (comercial). Os principais motivos para essa mudança foram:

- i. instituições que captam depósitos do público devem se sujeitar à regulamentação prudencial;

- ii. emprestadores e investidores se sentem mais seguros em investir em instituições reguladas pelo órgão de supervisão bancária;
- iii. como as ONGs não têm donos, podem ser administradas por pessoas com uma visão mais social, resultando em estruturas de poder que não estão muito preocupadas com eficiência operacional ou rentabilidade.

Ou seja, a experiência internacional tem caminhado para modelos de instituições que trabalham com microfinanças cada vez mais regulamentadas e fiscalizadas, nos moldes das SCMs brasileiras, para que haja investidores dispostos a investir e a preocupação com eficiência operacional. Ainda, a diferença é que o modelo internacional dá liberdade de ação às instituições que trabalham com microfinanças e as mesmas têm acesso a linhas de financiamento para o desenvolvimento da instituição e crescimento de suas carteiras de crédito.

Quanto à necessidade de profissionalização e independência a prerrogativas políticas o a experiência tem evoluído para a atuação governamental de suporte e não para a atuação direta. Ainda para Alves e Soares (2004), a propósito da atuação governamental, vale notar que a maior parte dos países, notadamente aqueles que apresentam baixos índices de desenvolvimento humano (IDH), tem adotado, nas últimas décadas, políticas públicas desenvolvimentistas que apóiam determinados setores ou regiões, em áreas estratégicas como a infraestrutura, o financiamento às micro e pequenas empresas (MPE) e o desenvolvimento de uma indústria microfinanceira. A estratégia que tem se revelado mais eficiente para a implantação dessas políticas é aquela que privilegia as “soluções de mercado”, assim entendidas as ações em que a força criativa da sociedade, devidamente orientada, cria soluções desenvolvimentistas com baixo risco de descontinuidade por razões políticas. Nesse sentido, o peso das instâncias regulatórias e supervisoras dos setores públicos tem sido crescente, quando se compara com as instâncias de estímulo direto.

Existe consenso, quando se discute o futuro das microfinanças, que alguns pontos devem ser perseguidos para que essa indústria se fortaleça e tenha cada vez mais um importante papel no desenvolvimento dos menos favorecidos. Há

consenso, hoje, entre representantes de governo de vários países da África, da Ásia e da América Latina, além de importantes agentes disseminadores do microcrédito, fundos internacionais e entidades multilaterais, no sentido de que o melhor modelo de política para as microfinanças pressupõe (ALVES e SOARES, 2004):

- i. Reconhecer que os serviços microfinanceiros sustentáveis são um importante veículo de combate à pobreza;
- ii. A existência de políticas macroeconômicas sólidas, que evitem altos índices de inflação;
- iii. A prática de taxas de juros livres para as microfinanças, com o uso da competição em vez de tetos máximos de juros, estimulando-se a eficiência como forma de baixar esses juros;
- iv. A eliminação de subsídios, principalmente os governamentais;
- v. A modificação das políticas do setor financeiro e do marco legal para promover a entrada e a expansão dos serviços microfinanceiros por intermédio de uma grande quantidade de entidades diferentes, inclusive ONGs, que possam ofertar múltiplos produtos financeiros;
- vi. O estímulo à adoção de indicadores de performance e padrões contábeis que promovam a transparência das diversas instituições que atuam no setor;
- vii. O uso de incentivos fiscais, inclusive aplicados de forma temporária, até o amadurecimento de cada projeto.

É preciso ficar claro que as SCMs não precisam de subsídios governamentais para o seu sucesso, mas acesso a crédito dentro de um modelo voltado para a correção de imperfeições de mercado que permita a compensação dos altos custos dos agentes que ainda não possuem uma escala competitiva, e de outros fatores que possam prejudicar o alcance dos benefícios decorrentes da competição no livre mercado. No caso da indústria financeira, é

inegável que os custos de transação pesem bastante para os pequenos. Os custos fixos também são desproporcionais, sobretudo no cumprimento de obrigações legais e de exigências formais (trâmites burocráticos). (ALVES e SOARES, 2004).

CONCLUSÃO

Esse trabalho analisou a atual situação das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM). Essas empresas foram criadas no intuito de atender a demanda de investidores privados que viram no mercado de baixa renda uma oportunidade de atuação via o microcrédito. Nesse sentido, foram abordados a estruturação legal dessas entidades no que diz respeito a seu escopo de atuação, a sua situação econômica-Financeira no seu curto período de existência, sua presença e representatividade dentro do mercado de microcrédito brasileiro e suas dificuldades para uma maior expansão e desenvolvimento.

Antes de entrar no estudo direto ao modelo das SCMs foi abordado o surgimento do microcrédito, seus princípios, dificuldades e desenvolvimento através de diversos modelos existentes, desde ONGs, modelos de atuação governamental e até mesmo bancos que trabalham nesse segmento. Desde o primeiro capítulo foram trabalhados dois princípios considerados fundamentais para a indústria do microcrédito, quais sejam, seu princípio social de inclusão da parcela mais pobre ao mercado de crédito e seu princípio econômico de sustentabilidade. O princípio da sustentabilidade, em nosso entendimento, é que garante a continuidade dessas ações ao mesmo tempo em que caracteriza o microcrédito como um instrumento eficaz de ajuda a superação da pobreza não pela caridade ou assistencialismo, mas sim pelo acesso a um fator de produção fundamental que é o capital.

Conforme foi relatado, existem casos de sucesso em que instituições que atingiram escala na sua carteira de crédito, assim como metodologias eficazes de gerenciamento das mesmas se tornaram sustentáveis e muitas vezes rentáveis. Os exemplos do Grameen Bank e do Banco Sol mostram que duas estratégias de atuação diferentes foram vitoriosas em atingir tanto o objetivo econômico como social. Desses dois modelos de atuação se tiram os fundamentos imprescindíveis para o sucesso de uma instituição de microcrédito: acesso a linhas de financiamento, escala de produção, liberdade de atuação e rígido gerenciamento da

gestão da carteira. A ausência de um desses fundamentos pode levar ao fracasso dos objetivos almejados pelas instituições de microcrédito.

Quando se passa ao estudo específico das SCMs nota-se que existe um grande caminho a ser percorrido para que essas empresas venham a ser bem sucedidas tanto social como economicamente. Em primeiro lugar, essas empresas são relativamente novas e estão em fase de aprendizado sobre como atuar no mercado de microcrédito. A grande maioria dessas entidades é oriunda de empresas de factoring, que atuam com empresas formais, com a utilização de garantias e que por isso não tem experiência de crédito com pessoas físicas de baixa renda. Em segundo lugar, o marco regulatório do setor é contraditório e pouco eficiente, pois dificulta e limita o acesso a linhas de financiamento por um lado e ainda, limita a atuação das SCM. As SCMs não tiveram e nem tem acesso a financiamentos, seja de órgãos públicos, investidores institucionais, do próprio público e nem dos agentes de fomento internacionais. Nesse cenário essas empresas praticamente se financiam com capital próprio e empréstimos bancários. Mesmo utilizando-se apenas de seu capital as SCMs são obrigadas a trabalhar somente com microempresas e estão limitadas a trabalhar com um teto de R\$ 10.000,00 (Dez mil reais). Ou seja, a perspectiva de ganho de escala e eficiência operacional ficam restritos a condição de escassez de recursos e limitações legais.

O questionamento que fica, e que deve ser objeto de discussões futuras, é até quando os investidores privados estarão dispostos a investir nesse modelo sem que haja a superação das barreiras acima expostas? O modelo como está hoje desenhado demonstrou ser pouco atrativo a iniciativas que almejem o real desenvolvimento da atividade, assim como retornos financeiros compatíveis, e talvez por isso até o momento não houve maiores investimentos tanto de novos investidores, como dos investidores que hoje atuam no segmento.

Consideramos que com os resultados obtidos no estudo fica desenhado o mapa atual do modelo das SCMs. Infelizmente a situação parece ser desconfortável e pouco atrativa para o desenvolvimento desse modelo. Contudo, os principais problemas estão expostos e devem ser aprofundados e discutidos para que o princípio econômico de lucro, e social de acesso aos excluídos do mercado de crédito seja alcançado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVES, S. D.; SOARES, M. M. **Democratização do Crédito no Brasil: Atuação do Banco Central**. Banco Central do Brasil, 2004.

ARRUDA, K. F. **O marco legal do terceiro setor e o microcrédito**. ADV Advocacia Dinâmica: Boletim Informativo Semanal (664-6), v.21, n.40, 2001.

AZEVEDO, J. P. W. **Os empreendedores de baixa renda e o sistema financeiro: uma análise das experiências de microcrédito na cidade do Rio de Janeiro**. Dissertação de Mestrado do Departamento de Economia da Universidade Federal Fluminense, 2001.

BARONE, F. M. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho de Comunidade Solidária, 2002. 168p.

BARRETO, A. S. P. **O BNDES e a constituição da indústria de microfinanças no Brasil. Simpósio Internacional sobre Microfinanciamento e Promoção de Micro e Pequenas Empresas (133-56)**, 2000.

BNDES. **Relatório gerencial do programa de crédito produtivo popular**. Rio de Janeiro, vários números.

BRUSKY, B.; FORTUNA, J. P. **Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil: um estudo qualitativo em duas cidades; programa de desenvolvimento institucional**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

CONSELHO DA COMUNIDADE SOLIDÁRIA. **A Expansão do microcrédito no Brasil**. 2001.

DAI (2001). **A Indústria de Microcrédito no Brasil – Development Alternatives Inc. DAI**. Rio de Janeiro.

FONTES, A. M. M. **Expansão do Setor de Microfinanças no Brasil**. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Administração Municipal (IBAM) e Fundação Ford, 2003.

GOLDMARK, L.; POCKROSS, S.; VECHINA, D. **A situação das microfinanças no Brasil**. Rio de Janeiro: PDI/BNDES, 2000.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO MUNICIPAL – IBAM. **Perspectivas de expansão das microfinanças no Brasil**: marco legal, capitalização e tecnologia. Rio de Janeiro: Núcleo de Economia Local (NEL) da Área de Desenvolvimento Econômico e Social (DES) do IBAM, 2001. 171p.

KWITKO, E. B.; SILVA, M. B. da.; KWITKO, R. **Guia básico para constituição e legalização de organização microfinanceira**. Rio de Janeiro: Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), BNDES, 2002.

MEZZERA, J. **A situação das microfinanças na América Latina. Brasília: Organização Internacional do Trabalho**, 2000. (Notícias DelNet, n.4 - especial microcrédito. Boletim Informativo Eletrônico do Programa de Desenvolvimento Local).

NÉRI, M. C. ; GIOVANINI, F. da S. **Empresários nanicos, garantias e acesso à crédito**. Escola de Pós-Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas. n. 518. Dezembro, 2003.

NICHTER, S.; GOLDMARK, L.; FIORI, A. **Entendendo as microfinanças no Brasil**. Rio de Janeiro: PDI/BNDES, 2002.

NISSANKE, M. **Donors' support for microcredit as social enterprise: a critical reappraisal**. Finland: United Nations University / WIDER, 2002. 33p. (Discussion Paper, 2002/127)

PASSOS, A. F.; PAIVA, L.H.; GALIZA, M.; COSTANZI, R. N. **Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças**. In: Mercado de Trabalho, conjuntura e análise, Ipea, ano 7, p. 41-61, fev 2002.

PEREIRA, F. B., **Microcrédito e a democratização do mercado financeiro: O caso do Banco Popular de Ipatinga – MG**. Dissertação de Mestrado - Belo Horizonte, MG. UFMG/ Cedeplar. 2004.

ROSA, A. L. T. da.; CASTELAR, I. **Demanda por microcrédito em Fortaleza: uma aplicação do método de avaliação contingente**. Revista Econômica do Nordeste, v.30, Nesp, p.780-797, 1999.

SAINTIVE, M. B. (2000): **“Crédito Produtivo Popular: Origens Teóricas e Caso Vivacred”**, dissertação de Mestrado, Instituto de Economia, UFRJ.

SCHREINER, M.. **A cost-effectiveness analysis of the Grameen Bank of Bangladesh**. St. Louis: Washington University in St. Louis, 2001. 48p.

SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE MICROFINANÇAS, 2000, Rio de Janeiro. **Anais do Seminário Internacional de Microfinanças: ensaios e experiências**. Rio de Janeiro: BNDES/PDI, 2000.

SINGER, P. **Introdução à economia solidária**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.

SOARES, M. M. **Microcrédito: marco legal brasileiro**. Mimeo, 2001.

SOUZA, R. A. S. e. **Microcrédito: conceitos e filosofia**. Londrina, PR: Sebrae-PR, 2001.

STIGLITZ, J. E., WEISS, A. **Credit rationing in markets with imperfect information**. American Economic Review, v. 71, n. 393-409, 1981.

TOSCANO, I. **Microcrédito: da iniciativa local ao centralismo estatal**. São Paulo: Instituto Polis, 2002.

VEGA, C. G.; SCHREINER, M.; MEYER, R. L.; MEZA, J. R.; NAVAJAS, S. **BancoSol: el reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas**. Economics and Sociology: 1996

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

VINELLI, A (1999). ***Sustentabilidad financiera y presiones isomórficas en organizaciones de microfinanzas sin fines de lucro***. The Hauser Center for nonprofits Organizations. Boston, USA: Harvard University

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

WOLLER, G. M., DUNFORD, Christopher and WOODWORTH, Warner. Where to microfinance? **International Journal of Economic Development**, v.1, n.1, p. 29-64, 1999.

YARON, J.; BENJAMIN, M, CHARITONENKO, S. Promoting efficient rural financial intermediation. **The World Bank Research Observer**, v.1, n.2, p.147-170, Aug. 1998.

YARON, J. (1994). “What Makes Rural Financial Institutions Successful ?”. *In*: VEGA, Cláudio Gonzalez (org.). “**BANCOSOL – El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas**”.

YUNUS, M. **O banqueiro dos pobres**. São Paulo: Ática, 2000.

ANEXO

QUADRO 1. Carteira de Crédito em R\$	Período						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ACREDITA SCM LTDA				558041,97	934409,89	669656,86	575390,17
ALDRAVA SCM	180869,45	401794,73	375493,41	355357,70	316107,67	312113,02	353897,00
ALTERCRED SCMEE LTDA			23993,15	214169,61	227879,92		
AMERICAN CRED SCM LTDA				77969,06	205124,08	175065,24	200081,62
ATLANTA SCM LTDA		78106,51	417959,36	646638,34	705172,39	752577,99	950452,05
BNS SCM LTDA							83848,68
BOM CREDITO				170346,53	254463,81	322971,27	263612,15
BSCM BRASIL SOC MICROEMP				63629,24	159297,75	315719,17	
CAPITAL DE GIRO SCM LTDA			113392,37	188020,41	237241,17	225468,21	137093,82
CASA CREDITO SCM				52376,36	134379,83	71591,57	7710,17
CORPAL SCM						180813,64	63276,14
CRED MAIS				176958,35	244204,88	272825,99	310210,37
CREDBRASIL - SCM LTDA						222454,45	1180345,80
CREDENCIAL SOC CRED MICRO LTDA	71037,43	210311,61	174104,07	37396,84			
CREDH VIWA				21697,90			
CREDILON SCM REG LONDRINA LTD		887719,90	735197,10	1173374,88	747957,09	408628,61	356167,74
CREDISHOW SCM LTDA							66560,48
CREDRIO SCM LTDA			132597,18	720068,93	127997,60	68852,74	14386,55
CRESCER S A SCM						2049,67	
EASYCREDIT SCM S A							262869,11
FACIL SCM			251617,67	308124,95	237177,07	217396,13	209511,57
FACILICRED SCM LTDA			1794,82	189247,25	358453,71	370703,90	319238,03
FIDÚCIA SCM LTDA		138133,50	159747,20	82359,42	135617,77	156394,31	59306,19
FINACRED SCM		39062,58	35590,02	17577,62	53635,32	63828,96	47480,57
FINCRED SCM LTDA			55469,86	55243,77	84454,41	72167,09	63587,33
FLEX SCM LTDA						114928,45	172235,83
FOCO FACTORING			90953,47	236702,83			
FUTURA SCM LTDA					83619,29	138623,36	244677,33
HSCM HERON SCM LTDA						106727,98	269484,93
INTERCRED SCM LTDA	261910,98	231710,36	141958,53				

IPACRED SCM LTDA	92151,61	104680,88	156883,47	147007,84	77384,78	87463,25	83128,86
KANA FIN SCM LTDA			126148,11	180298,48	107289,24	30064,08	98025,81
LASTRO SERV FIN SCM LTDA						121031,96	117182,77
LIBERTY SC MICROEMPREENDEDOR			84840,73	612423,14	795679,01	895012,29	758521,65
MATURITY SCM					8305,52	25679,68	599,06
MICRO CRED S A SCM	204028,00	375268,17	282431,27	479294,39	282913,22	220590,28	115654,83
MIKROSUL SCM DO SUL LTDA				56271,46	152092,79		
POLOCRED SCM							569906,64
PRECISAO CREDITO SCM LTDA			147642,22				
REALIZA SCM LTDA			120019,61	119663,48	110470,24	99711,76	93185,03
ROTULA S A SOC CRED MICROEMPR	860483,07	1565409,29	1891498,94	1425010,76	1171091,40	831182,14	616306,49
RPW SCM					217061,25	723335,47	1111136,70
SAF SCM LTDA				162915,84	113517,64	147428,82	25006,43
SANTAMARENSE SCM LTDA			45557,63	321081,91	455157,53	425312,38	
SHOPCRED SCM LTDA				1171648,64	983698,98	850455,60	820165,08
SIFRAMAR CRED SCM LTDA					143059,83	241751,22	156139,85
SUPORTE FINANÇAS SCM							7331,09
TRANSCRED SCM LTDA				209358,72	259132,56	149124,65	186491,82
UNICASH SCM LTDA							106679,47
WELMAG SCM LTDA			54942,58	81616,65	121735,91	121795,79	67052,23
TOTAL	1670480,54	4032197,53	5619832,77	10311893,29	10245783,57	10211497,96	11143937,44

QUADRO 2. Patrimônio Líquido	Período							Média do PL
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
ACREDITA SCM LTDA				708548,32	1538061,85	1367926,32	1048091,93	1.165.657,10
ALDRAVA SCM	156188,44	332452,46	364433,64	382944,89	398813,76	397499,89	416088,00	349.774,44
ALTERCRED SCMEE LTDA			123741,32	261991,01	303661,90			229.798,08
AMERICAN CRED SCM LTDA				121204,25	230086,43	250009,79	300626,51	225.481,75
ATLANTA SCM LTDA		145676,83	523775,81	755081,25	875675,07	1032080,33	1267789,30	766.679,77
BNS SCM LTDA							116440,03	116.440,03
BOM CREDITO				192961,71	337035,45	391306,22	352054,32	318.339,42

BSCM BRASIL SOC MICROEMP				316965,59	504961,72	463182,84		428.370,05
CAPITAL DE GIRO SCM LTDA		144265,26	139548,45	199601,56	223186,52	228199,99	142590,39	179.565,36
CASA CREDITO SCM			132020,24	140775,35	231305,19	95111,81	145480,94	148.938,71
CORPAL SCM					109008,67	219392,13	230633,55	186.344,78
CRED MAIS				187682,78	253650,70	269402,52	320322,77	257.764,69
CREDBRASIL - SCM LTDA	315505,64	309768,99	293491,25	300898,23	296118,51	321468,43	1262211,64	442.780,38
CREDENCIAL SOC CRED MICRO LTDA	241897,73	258438,89	202479,19	134090,13				209.226,48
CREDH VIWA			129622,56	31368,46				80.495,51
CREDILON SCM REG LONDRINA LTD		649453,01	501152,12	563849,19	1207223,11	987226,83	886477,43	799.230,28
CREDISHOW SCM LTDA						160106,80	157578,85	158.842,83
CREDRIO SCM LTDA			118305,04	843985,00	402170,85	560730,24	150417,25	415.121,68
CRESCER S A SCM			145081,99	167800,44	180272,94	165053,62	158834,70	163.408,74
EASYCREDIT SCM S A						206280,00	224914,94	215.597,47
FACIL SCM		150443,81	296723,77	316965,67	287450,02	271781,02	274164,95	266.254,87
FACILICRED SCM LTDA		144265,26	137548,32	133490,88	143939,65	208304,32	244369,52	168.652,99
FIDÚCIA SCM LTDA		137458,70	401894,64	395630,84	379227,07	330078,65	280064,12	320.725,67
FINACRED SCM		159106,41	158126,56	161698,75	143152,98	139993,04	163945,28	154.337,17
FINCRED SCM LTDA			117660,74	41526,09	125311,64	167501,06	209393,37	132.278,58
FLEX SCM LTDA						127087,85	139855,38	133.471,61
FOCO FACTORING		1,44	356000,93	343031,12				233.011,16
FUTURA SCM LTDA				129022,66	128069,62	151851,55	235679,03	161.155,71
HSCM HERON SCM LTDA						106438,54	271575,99	189.007,27
INTERCRED SCM LTDA	247979,83	236057,39	191247,42					225.094,88
IPACRED SCM LTDA	802335,98	801333,04	640487,01	344221,48	318527,10	307931,42	267760,25	497.513,76
KANA FIN SCM LTDA			297516,13	278548,01	151437,28	108406,42	111080,42	189.397,65
LASTRO SERV FIN SCM LTDA					110336,85	111190,70	119751,31	113.759,62
LIBERTY SC MICROEMPREENDEDOR			255038,59	617892,98	815031,57	879608,13	800074,04	673.529,06
MATURITY SCM					155520,28	145249,26	124633,59	141.801,04
MICRO CRED S A SCM	289073,90	180899,06	215851,89	279255,00	160533,01	137715,93	116126,74	197.065,08
MIKROSUL SCM DO SUL LTDA				233137,34	209772,16			221.454,75
POLOCRED SCM							790088,37	790.088,37
PRECISAO CREDITO SCM LTDA		1,44	186194,21	128689,72				104.961,79
REALIZA SCM LTDA		144265,26	144827,31	147627,99	131837,30	136526,45	132532,04	139.602,73

ROTULA S A SOC CRED MICROEMPR	1100856,41	1078470,35	961701,50	1367092,90	1082099,87	1105845,74	966035,00	1.094.585,97
RPW SCM					383408,69	437849,65	375261,95	398.840,10
SAF SCM LTDA				119461,86	112835,96	108211,86	92906,72	108.354,10
SANTAMARENSE SCM LTDA			91080,97	377328,29	430255,52	199114,41		274.444,80
SHOPCRED SCM LTDA			256403,21	913647,99	1240080,91	1386487,56	1426001,54	1.044.524,24
SIFRAMAR CRED SCM LTDA					214181,30	208701,04	253866,39	225.582,91
SUPORTE FINANÇAS SCM							99545,08	99.545,08
TRANSCRED SCM LTDA				232597,91	336669,52	338544,26	314860,76	305.668,11
UNICASH SCM LTDA		144265,26	128201,60	117293,32	109008,67	67647,54	11291,50	96.284,65
WELMAG SCM LTDA			128209,45	117436,01	117761,56	131935,55	102132,49	119.495,01
TOTAL	3153837,93	5016622,88	7638365,86	12105344,95	14377681,17	14428979,69	15103548,38	10.260.625,84

QUADRO 3. Lucros e Prejuízos Acumulados em JUNHO + DEZEMBRO	Período						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ACREDITA SCM LTDA				4548,96	197200,90	64105,28	-361994,50
ALDRAVA SCM	858,03	60521,33	219074,17	11580,57	-2194,99	33820,19	94127,93
ALTERCRED SCMEETDA			-4460,29	28883,09	149051,15	19158,32	
AMERICAN CRED SCM LTDA				3910,92	80257,27	161882,68	249128,14
ATLANTA SCM LTDA		1411,56	197078,24	487890,29	792161,57	1157313,40	1650688,87
BNS SCM LTDA							25534,45
BOM CREDITO				10358,94	57757,78	129939,31	-52457,85
BSCM BRASIL SOC MICROEMP				-36937,59	-67827,26	-118722,47	-64469,77
CAPITAL DE GIRO SCM LTDA			-4308,47	45582,78	90693,31	121427,68	-140631,46
CASA CREDITO SCM			3627,71	-55127,16	-274968,48	-521827,00	-594499,19
CORPAL SCM						14800,63	52459,10
CRED MAIS				21996,29	59198,32	115324,72	200311,25
CREDBRASIL - SCM LTDA	3451,49	33071,48	61688,06	118004,11	147430,94	198434,84	272850,44
CRENCIAL SOC CRED MICRO LTDA	-68763,10	-188889,02	-206704,30	-286087,52			
CREDH VIWA			1420,96	3282,15			
CREDILON SCM REG LONDRINA LTD		-258057,38	-567469,45	-276748,83	80035,96	-8948,47	-147607,11
CREDISHOW SCM LTDA						5242,09	14584,97

CREDRIO SCM LTDA			-12460,59	201672,27	-234704,29	-276184,37	-94527,13
CRESCER S A SCM			16880,38	84602,15	130017,31	142883,65	119554,47
EASYCREDIT SCM S A							57306,86
FACIL SCM		-1034,71	56500,51	147932,99	141164,46	126943,46	133857,70
FACILICRED SCM LTDA			12272,68	30657,94	61597,06	156723,08	275835,17
FIDÚCIA SCM LTDA		-3661,47	18676,44	74591,89	104067,53	61258,86	-26595,54
FINACRED SCM		17430,35	51142,39	83295,75	54919,66	53413,21	124241,03
FINCRED SCM LTDA			-10540,86	-114585,08	-28266,83	-34257,47	-75987,82
FLEX SCM LTDA						3319,85	30544,14
FOCO FACTORING		-1,44	-40677,27	-12754,97	-78080,89		
FUTURA SCM LTDA					13146,25	52711,69	200023,55
HSCM HERON SCM LTDA						-3508,70	63293,42
INTERCRED SCM LTDA	92649,42	165475,10	140106,48	76908,72			
IPACRED SCM LTDA	33094,39	131061,11	19872,25	50557,81	26313,53	59353,90	25819,97
KANA FIN SCM LTDA			-22987,88	-19611,81	-219770,94	-261565,90	-279658,79
LASTRO SERV FIN SCM LTDA					1328,18	16228,81	31662,54
LIBERTY SC MICROEMPREENDEDOR			-1364,62	215413,74	543258,78	778664,34	729271,69
MATURITY SCM					-7992,72	-18487,96	-40809,42
MICRO CRED S A SCM	-22656,96	-198752,70	-208917,42	-170356,85	-342227,02	-352365,36	-382282,30
MIKROSUL SCM DO SUL LTDA				-1449,31	-12668,15		
POLOCRED SCM							-30075,38
PRECISAO CREDITO SCM LTDA		-1,44	96218,64	119290,03			
REALIZA SCM LTDA			12358,10	53397,57	47089,85	47590,66	45142,17
ROTULA S A SOC CRED MICROEMPR	14790,42	94301,23	77962,72	-81739,57	-355075,75	-363560,65	-493589,11
RPW SCM					-4412,41	101131,24	41547,66
SAF SCM LTDA				2168,53	6178,36	10633,54	-7823,26
SANTAMARENSE SCM LTDA			-37120,63	-161504,65	-348549,31	-732345,06	-432667,66
SHOPCRED SCM LTDA				108510,81	257103,94	242316,11	208941,99
SIFRAMAR CRED SCM LTDA					-3836,04	4207,33	105057,81
SUORTE FINANÇAS SCM							-454,92
TRANSCRED SCM LTDA				-1974,96	-5775,06	49117,31	38615,32
UNICASH SCM LTDA						-24562,25	-150935,90
WELMAG SCM LTDA			7,85		-43620,40	-60575,10	-145984,40

TOTAL	53423,69	-147126,00	-132124,24	766160,01	1010001,56	1151035,42	1267349,13
ANO BASE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL DE SCMS	7,00	14,00	27,00	35,00	37,00	40,00	43,00
LUCRO/PREJUÍZO MÉDIO	7631,96	-10509,00	-4893,49	21890,29	27297,34	28775,89	29473,24
TOTAL DE SCMS COM PREJUÍZO	2	7	11	12	16	13	19
% DE SCMS COM PREJUÍZO	28,57%	50,00%	40,74%	34,29%	43,24%	32,50%	44,19%

QUADRO 4. Alavancagem	Período						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ACREDITA SCM LTDA				0,79	0,61	0,49	0,55
ALDRAVA SCM	1,16	1,21	1,03	0,93	0,79	0,79	0,85
ALTERCRED SCMEE LTDA			0,19	0,82	0,75		
AMERICAN CRED SCM LTDA				0,64	0,89	0,70	0,67
ATLANTA SCM LTDA		0,54	0,80	0,86	0,81	0,73	0,75
BNS SCM LTDA							0,72
BOM CREDITO				0,88	0,76	0,83	0,75
BSCM BRASIL SOC MICROEMP				0,20	0,32	0,68	
CAPITAL DE GIRO SCM LTDA			0,81	0,94	1,06	0,99	0,96
CASA CREDITO SCM				0,37	0,58	0,75	0,05
CORPAL SCM						0,82	0,27
CRED MAIS				0,94	0,96	1,01	0,97
CREDBRASIL - SCM LTDA						0,69	0,94
CREDENCIAL SOC CRED MICRO LTDA	0,29	0,81	0,86	0,28			
CREDH VIWA				0,69			
CREDILON SCM REG LONDRINA LTD		1,37	1,47	2,08	0,62	0,41	0,40
CREDISHOW SCM LTDA							0,42
CREDRIO SCM LTDA			1,12	0,85	0,32	0,12	0,10
CRESCER S A SCM						0,01	
EASYCREDIT SCM S A							1,17
FACIL SCM			0,85	0,97	0,83	0,80	0,76

FACILICRED SCM LTDA			0,01	1,42	2,49	1,78	1,31
FIDÚCIA SCM LTDA		1,00	0,40	0,21	0,36	0,47	0,21
FINACRED SCM		0,25	0,23	0,11	0,37	0,46	0,29
FINCRED SCM LTDA			0,47	1,33	0,67	0,43	0,30
FLEX SCM LTDA						0,90	1,23
FOCO FACTORING			0,26	0,69			
FUTURA SCM LTDA					0,65	0,91	1,04
HSCM HERON SCM LTDA						1,00	0,99
INTERCRED SCM LTDA	1,06	0,98	0,74				
IPACRED SCM LTDA	0,11	0,13	0,24	0,43	0,24	0,28	0,31
KANA FIN SCM LTDA			0,42	0,65	0,71	0,28	0,88
LASTRO SERV FIN SCM LTDA						1,09	0,98
LIBERTY SC MICROEMPREENDEDOR			0,33	0,99	0,98	1,02	0,95
MATURITY SCM					0,05	0,18	
MICRO CRED S A SCM	0,71	2,07	1,31	1,72	1,76	1,60	1,00
MIKROSUL SCM DO SUL LTDA				0,24	0,73		
POLOCRED SCM							0,72
PRECISAO CREDITO SCM LTDA			0,79				
REALIZA SCM LTDA			0,83	0,81	0,84	0,73	0,70
ROTULA S A SOC CRED MICROEMPR	0,78	1,45	1,97	1,04	1,08	0,75	0,64
RPW SCM					0,57	1,65	2,96
SAF SCM LTDA				1,36	1,01	1,36	0,27
SANTAMARENSE SCM LTDA			0,50	0,85	1,06	2,14	
SHOPCRED SCM LTDA				1,28	0,79	0,61	0,58
SIFRAMAR CRED SCM LTDA					0,67	1,16	0,62
SUPORTE FINANÇAS SCM							0,07
TRANSCRED SCM LTDA				0,90	0,77	0,44	0,59
UNICASH SCM LTDA							
WELMAG SCM LTDA			0,43	0,69	1,03	0,92	0,66
TOTAL	0,69	0,98	0,70	0,84	0,79	0,81	0,73
ANO BASE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL DE SCMS	6,00	10,00	23,00	32,00	33,00	37,00	38,00
PATRIMÔNIO LÍQUIDO MÉDIO	0,69	0,98	0,70	0,84	0,79	0,81	0,73

