

Captadores informais de poupança em Gana: eles podem intermediar?

WILLIAM F. STEEL E ERNEST ARYEETEEY

Consultor

Departamento Técnico da África
Banco Mundial

Consultor,

Pesquisador sênior no Banco Mundial
Universidade de Gana

N OS mercados da África ocidental, "banqueiros informais" possibilitam que comerciantes e outros acumulem poupança mediante depósitos diários. À medida que surgem instituições que vinculam esses captadores de poupança ao setor financeiro formal, ou que adotam seus métodos, é de esperar que aumente a intermediação entre pequenos mutuários e poupadores informais.

bancos comunitários e organizações grupais como o Grameen Bank (ver Instituições de financiamento rural bem-sucedidas, neste número) por serem empresários que prestam um serviço financeiro sem dispor de capital próprio. Pesquisas sobre três mercados de Gana indicam que essa intermediação poderia ser mais completa (utilização dos fundos captados de poupadores para conceder empréstimos) se eles tivessem acesso a liquidez temporária.

Como atuam os captadores informais

Os captadores de poupança acertam com os clientes a captação de um montante fixo diariamente (ou a intervalos regulares), que varia entre US\$0,20 e US\$2,50. Em Gana essa quantia é em média US\$0,73 por dia para cada cliente. Ao final de cada mês, a poupança retorna às mãos dos depositantes; os captadores ficam com o depósito de um dia ou 3,3% da poupança mensal a título de comissão.

Por que as pessoas pagam para poupar? Primeiro, o sistema *susu* funciona como um serviço de gestão financeira. Os depositantes costumam utilizar os recursos acumulados como capital de giro para repor os estoques que lhes possibilitam obter um fluxo de lucros. Segundo, ao confiarem sua poupança a um captador *susu*, as feirantes protegem o seu dinheiro do assédio da família e dos amigos. Terceiro, nos países onde os bancos comerciais não estão bem equipados para aceitar pequenos depósitos de poupadores em sua maioria analfabetos, os depositantes pagam de bom grado pela conveniência de utilizarem diariamente um serviço bancário no seu local de trabalho.

Os captadores depositam em bancos comerciais o grosso de sua receita diária, retendo uma parte para ser devolvida aos clientes que necessitam de fundos antes do final do mês e outra parte para suas próprias

transações comerciais a curto prazo. Numa sucursal, tais depósitos chegaram a 40% do total dos depósitos à vista. Todavia os gerentes de bancos, em sua maioria desconhecidos das atividades de captação de seus correntistas, pouco têm feito para facilitar os depósitos dos captadores *susu*.

Os captadores realizam receitas líquidas de quase US\$200 mensais, ou seis vezes a renda média *per capita* de Gana, sendo que aproximadamente 11% de sua comissão bruta destinam-se a despesas. Os captadores têm um meio de vida satisfatório, mas gostariam de aumentar suas receitas fazendo mais adiantamentos para atrair mais clientes ou emprestando a não-clientes (normalmente com uma comissão de 20% sobre um empréstimo de três meses).

Outros mecanismos informais

Os sistemas informais de poupança têm uma longa tradição no mundo em desenvolvimento e incluem modalidades grupais em que vários indivíduos formam um *pool* de recursos. Alguns desses sistemas são descritos a seguir.

APCR. As associações de poupança e crédito rotativos (APCR) existem em todo o mundo. Normalmente todos os membros contribuem regularmente com certa quantia para um *pool*; cada membro recebe por sua vez o *pool*. Todos os membros, exceto o último, recebem esse fundo comum mais cedo do que se tentassem acumulá-lo individualmente.

Apesar de sua aparente simplicidade, as APCR podem ser difíceis de administrar; é o que sucede, por exemplo, na hora de determinar a ordem dos beneficiários. As APCR envolvem também o risco de que os membros que recebam primeiro o *pool* não continuem a contribuir. Além disso as APCR não estão integradas ao sistema financeiro em geral, e a intermediação se restringe a um

Em Gana, uma feirante costuma ir diariamente ao seu "banqueiro" para depositar apenas 25 cents. Ao final do mês, ela saca a sua poupança acumulada para repor o seu estoque ou comprar algo que não pudera adquirir com a fêria de um dia. Muitas vezes ela pede um adiantamento sobre a receita mensal esperada, mas seu banqueiro pode negar-lhe o empréstimo por ela não dispor de recursos ou acesso ao crédito, caso haja atraso no reembolso.

Esse banqueiro é um captador informal de poupança ou, como se diz em Gana, um captador *susu*. Em Acra, mais de 500 deles formaram uma Sociedade Cooperativa de Captadores *Susu* da Grande Acra (SCCSGA), que exerce importante papel na mobilização de poupança na África ocidental mediante a captação diária de depósitos. Eles diferem de

grupo fixo: os que recebem o fundo primeiro e os que o recebem depois.

Prestamistas e crédito comercial.

Os prestamistas, fonte de crédito informal muito comum em todo o mundo em desenvolvimento, raramente servem de intermediários financeiros. Em geral eles empregam recursos excedentes provindos de suas atividades, sobretudo o comércio. Os comerciantes podem também fornecer crédito para aumentar suas vendas; se o crédito for em dinheiro, diz-se que é empréstimo monetário, e se for em mercadoria, é crédito comercial.

Quando são em número reduzido ou operam ilegalmente, os prestamistas constituem uma fonte nada confiável e não raro dispendiosa de crédito para investimento comercial e capital de giro. Em Gana, os prestamistas costumam cobrar uma comissão de 100% sobre os empréstimos de 9-12 meses. As taxas a longo prazo para clientes habituais caíram recentemente para 50% ao ano, na medida em que a liberalização do comércio fez aumentar os recursos excedentes em mãos dos comerciantes que atuam como prestamistas.

Guardadores de dinheiro. Os poupadores podem confiar seus recursos a um guardador de dinheiro — uma pessoa responsável que guarda consigo o dinheiro até que este seja requisitado. Também é possível formar um grupo que atue da mesma forma que um guardador de dinheiro. Seus membros poupam dinheiro para algum evento (festival anual) ou objetivo comunitário, por vezes concedendo empréstimos para ganhar juros. A diferença dos captadores *susu*, porém, os guardadores de dinheiro não fazem intermediação, embora eventualmente utilizem os recursos, nem captam depósitos.

Potencial de crédito

É improvável que os bancos atendam à demanda de crédito por parte de autônomos e microempresas. Para conceder tal crédito, os bancos comerciais teriam de contratar agentes a um custo de aproximadamente 7,5% do montante emprestado ao mês (tomando por base o tempo de trabalho e a receita média dos captadores) — alto em relação às margens por eles praticadas.

Os captadores *susu* de Gana têm tudo para assumir o papel de intermediário que falta ao sistema financeiro informal. Eles gostariam de expandir o crédito, mas temem que a demora na amortização os deixe sem fundos suficientes para devolver a poupança de seus clientes no fim do mês. Embora 60% de seus clientes costumem pedir adiantamentos, os captadores pesquisados somente podiam atender a 13% num dado mês, em geral com montantes inferiores àqueles solicitados. Eles consideram que um número muito maior de seus clientes representa um bom risco: atualmente, menos de 10% dos mutuários ficam em atraso ao final de um empréstimo de um mês, sendo que raramente os empréstimos ficam vencidos por mais de um mês. Fazendo visitas diárias, os

captadores podem acompanhar de perto a amortização de quaisquer empréstimos. A obtenção de informações sobre mutuários adicionais e o recolhimento diário de mais amortizações acarretam um custo marginal reduzido.

A realização do potencial de intermediação dos captadores de poupança faria aumentar substancialmente o crédito disponível para comerciantes e microempresas. Os captadores de poupança já estão vinculados ao setor financeiro formal por meio de suas contas bancárias. Se esse vínculo lhes propiciasse também acesso ao crédito a curto prazo de que necessitam para cobrir o déficit do final do mês, eles poderiam ampliar os empréstimos sem correr o risco de uma crise de liquidez. Por sua vez, o maior acesso ao crédito faria aumentar o número de depositantes. Para reduzir o risco de inadimplemento por parte dos novos depositantes, cujo principal motivo para poupar é obter crédito, bastaria exigir que poupassem por pelo menos seis meses antes de solicitarem crédito.

Novos vínculos

Os bancos comerciais, que sempre estiveram voltados para as grandes empresas, naturalmente mostraram-se relutantes em abrir linhas de crédito sem garantia a clientes cujas contas são tão voláteis quanto as dos captadores de poupança. E quando a liquidez é apertada e os papéis lastreados pelo governo têm juros elevados, não há muito interesse dos bancos comerciais em adaptar seus métodos a pequenos clientes informais.

Para obterem acesso ao crédito bancário, os captadores de poupança terão de vincular-se indiretamente aos bancos comerciais. Em Gana, a SCCSGA pode conseguir uma linha de crédito bancária garantida por notas do Tesouro — a forma na qual mantém os ativos de seu fundo de bem-estar social. Assim ela poderia conceder crédito aos seus membros, os quais teriam condições de ampliar os empréstimos sem o risco de ficarem a descoberto. Outra alternativa seria a SCCSGA criar uma cooperativa de crédito que pudesse intermediar os recursos dos membros e ter acesso a um banco comercial. Mas isso transformaria a SCCSGA numa instituição financeira, o que a obrigaria a adotar procedimentos bancários ou mecanismos institucionais de repasse. Outros recursos talvez sejam mais promissores.

A liberalização financeira iniciada por Gana em meados dos anos 80 favoreceu as instituições que seguem os métodos dos captadores de poupança e deve acabar facilitando o papel deles como intermediários. No final dos anos 80, firmas *susu* empregaram captadores e atraíram depositantes garantindo empréstimos àqueles que mantivessem uma poupança por seis meses ou mais. O rápido crescimento dos depósitos refletiu a forte demanda de crédito entre os clientes dos captadores *susu*. Atuando basicamente como associações independentes de poupança e crédito, tais firmas propiciaram uma

verdadeira intermediação financeira. Em 1991, porém, a maioria delas faliu devido à má administração e à concessão automática de crédito sem triagem dos mutuários.

Em parte por causa da falência das firmas *susu*, o Banco de Gana baixou instruções para regulamentar a criação e o funcionamento de instituições financeiras não-bancárias. Até 1993, somente uma organização não-governamental, a Women's World Banking Ghana, conseguira autorização para efetuar operações do tipo *susu*; ela oferece juros sobre depósitos por mais de seis meses e concede empréstimos seletivamente.

Firmas de financiamento para compra que adotaram as práticas *susu* vêm obtendo certo êxito desde 1985. Elas concedem crédito parcial aos compradores de bens de consumo duráveis e equipamentos, tomando como garantia esses bens. Novos clientes precisam depositar o equivalente à metade do preço da compra antes de obterem um empréstimo, geralmente a ser amortizado no prazo de três a seis meses. Tais firmas fazem a intermediação entre mutuários e poupadores informais sem vínculo direto com os bancos formais. Embora sirvam a uma fatia do mercado composta de empresas um pouco maiores que os clientes habituais dos captadores *susu*, a maioria delas não é suficientemente grande para satisfazer aos requisitos do Banco de Gana e operar como instituições financeiras autorizadas.

Em 1993, uma nova instituição privada de poupança e crédito, visando à fatia do mercado informal, passou a prestar serviços a comerciantes graúdos e captadores *susu*. Registrada no Banco de Gana e filiada a um banco comercial, essa instituição vincula os sistemas financeiros informal e formal. Quando sua confiança nos clientes captadores de poupança for suficiente para conceder-lhes empréstimos, os captadores poderão estender o crédito a seus próprios clientes.

A adoção das técnicas dos bancos privados no atendimento a comerciantes e captadores de poupança não só promove maior intermediação pelos captadores, como também os vincula indiretamente ao sistema financeiro formal. Outras instituições financeiras informais também estão adotando os métodos dos captadores *susu* para fazer a intermediação entre pequenos poupadores e mutuários. Esse novo dinamismo do financiamento informal está tornando o sistema financeiro em geral mais capaz de mobilizar poupança e intermediar recursos. ■

Este artigo baseia-se em estudos patrocinados pelo Banco Mundial e pelo Consórcio Africano de Pesquisa Econômica (AERC); ver Aryeetey, Ernest. The relationship between the formal and informal sectors of the financial market in Ghana. Nairobi, 1992 (AERC Research Paper, 10); e Aryeetey, Ernest & Steel, William F. Incomplete linkage between informal and formal finance in Ghana. Washington, 1992 (Industry and Energy Department Working Paper, Industry Series, 62).