

Microfinanças em foco

Estima-se que, no Brasil, apenas 2% das 8,2 milhões de micro e pequenas empresas tenham acesso ao sistema de microfinanças. Esse enorme mercado é ocupado por financiadoras e bancos convencionais, conhecidos por praticarem estratosféricas taxas de juros. Conseqüência: uma imensa massa de potenciais clientes fica à margem do sistema financeiro formal. Este artigo analisa os desafios para o desenvolvimento do setor de microfinanças em países em desenvolvimento, especialmente o Brasil.

por [Fawzia B. Naqvi](#) WWB e [Gretel Figueroa de Guzmán](#) WWB

Do Brasil ao Paquistão, da Bolívia à Bangladesh, a microfinanças é uma jovem indústria com um enorme potencial. Longe de ser uma solução mágica para o alívio da pobreza e para a geração de empregos, é uma forma de intervenção crítica que deve ser promovida com o intuito de oferecer oportunidades para as famílias de baixa renda

obterem crédito, na forma de capital produtivo, para pequenos empreendimentos ou para ajudá-las durante períodos de dificuldades. Quando serviços de poupança são também oferecidos, as famílias de baixa renda têm a oportunidade de construir um patrimônio e criar defesas contra futuros choques econômicos que freqüentemente têm so-

bre elas e sobre suas comunidades um poder devastador. Assim, explorar e desenvolver o setor de microfinanças em países como o Brasil torna-se uma necessidade cada vez mais premente.

Origens em Bangladesh. Microfinanças refere-se ao crescente número de instituições que fornecem sistemas inovadores de poupança, empréstimos e serviços de seguro para pessoas de baixa renda. Esse grupo de clientes não costuma ser atendido pelo setor bancário comercial devido aos altos custos relativos às pequenas transações. Tais serviços são chamados de “micro” devido às pequenas somas de dinheiro que cobram e emprestam (depósitos entre US\$ 5 e US\$ 50, no caso da América Latina).

Dentro da microfinanças, a forma de empréstimo que mais ganhou notoriedade é a metodologia do Grameen Bank, em Bangladesh, do qual grupos de indivíduos, normalmente mulheres, tomavam empréstimos conjuntos e assumiam co-responsabilidades pelo pagamento. Esse foi o primeiro formato desenvolvido pelas instituições de microfinanças (IMFs) para determinarem o perfil do mutuário e o uso de uma caução – a co-responsabilidade – acessível às famílias de baixa renda. As IMFs que usam essa metodologia freqüentemente deduzem uma parcela do valor emprestado, no momento da contratação, na forma de poupanças compulsórias, que é depositada em um banco comercial em nome dos clientes.

As instituições locais ainda encontram grandes dificuldades para provar que a microfinança é um negócio viável, capaz de oferecer serviços financeiros competitivos.

Em todo o mundo, a maioria dos clientes que usam microfinanças é de mulheres. Elas costumam solicitar o empréstimo para manter suas casas, para tocar um negócio com o marido ou sozinhas, para educação de seus filhos, para fazer frente a emergências médicas ou para resolver problemas de fluxo de dinheiro durante períodos de geração irregular de renda. Os empréstimos iniciais variam de US\$ 50 a

US\$ 1,5 mil, dependendo da instituição. A concessão e o recebimento desses pequenos empréstimos, com um prazo curto de vencimento, é um processo manual intenso e caro para a maioria das instituições. Portanto, um dos maiores desafios para as IMFs é continuar a descobrir formas inovadoras para racionalizar os processos e reduzir diversos custos de transação para os clientes e para a instituição.

Mercado gigante. As IMFs vêm continuamente desenvolvendo e testando novas metodologias de empréstimo. Pela experiência acumulada, não parece haver escassez de clientes. Estima-se que, nos países em desenvolvimento, existam milhões de famílias de baixa renda que não têm acesso a qualquer tipo de crédito formal, serviços de poupança ou de seguros. Entretanto, não mais do que 10% dos clientes de baixa renda são atendidos pelos atuais provedores de serviços de microfinanças.

Esse nível de atendimento de mercado é ainda mais baixo no caso do Brasil, onde se estima que a demanda potencial pelos serviços de microfinanças seja de aproximadamente 8,2 milhões de micro e pequenas empresas. Hoje, somente 2% delas estão sendo atendidas pelas 121 IMFs existentes. Apesar de o Brasil ter sido o primeiro país da América Latina a fazer experimentos com microfinanças, uma esmagadora maioria de famílias de baixa renda ainda depende de acordos informais e extremamente caros que utilizam financiadoras,

famílias e amigos. Como na maior parte do mundo, os indivíduos de baixa renda no Brasil acabam contraindo empréstimos com taxas de juros acima de 100% ao ano, quando tomam empréstimos de financiadoras ou de outras fontes informais de crédito. As famílias de baixa renda, por sua desesperada necessidade de liquidez, pagam um pesado custo pelo fato de

ter pouca ou nenhuma alternativa.

Como desenvolver o setor. Legislação inadequada, condições econômicas voláteis e uma forte tradição de programas de crédito subsidiados pelo governo têm tornado difícil para as IMFs estabelecerem presença no vasto mercado brasileiro. Contudo, há muito o que poderia e deveria ser feito

pelos líderes políticos e pelas próprias IMFs para tornar as condições mais propícias para o crescimento do setor.

Para que a microfinanças se desenvolva no Brasil, a exemplo do que vem acontecendo em outros países da América Latina, como a Bolívia, é preciso haver adaptações nos sistemas legal e regulatório, de forma a permitir que IMFs fortes entrem no mercado e consigam o capital necessário para expandir seu alcance. Um delicado equilíbrio entre regulação – para monitorar e controlar os riscos no mercado financeiro – e liberdade precisa ser obtido a fim de garantir que a poupança pública seja bem administrada e que os custos de transação de um negócio, que já é caro, não seja excessivamente elevado por causa de exigências burocráticas adicionais.

Em 1999, as leis brasileiras foram modificadas para ajudar a mitigar o risco e promover um crescimento saudável no setor de microfinanças. Dois novos tipos de IMFs reguladas foram criadas: Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, ou OSCIP, e Sociedades de Crédito para Microempresários, ou SCM. Essas novas entidades integraram-se aos fornecedores de microfinanças já existentes no Brasil, às ONGs que decidiram permanecer como tal e aos bancos públicos, dos quais o mais notável é o Banco do Nordeste, que atualmente responde por 50% dos clientes de microfinanças do país.

As novas estruturas legais facilitaram a operação das IMFs no país e deram aos potenciais investidores maior confiança, mas a legislação que as governa continua em constante mudança. A aparente falta de consenso entre os líderes políticos sobre a melhor forma de regular o setor e a falta de definição quanto a como as IMFs podem solicitar permissão para oferecer outros serviços financeiros que não o crédito geram muito mais incerteza no sistema das IMFs. Isso dificulta a atração de investidores privados ou investimentos na infra-estrutura, que permitiriam a essas instituições crescer e atingir um mercado mais amplo.

Aperfeiçoando a gestão. Há muito o que as IMFs podem fazer por si mesmas para ampliar sua abrangência. No Brasil, elas ainda encontram grandes dificuldades para provar que a microfinanças é um negócio viável, capaz de oferecer serviços finan-

ceiros competitivos para a grande população que não tem acesso a bancos. O Banco Sol, na Bolívia, conseguiu demonstrar esse ponto, assim como o Banco Grameen, em Bangladesh.

Para ampliar seus negócios, independentemente das metodologias de empréstimo ou da estrutura legal, as IMFs devem adotar medidas padronizadas e transparentes de medição de desempenho. Esse é o único modo pelo qual cada IMF pode saber se está tendo um bom desempenho relativamente a seus pares e ao setor financeiro como um todo. Assim, ela será capaz de demonstrar, para aqueles que estão do lado de fora do setor, que seus resultados são consistentes e confiáveis.

Por exemplo, manter uma contínua vigilância sobre a qualidade das carteiras de empréstimo é algo muito importante para qualquer instituição de empréstimo. As IMFs devem adotar regras contábeis padronizadas para medir a qualidade da carteira. Devem também possuir os sistemas necessários para que possam, de forma consistente e exata, ga-



rantir que seu *portfolio-at-risk* (PAR) para 30 dias esteja dentro dos melhores níveis praticados – menor do que 5%. A posse de sistemas adequados de gestão de informação também é vital para alertar os gestores sobre os mais discretos sinais de deterioração na qualidade global de sua carteira. A ausência de monitoramento pode facilmente comprometer o patrimônio da instituição, pondo em risco os poupadores e deixando-os sem o acesso aos serviços financeiros formais.

Entendendo o mercado. Como qualquer outro cliente de serviços financeiros, os clientes de baixa renda também exigem produtos e serviços cada dia melhores, mais baratos e mais rápidos. Em nenhum outro lugar isso é tão verdadeiro como no Brasil, onde o crédito ao consumidor é abundante e os clientes potenciais estão habituados com uma tecnologia bancária sofisticada. Quando têm escolha, esses clientes contrairão empréstimos daqueles que oferecerem o melhor serviço e ao menor custo, e vão poupar onde puderem encontrar a maior segurança, liquidez e conveniência de acesso. Por isso, as IMFs devem promover a si próprias e melhorar constantemente os serviços oferecidos a seus clientes.

Para ampliar seus negócios, independentemente das metodologias de empréstimo ou da estrutura legal, as instituições de microfinanças devem adotar medidas padronizadas e transparentes de medição de desempenho.

Outro desafio-chave para o setor de microfinanças, tanto no Brasil como em outros países, é oferecer aos clientes de baixa renda serviços de que eles necessitam, e que não têm capacidade de executar por eles mesmos; ou seja, planejar e oferecer produtos e serviços financeiros eficientes que verdadeiramente satisfaçam suas necessidades financeiras. É importante que as instituições e os líderes políticos reconheçam que os indivíduos de baixa renda não são meramente uma grande massa homogênea. Eles constituem grupos de clientes legítimos dos serviços financeiros, com necessidades e aspirações diferenciadas. É preciso compreender melhor

esse mercado, definir com precisão suas características e conduzir um exercício de segmentação.

Os fornecedores de microfinanças devem ter a autonomia para estabelecer seu próprio sistema de preços, que reflita suas transações reais e suas estruturas de custos. Oferecer pequenos empréstimos com prazos de vencimento curtos é uma atividade cara em todas as partes do mundo. É um processo manual intenso, que normalmente envolve esquemas de repagamento quinzenais ou mensais. Os fornecedores de microfinanças normalmente vão até onde os clientes vivem para entregar os serviços financeiros, o que acarreta custos gerais de transação relativamente altos.

As instituições comprometidas com canais de entrega mais amplos e extensos irão incorrer em custos mais altos à medida que expandirem o acesso aos serviços financeiros para um número maior de clientes. Contudo, permanece como uma incumbência de cada instituição a contínua otimização dos custos gerais, alocando-os apropriadamente e repassando a economia para seus clientes de baixa renda. Idealmente, as taxas de custos operacionais deveriam estar entre 15% e 20% para as instituições que estão em funcionamento há mais de cinco anos.

Setor emergente. Em todo o mundo, e em especial nos países em desenvolvimento, a microfinanças representa um setor emergente. Esse setor, ou “movimento”, como algumas vezes é chamado, tem criado um importante elo entre um grupo diversificado de indivíduos ao

redor do mundo. Dentre as parcerias, estão incluídas famílias de baixa renda, líderes de instituições de microfinanças, doadores, redes de microfinanças e bancos centrais.

Tais parcerias têm ajudado a desenvolver arquiteturas institucionais e financeiras que sustentam a inclusão de um número cada vez maior de pessoas pobres, da zona rural e urbana, à economia formal. Cada um de nós pode desempenhar um papel vital na consolidação da formação de instituições fortes e sistemas financeiros capazes de promover o acesso a serviços financeiros para milhões de famílias de baixa renda em nossos respectivos países.

Fawzia B. Naqvi

Gerente de relacionamento do Women's World Bank
Mestre em Relações Públicas pela Columbia University
E-mail: fnaqvi@swwb.org

Gretel Figueroa de Guzmán

Gerente de relacionamento do Women's World Bank
Mestre em Relações Públicas pela Princeton University
E-mail: gretel@swwb.org

Texto traduzido por Pedro Fernando Bendassolli

Um banco para todos

No interior catarinense, o Banco da Família vem se destacando como uma instituição pioneira no oferecimento de linhas de microcrédito a pequenos empreendedores. Em depoimento à *RAE-executivo*, **Isabel Baggio**, presidente do banco, destaca as principais características e desafios da instituição. Os gráficos ao final complementam as informações sobre o banco.

Origem. O Banco da Família foi fundado em 1998, com apoio da comunidade empresarial de Lages. Seu objetivo é financiar microempreendimentos formais e informais da Serra Catarinense. Trata-se de uma região pouco populosa do interior do Estado, mas com forte demanda por serviços bancários. A instituição está muito envolvida com a comunidade local e conta com a confiança da população.

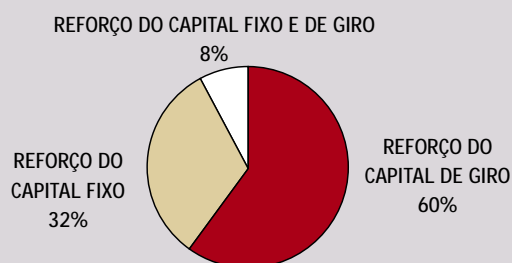
Perfil da instituição. O Banco da Família diferencia-se de um banco convencional por ser uma OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público. Não oferece serviço de conta corrente e poupança, trabalhando apenas com empréstimos para capital fixo e de giro, desconto de cheque pré-datado e empréstimos consignados. O banco é filiado à WWB – Women's World Banking –, rede que atua com microfinanças em mais de 40 países.

Perfil dos clientes. A maioria dos clientes tem atividades informais e toma empréstimos de pequenos valores. O valor médio dos empréstimos é de R\$ 900. Grande parte do crédito oferecido é utilizada para a compra de matéria-prima e equipamentos e para a melhoria das instalações dos empreendimentos dos clientes.

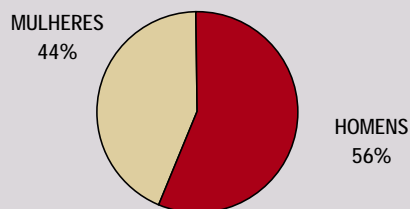
Barreiras e desafios. As principais dificuldades encontradas pelo Banco da Família relacionam-se à necessidade de encontrar fundos com taxas operacionalmente viáveis, à falta de legislação específica para o setor por parte do governo federal e à falta de entendimento, reconhecimento e apoio do governo federal às ONGs e OSCIPs.

E-mail: isabel@bancodafamilia.org
www.bancodafamilia.org.br

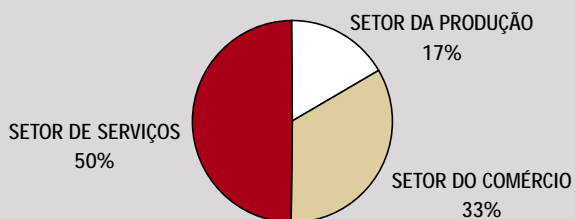
ONDE OS EMPRÉSTIMOS SÃO UTILIZADOS:



QUEM OBTÉM OS EMPRÉSTIMOS:



EM QUE RAMO DE ATIVIDADES OS EMPRÉSTIMOS SÃO EMPREGADOS:



PARA ONDE SEGUEM OS EMPRÉSTIMOS:

