



CAMINHOS PARA A INCLUSÃO FINANCEIRA

| POR LAURO GONZALEZ

Novas tecnologias trazem a promessa de modelos inovadores para a expansão do microcrédito no Brasil.

Passados mais de dez anos desde o recebimento do Prêmio Nobel da Paz por Muhammad Yunus, criador do Grameen Bank e conhecido como banqueiro dos pobres, ainda há controvérsias sobre a definição apropriada do termo *microcrédito*.

Para resolver esse dilema, pode-se pensar na diferença entre microcrédito e crédito micro. Este último é simplesmente um crédito de montante inferior, ou seja, uma versão em tamanho reduzido de produtos de crédito já existentes nos bancos tradicionais. Não seria adequado classificar operações de valores mais baixos como microcrédito, pois, por essa lógica, boa parte dos empréstimos realizados pelas financeiras também estaria inserida nessa categoria.

A melhor estratégia para classificar uma operação como microcrédito é verificar a presença de mecanismos que promovam a proximidade entre ofertantes e demandantes de crédito. Essa proximidade pode ser entendida em seu sentido mais direto – particularidade daquilo que se encontra próximo, vizinho ou não distante – e está associada a atributos como familiaridade e intimidade. Aplicada a serviços financeiros,

ela permite a emergência de crédito adequado às necessidades dos tomadores em termos de montante, prazo, taxa de juros, formas de pagamento, canais de distribuição, etc.

As necessidades da população geralmente excluída do sistema financeiro tradicional não são idênticas àquelas da camada mais abastada. A realidade local precisa ser incorporada aos serviços de crédito, e isso pode ser viabilizado pela proximidade.

MECANISMOS INOVADORES

Os mecanismos que promovem a proximidade são inovadores na medida em que não estão presentes nos modelos de negócio tradicionais. O grande destaque é o papel desempenhado pelo chamado agente de crédito, principal responsável pelas operações de microcrédito. Existe um relacionamento estreito entre os clientes e o agente, sobretudo pelo último, muitas vezes, residir nos arredores ou no próprio bairro dos credores. O agente tem melhores condições de assegurar que o crédito oferecido leva em consideração as necessidades integrais do cliente, assim como a sua capacidade de pagamento.

O uso de empréstimos em grupo representa outro importante mecanismo de inovação. Os pobres, por definição, não possuem ativos comumente demandados pelo sistema financeiro tradicional como garantia de empréstimos, porém é possível formar grupos em que cada membro recebe determinado valor e, simultaneamente, oferece garantia para os empréstimos dos demais. Se os grupos são formados espontaneamente entre tomadores que se conhecem, há mais facilidade de conseguir informações sobre cada participante. Além disso, as relações e interações entre os membros podem criar e incrementar o chamado capital social, que pode substituir o capital econômico tradicional (ativos) e ser utilizado como garantia para a obtenção de crédito. Consequentemente, há possibilidade de redução nos custos das transações.

No empréstimo em grupo também deve-se considerar o fato de os tomadores se conhecerem e avaliarem uns aos outros, o que acaba se tornando um obstáculo para oferecer um crédito muito grande e sem correspondência com a expectativa de fluxo de caixa dos participantes. Muitas instituições de microcrédito adotam frequência semanal ou quinzenal de pagamento justamente porque o ciclo de caixa de diversas atividades de comércio e serviços informais é curto. Pagamentos semanais regulares permitem detectar rapidamente maus pagadores, abrindo espaço para a intervenção dos agentes de crédito e, no caso de empréstimos em grupo, dos pares.

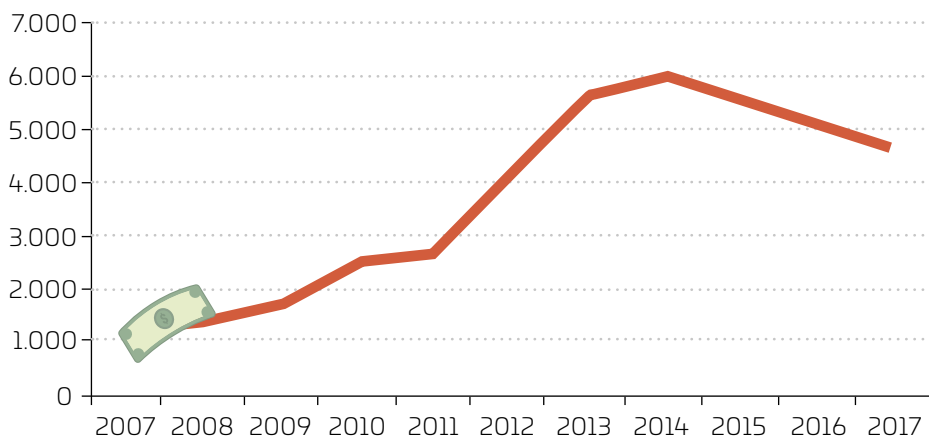
EVOLUÇÃO DO MICROCRÉDITO NO BRASIL

Feita a ressalva sobre a definição adequada de microcrédito, o gráfico *Evolução do volume de microcrédito* mostra dois períodos distintos dessa modalidade de empréstimos. Do início da série (2007) até 2014, o crescimento médio anual foi superior a 25%. Obviamente, como os volumes iniciais eram reduzidos, parte da explicação do crescimento elevado é meramente aritmética. O Programa Crescer teve papel fundamental nessa trajetória. Lançado pelo governo federal em agosto de 2011 para a oferta de microcrédito, ele previa juros de 8% ao ano, bem abaixo das taxas praticadas no próprio microcrédito, cuja anuidade chegava a 60%.

O Crescer significou forte ampliação do subsídio bancado pelo governo federal sob forma de equalização de taxas para as instituições financeiras dispostas a realizar operações cobrando os juros previstos pelo programa. Na prática, houve expansão da atuação do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal, impactando os volumes.

A discussão sobre o subsídio e o Crescer transcende os objetivos deste artigo, não obstante diversos atores apontavam, já em 2011, uma espécie de crônica de morte anunciada. A expansão rápida do microcrédito baseado em subsídios teve reflexos sobre a inadimplência. Somente entre 2011 e 2013, o microcrédito cresceu mais de 120%. Não há dados específicos de cada instituição, mas sabe-se que a inadimplência mais do que duplicou, provavelmente pelo

EVOLUÇÃO DO VOLUME DE MICROCRÉDITO (R\$ MILHÕES)



FONTE: BANCO CENTRAL DO BRASIL

fato de as operações terem crescido muito rapidamente e sem o devido cuidado com a administração de risco de crédito.

Simultaneamente, o cenário econômico alterou-se drasticamente em pouco tempo, com efeitos negativos sobre a capacidade de pagamento dos credores. Erros de política econômica e a crise política combinaram-se, provocando queda recorde do Produto Interno Bruto (PIB) e forte aumento do desemprego. Os subsídios, como esperado, foram cortados devido às restrições fiscais e as instituições colocaram o pé no freio no que diz respeito a novas concessões. Em relação ao pico observado em 2014, o volume da carteira ativa caiu mais de 22%, o que se torna ainda mais desapontador quando se considera que o volume de oferta atual significa menos da metade da demanda do mercado potencial.

PROMESSA DAS NOVAS TECNOLOGIAS

Os mecanismos inovadores descritos anteriormente foram adotados por diversas instituições de microcrédito nas últimas décadas, com destaque para o Grameen, em Bangladesh. A cada dia surgem novas possibilidades para o mundo da inclusão financeira a partir das inovações tecnológicas trazidas pelas *fintechs*, termo que abrange um amplo guarda-chuva de iniciativas de cunho financeiro-tecnológico, o qual inclui desde *startups* que criam aplicativos para gestão financeira até empreendimentos com foco na digitalização de moedas sociais locais. É o caso do serviço E-Dinheiro, programa híbrido de *mobile money* e *mobile payments* promovido pelo Instituto Banco Palmas e dezenas de outros bancos comunitários no Brasil.

Uma importante característica das *fintechs* é o desenho centrado no usuário (*user-centric design*), o que remete ao conceito de proximidade. As mudanças tecnológicas reduzem os custos de transação e permitem a entrada de novos atores na arena do microcrédito. Alguns modelos de negócio já existentes, e que não foram concebidos originalmente para o atendimento da população excluída, podem evoluir para esse formato.

CENÁRIO FUTURO

A agenda e a efetiva implementação do microcrédito no Brasil foram historicamente lideradas pelo Estado. A atuação do Banco do Nordeste, por meio do Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste (Crediamigo) e do Programa de Microfinança Rural do Banco do Nordeste (Agroamigo), é o lado bom dessa história. Trata-se de uma iniciativa cujos méritos são reconhecidos

O volume da carteira de microcrédito caiu mais de 22% desde 2014 e a oferta atual corresponde a menos da metade da demanda do mercado potencial.

por quem pesquisa o tema no Brasil. Dada a importância do Banco do Nordeste, cuja carteira corresponde a mais de 50% do volume total do microcrédito no país, é preciso considerar sua estratégia de ação em qualquer cenário projetado para os próximos anos.

Entretanto, caso não haja uma presença mais intensa do setor privado, o microcrédito no Brasil permanecerá em grau de desenvolvimento relativamente inferior quando comparado a vizinhos, como Bolívia e Peru. Será menos diverso do ponto de vista de modelos de negócio e terá menor capacidade de utilizar recursos de mercado, assim como acontece nesses países. Em 2003, o governo passou a exigir dos bancos comerciais que aplicassem 2% dos depósitos à vista em microcrédito, mas a atuação do setor privado permanece tímida. Não parece ser o melhor caminho recorrer à estratégia de continuar forçando a participação desse setor.

O papel desempenhado pelas *fintechs* será fundamental para a concretização de um cenário otimista, primeiramente pelo efeito do aumento da concorrência, visto que representam novos competidores em um mercado de serviços financeiros bastante concentrado. Ademais, as instituições de microcrédito mais dinâmicas podem desenvolver parcerias que extraiam o melhor da combinação de *savoir-faire* local e novas tecnologias, reforçando os mecanismos de proximidade. ●

PARA SABER MAIS:

- Lauro Gonzalez. *Microcrédito em risco*. O Globo, 28/05/2014.
- Lauro Gonzalez. *Subsídio e futuro do microcrédito*. Valor Econômico, 30/04/2012.
- Lauro Gonzalez e Eduardo Henrique Diniz. *Microcrédito e inovações nos serviços financeiros*. In: Edgard Barki. *Negócios com impacto social no Brasil*, 2013.
- Lauro Gonzalez, Eduardo Henrique Diniz e Adrian Cernev. *O desafio da inclusão financeira e a promessa das fintechs*. In: Alessandra Dodl e Roberto Troster (orgs.). *Sistema Financeiro Nacional: o que fazer?*, 2016.

LAURO GONZALEZ > Coordenador do Centro de Estudos em Microfinanças e Inclusão Financeira da FGV EAESP e Professor da FGV EAESP > lauro.gonzalez@fgv.br