

MICROCRÉDITO E POBREZA¹

VERA SCHATTAN P. COELHO

RESUMO

Este artigo busca identificar os impactos socioeconômicos de três programas de microcrédito que operam no âmbito da Região Metropolitana de São Paulo. Apresentam-se os resultados de uma pesquisa que levantou diversas informações sobre os clientes desses programas nos anos 2002 e 2003. Entre as conclusões da pesquisa, destaca-se um importante impacto positivo do microcrédito na situação de renda dos clientes mais pobres.

PALAVRAS-CHAVE: *microcrédito; mobilidade social; trabalho informal.*

SUMMARY

This article tries to identify the socioeconomic impacts of three microcredit programs carried out in the Metropolitan Region of São Paulo. Here are reported the results of a survey which raised a wide variety of information concerning the clients of these programs during the years of 2002 and 2003. One of the main conclusions of the survey is that microcredit plays an important role in the improvement of the income situation of the poorest clients.

KEYWORD: *participative democracy; republican democracy; deliberative democracy.*

[1] Este artigo apresenta resultados da pesquisa "Alternativas de geração de emprego e renda", coordenada pela autora, que integrou o projeto "Desenvolvendo mecanismos de inclusão social na Região Metropolitana de São Paulo", coordenado por Álvaro Comin no âmbito do Cebrap com financiamento da Finep. Agradeço aos pesquisadores do projeto e a Naila Kabeer as valiosas sugestões. A Gabriel Squeff, Luciano Pereira e José Luis Hernandez agradeço a colaboração no levantamento e organização dos dados.

[2] Cf. Instituto Brasileiro de Administração Municipal (Ibam). *Perspectivas de expansão das microfinanças no Brasil: marco legal, capitalização e tecnologia*. Rio de Janeiro, 2001.

No final dos anos 1990 fortaleceu-se a idéia de que os programas de microcrédito deveriam se tornar financeiramente auto-sustentáveis. Nesse contexto, vários autores passaram a distinguir programas "desenvolvimentistas" e "minimalistas"². Entre os primeiros estariam aqueles que buscam garantir que os clientes mais pobres tenham acesso a uma linha de crédito e a um conjunto de outros recursos que, combinados, poderiam ampliar suas chances de superar sua condição de vulnerabilidade. A fragilidade desses programas residiria em sua potencial dependência de recursos subsidiados, embora trabalhos recentes apontem que programas desenvolvimentistas podem ser auto-sustentáveis³. Já os programas minimalistas se apoiam na noção de que a democratização do crédito por meio de instituições auto-sustentáveis e independentes de subsídios seria suficiente para gerar um impacto positivo e de longa duração sobre a economia⁴.

Na Região Metropolitana de São Paulo predominam programas que não associam o crédito a pacotes de orientação técnica ou a outros programas sociais e que procuram garantir sua sustentabilidade sem abrir mão dos compromissos sociais. Nessas condições, é razoável esperar que deliberadamente incluam em suas carteiras os muito pobres, os moderadamente pobres e os não-pobres como forma de, ao mesmo tempo, atender os mais carentes e diluir os riscos da sua carteira. Uma vez que as avaliações de desempenho desses programas têm se concentrado em indicadores de viabilidade financeira — taxa de inadimplência, tamanho da carteira, taxa de retorno do capital investido —, contamos com poucas informações detalhadas sobre quem são seus clientes e quais impactos socioeconômicos têm alcançado.

Na medida em que programas financiados com recursos públicos podem ser induzidos a privilegiar clientes "não tão pobres" ou mesmo não-pobres, é importante contar com um sistema de avaliação centrado em indicadores socioeconômicos e que permita diagnosticar desvios no objetivo fundamental de direcionar esse tipo de crédito aos pobres⁵. No entanto, não é nada fácil estabelecer indicadores capazes de aferir o impacto do microcrédito sobre a pobreza, dada a própria dificuldade de se definir os aspectos da pobreza a serem considerados. Como ressaltam vários autores, a pobreza se caracteriza não só pela baixa renda e pela falta ou precariedade de habitação, mas também pela carência de nutrição, saúde e educação, além de um sentido de falta de poder e de fatalismo⁶. Dessa forma, os impactos devem ser buscados tanto no plano estritamente econômico quanto no social.

A fim de contribuir para o melhor conhecimento dessa realidade, apresentamos aqui os resultados de uma pesquisa realizada em 2002-03 que buscou avaliar o impacto socioeconômico de programas de microcrédito em operação na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP).

PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO NA RMSP

Seguindo a tipologia de instituições financeiras para microempresas na América Latina proposta por Taborga e Lucano⁷, que as distingue entre aquelas mantidas por aportes governamentais, por organizações creditícias geridas pela sociedade civil e por instituições financeiras tradicionais, selecionamos para a nossa pesquisa, respectivamente, três programas de microcrédito que operam na RMSP: o Banco do Povo do Estado de São Paulo (unidades de Itapevi e São Bernardo do Campo), mantido pelo governo estadual; o Banco do Povo de Santo André, uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) articulada com a prefeitura de Santo André, que recebe recursos sobretudo do BNDES, mas também da União Européia e dos sindicatos associados; e o Real Microcrédito, mantido pelo Banco Real/ABN Amro.

[3] Cf. Murdoch, Jonathan e Haley, Barbara. *Analysis of the effects of microfinance on poverty reduction*. Nova York: New York University, 2002 (Wagner Working Paper n° 1.014); Barres, Isabelle. "Bulletin Highlights" e Nègre, Alice e Maguire, Karen. "Comparing apples to oranges: using MFI ratings". *MicroBanking Bulletin*, n° 8, 2002.

[4] Cf. Passos Alessandro F. e outros. "Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças". *Boletim Mercado de Trabalho* (Ipea), n° 18, 2002.

[5] "Cabe lembrar que os pobres foram por muito tempo considerados 'não financiáveis' e que as microfinanças mostraram que isso estava errado. Agora há uma pressão generalizada para que esses programas alcancem a sustentabilidade financeira. Com isso se sugere que os programas se concentrem nos pobres considerados 'financiáveis', ou seja, nos não tão pobres, uma vez que os outros são vistos como clientes não viáveis. Mas devemos lembrar que foi o investimento público em agendas explicitamente antipobreza que estimulou o desenvolvimento de uma tecnologia financeira que hoje permite que um maior número de pobres seja visto como 'financiável'". Brody Alyson e outros. "Microfinance, poverty and social performance". *IDS Bulletin*. Sussex: Institute of Development Studies, vol. 34, n° 4, 2003.

[6] Cf. Appadurai, Arjun. "Small-scale technologies and large scale objectives". In: Bardhan, Pranab K. (org.) *Conversations between economists and anthropologists: methodological issues in measuring changes in rural India*. Nova Deli: Oxford University Press, 1989; Chambers, Robert. "Poverty in India: concepts, research and reality". In: Harriss-White, Barbara, Guhan, Sanjivi e Cassen, Robert (orgs.). *Poverty in India: research and policy*. Nova York/Bombaim: Oxford University Press, 1992; Kaber, Naila. "Assessing the 'wider' social impacts of microfinance services". *IDS Bulletin*, vol. 34, n° 4, 2003.

[7] Taborga, Miguel e Lucano, Fernando. *Tipologia de instituciones financieras para la microempresa en América Latina y el Caribe*. Washington DC: BID, 1998.

Essas instituições oferecem créditos que variam de R\$ 200 a R\$ 10.000. O valor médio dos empréstimos concedidos em 2003 foi de R\$ 2.114, sendo que a menor média por programa foi de R\$ 1.357 e a maior de R\$ 2.577 — o que indica que essas operadoras estão se concentrando em créditos de baixo valor. Os juros cobrados em 2003 variaram de 1% ao mês, no Banco do Povo do Estado, a 3,5%, no Real e no Banco do Povo de Santo André. A fim de adequar sua tecnologia creditícia às especificidades do microcrédito, essas operadoras vêm trabalhando com agentes de crédito, experimentando modalidades de fiança solidária e concentrando seus empréstimos no setor informal. Apesar dos avanços na incorporação dessa tecnologia, cabe notar que 76% dos créditos são garantidos por um único avalista, o que sugere que as formas de aval tradicionais ainda predominam.

A despeito das diferenças que guardam entre si — em termos de fontes de financiamento, tempo de existência, critérios para definir a clientela etc. —, esses programas têm em comum uma missão social claramente definida. Ao selecioná-los, nosso objetivo não foi compará-los entre si, mas desenvolver uma metodologia de pesquisa que permitisse traçar um perfil dos clientes que estão sendo atendidos por esses programas e verificar se os créditos oferecidos estão contribuindo para ampliar seu bem-estar e suas perspectivas de vida, bem como de suas famílias.

Compuseram o universo inicial da pesquisa os 901 clientes desses programas que até o momento da seleção haviam refinanciado seus créditos pelo menos uma vez. Para cada um dos programas foram selecionadas amostras aleatórias simples, e sortearam-se 103 clientes para a realização de entrevistas⁸. Nestas aplicamos um questionário a fim de caracterizar seu perfil socioeconômico — condição de renda e acesso a bens, educação, saúde e alimentação do cliente e de sua família — e seus negócios — evolução da lucratividade e forma de organização do empreendimento (local de funcionamento, número de empregados, registro em carteira, forma de contabilidade etc.). Com isso, pretendíamos ainda situar esses clientes no universo de beneficiários potenciais, identificando as fronteiras entre os pobres que estão sendo atendidos por esses programas e aqueles que não estão, bem como entender melhor como os programas estão "combinando" em suas carteiras os muito pobres, os moderadamente pobres e os não-pobres.

[8] Para uma descrição detalhada dos procedimentos de pesquisa e análise do material, cf. Coelho Vera S.P. e outros. "Alternativas de geração de emprego e renda". In: Comin, Álvaro (coord.). *Desenvolvendo mecanismos de inclusão social na nova ordem metropolitana* (relatório de pesquisa). São Paulo: Cebrap, 2004.

[9] Segundo o Censo Demográfico de 2000, as mulheres representavam naquele ano, em média, 48% da população dos municípios que fizeram parte da pesquisa. A distribuição da população por faixa etária nesses municípios era a seguinte: 14% entre 20 e 29 anos, 16% entre 30 e 39 e 13% entre 40 e 50.

Do total dos clientes entrevistados, 48% eram do sexo feminino, 18% estavam na faixa de 26 a 35 anos, 58% tinham de 36 a 50 anos e 24% tinham mais de 50 anos. Esses dados sugerem que as mulheres estão tendo amplo acesso a esse tipo de crédito, ao passo que os/as mais jovens estão se beneficiando pouco⁹.

A distribuição dos entrevistados conforme a renda auferida antes do empréstimo mostrou que 18% recebiam menos de um salário mínimo¹⁰; a frequência acumulada dos clientes que recebiam até três salários mínimos era de 66% e a dos que auferiam até cinco salários mínimos de 84%. Entre aqueles com renda de até um salário mínimo, 75% utilizavam serviços de saúde públicos e 38% não tinham conta corrente em banco. Em relação aos indicadores de educação, verificou-se que apenas 42% dos entrevistados chegaram a frequentar o segundo grau — dos quais só 18% chegaram a completá-lo —, enquanto apenas 5% ingressaram na universidade".

Em seu conjunto, esses dados mostram que há uma importante diferenciação entre os clientes entrevistados: enquanto um grupo menor, composto por aproximadamente 35% dos clientes, detém maior renda, escolaridade e acesso a serviços bancários, além de possuir convênio médico, a maior parte é menos favorecida nesses aspectos.

Antes de se tornar empreendedores, 87% dos entrevistados tinham trabalhado como empregados e 85% já haviam tido registro em carteira de trabalho, enquanto 12% sempre trabalharam por conta própria. A maioria mantinha negócios individuais ou familiares, dos quais 61% funcionavam em sua residência. Desses clientes, 57% se dedicavam ao comércio e 31% aos serviços. Extremamente variados, tais negócios incluíam venda de alimentos, costura e venda de roupas, lavanderias, cabeleireiros, automecânicas e borracharias, ferro-velho, transporte escolar, serviços de telemensagem e reprodução de CDs, locadoras, gráficas, fabricação e venda de calçados, mosaico, arranjos florais etc. A proporção de contribuintes para a previdência social era de 30%.

Para avaliar a situação dos clientes no momento de entrada no programa e o subsequente impacto nas suas condições de vida, investigamos a variável renda e outras dimensões as afetam, tais como saúde, educação, vestuário e alimentação. O primeiro ponto a destacar é a melhora do rendimento pessoal dos clientes, principalmente os de mais baixa renda, como mostra o *Gráfico 1*.

Quanto à condição alimentícia, 47% dos clientes que tinham renda de até um salário mínimo no momento da contratação do crédito afirmaram que sua alimentação se tornou mais variada e abundante. Nas faixas de renda de mais de um a cinco salários mínimos, cerca de 30% dos entrevistados também reportaram esse tipo de melhora. Verificou-se também que 25% dos entrevistados declararam ter aumentado seus gastos com vestuário e 15% com educação após os empréstimos, sendo que a totalidade das crianças em idade escolar estava frequentando a escola. Contatou-se ainda que após a obtenção do crédito foi comum a aquisição de telefone celular, máquina de lavar roupa, microondas e aparelho de som.

Ressalte-se que 82% dos clientes que auferiam renda de até um salário mínimo antes de obter o empréstimo nunca haviam recebido crédito anteriormente. Nas faixas seguintes essa proporção também era

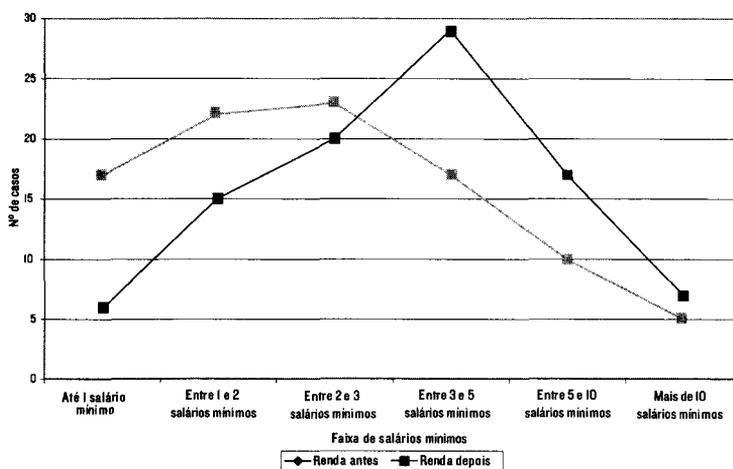
[10] Em média, nos quatro municípios pesquisados, 7% dos responsáveis pelo domicílio auferiam renda de até um salário mínimo, conforme o Censo de 2000.

[11] De acordo com os dados do Censo de 2000, nos municípios em questão, em média, 10% dos chefes de família chegaram a ingressar na universidade.

elevada, mas para os clientes de maior renda era menor, pois 60% já haviam obtido outros créditos. Entre os clientes com renda de até três salários mínimos antes dos empréstimos, 78% declararam ter havido melhora no lucro de seus empreendimentos.

GRÁFICO I

Situação de renda dos entrevistados antes e depois da obtenção de microcrédito



Quanto à formalização dos negócios, verificou-se que metade dos empreendimentos registrados (40% do total) passou a essa condição após a obtenção do crédito. Nove dos 34 empreendimentos que não mantinham qualquer registro de contas antes dos empréstimos passaram a fazê-lo, e aos dezesseis casos de negócios que tinham suas contas registradas por um contador somaram-se mais quatro após os empréstimos. Portanto, houve um avanço na formalização dos empreendimentos após os créditos.

Em relação ao número de empregos gerados, os 103 entrevistados reportaram a criação de cinquenta empregos regulares, o que significa que a relação entre empregos gerados e total de empreendimentos era da ordem de 0,49. Desse total, 34 garantiam remunerações regulares aos empregados, perfazendo uma relação de 0,33 entre o número de empregos gerados com remuneração regular e o total de empreendimentos. Destes, 27 casos eram de empregados registrados em carteira, resultando numa relação de 0,26 entre o número de novos trabalhadores com carteira assinada e o total de empreendimentos¹².

A fim de verificar a associação entre a melhora na renda dos clientes e as outras variáveis (sexo, idade, setor de atividade, receita do empreendimento, renda antes do empréstimo, grau de instrução, quantidade e valor médio dos créditos obtidos), aplicou-se um modelo de regressão logística¹³. As variáveis que se mostraram significativas a 5% foram "renda antes do empréstimo" e "grau de instrução" do cliente. O maior impacto na renda ocorreu entre os

[12] No caso dos empregos gerados, cabe destacar a forte contribuição do Banco do Povo de Santo André para esse resultado positivo. Os clientes desse programa declararam a criação, em média, de um emprego por empreendimento.

[13] O modelo aplicado, "forward stepwise selection", se mostrou significativo no nível de 99% de confiança, com valor crítico de 22,25 e 1 grau de liberdade, de acordo com a estatística qui-quadrado.

clientes que apresentavam menor renda antes dos empréstimos¹⁴, mas a melhora também esteve associada à condição de maior escolaridade.

Esse conjunto de indicadores sugere que para os clientes de baixa renda o acesso ao crédito significou uma oportunidade de aumento de rendimentos, que se refletiu em melhora na alimentação e no consumo de bens. Constatou-se ainda que os clientes perceberam uma melhora em seus negócios, associada tanto à lucratividade quanto à formalização dos empreendimentos e ao número de empregos gerados. Essas informações apontam impactos socioeconômicos positivos dos programas de microcrédito, mas ainda se referem à experiência de curto prazo dos clientes. Fica portanto a questão de investigar em que medida esses impactos se sustentarão ao longo do tempo.

CONCLUSÕES

Em 1998, Rhyne diagnosticava a "permanente divisão nas microfinanças entre os que militam no campo da pobreza e os que militam no campo da sustentabilidade financeira"¹⁵. Desde então houve uma mudança nesse campo, e a questão ficou centrada na legitimidade de uma agenda de redução da pobreza focada na sustentabilidade financeira das operadoras de microcrédito. Greeley nota porém que esse enfoque contribuiu para promover uma situação de pouca transparência no que se refere aos impactos e à cobertura das microfinanças, criando uma suspeita crescente de que esses programas não beneficiariam os mais pobres¹⁶. Dessa forma, tem-se ampliado a pressão sobre as operadoras para que demonstrem seu foco nos pobres¹⁷. A efetividade desse monitoramento depende no entanto da qualidade e da disponibilidade de dados empíricos.

Nossa pesquisa junto a programas de microcrédito que operam na Região Metropolitana de São Paulo traz alguns resultados animadores. Pequenos créditos estão sendo oferecidos a grupos de baixa renda que até então não tinham acesso a empréstimos financeiros. Tais créditos têm gerado impactos positivos na renda e no bem-estar de famílias pobres, incluindo-se aí melhorias no padrão de alimentação, vestuário e posse de bens duráveis. As mulheres e os pouco escolarizados têm tido acesso a esses créditos. Quanto aos empreendimentos, os avanços se referem à criação de empregos e ao aumento da lucratividade após a tomada dos empréstimos.

Entre os aspectos não promissores, constatou-se que muitos dos entrevistados migraram do mercado de trabalho formal, onde contavam com carteira assinada e contribuía para a previdência, para pequenos negócios informais, geralmente localizados na própria residência. A pesquisa indicou também que cerca de 30% dos clientes desses programas não são pobres em termos de renda, contando ainda com razoáveis níveis de escolaridade, acesso a serviços bancários e posse de convênio médico. Esse recorte não deve ser visto necessa-

[14] A estimativa do coeficiente logístico foi negativa para a variável "renda antes" (- 0,86) e positiva para a variável "grau instrução" (0,25).

[15] Rhyne, Elisabeth. "The yin and yang of microfinance: reaching the poor and sustainability". *Micro-Banking Bulletin*, nº 2, 1998.

[16] Greeley, Martin. "Poverty reduction and microfinance assessing performance". *IDS Bulletin*, vol. 34, nº 4, 2003.

[17] Cf. Van de Ruit, Catherine e May, Julian. "Triangulating qualitative and quantitative approaches to measurement of poverty". *IDS Bulletin*, vol. 34, nº 4, 2003.

riamente como um sinal de fraqueza desses programas. Seus custos e benefícios dependem da proporção dos "moderadamente pobres", da medida em que não são pobres, do quanto se beneficiam e da importância relativa de se reduzir a incidência e a severidade da pobreza. Mas dependem também do quanto esse recorte contribui para a sustentabilidade dos programas.

Os dados da pesquisa não contêm indicações de que os muito pobres e pouco escolarizados estejam se beneficiando desses programas, reproduzindo-se assim uma situação registrada em vários programas estudados em outros países. Como Kline¹⁸, acreditamos que um desenho institucional eficiente, sob a forma de estrutura e incentivos, possa contribuir decisivamente para ampliar a cobertura desses programas junto aos menos favorecidos. Mas para que esse desenho alcance sucesso será importante que se atente nas condições de pobreza que prevalecem em sua área de atuação. Afinal, os pobres não são um grupo homogêneo, de modo que é preciso seguir estratégias diversas para alcançar grupos diferentes, desenvolvendo produtos relevantes para condições e experiências de pobreza específicas¹⁹.

Os resultados de nossa pesquisa sugerem enfim que os programas de microcrédito representam uma alternativa de política social válida. Nesse sentido, cabe destacar o fato de que o maior impacto na renda dos clientes se verificou justamente entre aqueles que apresentavam menor rendimento antes dos empréstimos. Para concluir, gostaríamos de registrar duas sugestões que podem contribuir para o aperfeiçoamento desses programas.

Em primeiro lugar, trata-se de reforçar a importância de associar a concessão de microcrédito a estratégias de organização de grupos de tomadores de empréstimo. Uma diferença importante entre as experiências aqui analisadas, em que os programas se concentram no tomador individual, e aquelas que adotam estratégias de organização de grupos — de solidariedade, de auto-ajuda, de poupança, cooperativas etc. — é que estas últimas abrem aos mais pobres a possibilidade de integrar um grupo que se encontra periodicamente para trocar experiências e informações. Segundo Kabeer, a adoção dessa estratégia tem contribuído para promover a sociabilidade e a participação política dos segmentos mais vulneráveis, sobretudo o das mulheres pobres²⁰.

Outra sugestão é organizar e manter painéis de dados que permitam aferir os resultados dos programas de microcrédito também no longo prazo. Khandker enfatiza a importância desse tipo de controle e de pesquisas que acompanhem os clientes em seus negócios por períodos de tempo mais longos a fim de gerar esse conhecimento²¹.

VERA SCHATTA P. COELHO é doutora em Ciências Sociais pela Unicamp e pesquisadora do Cebrap.

[18] Kline, Sean. "Institutionalising organizational learning and poverty outreach at Prizma, Bosnia and Herzegovina". *IDS Bulletin*, vol. 34, n° 4, 2003.

[19] Cf. Hashemi, Syed. "Those left behind: a note in targeting the hardcore poor". In: Wood, Geoffrey e Sharif, Iffath (orgs.). *Who needs credit? Poverty and finance in Bangladesh*. Londres: Zed Books, 1997; Halder, Shantana e outros. "Analysis of member performance and coverage". In: Husain, A.M. Muazzam (org.). *Poverty alleviation and empowerment: the second impact assessment study of Brac's rural development programmes*. Dhaka: Bangladesh Rural Advancement Committee (Brac), 1998; Rahman, Atiur e Razzaque, Abdur. "On reaching the hardcore poor: some evidence on social exclusion in NGO programmes". *The Bangladesh Development Studies*, vol. 36, n° 1, 2000; Halder, Shantana. "Poverty outreach and Brac's micro-finance interventions: programme impact and sustainability". *IDS Bulletin*, vol. 34, n° 4, 2003.

[20] Kabeer, Nayla. *The wider impacts of microfinance: group dynamics, social capital and citizenship*. Reino Unido, 2004 (mimeo).

[21] Khandker, Shahidur. "Micro-credit programme evaluation: a critical review". *IDS Bulletin*, vol. 29, n° 4, 1998; "Micro-finance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh". Washington DC: World Bank, 2003 (Policy Research Working Paper n° 2.045).

Recebido para publicação
em 15 de outubro de 2004.

NOVOS ESTUDOS

CEBRAP

n° 71, março 2005

PP. 93-99
