

CONDICIONANTES DO CUSTO DO MICROCRÉDITO NO ESTADO DE MINAS GERAIS: ASPECTOS TRANSACIONAIS E COMPORTAMENTAIS DOS AGENTES

MICROCREDIT COST CONDITIONINGS IN MINAS GERAIS STATE: TRANSACTIONAL AND BEHAVIOURAL ASPECTS OF THE AGENTS

Lucas Maia dos Santos

Graduando em Administração - Universidade Federal de Viçosa.

Recebido em: 17/04/2008

Aprovado em: 05/06/2009

Marco Aurélio Marques Ferreira

Universidade Federal de Viçosa (UFV), Departamento de Administração da UFV

RESUMO

Embora seja evidente o crescimento da oferta de microcrédito no Brasil e no Estado de Minas Gerais, pouco se sabe sobre os aspectos fundamentais à manutenção e ao fomento desta iniciativa. O presente trabalho teve como objetivo descrever os fatores que condicionam os custos do microcrédito, bem como desvendar os condicionantes da oferta de crédito em 24 municípios de Minas Gerais. Com a aplicação de questionários, o estudo abrangeu 81 instituições ofertantes de crédito, além de 305 empresários das cidades. A pesquisa teve caráter exploratório e descritivo, com abordagem quantitativa e qualitativa. De acordo com os resultados, a maioria das instituições de crédito na área em estudo não concede vantagens efetivas para micro e pequenas empresas, sendo que estas, por sua vez, recorrem com baixa frequência às operações de crédito, o que prejudica a alavancagem produtiva do Estado de Minas Gerais, tendo em vista a assimetria entre a oferta e a demanda de microcrédito.

Palavras-chave: oferta de microcrédito, micro e pequenas empresas, custos do microcrédito.

ABSTRACT

Although the increase of the microcredit supply is an evidence in Brazil and in Minas Gerais State, little is known about the main aspects to the maintenance and promotion of this initiative. This study aimed to describe the factors that influence the microcredit costs and to reveal the conditions of the credit supply in 24 counties of Minas Gerais State. By applying questionnaires, this work included 81 credit agencies, as well as 305 businessmen in the counties. The research was exploratory and descriptively characterized, as well as both quantitative and qualitative approaches. According to the results, most credit agencies in the area under study do not offer effective advantages to the micro and small businesses, whereas these ones infrequently appeal to the credit operations, therefore impairing the productive leverage of the state of Minas Gerais due to the asymmetry between demand and supply of the microcredit.

Keywords: microcredit supply, micro and small businesses, microcredit costs.

Endereços dos autores:

Lucas Maia dos Santos

Rua Joaquim Andrade, nº 77, Bairro Santa Clara - CEP 36570-000 - Viçosa, MG - Brasil - e-mail: admlucasmaia@yahoo.com.br

Marco Aurélio Marques Ferreira

Av. Peter Henry Rolfs s/n - Campus Universitário - CEP 36570 000 - Viçosa, MG - email: marcoaurelio@ufv.br

1. INTRODUÇÃO

A dificuldade de acesso ao crédito tem se revelado um dos principais entraves ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas no Brasil. Sabe-se que, devido às limitações dos programas de crédito, à elevada exigibilidade na gestão de linhas específicas aos microempreendimentos e às altas taxas de juros, diversos questionamentos emergem sobre a efetividade dos bancos governamentais e comerciais quanto à administração dessas linhas. Isso provoca um baixo acesso ao crédito pelos micro e pequenos empresários, fator também atribuído à falta de informação, à dificuldade no oferecimento de garantias reais, à permanência na informalidade, além do receio de endividamento por parte daqueles que recorrem ao crédito.

Desta forma, a enorme assimetria no direcionamento da oferta de crédito oportuniza a manutenção de defasagens entre oferta e demanda desses serviços, principalmente no que se refere aos esforços institucionais de criação e manutenção da categoria de microcrédito, como forma de mitigar tais efeitos entre os pequenos agentes demandantes de crédito.

Neste sentido, as operações de microcrédito têm se consolidado no Brasil, desde meados da década de 1990, como a prestação de serviços de crédito a indivíduos e empresas com menor acesso ao sistema financeiro tradicional. Menor acessibilidade que é potencializada por características jurídicas e normativas das operações de crédito, à inexistência de colaterais que sustentem tais transações financeiras e, geralmente, à inobservância das características, peculiaridades e anseios dos demandantes potenciais, por parte das instituições financeiras.

Devido à grande importância dada ao microcrédito como tentativa de erradicação da pobreza, o ano de 2005 tornou-se conhecido como o ano internacional do microcrédito. Da mesma forma, o doutor em Economia, Muhammad Yunus, juntamente com o *Grammen Bank*, recebeu o Prêmio Nobel da Paz de 2006, em reconhecimento aos resultados positivos alcançados com o microcrédito (SEBRAE, 2006).

Embora o crescimento da oferta de microcrédito no Brasil e, principalmente, no Estado de Minas Gerais seja evidente em razão de seu pioneirismo pelas iniciativas do Banco do Povo, pouco se sabe sobre alguns aspectos imprescindíveis à manutenção e ao

fomento desta iniciativa. Portanto, algumas questões tornam-se relevantes, quais sejam: (a) quais fatores têm condicionado a oferta de crédito por parte dos agentes que atuam no segmento de microcrédito?; (b) quais fatores condicionam os custos efetivos e de contratação nas operações de microcrédito?

Portanto, neste trabalho, objetivou-se discorrer sobre os fatores envolvidos nos custos do microcrédito, bem como desvendar os condicionantes da oferta deste serviço, tomando como referência o Estado de Minas Gerais, um dos pioneiros no fomento desta modalidade de crédito no País.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Mercado de crédito

De acordo com Bosma *et al.* (2008), o Brasil está entre os dez países mais empreendedores do mundo. Para Lucas (1988), o crédito é fator crítico para o empreendedorismo, principalmente por causa de sua contribuição às pequenas unidades produtivas. No entanto, as micro e pequenas empresas (MPEs) carecem de um sistema de crédito que atendam às suas necessidades de crédito e que estejam dentro da capacidade de pagamento.

É neste contexto que surge o microcrédito como um tipo de crédito que visa a fornecer acesso ao sistema financeiro, garantindo acesso ao crédito para famílias pobres, com o objetivo de fornecer-lhes condições para manter seus pequenos negócios, assim como fortalecer a economia nacional. Segundo Barone *et al.* (2002), o microcrédito pode ser conceituado como:

(...) a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas que não têm acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica (Barone *et al.*, 2002: 11).

Neste sentido, Passos *et al.* (2002) afirmaram que, no Brasil, os programas de microcrédito atendem a unidades produtivas pequenas, nas quais os proprietários trabalham, diretamente, nos empreendimentos e acumulam funções (produção e gestão), dispõem

de pouco capital e de tecnologia rudimentar, gerando, na maioria dos casos, apenas a renda familiar.

Tradicionalmente, o crédito é fornecido com base nas garantias de solidez, patrimônio e tradição financeira do tomador como medida de prevenção contra atitudes oportunistas e incertezas. Segundo Fachini (2005), geralmente, a população de baixa renda não possui bens ou recursos para cumprir as garantias que os bancos exigem. O caminho encontrado para a maioria dos indivíduos que não têm acesso ao sistema de crédito formal é buscar empréstimos em fontes que não exigem garantias, mas que cobram taxas de juros muito acima do nível de mercado. Estes concessionários são conhecidos popularmente como “agiotas” e utilizam a confiança como garantia de empréstimo. Outra parcela da população, que não deseja pagar pelas enormes taxas de juros cobradas pelos agiotas, fica sem oportunidade, a não ser quando recorre a algum amigo ou parente, que disponibiliza o crédito de forma acessível.

Ainda nos anos 1990, o surgimento dos Bancos do Povo, formalmente denominados como Fundo de Apoio ao Empreendimento Popular (Faep), possibilitou um salto para a difusão do microcrédito no Brasil. Originárias de parcerias entre as prefeituras municipais e os governos estaduais, estas instituições oferecem o microcrédito produtivo e orientado (CORDEIRO *et al.*, 2006).

Devido à disponibilização de recursos para concessão de crédito popular, o Estado de Minas Gerais foi pioneiro nas atividades de microcrédito no País, principalmente com a criação do Banco do Povo de Juiz de Fora, em 1997. Em dez anos de atuação na Zona da Mata mineira, Campos das Vertentes e Sul de Minas Gerais, o Faep movimentou 20 mil operações de crédito, fornecendo capital de giro e de investimento, o que contribuiu para a geração de emprego e renda de milhares de mineiros. Tal iniciativa corrobora a efetividade do microcrédito como ferramenta de apoio aos micro e pequenos empresários, sendo, por esta razão, considerada como uma das ações mais importantes para o atual desenvolvimento regional (FAEP, 2008).

De acordo com o Sebrae (2005), em 2005, o governo procurou homogeneizar as operações de microcrédito, com o advento do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (Lei n. 11.110/

05, implantado pela Medida Provisória n. 226/04), em que a questão do *funding*, ou seja, a fonte de recursos para as atividades do microcrédito, começou a ser resolvida. As organizações de microcrédito, juntamente com as cooperativas de crédito, os bancos de desenvolvimento e as agências de fomento passaram a ter oportunidade de acessar recursos, tanto do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) como da parcela dos recursos de depósitos à vista, destinada ao microcrédito, de que trata a Lei n. 10.735/03.

Segundo Silveira Filho (2005), o sistema de crédito tradicional está calcado na agência, em normas, burocracias e procedimentos de crédito, enquanto o microcrédito está baseado no agente de crédito e em sua capacidade de avaliação do cliente. Para o mesmo autor, a concessão de microcrédito não exige garantias reais como o crédito tradicional, sendo o aval solidário uma das garantias, que consiste na reunião de um grupo de três a cinco pessoas, com pequenos negócios e necessidade de crédito, que confiem umas nas outras e que assumam a responsabilidade pelos créditos de todo o grupo. Outra opção para obtenção de empréstimo, citada pelo autor, é a apresentação de um avalista, que preencha as condições estabelecidas pela instituição de microcrédito. Atualmente, essas formas de garantias alternativas têm sido as mais utilizadas em substituição às garantias reais, com índices de inadimplência similares ou até inferiores aos encontrados nas transações com garantias reais. (TOSCANO, 2005).

O microcrédito é caracterizado por possuir baixos custos de transação e alto custo operacional, devido à elevada quantidade de empréstimos de pequena monta, o que exige frequência de transações para que o microcrédito torne-se viável do ponto de vista financeiro. O microcrédito exige o mínimo de garantia e confere agilidade na entrega do crédito. Por outro lado, Parente (2005) relatou que o crédito tradicional visa apenas ao lucro e prioriza operações mais rentáveis. Neste segmento, as funções sociais de crédito não são consideradas, enquanto os juros e as taxas são condizentes com a infraestrutura e a alta tecnologia empregada. Entretanto, o microcrédito visa à sustentabilidade e prioriza operações de pequena monta.

Dentre os princípios doutrinários do microcrédito, destacam-se os seguintes: (a) o aval solidário em substituição às garantias reais; (b) as cláusulas de

confiança em detrimentos das cláusulas de execução legal; (c) a adequação do volume às reais oportunidades, e não aos limites de renda e risco; (d) a valorização da mulher e a equidade de gênero nas transações financeiras; (e) o acompanhamento da execução do projeto por intermédio de apoio gerencial; (f) o fomento à atividade informal como meio de inclusão das unidades produtivas à margem do sistema tradicional de crédito; e (g) as práticas de menores taxas de juros em razão da inexistência de *spread* capitalista.

2.2. Características transacionais e comportamentais dos agentes

Conforme Rodrigues (2006), a teoria dos custos de transação tem como objeto a análise das condições e consequências dos custos contratuais e transacionais para a eficiência de um sistema. Dentro desta teoria, discute-se que as características comportamentais dos agentes envolvidos nas transações, como a racionalidade limitada e o oportunismo, assim como as características das transações, como a frequência e a incerteza, podem afetar os tipos de contratos existentes e a ação das organizações, influenciando os custos de transação. Considerando que as operações de microcrédito fazem parte de um sistema, pode-se investigar qual a influência das características comportamentais dos agentes e as características das transações no custo desta modalidade de crédito.

Em um ambiente complexo e incerto, é impossível que as decisões sejam totalmente racionais, pois o ser humano é limitado para captar todas as informações disponíveis no ambiente em que está inserido. Segundo Rodrigues (2006), as informações existentes não são acessíveis a todas as partes da mesma forma, levando à assimetria de informações, o que afeta o resultado de uma transação. Por este motivo é que instituições de crédito exigem garantias como medida de prevenção contra perdas futuras. Do lado dos tomadores de crédito, pode-se considerar que a racionalidade limitada dificulta aos pequenos empresários sempre recorrer às fontes menos onerosas.

Segundo Souki & Carvalho (1999), a previsão incompleta das ocorrências futuras relacionadas à transação provoca custos adicionais e limitam a adoção de contrato de longo prazo. Isto é causado pela limitação da racionalidade humana, fazendo com que os indivíduos, mesmo agindo de forma racional,

sejam obrigados a deixar adaptações e renegociações para o futuro, o que prejudica a continuidade das operações de crédito.

Rocha (2001) afirmou que o oportunismo é um comportamento aético, transcendente do comportamento humano em que as pessoas têm atitudes visando a beneficiar a si próprias. Ocorre que nem todos os indivíduos possuem atitudes oportunistas, mas basta um ter essa atitude para ser necessária a utilização de contratos, demandando tempo e custos para seu monitoramento. O uso de metodologias alternativas às garantias reais pode ser uma forma de prevenir o oportunismo dos tomadores de crédito, desta maneira desonerando o crédito para o tomador. Como opção, o microcrédito oferece o aval solidário, que tem obtido significativos resultados como forma de garantia em transações de crédito com pequenos índices de inadimplência (FAEP, 2008).

O aumento da frequência das transações proporciona o estabelecimento de relacionamentos mais estáveis entre os agentes, o que tende a reduzir os custos de transação. Segundo Souki & Carvalho (1999), a frequência com que ocorre a transação é importante para definir a internalização de operações, sem que ocorra perda de eficiência relacionada à escala. Como as operações de microcrédito são compostas por altos custos operacionais, torna-se importante a alta frequência de transações para a diluição de custos fixos. Uma maneira de aumentar a relação entre clientes e credores, mantendo a frequência, é a concessão de quantias de empréstimo crescentes ao passo que os empréstimos vão sendo quitados.

Outro fator que causa forte influência nos custos de transação é a incerteza que se refere à maior ou menor confiança dos agentes quanto a efeitos não previsíveis, o que limita o estabelecimento de cláusulas contratuais. A existência de incerteza pode levar ao rompimento contratual, incorrendo em custos transacionais. Quanto maior a incerteza associada a uma determinada transação, maior o custo associado.

3. METODOLOGIA

O presente estudo abrangeu diversas atividades, tendo como foco de investigação 81 instituições ofertantes de crédito, estando entre elas agências

consolidadas¹ de produtos de crédito e microcrédito, em 24 cidades pré-selecionadas do Estado de Minas Gerais. Da mesma forma e na mesma área de estudo, foram investigados 305 micro e pequenos empresários, identificando as características diante das transações de microcrédito e crédito, atualmente praticadas.

Neste trabalho, para simplificação de nomenclatura, os termos “oferta” e “demanda” serão algumas vezes utilizados para nomear as instituições ofertantes de crédito e microcrédito, bem como os micro e pequenos empresários demandantes de crédito, respectivamente.

A Tabela 1 possibilita visualização da participação de cada cidade no número total de questionários aplicados, tanto na parte da oferta quanto da demanda, sendo essas cidades escolhidas aleatoriamente, considerando-se a facilidade de acesso pelos pesquisadores e a importância da participação das micro e pequenas empresas na economia local.

A pesquisa caracterizou-se como exploratória e descritiva, com abordagem quantitativa e qualitativa.

Para coleta de dados da oferta e da demanda, foram utilizadas a pesquisa bibliográfica e a aplicação de questionários em pessoas físicas, gerentes e proprietários de instituições ofertantes de crédito e microcrédito. Na coleta de dados da demanda de microcrédito, foram mescladas as seguintes técnicas: intencional, conglomerada e aleatória para os que já tinham acesso ao microcrédito; e conglomerada e

sistemática para os que ainda não tiveram acesso. Ambas foram classificadas como conglomeradas, pois os questionários foram aplicados em setores previamente divididos nas cidades abordadas, de acordo com a concentração dos centros comerciais, nos diversos bairros.

A primeira técnica foi classificada tanto como intencional, pois foram entrevistados aqueles que tiveram acesso aos serviços de microcrédito, quanto aleatória porque, dentre os inúmeros empresários, 30 foram selecionados aleatoriamente, a partir de banco de dados de uma agência de microcrédito. A segunda técnica foi classificada como sistemática, pois as ruas com maior movimento comercial de micro e pequenas empresas das cidades foram selecionadas, sendo que, a partir do primeiro estabelecimento escolhido de cada rua, iniciou-se a contagem de “n em n²” números, dependente do número de empresas localizadas naquela rua.

Dentre as etapas de operacionalização da pesquisa, a primeira consistiu no desenvolvimento da base de dados, ou seja, cadastramento e levantamento de informações junto às unidades de crédito e seus respectivos tomadores, com o intento de formar o campo de estudo. Ressalta-se que, embora grande parte das informações levantadas junto às instituições de crédito seja de domínio público, foram realizados contatos junto aos representantes legais das instituições, no intuito de garantir a contribuição efetiva dessas organizações para o êxito da pesquisa.

Tabela 1: Municípios mineiros, oferta e demanda de crédito selecionados no estudo

Cidades	Oferta	Demanda	Cidades	Oferta	Demanda
Viçosa	12%	36%	Governador Valadares	10%	2%
Ervália	5%	3%	Muzambinho	5%	3%
São Miguel do Anta	2%	3%	Ipatinga	1%	3%
Teixeiras	2%	3%	Passos	5%	2%
Brás Pires	2%	3%	Manhuaçu	4%	2%
Piranga	2%	3%	Raul Soares	6%	5%
Presidente Bernardes	5%	2%	Iturama	5%	1%
Formiga	6%	3%	Passa Quatro	5%	4%
Mariana	5%	3%	Curvelo	1%	3%
Ouro Preto	7%	4%	Caratinga	1%	3%
Sete Lagoas	2%	3%	Conselheiro Lafaiete	12%	1%
Ponte Nova	4%	5%	Senhora de Oliveira	5%	3%

Fonte: resultados da pesquisa.

¹ Agência em plena operação há mais de dois anos.

² Em que “n” significa o número divisor da quantidade de empresas daquela rua que identificará de quantas em quantas empresas os questionários serão aplicados.

A segunda etapa constou da aplicação de questionário, enquanto a terceira concentrou-se no estudo da oferta e da demanda em si, descrevendo os produtos e verificando a acessibilidade dos demandantes às linhas de microcrédito.

Na última etapa, foi realizada a análise do posicionamento das instituições demandantes, descrevendo a estrutura de governança do setor, as linhas de crédito existentes, o público-alvo e as políticas de concessão.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Para conhecer as operações de crédito na área de estudo e descrever os aspectos relacionados ao microcrédito, foram levantadas informações concernentes à oferta e à demanda por estes serviços, permitindo a posterior análise dos resultados em duas subseções, a seguir. Como os limites entre microcrédito e crédito são tênues, a pesquisa não ficou restrita, apenas, às operações de microcrédito, sendo que, em várias questões, buscou-se compreender os aspectos de acesso ao crédito em geral.

4.1. Análise da oferta

As instituições ofertantes, que participaram da amostra, foram classificadas conforme a composição do Sistema Financeiro Nacional – SFN, como apresentado na Tabela 2, sendo que a maioria constitui-se de bancos de capital privado (27,5%), correspondentes bancários (25%) e cooperativas de crédito (17,5%).

Presume-se que a grande participação dos correspondentes bancários, neste estudo, seja evidente em virtude do crescimento acelerado do número destas instituições no Brasil, incentivadas pelo setor bancário que, nestas, encontrou uma forma de atender a mais

clientes a um menor custo operacional, principalmente devido à desnecessidade de investimentos fixos em instalações de novas agências, em regiões com pequena população. Estas instituições incentivam o acesso da população de baixa renda aos serviços bancários, oferecendo diversos produtos, tais como o financiamento de veículos e o crédito consignado, sendo este último um tipo de crédito que colabora para a redução das exigências de garantias reais.

Para iniciar a análise dos ofertantes de crédito, verificou-se a percepção dos gerentes e proprietários dessas instituições, diante das afirmativas em relação às características de seus serviços de crédito. Para isso, foi utilizada uma escala do tipo Likert, com a seguinte escala intervalar: 1 – discordo totalmente (DT); 2 – discordo moderadamente (DM); 3 – discordo pouco (DP); 4 – indiferente (IN); 5 – concordo pouco (CP); 6 – concordo moderadamente (CM); 7 – concordo totalmente (CT).

Conforme se observa na Tabela 3, a maioria dos ofertantes não concede vantagens para micro e pequenas empresas. Assim, 48% discordaram com a afirmativa de existência dessas vantagens, enquanto 31% concordaram e 20% foram indiferentes. Além deste fator desestimulador para o setor de micro e pequenas empresas, 81,8% dos ofertantes não possuem formas de captação específicas para o microcrédito, mesmo após o advento do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado – PNMPO, em que a intenção seria incentivar maior captação de fundos para o microcrédito, buscando atender a um maior número de micro e pequenas empresas.

Desta forma, a baixa oferta de vantagens efetivas, para as micro e pequenas empresas, dificulta o acesso a estes serviços e deixa à disposição dessas empresas os empréstimos com custos mais elevados do que os disponíveis, em uma linha de microcrédito diferenciada.

Na segunda linha da Tabela 3, observa-se que a maioria dos ofertantes não possui interesse em atender a empresas informais. Apesar do atraso em adotar práticas microfinanceiras, Barone *et al.* (2002) afirmaram que o Brasil foi um dos primeiros países do mundo a experimentar o microcrédito para o setor informal urbano. Ainda assim, 58% dos ofertantes demonstraram desinteresse por esta fatia de mercado, confirmando o pequeno apoio destas instituições de crédito ao setor informal de micro e pequenas empresas.

Tabela 2: Classificação dos ofertantes de crédito

Classificação	%
Banco de capital privado	27,5
Correspondente bancário	25,0
Cooperativa de crédito	17,5
Banco de capital misto	11,3
Banco de capital público	6,3
Factoring	3,8
Oscip – Organização da sociedade civil de interesse público	2,5
SCM – Sociedade de crédito ao microempreendedor	2,5
Outro	3,8

Fonte: resultados da pesquisa.

Tabela 3: Percepções dos gerentes das instituições de crédito quanto às características dos serviços prestados

	DT	DM	DP	IN	CP	CM	CT
Há concessão de vantagens efetivas para micro e pequenas empresas	41%	4%	3%	20%	3%	9%	20%
Há interesse em atender a empresas informais	52%	5%	1%	24%	2%	2%	13%
Há estímulo para análise e apoio especializado aos clientes antes da concessão de crédito	6%	4%	6%	9%	5%	7%	63%
As taxas de juros são menores para maior garantia de recebimento dos empréstimos	36%	1%	5%	10%	1%	6%	40%
Há estímulo para a prática de garantias solidárias entre os tomadores	33%	5%	3%	21%	5%	10%	24%
A taxa de juros é menor em decorrência do menor período de transação	25%	4%	4%	14%	6%	6%	42%

Fonte: resultado da pesquisa.

Os pequenos negócios da chamada “economia informal urbana” são afetados pelo cenário financeiro nacional e como é seu tipo de relação com o mesmo, sendo que as microempresas não têm acesso aos créditos públicos facilitados e às isenções que as grandes empresas possuem. A pesquisa Economia Informal Urbana (Ecif, de 2003), citada por Néri & Medrado (2005), mostra que cerca de 60% da população economicamente ativa no Brasil está no mercado informal, o que retoma a importância da implementação de políticas públicas que possibilitem o acesso a fontes diversificadas de crédito para estas empresas.

Segundo Neri & Medrado (2005), a alta taxação pública, que desestimula a formalização das microempresas, pode estar impedindo este setor de receber crédito por não possibilitar-lhe oferecer garantias ou colaterais suficientes ou aceitáveis para o credor. Assim, o setor informal fica à mercê de fontes de crédito, também informais e prejudiciais ao seu desenvolvimento. Na maioria das vezes, estas fontes cobram taxa de juros elevadas e não oferecem suporte e apoio para que os empreendedores informais possam alavancar seu negócio, sendo este último aspecto um dos princípios do microcrédito.

Na terceira linha da Tabela 3, observa-se que 75% dos gerentes das instituições ofertantes concordaram com a presença de estímulo à análise e ao apoio especializado aos clientes antes da concessão de crédito. Por outro lado, 16% discordaram e 9% foram indiferentes em relação a este quesito. Estes resultados vão de encontro às considerações de Fachini (2005). Este autor afirmou que o crédito não oferece suporte para o tomador e que, no Brasil, os programas de microcrédito apresentam duas limitações, dentre as quais uma é a falta de capacitação do cliente. Assim, a visão dos ofertantes pode conter algum viés, levando como verdadeira a posição do autor.

O apoio aos tomadores de crédito possibilita a redução de dois tipos de erros comuns, no momento da aquisição do crédito sem o apoio especializado. O primeiro diz respeito à aquisição de um montante inferior àquele de que o empresário realmente necessita e o segundo, o contrário do primeiro. Se o empréstimo for inferior ao necessário, haverá um dispêndio de esforços, pois o montante solicitado não será suficiente para o alcance dos objetivos pretendidos com a aquisição do empréstimo. Caso o empréstimo seja superior, o empresário arcará com endividamento e juros desnecessários. Se o ponto ótimo do empréstimo fosse calculado para o alcance dos objetivos pretendidos, o capital para pagamento desses juros adicionais poderia ser reinvestido na própria empresa.

No referencial teórico, foi discutida a importância de garantias alternativas para os pequenos empresários, sendo que, de acordo com a Tabela 3, os ofertantes dão preferência às garantias reais. Dentre as agências analisadas, 47% concordaram que existe menor taxa de juros para as operações com maior garantia, enquanto 42% discordaram e 10% foram indiferentes. As garantias reais permitem que estas instituições se protejam das atitudes oportunistas, conforme abordado no referencial teórico, sendo que estes ofertantes necessitam apoiar formas de garantias alternativas, para que micro e pequenas empresas tenham mais acesso ao crédito. Como possuem menos garantias, as micro e pequenas empresas terão acesso a empréstimos com taxas de juros mais elevadas do que aquelas instituições que possuem mais garantias.

O aval solidário pode ser considerado como principal ferramenta para desonerar o pequeno empresário dos custos incorridos com a exigência de garantias reais. Com a metodologia do aval solidário, o pequeno empresário pode oferecer garantia

suficiente para que o ofertante lhe conceda o crédito e envolva um grupo maior de indivíduos, permitindo a realização de mais transações, elevando, assim, a frequência de empréstimos. Segundo Toscano (2005), o *Grammen Bank*, de Bangladesh, como exemplo de sucesso do microcrédito, utiliza esta modalidade de aval desde o início de suas atividades, com pequenas taxas de inadimplência e maior acessibilidade à população de baixa renda daquele país. Entretanto, conforme penúltima linha da Tabela 3, 41% dos ofertantes discordaram da afirmativa de estímulo à prática de garantias solidárias entre os tomadores, sendo que 21% foram indiferentes e 39% concordaram com a existência deste fator.

Constatou-se que o tempo é outra variável importante para o custo do crédito. Quanto menor o tempo para o pagamento do empréstimo, menor a taxa de juros para a maioria dos ofertantes, o que, segundo Gitman (2004) e Lemes Jr. *et al.* (2005), está na contramão da teoria de finanças, que assevera relação positiva entre risco e retorno. No Brasil, em significativa parte das transações, mesmo existindo maior risco, em decorrência das imprevisibilidades típicas do longo prazo, as taxas de juros são maiores nesse período que as observadas no curto prazo. Dentre as instituições, 54% concordaram com esta questão, 14% foram indiferentes e 33% discordaram (Tabela 3).

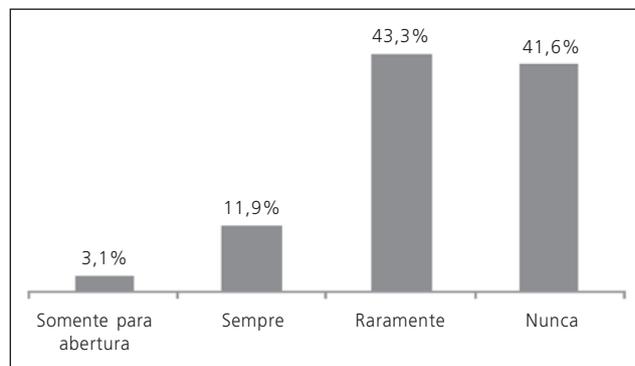
O prolongamento do tempo das transações está associado a maiores possibilidades de atitudes oportunistas por parte dos tomadores de crédito, sendo que os ofertantes incluem *spreads* maiores na busca por amenizar este risco. Taxas de juros de longo prazo mais altas dificultam relacionamentos mais estáveis entre os agentes, reduzindo a frequência das transações e impossibilitando a formação de contratos mais estáveis, o que eleva os custos de transações para os demandantes.

4.2. Análise da demanda

Com relação ao acesso ao crédito, constatou-se que 41,6% das pequenas empresas nunca recorreram a empréstimos, 43,3% recorrem raramente, 11,9% recorrem com frequência e 3,1% recorreram somente para abertura do empreendimento (Gráfico 1). A pouca frequência dessas transações, conforme citado por Rodrigues (2006), dificulta a redução dos custos de transação, em razão de a maior parte da

estrutura das agências ser constituída de custos fixos. Assim, é lícito supor que, quanto mais transações forem realizadas, menor será o custo de acesso para estes empresários, enquanto a frequência com que os empresários recorrerão a estes empréstimos aumentará, em função da redução desses custos.

Gráfico 1: Frequência com que os empresários recorrem a empréstimos

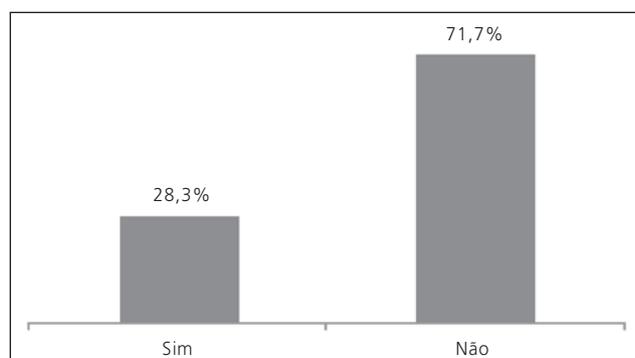


Fonte: resultado da pesquisa.

Além deste fato, constatou-se, entre os empresários que solicitaram empréstimo, a aquisição de um montante médio de R\$ 11.657,00, realizado no último empréstimo. A taxa de juros média foi de 2,55% a.m., com desvio-padrão de 1,93%, sendo que 80% da amostra apresentou taxas variando de 1,5% a 4,48% a.m. Esses empréstimos apresentaram, em média, prazos de pagamento em 15 parcelas, com um tempo de carência de cinco meses.

O Gráfico 2 mostra que, além da baixa frequência de acesso ao crédito, 71,7% dos empresários não conhecem

Gráfico 2: Empresários que conhecem agência de microcrédito



Fonte: resultados da pesquisa.

agências que ofereçam linhas específicas de microcrédito. Isso remonta um distanciamento significativo entre a oferta e a demanda de microcrédito, tendo em vista a existência de instituições bancárias e agências de crédito, que oferecem linhas específicas de microcrédito, na região em estudo, a fim de atender às necessidades financeiras dos pequenos empresários, com custo relativamente inferior ao custo de mercado.

Para captar recursos de curto prazo, como mostrado na Tabela 4, as reservas pessoais foram as fontes mais utilizadas (41,7%), seguidas pelo capital de giro (20%), por cheque especial (12%) e empréstimos (12%). Isto corrobora as proposições disponíveis na literatura, em que os pequenos empresários têm preferência por capitalização interna ou apresentam restrições de acesso em razão do elevado custo. A teoria da *pecking order*³ argumenta que as decisões de financiamento ocorrem de acordo com uma ordem de preferências, em que primeiro a firma financia-se com recursos internos, depois recorre ao endividamento externo (MYERS, 1984; MORAES & RHODEN, 2005).

Entretanto, as reservas pessoais, o capital de giro da empresa e o cheque especial podem possuir custo muito mais elevado que os empréstimos. O Banco do Povo, uma das instituições analisadas neste estudo, voltada exclusivamente para o microcrédito, possui recursos para que os empresários cubram suas necessidades de curto prazo a um custo relativamente inferior ao do mercado e, mesmo assim, os empréstimos estão em posições secundárias na opção dos empresários.

Tabela 4: Fonte de capital de curto prazo

Fonte	%
Reserva pessoal	41,7
Capital de giro	20,0
Cheque especial	12,0
Empréstimos	12,0
Agiota	3,0
Amigos	6,0
Desconto de duplicatas	3,0
Outros	2,3

Fonte: resultados da pesquisa.

Procurou-se verificar quais fatores inviabilizaram os empresários recorrerem aos empréstimos, e constatou-se que 26,5% consideraram os juros como

fator de inviabilidade, enquanto 20,5% consideraram a burocracia, e 19,8%, o receio de endividamento (Tabela 5).

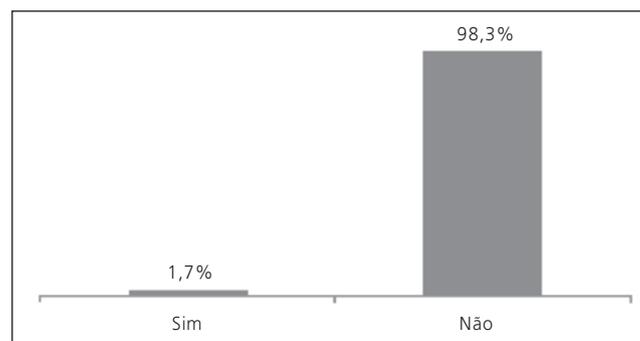
Tabela 5: Fatores que inviabilizaram o acesso ao crédito

Fatores	%
Juros	26,5
Burocracia	20,5
Receio de endividamento	19,8
Garantia	7,7
Prazo de pagamento	4,0
Outro	8,1

Fonte: resultados da pesquisa.

Os juros têm impacto significativo no custo do crédito, e a baixa frequência de acesso a estes serviços, associada à inexistência de garantias reais pelo lado da demanda, não colabora para a redução das taxas de riscos formadoras das taxas de juros. Assim, metodologias específicas, alternativas ao crédito tradicional, ganham relevância no sentido de reduzir os componentes da taxa de juros e possibilitar maior acesso para micro e pequenas empresas. O microcrédito pode ser citado como uma dessas metodologias específicas, obtendo sucesso na redução do custo do crédito para o tomador, principalmente com o uso do aval solidário que, simultaneamente ao incentivo à utilização dos serviços de crédito por um grupo de indivíduos, fornece garantia mútua entre os indivíduos. Entretanto, o aval solidário ainda é pouco utilizado pelos tomadores de crédito, sendo que 98,3% dos demandantes de crédito nunca integraram um grupo de aval solidário (Gráfico 3).

Gráfico 3: Participação em grupo de aval solidário



Fonte: resultados da pesquisa.

³ Teoria de Hierarquia de Fontes.

A burocracia caracteriza-se como outro fator que dificulta o relacionamento estável entre as partes, pois, quando usada de forma inapropriada pelos ofertantes, pode desperdiçar o tempo do demandante, que seria aplicado na administração do seu negócio, e também impedir a disponibilização do crédito no prazo necessário. Muitas vezes, quando a burocracia na liberação do crédito é usada de maneira exagerada pelos ofertantes, o demandante incorre em custo maior, comparativamente, à opção de não recorrê-lo, sendo, portanto, um fator negativo ao desenvolvimento do empreendimento.

5. CONCLUSÃO

No presente estudo, constatou-se que as operações de microcrédito, voltadas às micro e pequenas empresas na região de estudo, ainda fazem parte do plano retórico. Os aspectos de estímulo prático ao acesso aos produtos e serviços financeiros diferenciados foram pouco observados.

A maioria dos produtos ofertados ainda se enquadra no estilo de crédito tradicional, centrado na agência, com a preferência por garantias reais e taxa de juros com flutuação de mercado. Eles se baseiam apenas na oferta de crédito e não oferecem apoio gerencial significativo à demanda, negligenciando, assim, os princípios universais do microcrédito, segundo os quais, além do crédito, visa-se ao apoio

gerencial para os pequenos empresários e à metodologia do aval solidário, como uma alternativa ao uso das garantias reais.

O risco do crédito aumenta o custo para o tomador, sendo a taxa de juros o principal fator que inviabilizou maior parte de acesso ao microcrédito. Outras variáveis poderiam reduzir também o custo do crédito, o que reduziria, conseqüentemente, os custos envolvidos na transação. Entre elas, encontra-se a frequência de transação com as agências, considerada baixa, assim como a preferência por garantias reais e medidas das agências ofertantes contra o oportunismo dos tomadores.

A maioria dos empresários não tem acesso ao microcrédito produtivo, e grande parte deles o desconhece, por completo. As transações de crédito ocorrem convencionalmente, o que tem dificultado a continuidade dos contratos e a redução da taxa de juros, pois o aumento na frequência dessas transações pode reduzir a incerteza e, com isto, os custos de transação.

A Figura 1, abaixo, possibilita a visualização de um resumo dos fatores condicionantes do custo do microcrédito discutidos neste trabalho e sugere soluções para que os micro e pequenos empresários possam suprir suas necessidades de crédito a um custo inferior do crédito, atualmente, disponível no mercado financeiro tradicional.

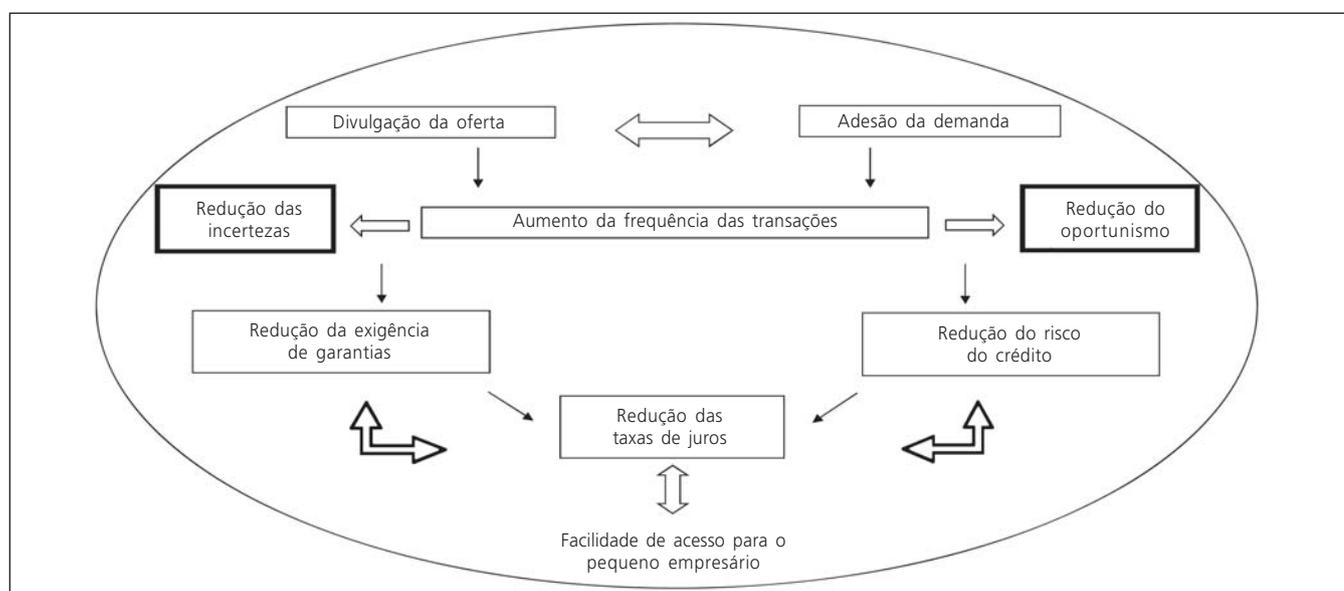


Figura 1: Condicionantes do custo do microcrédito

Fonte: resultados da pesquisa.

Observa-se que a demanda demonstrou grande potencial para adesão ao microcrédito, enquanto a oferta demonstrou ineficiência quanto à propagação deste produto. A maior divulgação por parte da oferta e a conscientização de sua existência por parte da demanda poderiam proporcionar aumento de escala para estas transações. Haveria, então, espaço para redução de incertezas e oportunismos associados aos agentes envolvidos nessas transações. O impacto seria a redução

da exigência de garantias, a redução do risco do crédito e, enfim, da taxa de juros, ocasionadas pela diluição do custo dos empréstimos, em virtude dos custos fixos envolvidos nas transações de crédito. Todavia, como existem outros demandantes, além dos micro e pequenos empresários, parece lícito supor a existência de um público-alvo mais interessante, o que suscita a iniciativa de outros estudos prospectivos nesta área, sendo, portanto, sugestão para futuros trabalhos científicos.

REFERÊNCIAS

BARONE, FRANCISCO M.; LIMA, Paulo F.; DANTAS, Valdi & RESENDE, Valéria. *Introdução ao microcrédito*. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. 65p.

BOSMA, Niels; JONES, Kent; AUTIO, Erko & LEVIE, Jonathan. Global entrepreneurship monitor. Babson College/London Business School. Babson Park, MA-USA/London, UK: Executive Report, 2008. 66p.

BRASIL. *Lei n. 11.110, de 25 de abril de 2005*. Instituto o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado – PNMPO. Senado Federal, Brasília, DF, 25 de abril de 2005. Disponível em: <<http://www.senado.gov.br/sf/SENADO/CentralDeRelacionamento>>. Acesso em: 15 de outubro de 2006.

CORDEIRO, Luciana Maria C.; MAIA, Maria de Fátima R.; HERMETO, Ana Maria C.; AFONSO, Marco Aurélio C.; SANTIAGO, Flaviane S. & GUSMÃO, Gisele de Cássia. Os impactos do microcrédito sobre a geração de emprego e renda na região Norte de Minas Gerais. In: XII SEMINÁRIO SOBRE A ECONOMIA MINEIRA, 2006, Diamantina. *Anais...* Diamantina: Cedeplar/UFMG, 2006.

FACHINI, Cristina. *Sustentabilidade financeira e custos de transação em uma organização de microcrédito no Brasil*. 2005. 131p. Tese (Mestrado em Economia Aplicada) – Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, da Universidade de São Paulo. São Paulo: Esalq/USP.

FUNDO DE APOIO AO EMPREENHIMENTO POPULAR – FAEP. Site institucional. Disponível em: <http://www.faeonet.com.br>. Acesso em: 10 de março de 2008.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de administração financeira*. São Paulo: Addison Wesley, 2004. 745p. Bibliografia: p. 184-187, ISBN 85-88639-12-2.

LEMES JÚNIOR, Antônio B.; RIGO, Cláudio M. & CHEROBIM, Ana Paula M. *Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas trabalhistas*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 547p. Bibliografia: p. 122-143, ISBN 85-352-1650-2.

LUCAS, Robert E. On the mechanism of economic development. *Journal of Monetary Economics*, v. 22, 1988.

MORAES, Eduardo G. & RHODEN, Marisa Ignez dos S. Determinantes da estrutura de capital das empresas listadas na Bovespa. In: XXIX ENCONTRO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – ENANPAD, 2005, Brasília. *Anais...* Brasília: Anpad, 2005.

MYERS, Stewart C. The capital structure puzzle. *The Journal of Finance*, Chicago, American Finance Association, v. 39, n. 3, July, 1984.

NERI, Marcelo C. & MEDRADO, André L. *Experimentando o microcrédito: uma análise do impacto do CrediAMIGO sobre o acesso ao crédito*. Escola de Pós-Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro, dezembro, 2005. Disponível em: <http://epge.fgv.br/portal/arquivo/2012.pdf>. Acesso em: 26 de janeiro de 2006.

PARENTE, Silvana. *Políticas públicas e sustentabilidade*. Banco Central do Brasil, Brasília, 2005. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/SeMicro2/Trabalhos/06_2T_Silvana.doc>. Acesso em: 07 de novembro de 2007.

REFERÊNCIAS

PASSOS, Alessandro F. dos; PAIVA, Luís Henrique; GALIZA, Marcelo & COSTANZI, Rogério N. Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão de literatura de microfinanças. *Mercado de trabalho – conjuntura e análise*. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – Ipea, Ministério do Trabalho e Emprego – MTE e Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia, Rio de Janeiro, n. 18, 2002. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_018i.pdf>. Acesso em: 19 de janeiro de 2007.

ROCHA JÚNIOR, Weimar F. da. *Análise do agronegócio da erva-mate com enfoque da nova economia institucional e o uso da matriz estrutural prospectiva*. 2001. 133 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis: UFSC.

RODRIGUES, Leila S. *Teoria dos custos de transação e sua aplicação nos complexos agroindustriais*. 2002. 121f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Goiás. Goiânia: UFG. Disponível em: <<http://www.alfa.br/revista>>. Acesso em: 06 de setembro de 2006.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. Dinheiro mais que bem-vindo. *Revista Empreendedor On-Line*, 2006. Disponível em: <<http://www.biblioteca.sebrae.com.br>>. Acesso em: 31 de agosto de 2006.

SILVEIRA FILHO, Jaime A. *Microcrédito na região metropolitana do Recife: experiência empreendedora do Ceape*. 2005. 81p. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Pernambuco. Recife: UFPE. Disponível em: <<http://www.ceape-pe.org.br/downloads/tese.pdf>>. Acesso em: 31 de outubro de 2006.

SOUKI, Gustavo Q. & CARVALHO, Daniele. Teoria da economia dos custos de transação: um estudo multicasos na cadeia de lácteos em Minas Gerais. In: IV Congresso Brasileiro de Administração Rural, 2001, Goiânia. *Anais...* Goiânia: Abar, 2001. 1999.

TOSCANO, Idalvo. Microcrédito: da iniciativa local ao centralismo estatal. Página do Microcrédito, 2002. Disponível em: <<http://www.paginado-microcredito.com>>. Acesso em: 17 de outubro de 2006.