



FÓRUM microfinanças

ANO 2005 | Nº 4 | ABRIL

editorial

02

ABCRED analisa o papel das redes de instituições de microcrédito

04

Entrevista: Marcos Lisboa

06

Diferenciais da renda dos microempreendedores do Estado do Rio de Janeiro

10

Viva Cred : há oito anos emprestando dinheiro em comunidades pobres

4

O esforço do Governo Federal para implementar o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado já caminha, mas mostra-se ainda preso a pré-concepções que pouco agregam ao objetivo de fortalecer as instituições operadoras.

O Planalto se empenha, o Ministério do Trabalho e Emprego também, já nomeou o coordenador do Programa e começa a delinear a estratégia para enfrentar o insuficiente fluxo de crédito para os empreendedores de baixa renda, que mais o necessitam. Buscaram de forma diligente aplinar os obstáculos à aprovação da MPV 226/04, aprovada, finalmente, em abril, e desobstruir os canais burocráticos que ainda emperram o início do programa – com limitado, mas louvável, sucesso.

Não é tarefa trivial. A máquina governamental opera segundo sua própria lógica e tempo, com frequência desassociada da premência que demanda a sociedade.

É comum o imaginário de Brasília vagar na seara do utópico, subordinado à obsessão regulatória que pretende antever todos os processos e variáveis da política pública que implementa. O ponto de partida parece sempre ser o controle dos instrumentos, não sua estruturação e disseminação.

Liberdade e bom senso são elementos essenciais para maximizar o impacto e resultado de políticas públicas de desenvolvimento, particularmente as de microfinanças. Condicionantes equivocadas, impostas pelos formuladores de política, limitam e emperram os programas que pretendem patrocinar. Com frequência, desconhecem os detalhes e cotidiano das operações que regulam.

Este é o caso da tentativa de impor limites às taxas de juros e sobrerregular a concessão de microcrédito, seja estreitando de forma insensata os estratos a serem beneficiados, seja impondo parcerias desejáveis, mas improváveis.

É estratégico criar novos mercados e serviços financeiros para atender aos anseios de desenvolvimento sustentado, justo e democrático dos pequenos e micro empreendedores de baixa renda do país. Para tanto, é preciso desatar os nós que limitam o setor que procura canalizar os fluxos financeiros em sua direção, não amarrar suas mãos e estrangular sua sustentabilidade.

Apesar da ambiência adversa dos últimos anos, tem-se sobrevivido, com habilidade, imaginação e perseverança. Novos atores olham com interesse, ainda que inseguro, para o setor, que segue. É hora de capitalizar a mudança positiva do clima político e dar o salto qualitativo e quantitativo definitivo em direção à liberdade e igualdade no acesso a crédito produtivo dos pequenos.

Manuel Thedim

O desenvolvimento do setor das microfinanças está em crescimento em diversas partes do globo, sendo considerado pelos governos e organizações multilaterais como ferramenta importante de combate à pobreza. A ONU declarou 2005 o ano internacional do microcrédito com objetivo de chamar atenção dos governos e da sociedade civil para a importância de criar mecanismos de acesso aos serviços financeiros para as populações de baixa renda, possibilitando a elas melhores condições de se desenvolverem.

As condições para o fortalecimento das instituições de microfinanças (IMFs) dependem de uma série de fatores, entre os quais podemos citar: 1) a existência de um ambiente regulatório adequado ao crescimento dessas iniciativas; 2) o acesso a recursos de empréstimos para que as organizações operadoras possam ampliar sua escala de atendimento e reduzir ou eliminar a dependência de doações; 3) o acesso a metodologias microfinanceiras, consultorias especializadas, assistência técnica, para possibilitar a melhoria de performance dessas organizações; 4) e finalmente, de políticas públicas que promovam o fortalecimento do setor.

O crescimento do número de IMFs antecedeu em diversos países a existência de ambientes regulatórios adequados, políticas públicas de promoção do setor, e inclusive acesso a recursos que permitissem a expansão das suas atividades.

Foi nesse contexto que em muitos países surgiram as associações ou redes de instituições microfinanceiras (AMFs), a partir da percepção dos operadores de que havia a necessidade de atuar em conjunto para melhorar as condições para o crescimento do setor, bem como para melhoria de suas atividades, por meio da melhoria de eficiência de eficácia no atendimento aos empreendedores de baixa renda.

O PAPEL DAS REDES PARA O SETOR DE MICROFINANÇAS

Uma pesquisa¹ realizada pela SEEP Network, organização que se dedica a apoiar redes de associações de microfinanças, com 50 redes regionais e nacionais, aponta que as redes têm se dedicado a oferecer principalmente os seguintes serviços: 1) apoio ao desenvolvimento institucional das instituições associadas, por meio de assistência técnica, cursos e consultorias; 2) desenho e implementação de políticas públicas, legislação e diálogo com governos; 3) disseminação de informações, incluindo pesquisas, troca de informações e publicações; 4) monitoramento de performance, como coleta de dados das operadoras, desenvolvimento de indicadores de performance nacionais, e padronização de procedimentos. Algumas poucas redes atuam também na intermediação financeira, operando como instituição de segundo piso.

COMO SE FINANCIAM

O mesmo estudo revela que essas associações se financiam por meio de doações, taxas anuais dos associados, taxa de adesão, e receitas com serviços técnicos prestados. A maioria dessas organizações informou que a receita com taxas anuais e de adesão representam menos de 25% de suas receitas próprias.

Dessa forma a principal forma de sustentação das redes são as doações oriundas de governos, organizações multilaterais, ONGs, Fundações, agências de desenvolvimento, entre outros.

Para melhorar a compreensão dos doadores sobre a importância das redes de IMFs do desenvolvimento do setor das microfinanças e de como melhor apoiar o fortalecimento dessas redes, a GTZ (Agência de Cooperação Técnica Alemã) e Seep Network elaboraram um documento² com recomendações. O documento sugere formas de apoio institucional às associações e formas de monitoramento que contribuam para melhor estrutura dessas organizações.

O CASO DA AFMIN

A African Microfinance Network (AFMIN) é uma associação regional de redes nacionais de microfinanças que tem o objetivo dar apoio às redes nacionais de microfinanças africanas, possibilitando a elas a troca de experiências, a construção de padrões de performance comuns, e influenciar políticas no sentido de expandir as microfinanças na África.

A ideia da criação da AFMIN surgiu em 1996 quando representantes de 15 países africanos, do Banco Mundial da Mulher (Women's World Banking - WWB³) e do PNUD (Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas) se reuniram em Mali para identificar os passos-chave para a criação de uma rede regional. A rede recebeu recursos da GTZ para os três primeiros anos, bem como da WWB, que secretariou temporariamente os trabalhos da AFMIN. No ano de 2004 a AFMIN oficialmente se juntou à rede WWB como uma associada.

A AFMIN conta hoje com organizações de mais de 400 instituições de microfinanças, presentes em mais de 18 países, oferece a essas instituições serviços de desenvolvimento institucional, consultoria, influenciando mudanças de políticas e regulações nos países, pesquisas, publicações e disseminação e organização de encontros de instituições associadas.

NO BRASIL: A ABCRED⁴

A ABCRED é uma associação brasileira de dirigentes de instituições operadoras de microcrédito produtivo orientado que tem como associadas quase 60 instituições, presentes em 17 estados do país.

Criada em 2002, a ABCRED tem atuado com sucesso na formulação de políticas para criação de melhoria de leis e políticas públicas para desenvolvimento do microcrédito no Brasil. Em abril de 2002 a ABCRED se reuniu com o presidente Luís Inácio Lula da Silva, que se comprometeu a criar um programa nacional de apoio ao microcrédito produtivo orientado. Desde então a ABCRED tem atuado junto aos ministérios do Trabalho e Emprego, da Fazenda, e do Gabinete da Presidência para contribuir na elaboração do programa, bem como nas mudanças necessárias na legislação para possibilitar melhores condições de acesso a recursos públicos e privados para as operadoras.

Outra forma de atuação da ABCRED tem sido a organização de encontros regionais e nacionais para discussão sobre as políticas nacionais e também para trocar experiências entre as operadoras, organizar pesquisas sobre softwares disponíveis no mercado, propor formas de captação de recursos junto aos bancos públicos e privados, contatos com organizações internacionais para apoio técnico às operadoras, entre outros.

¹ *Global directory of regional and country-level microfinance network*, disponível no website www.seepnetwork.org.

² *Recommendations on Donor Guidelines to Support Microfinance Associations*, disponível no website: www.seepnetwork.org

³ A *Women's World Banking* é uma rede de organizações que tem como objetivo a melhoria dos serviços microfinanceiros prestados por suas associadas às mulheres de baixa renda. O website www.swwb.org contém informações sobre os serviços prestados, bem como a atuação das organizações associadas de todos os continentes.

⁴ Ver www.abc Cred.org.br para maiores informações.

Marcos Lisboa

“Melhorar o ambiente de negócios é uma das nossas prioridades”

ROSA LIMA

O secretário de Política Econômica do governo Lula ainda não sabe estimar que impacto as medidas tomadas para aumentar o acesso ao crédito terão na vida da população brasileira de baixa renda. Afinal, elas ou são muito recentes ou ainda nem saíram do papel, como o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. Mas se a consignação em folha de pagamento servir de termômetro, os prognósticos são alvissareiros. Segundo Marcos Lisboa, no caso desses empréstimos para trabalhadores assalariados, o resultado superou todas as expectativas. “A taxa de juros para as famílias do setor formal caiu à metade e até a um terço: elas pagavam de 5% a 8% de juros; com a consignação em folha, estão pagando 2,8%. E gerou-se um novo volume de crédito de 12 bilhões de reais. Isto mostra como essas medidas podem ter um grande impacto”, afirma o secretário. Nesta entrevista, Marcos Lisboa fala da importância do microempreendedor para a economia e das medidas que o governo federal vem tomando – reduzindo a burocracia, eliminando tributos e aumentando o acesso ao crédito – para melhorar o ambiente de negócios e estimular o empreendedorismo no país. “Esta tem sido nossa prioridade nos últimos dois anos e será também nos próximos dois”, garante.

Como o Secretário de Política Econômica entende o papel do microempreendedor na economia, como um resíduo do mercado ou um ator permanente?

O microempreendedor é certamente uma figura muito importante no desenvolvimento econômico. O Brasil sempre teve como uma de suas características negativas um desenvolvimento muito limitado do mercado de crédito em geral e em particular para as famílias de baixa renda e para os pequenos empreendedores. Minha prioridade na política econômica nesses primeiros dois anos de governo foi expandir o acesso a crédito para esse público, criando um ambiente de negócios mais favorável, que parta para uma liberação da burocracia, para um melhor acesso a crédito.

Hoje existe um contingente muito grande de empreendedores, principalmente, microempreendedores, na informalidade. O senhor considera importante formalizá-los?

É sobretudo importante se retirar os fatores que acabam dificultando a formalização desse pequeno empreendedor e retirando sua capacidade de competir efetivamente na formalidade.

Quais as medidas tomadas pelo governo federal nesse sentido?

O governo já enviou ao Congresso um Projeto de Lei Complementar. O que ele prevê? Primeiro, zero de impostos federais pagos pelos empreendedores muito pequenos, que passam a pagar só previdência e impostos locais. Segundo, o governo está trabalhando em uma simplificação e uma unificação das burocracias para o funcionamento desse pequeno empresário. O objetivo é a criação de um site, de onde, com as novas regras tributárias bastante simples, saia uma única guia de pagamento com todas as obrigações dos impostos locais a pagar. Boa parte dos microempreendedores pode qualificar por regime tributário simplificado. Portanto, é um pacote que elimina os impostos federais, unifica as regras e reduz a burocracia que acaba dificultando a formalização.

“O governo enviou ao Congresso um projeto de lei que elimina os impostos federais, unifica as regras e reduz a burocracia que acaba dificultando a formalização”.

Mas o governo também editou a Medida Provisória 232 que aumenta os impostos para os prestadores de serviços. Isso não vai de encontro à proposta de criar um ambiente de negócios mais favorável aos microempreendedores?

O que é a MP 232 procurou fazer, além de corrigir a tabela de imposto de renda, foi reduzir uma fonte de injustiça no Brasil. Hoje o trabalhador formal acaba pagando mais imposto do que o trabalhador de alta renda que presta serviço para empresa.

Mas o trabalhador formal também faz jus a uma série de benefícios da empresa, que o prestador de serviços ou não tem ou paga por conta própria...

É preciso separar o que é salário e o que não é. O Brasil tem uma maneira peculiar de pagar salários. Vamos pegar o recebimento anual do trabalhador e as suas obrigações tributárias. Hoje temos uma arbitragem tributária entre um trabalhador formal e o trabalhador que presta serviço via empresa. Então o que se procurou fazer foi equilibrar, fazer com que todos paguem o mesmo imposto. Mas, é importante ressaltar que o governo tomou 21 medidas de cortes de impostos em 2004.

O senhor poderia citar as mais importantes?

Além do projeto de lei que zera os impostos federais para o microempreendedor, foram tomadas medidas para redução de impostos para poupança de longo prazo, para o mercado imobiliário, para a produção de alimentos. Isso afeta sobretudo a baixa renda. Foram zerados impostos sobre vários produtos da cesta básica e também sobre os insumos para a produção da cesta básica, redução de IPI, etc. Agora, o que se tem que tomar cuidado é evitar que haja uma arbitragem tributária entre o trabalhador formal e o prestador de serviço. Trabalhadores de alta renda, cujo custo fixo de montar uma empresa não é tão alto, acabam pagando menos impostos na margem do que o trabalhador formal, muitas vezes com renda menor.

Voltando ao microempreendedor, mais especificamente, qual é o papel do crédito no desenvolvimento desse ator?

É central. O governo tomou vários conjuntos de medidas para aumentar o acesso ao crédito – a consignação em folha de pagamento para as famílias dos trabalhadores formais; as medidas de microfinanças para reduzir a burocracia com aberturas de contas; a permissão ao acesso a crédito de consumo ou profissão por parte de famílias de muito baixa renda, as novas medidas de microcrédito produtivo, etc. É um grande pacote de medidas procurando atingir as famílias de baixa renda, seja de trabalhadores formais, seja de informais que têm acesso a microfinanças, sejam os microempreendedores, que com o novo pacote agora têm acesso à linha de crédito mais barato.

O governo tem alguma projeção de quanto isso deve representar de melhoria para esse público?

Eu acho que vamos aprender muito com

o tempo o que isso representa. No caso da consignação em folha, o resultado superou todas as expectativas. A taxa de juros para essas famílias caiu da metade a um terço: eles pagavam de 5% a 8% de juros, com a consignação em folha eles estão pagando 2,8%, e gerou-se um novo volume de crédito de 12 bilhões de reais, equivalente a um quarto do BNDES, para famílias do setor formal, em apenas um ano. E isso é crédito novo. Isto mostra como essas medidas podem ter um grande impacto.

“É preciso desenvolver o mercado de crédito, desenvolver o mercado de securitização e reduzir a burocracia para estimular o desenvolvimento de empreendedores”.

Certo, mas de novo estamos falando de trabalhadores formais, quando a maioria dos trabalhadores brasileiros hoje vive na informalidade.

Mais ou menos, eles se equivalem. Quando falamos de informalidade, há um conjunto amplo de trabalhadores, desde trabalhadores por conta própria até trabalhadores sem carteira, ou trabalhadores jovens, que entram e saem do mercado de trabalho. As medidas a que me referi são ainda muito recentes para que possamos fazer uma análise mais ampla dos seus efeitos sobre a vida desses trabalhadores, mas a medida da consignação em folha aponta para o potencial de crédito desse mercado.

Para finalizar, gostaria de lhe perguntar como o senhor situaria o microempreendedor na dinâmica da economia, no próprio desenvolvimento do país?

Eu o vejo como um ator central. Não à toa, uma das prioridades da política econômica nos últimos dois anos (e

também para os próximos dois) é melhorar o ambiente de negócios em geral, quer dizer, criar condições mais favoráveis para o empreendedorismo no Brasil. Isso começou com um trabalho com o pequeno empreendedor, que foi um projeto de lei que já foi enviado ao Congresso, mas vale para todas as empresas. E o que significa criar condições mais favoráveis ao empreendedorismo? Reduzir a burocracia de abrir e fechar uma empresa, por exemplo, que é um trabalho importante capitaneado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, reduzir toda a burocracia e preenchimento de formulários que acabam prejudicando os empreendedores, gerando um custo não monetário para as pequenas e médias empresas, sobretudo. Segundo, além do combate à burocracia, significa expandir o mercado de crédito e também todo o mercado de securitização. É fundamental que não apenas o mercado de crédito tenha novos instrumentos para esses grupos, mas que também as instituições concedentes desse crédito tenham maneiras de securitizar parte desse risco. É quase como se fosse um seguro, uma operação de hedge para as instituições que concedem crédito, para que elas possam diluir parte desse risco. Imagine uma cooperativa de crédito numa área de plantadores de arroz. Se há uma quebra na safra, os produtores de arroz entram em dificuldade e também a cooperativa. Para que a cooperativa seja capaz de oferecer crédito no momento em que os produtores mais precisam, é preciso haver mecanismos de se poder diluir esse risco do mercado. É preciso então desenvolver mercado de crédito, desenvolver mercado de securitização, reduzir a burocracia. Essa é a prioridade da política econômica para melhorar o ambiente de negócio e estimular o desenvolvimento dos empreendedores em geral e sobretudo dos pequenos empreendedores.

Diferenciais da renda dos microempreendedores do Estado do Rio de Janeiro

ADRIANA FONTES E ALINNE VEIGA

A motivação desta nota é analisar os diferenciais dos rendimentos dos microempreendedores. De acordo com a disponibilidade dos dados, podem ser agrupados em quatro grupos:

- Características individuais: sexo e raça
- Características produtivas: idade (como proxy da experiência), escolaridade (como proxy da produtividade)
- Características de localização: município onde está localizado
- Características do negócio: setor de atividade

Seguindo nossa classificação usual, dividimos os microempreendedores em quatro grupos:

- Trabalhadores por conta própria com até 11 anos de estudo.
- Trabalhadores por conta própria com 12 anos de estudo ou mais.
- Empregadores (com até 10 ocupados) com até 11 anos de estudo.
- Empregadores (com até 10 ocupados) com 12 anos de estudo ou mais.

Através de regressões lineares e de multiníveis, foram estimados os diferenciais de renda dos microempreendedores. Os resultados do impacto na renda dos trabalhadores por conta-própria com até 11 anos de estudo estão nas duas primeiras colunas da tabela 1 e têm a seguinte interpretação:

- Mulheres conta-própria ganham 40,42% a menos que homens;
- O diferencial entre brancos e não-brancos é menor do que o diferencial de gênero, sendo que os não-brancos ganham 14,34% a menos que os brancos;
- O setor de serviços produtivos é o melhor setor em termos de renda para o trabalho por conta própria. No outro extremo está a agricultura, onde recebem 47% menos que nos serviços produtivos. O menor diferencial em relação ao produtivo é o de serviços comunitários.

Diferencial de renda dos trabalhadores por grupo

	CONTA-PRÓPRIA COM ATÉ 11 ANOS DE ESTUDO		CONTA-PRÓPRIA COM 12 ANOS OU MAIS DE ESTUDO		EMPREGADORES COM ATÉ 10 EMPREGADOS E COM ATÉ 11 ANOS DE ESTUDO		EMPREGADORES COM ATÉ 10 EMPREGADOS E COM 12 ANOS OU MAIS DE ESTUDO	
	Sentido	%	Sentido	%	Sentido	%	Sentido	%
Mulheres em relação aos homens	▼	40,42	▼	32,76	▼	22,01	▼	32,91
Não brancos em relação aos brancos	▼	14,34	▼	28,24	▼	13,61	▼	14,31

Diferencial em relação aos serviços produtivos

	Sentido	%	Sentido	%	Sentido	%	Sentido	%
Agricultura	▼	46,73	▼	40,24	▼	28,33	▼	43,03
Construção Civil	▼	22,83	▼	42,01	▼	13,81	▼	16,03
Serviços Distributivos	▼	22,09	▼	14,61	▼	8,42	▼	23,50
Indústria Moderna	▼	25,03	▼	26,30	▼	13,57	▼	29,12
Não Especificado	▼	32,08	▼	24,10	▼	8,52	▲	3,47
Serviços Pessoais	▼	27,99	▼	26,68	▼	21,38	▼	23,76
Saúde e Educação	▼	36,61	▼	13,20	▼	26,85	▲	0,18
Serviços Comunitários	▼	17,70	▼	28,74	▲	5,00	▼	12,50
Indústria Tradicional	▼	26,54	▼	42,57	▼	20,56	▼	25,46

Diferencial em relação aos com 0 anos de Estudo (Apenas para o Modelo do Grupo 3)

	Sentido	%
1 ano de estudo	▲	35,24
2 anos de estudo	▲	41,58
3 anos de estudo	▲	49,72
4 anos de estudo	▲	62,38
5 anos de estudo	▲	62,96
6 anos de estudo	▲	84,28
7 anos de estudo	▲	89,85
8 anos de estudo	▲	105,91
9 anos de estudo	▲	118,41
10 anos de estudo	▲	119,26
11 anos de estudo	▲	156,74
Idade (Experiência)	▲	1,14

Com relação às características produtivas, observam-se interações das variáveis educacionais com a idade, o que significa que retornos à educação variam ao longo do ciclo de vida e que retornos à experiência dependem do nível educacional.¹ A tabela 2, mostra por exemplo, um trabalhador por conta-própria com idade média (40 anos para esse grupo), na categoria de referência tem acréscimo de 10,4% na sua renda ao completar um ano de estudo. Percebe-se também que esse acréscimo é crescente com o grau de educação. A renda de um trabalhador, com essa mesma idade, duplica ao passar de 9 para 10 anos de estudo. Nota-se ainda que o acréscimo é pouco maior dado o aumento na idade.

¹ Para uma análise dos métodos econométricos e das teorias econômicas sobre os diferenciais salariais ver Corseuil, C. H. et al "Estrutura Salarial: Aspectos Conceituais e Novos Resultados para o Brasil" Ipea, Rio de Janeiro, 2002.

Diferencial de renda dos trabalhadores Conta-Própria com até 11 anos de Estudo segundo Educação e Experiência

Educação	Conta-Própria com até 11 anos de Estudo	
	Dada a Idade Média	Dado um acréscimo unitário na Idade Média
0 anos de estudo	0	0,59
1 anos de estudo	10,4	11,19
2 anos de estudo	14,44	15,18
3 anos de estudo	24,89	26,31
4 anos de estudo	34,21	35,68
5 anos de estudo	39,75	41,07
6 anos de estudo	58,39	60,42
7 anos de estudo	64,8	67,11
8 anos de estudo	70,53	72,63
9 anos de estudo	89,29	92,06
10 anos de estudo	104,24	106,91
11 anos de estudo	138,15	141,67

Os resultados da interação entre educação e idade para o grupo de trabalhadores por conta-própria com 12 anos de estudo ou mais são similares aos do grupo menos escolarizado: há um aumento crescente na renda média do trabalho principal com o nível de educação. Já com relação às demais variáveis verificam-se algumas diferenças. O diferencial por sexo é menor que o primeiro grupo. Ou seja, com o aumento da escolaridade, a diferença entre a renda das mulheres e dos homens diminui. Já para raça ocorre o oposto. O diferencial para este grupo aumenta para 28% a favor dos Brancos. Com relação aos setores de atividade, o menor diferencial quando se compara com o setor na categoria de referência (serviços produtivos), é o do setor de saúde e educação, enquanto o maior diferencial é da indústria tradicional seguido pelo da construção civil.

Partindo para a análise dos empregadores, as quatro últimas colunas da Tabela 1 mostram a diferença na renda dos que têm até 11 anos de estudo, sendo que:

- Existem diferenciais significativos entre mulheres e homens e brancos e não brancos, entretanto são menores que os diferenciais dos demais grupos.
- O retorno da educação é crescente
- Diferente do trabalho por conta-própria, os empregadores no setor de serviços comunitários ganham mais que no setor de serviços produtivos.

Vale ressaltar que não foi observada interação entre educação e idade significativa para os empregadores com até 11 anos de estudo. A falta de interação indica que o comportamento do efeito da educação na renda média não tem relação com a idade do empregador. Para este grupo, os retornos à experiência não dependem do nível educacional. Uma interpretação para isso, é que os conhecimentos tácitos são valorizados nesses empreendimentos, independente da educação formal. O efeito do incremento de um ano na idade média deste grupo é de 1,11% na renda.

Já para o grupo de empregadores mais escolarizados (com mais de 12 anos de estudo) a interação entre idade e escolaridade volta a aparecer. Observa-se que os diferenciais entre homens e mulheres e brancos e não brancos permanecem e não diferem muito dos trabalhadores por conta própria. Já no tocante a setor de atividade, a agricultura e a indústria moderna apresentam os maiores diferenciais em relação aos serviços produtivos.

A partir desta nota foi possível perceber que os diferenciais de renda por raça e por gênero são altos entre os microempreendedores, principalmente, entre os trabalhadores por conta própria. O diferencial por gênero é bem maior que o por raça e enquanto este é superior entre aqueles que têm 12 anos de estudo ou mais, o diferencial por gênero é maior entre os que possuem até 11 anos de estudo. Os diferenciais por setor de atividade também são elevados e diferem muito entre os 4 grupos analisados. Os retornos à educação são altos e têm interação com a idade do microempreendedor em todos os grupos analisados com exceção do grupo de empregadores com até 11 anos de estudo. Para estes empreendedores, o conhecimento tácito parece ser valorizado independente do nível de instrução do dono do negócio.

Anexo Estatístico

Tabela 1: Resultado para os Modelos de Regressão Linear

	GRUPO1: CONTA-PRÓPRIA COM ATÉ 11 ANOS DE ESTUDO***			GRUPO2: CONTA-PRÓPRIA COM 12 ANOS OU MAIS DE ESTUDO			GRUPO3: EMPREGADORES COM ATÉ 10 EMPREGADOS E COM ATÉ 11 ANOS DE ESTUDO*			GRUPO4: EMPREGADORES COM ATÉ 10 EMPREGADOS E COM 12 ANOS OU MAIS DE ESTUDO**		
	B	S.E (B)	(e ^β -1) x 100	B	S.E (B)	(e ^β -1) x 100	B	S.E (B)	(e ^β -1) x 100	B	S.E (B)	(e ^β -1) x 100
Intercepto	6.000	0.016		7.179	0.034		6.623	0.102		7.850	0.058	
Dummy para Mulher	-0.518	0.006	(40.42)	-0.397	0.015	(32.76)	-0.249	0.023	(22.01)	-0.399	0.027	(32.91)
Idade Centralizada	0.006	0.001	0.63	0.013	0.003	1.32	0.011	0.001	1.14	0.025	0.004	2.55
Idade Centralizada ao Quadrado	0.000	0.000	(0.05)	-0.001	0.000	(0.07)	0.000	0.000	(0.04)	0.000	0.000	(0.04)
Dummy para Não Brancos	-0.155	0.005	(14.34)	-0.332	0.019	(28.24)	-0.146	0.024	(13.61)	-0.154	0.042	(14.31)
Dummies para Anos de estudo (0 anos omitida)												
1	0.099	0.027	10.40				0.302	0.135	35.24			
2	0.135	0.023	14.44				0.348	0.129	41.58			
3	0.222	0.018	24.89				0.404	0.108	49.72			
4	0.294	0.015	34.21				0.485	0.098	62.38			
5	0.335	0.020	39.75				0.488	0.106	62.96			
6	0.460	0.019	58.39				0.611	0.112	84.28			
7	0.500	0.018	64.80				0.641	0.108	89.85			
8	0.534	0.015	70.53				0.722	0.098	105.91			
9	0.638	0.027	89.29				0.781	0.110	118.41			
10	0.714	0.022	104.24				0.785	0.104	119.26			
11	0.868	0.015	138.15				0.943	0.096	156.74			
12												
13				0.097	0.043	10.18				0.024	0.070	2.43
14				0.143	0.043	15.33				0.065	0.066	6.66
15				0.339	0.035	40.39				0.112	0.056	11.89
16				0.472	0.037	60.28				0.274	0.058	31.47
17				0.931	0.042	153.82				0.436	0.069	54.67
Dummies para Setor de Atividade (dummy para serviços produtivos omitida)												
Agricultura	-0.630	0.013	(46.73)	-0.515	0.108	(40.24)	-0.333	0.073	(28.33)	-0.563	0.178	(43.03)
Construção Civil	-0.259	0.009	(22.83)	-0.545	0.065	(42.01)	-0.149	0.067	(13.81)	-0.175	0.062	(16.03)
Serviços Distributivos	-0.250	0.010	(22.09)	-0.158	0.021	(14.61)	-0.088	0.038	(8.42)	-0.268	0.032	(23.50)
Indústria Moderna	-0.288	0.017	(25.03)	-0.305	0.065	(26.30)	-0.146	0.056	(13.57)	-0.344	0.071	(29.12)
Não Especificado	-0.387	0.015	(32.08)	-0.276	0.057	(24.10)	-0.089	0.078	(8.52)	0.034	0.087	3.47
Serviços Pessoais	-0.328	0.009	(27.99)	-0.310	0.021	(26.68)	-0.240	0.039	(21.38)	-0.271	0.038	(23.76)
Saúde e Educação	-0.456	0.022	(36.61)	-0.142	0.019	(13.20)	-0.313	0.111	(26.85)	0.002	0.043	0.18
Serviços Comunitários	-0.195	0.044	(17.70)	-0.339	0.070	(28.74)	0.049	0.111	5.00	-0.134	0.114	(12.50)
Indústria Tradicional	-0.308	0.012	(26.54)	-0.555	0.063	(42.57)	-0.230	0.053	(20.56)	-0.294	0.080	(25.46)
Termos de Interação												
Idadec x 1 ano de Estudo	0.001	0.002	0.15									
Idadec x 2 anos de Estudo	0.001	0.001	0.07									
Idadec x 3 anos de Estudo	0.005	0.001	0.55									
Idadec x 4 anos de Estudo	0.005	0.001	0.51									
Idadec x 5 anos de Estudo	0.004	0.001	0.35									
Idadec x 6 anos de Estudo	0.007	0.001	0.70									
Idadec x 7 anos de Estudo	0.008	0.001	0.82									
Idadec x 8 anos de Estudo	0.006	0.001	0.65									
Idadec x 9 anos de Estudo	0.009	0.002	0.88									
Idadec x 10 anos de Estudo	0.007	0.002	0.73									
Idadec x 11 anos de Estudo	0.009	0.001	0.89									
Idadec x 12 anos de Estudo												
Idadec x 13 anos de Estudo				-0.004	0.004	(0.37)				-0.019	0.006	(1.84)
Idadec x 14 anos de Estudo				-0.001	0.004	(0.08)				-0.001	0.006	(0.11)
Idadec x 15 anos de Estudo				-0.002	0.003	(0.25)				-0.013	0.005	(1.32)
Idadec x 16 anos de Estudo				0.004	0.003	0.45				-0.009	0.005	(0.90)
Idadec x 17 anos de Estudo				0.004	0.003	0.44				-0.014	0.006	(1.41)
Idadec ² x 1 ano de Estudo	0.000	0.000	(0.02)									
Idadec ² x 2 anos de Estudo	0.000	0.000	(0.00)									
Idadec ² x 3 anos de Estudo	0.000	0.000	(0.02)									
Idadec ² x 4 anos de Estudo	0.000	0.000	(0.01)									
Idadec ² x 5 anos de Estudo	0.000	0.000	(0.01)									
Idadec ² x 6 anos de Estudo	0.000	0.000	(0.03)									
Idadec ² x 7 anos de Estudo	0.000	0.000	(0.03)									
Idadec ² x 8 anos de Estudo	0.000	0.000	(0.01)									
Idadec ² x 9 anos de Estudo	0.000	0.000	(0.03)									
Idadec ² x 10 anos de Estudo	0.000	0.000	(0.04)									
Idadec ² x 11 anos de Estudo	0.000	0.000	(0.01)									
Idadec ² x 12 anos de Estudo												
Idadec ² x 13 anos de Estudo				0.000	0.000	(0.00)						
Idadec ² x 14 anos de Estudo				0.000	0.000	0.04						
Idadec ² x 15 anos de Estudo				0.000	0.000	0.03						
Idadec ² x 16 anos de Estudo				0.000	0.000	0.02						
Idadec ² x 17 anos de Estudo				0.000	0.000	(0.02)						

Nota: * Todos os termos de Interação foram testados, e a hipótese de que esses termos são iguais a zero não pode ser rejeitada ao nível de 5%;
 ** Os termos de Interação entre idade centralizada ao quadrado contra as dummies de educação foram testados, e a hipótese de que esses termos são iguais a zero não pode ser rejeitada ao nível de 5%;
 *** Apesar dos coeficientes estimados para os termos de interação serem bem próximos a zero, os testes para a significância conjunta dos termos de interação para os modelos do Grupo 1 e 2 rejeitam a hipótese nula de que os parâmetros estimados sejam iguais a zero.

Levando crédito aonde os bancos têm dificuldade de entrar

Primeira instituição de microcrédito a operar profissionalmente no Rio, Viva Cred chega aos oito anos de atividades com seis agências abertas em comunidades pobres

ROSA LIMA

Na Semana Santa do ano passado, quando a Rocinha foi palco de uma guerra entre grupos rivais do tráfico, o comércio da comunidade precisou fechar as portas para se proteger. Com os negócios parados, era de se esperar que a procura por empréstimos na agência local do Viva Cred também caísse. Mas o que acabou acontecendo foi o contrário: a demanda por crédito aumentou. “Uma vez faltando dinheiro, a gente serviu de reservatório para eles. E não tivemos problemas de inadimplência por isso, o pessoal dá importância”.

Quem conta o episódio é Teófilo Cavalcanti, superintendente do Viva Cred, a primeira instituição de microcrédito a operar de forma profissional no Rio de Janeiro. Suas portas foram abertas há oito anos, numa agência na Rocinha, na Zona Sul do Rio, época em que a pergunta mais freqüente que ficava no ar era: “Oferecer crédito em favela dá certo?”.

Hoje, com seis agências operando em comunidades pobres – Rocinha, Maré, Rio das Pedras, Santa Cruz e Glória, no Rio, e uma no município de Macaé, ninguém titubeia em afirmar que dá certo, sim. Opera no azul, está crescendo e ainda promove integração social. “O Viva Cred, pela sua atuação, vem contribuindo para sinalizar para a sociedade carioca e brasileira que nas favelas ocorre uma atividade econômica digna de atenção e não só os estigmas de violência e tráfico”, afirma Teófilo, à frente da entidade desde sua criação.

Antes de ela existir, Teófilo já havia encarado com sucesso o desafio de levar a informática para a favela e achou que valia a pena arriscar de novo. O Viva Cred, desde 1999 uma Oscip, começou a operar por iniciativa da ONG carioca VivaRio em abril de 1997, quando microcrédito era assunto para poucos entendidos no país.

Por isso mesmo eles precisaram sair do Brasil para aprender bem o ofício. “Hoje tem muita coisa acontecendo, mas há dez anos, quem quisesse conhecer experiência de microcrédito pra valer, tinha que viajar pra fora”, lembra Teófilo Cavalcanti.

Com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), seus três primeiros analistas de crédito (selecionados entre mais de 80 candidatos!) foram conhecer de perto a experiência da Caja de los

Andes, na Bolívia, onde ficaram por um mês. Além disso, O Viva Cred contou nos nove meses que antecederam a seu início de funcionamento e por quase dois anos mais do seu funcionamento (até fevereiro de 1999) com a consultoria de empresa alemã IPC, que ajudou a formatar a entidade, trazendo softwares, normas, procedimentos e formas de atuar.

E o dinheiro? O primeiro aporte, de R\$ 100 mil, veio de uma doação da Fininvest, por conta dos laços de amizade do banqueiro Pedro Moreira Salles com o Viva Rio. Em outubro de 1997, o Viva Cred assinou com o BNDES um empréstimo de R\$ 600 mil dentro do Programa de Crédito Produtivo. Foi quando a entidade ganhou fôlego para operar.

Empréstimos só para negócios

Na Rocinha, a primeira das agências abertas, a carteira chegou ao final do primeiro ano de operações com trezentos créditos. O empréstimo mínimo é de R\$ 300, o máximo, de R\$ 10 mil, e o médio, R\$ 1.600. Com juros de 3,9% ao mês. Sempre para negócios. “Ao longo desses anos, a gente já deu dinheiro para umas duas mil pessoas diferentes na comunidade. Hoje, temos uma carteira de mil clientes ativos somente nesta favela, um milhão e meio de reais”.

Entre esses clientes está a costureira Luci Francisca dos Santos, há 30 anos moradora da Rocinha. “Antes do Vivacred era meio difícil, eu tinha comprado uma máquina de segunda mão que não prestou. Com o empréstimo deles, eu pude comprar minhas máquinas novas e aí deslanchei”, conta dona Luci, que mora com o filho e trabalha confeccionando figurinos para teatro e dança. “Eu pego sempre mil e quinhentos, dois mil reais que é para comprar material, e isso tem me ajudado bastante.”

Outro que é cliente antigo é Antônio Leôncio, há doze anos dono de uma pequena mercearia na Rocinha, onde também trabalha sua mulher. “Eu já peguei três vezes dinheiro com o pessoal do Vivacred, já cheguei a pegar oito mil reais para comprar mercadorias. Antes de eles virem pra cá, eu tinha muita dificuldade de conseguir dinheiro, principalmente em banco. Se não fosse essa ajuda do Viva Cred, acho que já teria fechado a porta”, conta.

Hoje a Rocinha tem agência do Itaú (ex-Banerj), da Caixa Econômica e até de um concorrente direto, a Microinvest, do Unibanco, mas nem por isso, o volume de empréstimo do Viva Cred diminuiu. “Ainda temos margem para crescer uns 50% só nesta comunidade”, avalia o superintendente. A entidade atualmente oferece três produtos: créditos para pequenos negócios em funcionamento; créditos para quem quer iniciar um negócio e crédito para capital de giro com garantia de cheques (troca de cheques). Os negócios financiados são os mais diversos: birosacas, camelôs, barraca de cachorro quente, lojas, consultórios, costureiras, profissionais de asa delta, cabeleiros, vídeo locadoras, sacoleiras, feirantes, vendedores ambulantes... É mais de uma centena de tipos diferentes de atividades, cobrindo toda a diversidade de atuações econômicas dos microempreendedores cariocas.

Agente de crédito é o diferencial

O segredo do sucesso está na maneira de operar. “O que a gente faz que os bancos tradicionais não fazem é saber analisar o informal”, afirma o superintendente do Viva Cred. O principal diferencial está no agente de crédito, que tem contato direto com o empreendedor e analisa criteriosamente suas informações.

“Outro dia perguntaram para um agente nosso: ‘Como é que você vê se o estoque de uma birosca roda?’. E ele respondeu: ‘Ah, eu vejo se tem poeira na garrafa. Se tem, é sinal que fica parado’. E são coisas como esta que cada um vai desenvolvendo. Leva um certo tempo até cada um pegar essa manha, e cada um tem a sua. Então é uma relação muito pessoal. Enquanto o sistema bancário está cada vez mais na informática, nós somos meio contracultura. Também usamos informática, claro, mas o sério da questão é uma relação de pessoas, é o agente de crédito com o cliente. E o que interessa não é uma jogada, é o cliente estabelecer um relacionamento de longo prazo com o Vivacred. É isso que faz a diferença”.

afirma Teófilo. Hoje, nas seis agências em funcionamento, são 18 os agentes de crédito em atividade.

Planos para o futuro? Não são modestos. A entidade quer cobrir todas as comunidades pobres da cidade do Rio de Janeiro e ainda entrar pelo interior, como já fez com Macaé. Nesse caso, contou com ajuda financeira da prefeitura do município para montar a agência. “Só não temos um prazo para atingir essa meta porque ainda não temos o dinheiro, e um está totalmente condicionado ao outro”, diz Teófilo. Cada agência nova não sai por menos de R\$ 300 mil, segundo ele.

Para financiar esse crescimento, o Viva Cred tem consolidado novas parcerias importantes: a Prefeitura do Rio emprestou R\$ 50 mil para a abertura da agência da Maré; a União Européia financiou o programa de abertura de novos negócios; o Sebrae patrocinou o desenvolvimento de um software, além de ações de promoção de marketing e vendas; o Governo do Estado firmou convênio para a implantação do Banco Social; e com o Banco Popular do Brasil há uma parceria para o recebimento de contas de serviços públicos e abertura de contas bancárias populares. Isso sem falar dos convênios anteriores, com Fininvest, BID, IPC e BNDES, até hoje o maior financiador.

O Viva Cred teve em 2004 um crescimento de 26% de sua carteira de créditos, mantendo os índices de inadimplência em patamares considerados aceitáveis por esse mercado – 4,37%. Para este ano, espera-se uma expansão da colocação de crédito em todas as agências por aumento da produtividade. “Há agências em que há um espaço para aumento maior de produtividade (Maré e Santa Cruz com automóvel agora), Glória tem ainda uma produtividade baixa e pode crescer ainda razoavelmente, Macaé também. E mesmo Rocinha e Rio das Pedras não estão ainda trabalhando a plena capacidade. Por isso podemos esperar, com a equipe atual e os acréscimos previstos, um aumento de pelo menos 20% no saldo da carteira este ano”, finaliza Teófilo.

Movimento Anual

	Nº de analistas - média mensal	Nº de créditos outorgados	Boletas de trocas de cheques	Nº créditos + boletas/5	Nº de créditos novos	Nº médio ano de créditos por analista	Valor dos créditos outorgados	Valor das boletas outorgadas	Valor dos créditos mais boletas/5	Crédito médio outorgado	Boleta média outorgada
1997	3,0	456		456	352	152	774.458		774.458	1.698	
1998	5,7	1.229		1.229	686	215	2.210.950		2.210.950	1.799	
1999	7,1	1.745		1.745	755	246	3.065.701		3.065.701	1.757	
2000	10,7	2.599		2.599	1.233	244	4.317.206		4.317.206	1.592	
2001	10,3	2.396		2.396	918	234	3.809.214		3.809.214	1.590	
2002	115	2.617		2.617	923	228	4.268.119		4.268.119	1.631	
2003	13,6	3.433	39	3.441	1.483	253	5.519.007		5.519.074	1.605	1.034
2004	17,8	4.067	1.059	4.279	1.492	240	6.739.805	40.336	6.897.305	1.657	744
								787.500			
TOTAL		18.542	1.098	18.762	7.842		30.516.460	827.836	30.682.027		754
MÉDIA	10					226				1.646	
OBS: 1997 - 9 meses											
Evolução anual 98/97	90,28%	169,52%		169,52%	94,89%	41,64%					



VIVA CRED

DESEMPENHO DA CARTEIRA DE CRÉDITOS

Posição em 31 de dezembro de 2004:

- Saldo da carteira em valor (créditos com mora abaixo de 180 dias): R\$ 3.737.276 – crescimento de 26% no ano
- Saldo da carteira em numero (créditos com mora abaixo de 180 dias): 3.145 - crescimento de 21% no ano
- Taxa de inadimplência (carteira em risco) créditos com mora acima de 30 dias e abaixo de 180: 4,37 %
- Taxa de créditos baixados sobre os desembolsados no ano: 2,07 %
- Créditos colocados no ano – nº: 4.067 – crescimento de 18% no ano
- Boletas colocadas no ano – 1.059 – praticamente o primeiro ano de colocação
- Valor dos créditos colocados no ano: R\$ 6.739.805 - crescimento de 22% no ano
- Valor das boletas colocadas no ano: R\$ 787.500
- Nº de analistas de crédito no final do ano: 18 – eram 15 no final de 2.003

Saldo Total da Carteira em 31.12.2004

	Nº	VALOR – R\$
CRÉDITO EMPRESARIAL	3.040	3.597.701
CRÉDITO INÍCIO DE NEGÓCIOS	12	22.775
TROCA DE CHEQUES	93	116.800
TOTAL	3.145	3.737.276

Saldo da Carteira

ANO	Saldo da Carteira (nº de créditos)	Carteira média por analista em nº de créditos	Saldo da Carteira (valor de créditos)	Carteira média por analista em valor
1997	311	104	389.398	129.799
1998	743	114	954.154	146.793
1999	1.072	134	1.312.802	164.100
2000	1.805	150	1.986.328	165.527
2001	1.880	209	1.714.465	195.035
2002	2.225	185	2.180.164	179.718
2003	2.865	191	2.967.566	197.838
2004	3.558	198	3.737.276	207.626
TOTAL				

Evolução anual

98/97	138,91%	10,26%	145,03%	13,09%
99/98	44,28%	17,23%	37,59%	11,79%
00/99	68,38%	12,25%	51,30%	0,87%
01/00	4,16%	38,87%	-13,69%	17,83%
02/01	18,35%	-11,24%	27,16%	-7,85%
03/02	28,76%	3,01%	36,12%	10,08%
04/03	24,19%	3,49%	25,94%	4,95%

QUEM PARTICIPA

OPERADORAS

ALDRAVA SCM | (21) 2240-6319
www.geocities.com/aldrava

BANCO DA MULHER | (21) 2240-0064
www.bancodamulher.org.br

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL (CEF)
www.cef.gov.br

CRED PRODUIR | (21) 2262-7512

CRESCER SCM | (21) 2531-2196

FININVEST MICROCRÉDITO | (21) 3284-9777
www.fininvest.com.br

FOCO SCM | (21) 2222-1701

INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO E AÇÃO COMUNITÁRIA (IDACO)
(21) 2233-4535 / (21) 2516-8552
www.idaco.org.br

RÓTULA SCM | (21) 2544-4232

SINDCRED | (21) 2567-7137

SOCIALCRED SCM | (21) 2221-6468
www.socialcred.com.br

VIVACRED | (21) 3322-1412
www.vivacred.com.br

OUTRAS INSTITUIÇÕES

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS DIRIGENTES DE ENTIDADES GESTORAS E OPERADORAS DE MICROCRÉDITO (ABCRED)
www.forumdemicrofinancas.org.br/
Abcred/index.html

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE SOCIEDADES DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR (ABSCM)
www.abscm.com.br

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN)
www.bcb.gov.br

INSTITUTO DE ESTUDOS DO TRABALHO E SOCIEDADE (IETS)
www.iets.inf.br

INSTITUTO BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO MUNICIPAL (IBAM)
www.ibam.org.br

INSTITUTO DE SERVIÇOS, ESTUDOS E REALIZAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL (SERE)
www.sere.org.br

GOVERNO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO
www.governo.rj.gov.br

PREFEITURA DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO
www.rio.rj.gov.br

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO RIO DE JANEIRO (SEBRAE-RJ)
www.sebraerj.com.br

Fórum de Microfinanças
Rio de Janeiro

Presidente
Manuel Thedim

Secretária-Executiva
Adriana Fontes

Estatística
Alinne Veiga

Estatístico-assistente
Eduardo Neto

Assessora de imprensa
Rosa Lima

Boletim do
Fórum de Microfinanças
Rio de Janeiro

Edição e jornalista responsável
Rosa Lima

Projeto e prod. gráfica
Soter Design

Este boletim é uma
publicação do Fórum de
Microfinanças Rio de
Janeiro, com o apoio do
Sebrae-RJ e do Iets.

Praia do Flamengo, 100,
cobertura 22210-030
Rio de Janeiro RJ
Tel/fax. [55 21] 3235-6315

www.forumdemicrofinancas.org.br
forum@forumdemicrofinancas.org.br