

Experimentando o microcrédito

Marcelo Neri

*Centro de Políticas Sociais do IBRE/FGV e da EPGE/FGV
www.fgv.br/cps, mcneri@fgv.br*

André Luiz Barboza

Aluno de Graduação de Economia da FGV

*Há experiência de microcrédito na região mais pobre do Brasil,
baseada em aval solidário,
proporcionando aumento no acesso a crédito superior ao resto do país*

Ocorre uma ampla discussão na sociedade brasileira quanto às taxas de juros praticadas no mercado financeiro nacional, sejam aquelas estipuladas pelas autoridades monetárias ou as do setor privado. O Brasil tem a maior taxa de juros real do mundo, praticamente o dobro da segunda mais alta. Além disso, temos uma das menores relações crédito sobre PIB dos países em desenvolvimento. Pouco se fala, porém, de como os pequenos negócios, em particular o de produtores pobres, são afetados pelo cenário financeiro nacional, considerando que as microempresas raramente têm acesso aos créditos públicos facilitados e às isenções que as grandes empresas possuem, e também não conseguem captar empréstimos no exterior.

O crédito em si não gera oportunidades, mas viabiliza a realização das oportunidades de negócios existentes, e que, quando ele é eficiente, apóia o crescimento da produtividade da economia. A evidência aponta para a existência de problemas de assimetria de informações, de má atuação do Estado e de marco jurídico-legal inadequado que podem estar impedindo a criação de negócios produtivos e empregos sustentáveis obstaculizando a concorrência e a eficiência em vários mercados. Inserir crédito em uma economia que não o possui pode ter os mesmos efeitos multiplicativos que monetizar uma economia sem moeda.

Hernan de Soto defende a idéia de que a falta de capital coletável por parte dos pobres faz com que eles não tenham acesso a crédito formal e que seus ativos tenham baixo valor de mercado. Segundo o autor, o valor total dos imóveis de posse extralegal dos pobres no Terceiro Mundo e nas nações do extinto bloco comunista é de pelo menos US\$ 9,3 trilhões, o que é 93 vezes mais do que todo o auxílio para o progresso concedido por todos os países desenvolvidos ao Terceiro Mundo no mesmo período (em 1997). Esses ativos se fossem

legalizados e transformados em capitais passíveis de serem usados como colaterais ou contrapartidas teriam um grande efeito sobre a economia e a pobreza de seus países.

Segundo Jaime Mezzera, da OIT, em 2000, havia no Brasil em torno de seis milhões de clientes prováveis de microcrédito com uma demanda de aproximadamente R\$ 11 bilhões, porém nessa mesma época as instituições de microcrédito somente atendiam cerca de 115 mil clientes com uma carteira ativa de R\$ 85 milhões.

As principais características dos programas bem-sucedidos de microcrédito são: a criação de grupos de pessoas que tomam emprestadas juntas e se responsabilizam pelo pagamento das dívidas; em um sistema pouco dependente de agências físicas, mas com empréstimos de baixos valores e progressivos de acordo com a adimplência do cliente; e, finalmente, empréstimos não-subsidiados ou, alternativamente, uma certa disposição para perdôá-los. Segundo Muhammad Yunus, o maior pioneiro do microcrédito e fundador do Banco Grameen, o crédito subsidiado está ligado a elites que capturam benesses estatais, fazendo com que esse crédito não chegue aos mais necessitados. Instituições que prestam crédito subsidiado são menos propensas à sustentabilidade, pois têm pouco incentivo à eficiência.

Avaliação — Buscamos aqui mensurar, especificamente, o impacto do CrediAMIGO do Banco do Nordeste, o maior programa de crédito produtivo popular no Brasil. Hoje, o programa oferta sozinho mais microcrédito do que todos os outros programas nacionais juntos. Permite o acesso dos produtores pobres ao crédito, graças à metodologia de aval solidário, em que três a dez microempresários formam um grupo que se responsabiliza pelo pagamento integral dos empréstimos. A falta de capacidade do empreendedor de baixa renda de oferecer garantias e colaterais físicos, que o

impede de tomar crédito convencionalmente, é compensada por esse compromisso coletivo. Em 2004, a taxa de inadimplência foi de 0,84%.

O CrediAMIGO oferece um serviço que atende seus clientes no próprio local em que eles desenvolvem seu negócio. O crédito é liberado em até sete dias úteis. Os primeiros empréstimos variam de R\$ 100 a R\$ 2.000. Os que envolvem capital de giro com aval solidário são os mais utilizados, comportando 88% dos clientes ativos do Programa. A média geral dos valores emprestados é de R\$ 868. No total, foi emprestado, em 2004, R\$ 441 milhões em 508 mil empréstimos. A maior parte da clientela (92%) se concentra na área do comércio. Outras características dos clientes são que 66% deles têm menos de quatro anos de escolaridade, 58% possui renda familiar inferior a R\$ 1.000 e 61% são mulheres. Segundo pesquisa do próprio Programa, em dezembro de 2004 a estimativa do mercado de microcrédito na área atendida era de 2,2 milhões de demandantes e o CrediAMIGO atendia 163 mil clientes.

Utilizamos aqui os microdados da pesquisa Economia Informal Urbana (Ecinf), da Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), para estudarmos o CrediAMIGO como um experimento. Apesar de não acompanhar as mesmas pessoas físicas ou jurídicas nas diferentes ondas da pesquisa, podemos, devido ao tamanho e aleatoriedade do levantamento, separar os dados provenientes do Nordeste como os de grupo de tratamento e os das demais regiões como os de grupo de controle. A amostra de antes do experimento será a Ecinf de 1997 confrontada à de 2003, ambas feitas em outubro, o que se mostra adequado, pois o CrediAMIGO começou a funcionar em abril de 1998.

Método — Uma dúvida capaz de surgir é a de que o efeito exógeno descoberto pode ter sido causado por outra mudança que não o CrediAMIGO, porém durante esse período não houve nenhuma grande alteração no ambiente institucional do microcrédito, ou dos micronegócios, especificamente no Nordeste, enquanto que o CrediAMIGO já foi mostrado como uma experiência de porte e específica dessa região e não nacional, o que atende a hipótese fundamental do método experimental utilizado.

Cinco anos seria prazo suficiente para um programa de larga escala, como é o CrediAMIGO, exercer impactos significativos no ambiente no qual está inserido, e, em 2003, o programa já parece estar consolidado, com 136 mil clientes ativos e com R\$ 368,2 milhões aproximadamente em empréstimos na carteira ativa. Esses números representariam um aumento exógeno no microcrédito no Nordeste captado pela pesquisa. Por fim, precisamos exercer um controle pelas características das pessoas jurídicas e físicas para isolar os efeitos desejados. O tipo de regressão que utilizaremos para determinar as diferenças em diferenças será o de regressão logística. Esse método é utilizado para estudar variáveis discretas que são compostas opções de eventos, do tipo “sim, tenho acesso a crédito” ou “não”.

A economia brasileira é caracterizada pela intensa presença de pequenas empresas, informais na sua maioria. Na

Ecinf de 2003, resultado de uma parceria do IBGE com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), constata-se que havia 10.525.954 empresas com cinco ou menos trabalhadores não-agrícolas no Brasil naquele ano. Dessas empresas, 10.335.962 eram informais e empregavam 13.860.868 pessoas. A mesma pesquisa nos aponta que: somente 7% das empresas do setor informal utilizaram crédito para viabilizar o seu investimento inicial feito; 94% das mesmas não tinham utilizado crédito nos três meses anteriores à pesquisa (das que tomaram empréstimos, 42% não o fizeram com instituições bancárias); 83% dessas empresas não tinham nenhum tipo de dívida; e somente 40% dos proprietários de empresas informais tinham conta corrente em bancos. Além disso, 46% dessas empresas vendem somente à vista e 41% compram da mesma forma. Esses dados demonstram como esse setor está apartado do mercado financeiro.

A variável mais importante que a Ecinf possui para estudarmos o impacto do CrediAMIGO no Nordeste é se o entrevistado, conta-própria ou pequeno empregador, utilizou nos três meses anteriores à pesquisa algum crédito. Se antes do CrediAMIGO, a oferta de crédito para microempreendedores era relativamente mais escassa, ou se os mesmos microempreendedores tinham uma demanda reprimida por crédito, podemos supor que após a implementação do programa haveria um maior número de pessoas que responderiam que obtiveram crédito nos três meses antes da pesquisa. Outra variável interessante para ser analisada é se o entrevistado possui alguma dívida que esteja pagando, contraída a qualquer tempo. Caso o CrediAMIGO tenha popularizado o crédito, é de se esperar que haja um efeito da variável gerada por diferenças em diferenças sobre a posse de dívidas.

Por fim, a Ecinf nos permite estudar quais os fatores que os microempreendedores acham que mais dificultam o seu negócio. Há no questionário uma lista de opções para o entrevistado escolher quais fatores parece impedir o progresso de seu micronegócio, incluindo: muita concorrência, poucos clientes, falta de mão-de-obra qualificada, falta de crédito e falta de capital próprio — essas duas últimas opções especialmente relevantes para os fins do nosso experimento. Podemos supor que se um entrevistado reclama da falta de capital próprio, ele também está sentindo falta de crédito, pois se tivesse uma oferta de crédito vantajosa, não precisaria de capital próprio para investir, simplesmente tomaria emprestado. Assim, podemos avaliar impactos do CrediAMIGO indiretamente pela propensão dos microempreendedores reclamarem da falta de crédito e de capital próprio. Se o programa de fato foi eficaz, deveria haver um efeito negativo nessas reclamações. Para também termos uma análise mais completa, faremos regressões tanto com as reclamações quanto a falta de crédito e a falta de capital próprio somadas, quanto para somente as reclamações de falta de crédito, isoladas.

Procedência — Ainda há outro fator estudado que é o da origem do capital empregado para abrir o nano negócio. Neste caso, o entrevistado responde que seu capital inicial foi

CrediAMIGO: o experimento

Variáveis explicadas	Razão de Chance do Estimador de Diferença em Diferença				
	Não-controlada	Controlada	Controlada – setor comércio	Controlada – baixa educação	Controlada – empregador
Obteve empréstimo, crédito ou financiamento nos últimos três meses	1,35	1,26	1,45	0,99*	0,72
Obteve empréstimo, crédito ou financiamento (freqüentemente) nos últimos três meses	1,25	1,04	1,03	0,29	0,10
Possui estoque de dívida – ainda pagando	1,19	1,24	1,29	0,87	1,63
Maior dificuldade do negócio não é a falta de crédito	1,06	1,03	1,06	1,33	0,44
Principal origem do capital para início do negócio foi empréstimo bancário	1,28	1,14	2,72	0,69	0,52

Fonte: CPS/IBRE/FGV a partir dos microdados da ECINF/IBGE 1997 e 2003.

*Coeficiente estatisticamente igual a zero ao nível de confiança de 95%.

predominantemente obtido através de empréstimo bancário. Se houve uma melhora no microcrédito, os empreendedores deveriam tomar mais crédito bancário para a abertura de seus negócios. No entanto, essa é uma variável controversa para avaliar o CrediAMIGO, pois seu público-alvo são nano negócios já existentes, e não em vias de serem criados. Podendo, no entanto, haver um efeito indireto do CrediAMIGO no sentido de reduzir a pressão sobre as fontes de *seed money*.

Depois de determinar quais seriam as variáveis a serem explicadas nas regressões, surge o desafio de determinar os fatores explicativos. Inicialmente foram feitas regressões simples sem a utilização de variáveis de controle. Utilizamos somente as variáveis de região (Nordeste e não-Nordeste) e ano (2003 e 1997) e suas interações — leia-se diferença em diferenças, para através dela procurar avaliar o impacto do CrediAMIGO sobre o microcrédito.

Os resultados obtidos nessas primeiras regressões estão sintetizados na primeira coluna da tabela. Razões de chance superiores à unidade indicam que houve uma melhora relativa do Nordeste em relação aos demais lugares do país no período em questão. Segundo esse método, a chance de obtenção de crédito aumentou no Nordeste em 2003 frente a 1997, relativamente, diante das demais regiões, tanto no geral quanto de uso freqüente. Aumentou também a oportunidade de se estar endividado e diminuiu a ocasião favorável de se reclamar da falta de crédito, e a de se queixar da ausência de crédito isoladamente. Logo, como todas as razões de chance superam a unidade, as cinco variáveis creditícias utilizadas demonstram melhora diferenciada de acesso a fluxos e estoques de financiamento para os pequenos na região mais pobre do país.

Desempenho — Dado que o primeiro resultado citado estaria potencialmente viesado, a segunda coluna controla pelo efeito de outras variáveis introduzidas na regressão, tais como sexo, idade, raça, chefia do domicílio e escolaridade do nano empresário e características do local do negócio. Olhando para os efeitos puros das variáveis ano e região, os resultados são menos robustos. Houve aumento nacional de acesso a crédito de nano negócios no período 1997 a 2003 por variáveis de fluxo nos três últimos meses e pela origem do capital, mas não do ponto de vista da existência de estoque de dívida pendente e para percepção de dificuldades. No que tange ao Nordeste, os nano empresários apresentaram nos

dois anos tomados conjuntamente o crédito como a maior dificuldade e menor incidência de estoques de dívida. Analisando os outros coeficientes das regressões, vemos que de maneira geral as seguintes características pessoais dos empresários estão associadas a uma piora na chance de acesso a crédito: sexo masculino, negro, pardo ou indígena, mais de 45 anos e pouca instrução.

Quando realizamos regressões e análises com filtros de subgrupos da população presentes nas últimas colunas da tabela, notamos, em primeiro lugar, um aumento do acesso a crédito no setor comércio do Nordeste no período e que está em linha com o foco efetivo do CrediAMIGO. Observamos também uma redução relativa tanto para negócios de pessoas sem instrução como para os empregadores. Estes últimos dois resultados parecem indicar que o microcrédito não se expandiu preferencial e relativamente no Nordeste na faixa inferior de educação dos empreendedores e nos extratos de cima dos negócios cobertos pela Ecinf.

Em suma, o CrediAMIGO foi escolhido como objeto de estudo por ser o maior programa de microcrédito no Brasil atacando na escala do problema, por replicar características das experiências mais bem-sucedidas do mundo com o aval solidário, e por estar instituída na área mais pobre do Brasil. Vimos que apesar do cenário brasileiro de microcrédito não ter melhorado entre 1997 e 2003, todas as regressões realizadas, apontaram uma melhora do crédito para os microempreendedores do Nordeste. A análise demonstra que o CrediAMIGO atingiu algum sucesso, ampliando de forma diferenciada o crédito na região e segmentos onde ele atua.

De toda forma, o foco da presente análise se refere exclusivamente à questão do acesso a crédito, deixando de lado outros efeitos colaterais gerados pelo programa, como aqueles derivados de subsidiar o crédito com taxas de juros abaixo do nível de mercado de um banco público: qual seja, problemas de ineficiência, impedindo-o de proporcionar os maiores retornos. A análise é obviamente incompleta, pois não analisa os possíveis benefícios derivados do acesso a crédito, bem como os respectivos custos ao erário público. O que se precisaria fazer é a comparação de custo/benefício derivado do programa com outras alternativas de investimento público, como, por exemplo, educação, transferência de renda, ou investimento em infra-estrutura. ▀