

O GrameenTupiniquim



MARCELO
CÔRTE
NERI

"Dizer que os pobres não podem tomar empréstimos porque não têm colateral é o mesmo que dizer que o homem não pode voar porque não tem asas."

Muhammad Yunus - Fundador do Grammen Bank
Prêmio Nobel da Paz de 2006

O grande momento de um investigador empírico é quando ele descobre algo que não esperava. Instante comparável à emoção de um garoto que acha uma moeda rara jogada na calçada. Similarmente, o apogeu de um avaliador engajado na proposição de políticas econômicas ou sociais é quando ele descobre uma experiência que vale a pena replicar. O CrediAmigo, o maior programa brasileiro de microcrédito, com 65% do mercado nacional, constitui tal experiência, com a vantagem de combinar os dois lados da moeda, a cifra com a efigie humana, de ser uma política econômica com características sociais, e vice-versa. Descobrir possibilidades de uma política pública com características privadas, de um programa que dá lucro e amplia o protagonismo de segmentos de baixa renda, sem custar nada aos cofres públicos, equivale a uma moeda valiosa jogada

da despercebida nas calçadas das cidades mais pobres do Brasil. No meu caso, o prazer de aferir os resultados do programa foi especial, pois visitei e estudei o CrediAmigo, que completa 10 anos, nos seus primórdios, em 2000, tecnicamente ainda no século passado. Melhor que conhecer uma política pública interessante é reconhecer o valor de uma.

O CrediAmigo vale um Grameen. Além de adotar a mesma metodologia de aval solidário, dá lucro — não escorchante — de R\$ 50 por cliente ao ano. Os seus empréstimos trazem ganho de 35% no faturamento e no lucro dos clientes, um aumento de 28% no consumo das famílias e redução nas outras rendas das famílias, como as advindas de programas sociais. Tal como o similar famoso de Bangladesh, o CrediAmigo tem viés pró-mulheres que, apesar de serem 35% dos microempresários nordestinos, são 62% dos prestamistas do programa. Apesar do lucro das clientes do CrediAmigo serem 21% menor que dos clientes, o lucro delas cresce 4,1% mais que o deles. Estas características fazem do CrediAmigo o autêntico Grammen Tupiniquim.

Quem quiser conhecer experiência de microcrédito de qualidade com escala, sustentabilidade, retorno privado — aos clientes — e, portanto consequência social, não é preciso sair do país ou adentrar por aventuras em terras estrangeiras, desenvolvidas, ou exóticas. Basta visitar o CrediAmigo espalhado pelo Nordeste. Apesar de pouco conhecido ao público doméstico, o programa não deixa nada a dever às

melhores iniciativas internacionais, sendo o segundo programa de crédito produtivo popular das Américas em número de clientes, 300 mil, e está caminhando a passos largos ao topo do ranking do continente. Os resultados preliminares da análise do microcrédito e do programa estão disponíveis em www.fgv.br/cps.

Obviamente, a ação social ideal é uma utopia, como um Santo Graal que nunca é atingido, mas cuja busca conduz a melhoras sucessivas. O sentido de avaliação e reinvenção é fundamental em microcrédito como em outras descobertas. O próprio Grammen Bank foi inicialmente denominado de Experimental Grammen na sua fase embrionária em 1977. Muhammad Yunus compara os idos do Grammen Bank ao primeiro voo de avião dos irmãos Wright ocorrido em 1903. Recentemente, tive a oportunidade de conhecer Wilbur Wright que, além de responsável por experiências de microcrédito no Peru da Inter-American Foundation, é bisneto homônimo de um dos irmãos Wright. Disse a ele: soube que você é ancestral do inventor do avião. Ele me disse — orgulhoso — sim, é verdade! Completei: eu não sabia que Santo Dumont tinha voado tão longe!

Na verdade, o voo de Santos Dumont está mais em linha com a idéia de sustentabilidade do microcrédito. Cabe lembrar o espírito pioneiro brasileiro no campo das microfinanças: no Nordeste nasceu uma das primeiras experiências de crédito produtivo popular do mundo em desenvolvimento, o Ceape de Pernambuco, ainda em

1972, uma espécie de 14-Bis do microcrédito. Enquanto o Grammen Bank começa a adentrar Nova York, o próximo destino do CrediAmigo talvez seja cobrir todo Brasil. Tão importante quanto a invenção é a difusão. A vantagem do CrediAmigo é a capacidade de replicação em massa.

Aval solidário com cobertura, sustentabilidade, retorno e saída da pobreza dos clientes fazem do CrediAmigo o Grammen Tupiniquim

O norte a ser perseguido é o mesmo apontado pela bússola de Muhammad Yunus: os segmentos mais pobres e informais, brasileiros. A ação desejada é ir — e voltar — com microcrédito até onde ele nunca foi antes — e voltou. O fato do CrediAmigo conhecer o segmento produtivo nas cidades de renda mais baixa do país como nenhuma outra instituição, seja pública ou privada, sem perder de vista as melhores práticas internacionais de colaterais alternativos, confere posição ímpar de chegar à pobreza sem perder o rumo na volta dos recursos.

Todos concordam que a melhor política de combate à pobreza é um posto de trabalho que proveja não apenas o sustento, mas dignidade aos homens e mulheres, para realizarem suas aspirações. O microcrédito forneceria asas, em especial à pequena empresária, para alçar voo em bus-

ca de outra realidade. Obviamente, a busca desta nova fronteira creditícia guarda formidáveis dilemas de como chegar aos mais pobres dos pobres, permitindo às pequenas empresárias saírem com as próprias pernas de níveis de subsistência e de estilos de vida subterrâneos, e ao mesmo tempo garantindo visibilidade de informações e compatibilidade de incentivos ao repagamento dos empréstimos e à continuidade do programa. Os pobres não devem ser protegidos dos mercados: a política deve ser justamente oposta, de abrir a eles acesso sustentável aos mecanismos de mercado. O bom microcrédito faz isso, não caindo nas taxas escorchantes dos agiotas, nem sendo incensado por subsídios distorcidos.

Tubarões, os mais ferozes habitantes marítimos, dão apelido aos agiotas (sharks), enquanto o sol tem sido usado como símbolo de solidariedade (ex: Banco Sol peruano). Nesta analogia, a rota do microcrédito é nem tanto ao mar, nem tanto ao sol. É como na instrução mitológica dada a Ícaro por Dédalo, seu pai: voar a uma altura média, nem tão próximo ao Sol, para que o calor não derretesse a cera que colava as penas de suas asas, nem tão baixo, para que o mar não pudesse molhá-las.

Marcelo Côrtes Neri, chefe do Centro de Políticas Sociais do IBRE/FGV e professor da EPGE/FGV, é autor de "Retratos da Deficiência", "Cobertura Previdenciária: Diagnóstico e Propostas" e "Ensaio social".
E-mail: mcneri@fgv.br