

ESPECIAL: MICROFINANÇAS






Inovações no microcrédito

Experiências inovadoras no campo das microfinanças, especificamente no microcrédito, atestam a possibilidade de expandir o acesso ao crédito na baixa renda

POR LAURO GONZALEZ E MARCELO DRIUSSO



As microfinanças representam tópico fundamental para que o mercado financeiro se torne funcional ao desenvolvimento sustentável. O termo refere-se à oferta de serviços financeiros para população de baixa renda, geralmente excluída do sistema financeiro tradicional. Dentre esses serviços financeiros, destaca-se o microcrédito, que nada mais é do que a concessão de empréstimos de pequeno montante, no contexto das microfinanças.

Se o mercado financeiro em geral, e os bancos em particular, preocuparem-se de fato com desenvolvimento sustentável, nada mais óbvio do que ampliar a oferta de serviços financeiros

para a população de baixa renda. Isso porque sabemos que o acesso a serviços financeiros, principalmente o crédito, é importante ferramenta, ainda que não única, de geração de renda e combate à pobreza. Portanto, quando os bancos se preocupam com microfinanças, e microcrédito em particular, estão indo ao cerne do que constitui a inserção da sustentabilidade nas suas linhas de negócio, daí a ligação entre microfinanças e finanças sustentáveis.

Na prática, viabilizar a oferta de crédito para a população de baixa renda não é tarefa trivial. Tanto é verdade que estudo recente mostra que, mesmo no mercado americano, um número

entre 35 e 54 milhões de pessoas não têm acesso a crédito. O que se conhece como microcrédito no sentido atual resulta de um conjunto de inovações nos modelos de negócios que visam atender a demanda potencial de crédito de populações excluídas.

Tal exclusão possivelmente não existiria se os bancos fossem capazes de reunir e avaliar informações sobre os credores a um custo baixo. Em suma, a expansão do crédito para a baixa renda via práticas tradicionais de mercado esbarra em dois problemas: o custo de transação e a assimetria de informação. Neste artigo, discutimos algumas das principais inovações no campo do microcrédito.


EMPRÉSTIMOS EM GRUPO. Os empréstimos em grupo podem ser definidos como arranjos feitos por indivíduos que não dispõem de garantias tradicionalmente demandadas pelo sistema bancário. Essas pessoas formam, espontaneamente, um grupo cujo objetivo é a obtenção de empréstimos. Cada membro do grupo recebe determinado valor e, simultaneamente, garante os empréstimos dos demais. Portanto, em caso de inadimplência de um dos membros, os demais devem pagar a parcela correspondente, sob pena de não receberem mais créditos.

Há diversos modelos de empréstimo em grupo. Em alguns, os grupos têm em torno de cinco membros, e os recursos são liberados primeiramente para dois tomadores. Quando uma parcela desses empréstimos já tiver sido paga, de quatro a seis semanas após a primeira liberação, outros dois tomadores recebem os empréstimos, e a mesma lógica é seguida até que o último

membro obtenha os recursos. As variações do modelo de empréstimo em grupo derivam do tamanho dos grupos, do momento de liberalização dos recursos e da frequência de pagamentos.

A grande vantagem do empréstimo em grupo é lidar com os obstáculos impostos pela assimetria de informação e pelos elevados custos de transação. Em um mercado onde há bons e maus pagadores, os últimos tendem a se beneficiar sempre que o banco não souber quem é quem. Em termos econômicos, os tomadores de alto risco (maus pagadores) acabam por receber um subsídio daqueles de menor risco, e a ineficiência emerge quando esse subsídio é tão alto que os bons pagadores abandonam o mercado. O empréstimo em grupo pode reduzir as taxas de juros cobradas e manter esses pagadores no mercado.

Para que se entenda como isso ocorre, é preciso lembrar que a constituição dos grupos ocorre espontaneamente, e, na medida em que o contrato de crédito em grupo estabelece a chamada responsabilidade conjunta, ou seja, todos



A PROGRESSIVIDADE NOS
EMPRÉSTIMOS CONCEDIDOS
CONSTITUI UM INCENTIVO DINÂMICO
FUNDAMENTAL À ADMINISTRAÇÃO
DO RISCO DAS OPERAÇÕES DE
MICROCRÉDITO

respondem pela inadimplência de todos, os potenciais devedores são incentivados a utilizar toda informação disponível para formar um grupo com os melhores pares possíveis.

Assumindo que os tomadores detenham melhores informações sobre os demais tomadores do que o banco, os efeitos para inadimplência esperada serão benéficos. Além disso, chama a atenção o fato de que o banco continua tão ignorante acerca da qualidade de crédito dos tomadores quanto antes. Os próprios tomadores, mais bem informados, realizaram a seleção (*screening*) e o posterior monitoramento de mercado.

Vale lembrar que, como os grupos são formados espontaneamente, espera-se a existência de certo nível de relacionamento entre os tomadores, o que reduz os custos (sociais) associados à seleção e ao monitoramento acima mencionados, ou seja, é mais barato para um dado tomador monitorar seu vizinho, que faz parte do mesmo grupo de empréstimo, do que para o banco.

O AGENTE DE CRÉDITO. Outra inovação do microcrédito é a figura do agente de crédito. Esse profissional é responsável pelo levantamento de dados sobre tomadores, principalmente novos empreendedores ou grupos, acompanhamento e auxílio a clientes, emissão e análise de relatórios técnicos e recuperação de crédito de tomadores inadimplentes. O agente de crédito é o principal responsável pela inserção do microcrédito em uma determinada comunidade. Não é sem razão que muitas instituições o consideram a peça-chave de toda atividade de empréstimos de pequena monta.

Quando se observa o mercado bancário tradicional, é comum haver profissionais dos bancos alocados especificamente para o atendimento de um grupo de clientes. Quanto maior a importância econômica do cliente, maior o grau de exclusividade no atendimento. No mundo do microcrédito, a valer essa lógica de mercado, esse tipo de relacionamento não faria sentido e predominariam modelos automatizados de decisão e transação. O agente de crédito quebra esse paradigma e conduz uma atividade que constitui um “*private banking* às avessas”. Mesmo lidando com montantes reduzidos, o tomador desfruta de um relacionamento próximo e diferenciado, semelhante àquele de clientes de alta renda.

Um agente de crédito altamente produtivo chega a ter, em média, 400 clientes, o que permite à instituição credora auferir certo ganho de escala. Além disso, com a maior proximidade entre o agente e seus clientes, recupera-se uma das essências das operações de crédito tradicionais: a construção de um relacionamento de longo prazo entre credor e devedor, com potencial impacto sobre os níveis de inadimplência.

Ademais, o agente de crédito tende a passar boa parte de seu tempo próximo aos clientes tomadores. Muitas vezes, esses agentes residem nos arredores ou na própria comunidade da clientela, reforçando os elos de ligação e permitindo maior acompanhamento da própria carteira. Dessa forma, por exemplo, é possível tratar de maneira diferenciada os créditos problemáticos investigando a razão pela qual o pagamento não foi feito. Um caso de doença na família, de roubo ou atraso na entrega dos produtos a serem comercializados pode justificar uma ação de negociação

que, simultaneamente, atenda ao devedor, permitindo que este reequilibre seu fluxo de caixa, e reduza a perda efetiva nos empréstimos.


Cumpra acrescentar que, a despeito dos ganhos de escala auferidos com a produtividade crescente do agente de crédito, os custos de operação tendem a ser elevados, daí porque, valendo as regras de mercado, as taxas de juros cobradas dificilmente se aproximariam daquelas vigentes para as grandes corporações, ainda que para essa análise seja fundamental abordar não somente os custos, mas também os riscos envolvidos.

EMPRÉSTIMOS PROGRESSIVOS. A progressividade nos empréstimos concedidos constitui um incentivo dinâmico fundamental à administração do risco das operações de microcrédito. Tipicamente, os empréstimos começam com valores reduzidos, e, conforme haja assiduidade nos pagamentos, os montantes aumentam. A repetição das operações permite acúmulo de informação sobre o cliente. Ademais, havendo progressividade, a ameaça de corte nos futuros empréstimos tem maior peso, pois os tomadores podem perceber que, se deixarem de cumprir suas obrigações, deixarão de receber valores maiores do que aqueles inicialmente liberados.

Seguindo esse raciocínio, percebe-se por que o microcrédito, a despeito dos elevados custos de operação, deve manter taxas de juros compatíveis, porém menores do que aquelas tradicionalmente cobradas dos tomadores de baixa renda. Quanto menor a taxa de

juros, maior o valor presente do benefício do qual o empreendedor abre mão se deixar de pagar. Em suma, as taxas devem ser suficientes para cobrir o custo de capital de todos os investidores, mas perdem eficácia quando são muito altas, como as cobradas por agiotas. Vale lembrar que outro fator importante é a mobilidade dos tomadores. Quanto mais um empreendedor mudar de um lugar a outro, por exemplo, de uma cidade para outra, menor a eficácia desses incentivos dinâmicos.

FREQÜÊNCIA DE PAGAMENTOS. Além da presença do agente de crédito, o desenho de uma frequência de pagamentos adequada tem sido uma grande inovação dentro das práticas de microcrédito. Do ponto de vista dos tomadores, o importante é que os pagamentos dos empréstimos estejam sintonizados com o fluxo de caixa



**A PROGRESSIVIDADE NOS
EMPRÉSTIMOS CONCEDIDOS
CONSTITUI UM INCENTIVO
DINÂMICO FUNDAMENTAL À
ADMINISTRAÇÃO DO RISCO
DAS OPERAÇÕES DE
MICROCRÉDITO**

dos empreendimentos financiados, em conformidade com a famosa “regra de ouro” de casamento de prazos, proposta pela administração financeira. Boa parte das instituições de microcrédito coleta pagamentos semanalmente, o que parece lógico diante do ciclo de caixa das atividades de comércio e serviços, tipicamente aquelas dos empreendedores atendidos.

Para o credor, pagamentos semanais regulares permitem detectar rapidamente maus pagadores, abrindo espaço para a intervenção dos agentes de crédito e, no caso de empréstimos em grupo, dos pares. Outra vantagem é a possibilidade de ter em mãos um fluxo de caixa que potencialmente poderia ser utilizado para finalidades diversas que não a efetivação do pagamento.

Muitas instituições demandam que todos os membros do grupo compareçam para o pagamento ou ainda que um membro do grupo (líder) seja o responsável pelo pagamento total, por exemplo, de um único carnê. Assim, este membro deverá, no devido tempo, recolher o dinheiro dos demais a fim de realizar o pagamento, garantindo imediata pressão sobre os atrasos.

Embora os pagamentos semanais (ou quinzenais) preservem o casamento de prazos dos tomadores, fatores culturais tendem a pesar fortemente contra tal prática, e educar o mercado parece ser um desafio constante para os credores. Muitos empreendedores acabam arcando

com taxas de juros muito maiores pelo simples fato de poderem pagar mensalmente.

DA RETÓRICA À PRÁTICA. A expansão das microfinanças é fundamental para que o conceito de sustentabilidade passe da retórica à prática. A despeito dos obstáculos, experiências inovadoras mostram que o acesso da população pobre a serviços financeiros, principalmente a crédito, é viável. Mais do que isso, casos como o do Grameen Bank, fundado por Mohamed Yunus; do Banco Comportamos, no México; ou ainda do programa Crediamigo, do Banco do Nordeste do Brasil, ilustram a possibilidade de aliar finalidades econômicas e sociais por meio de mecanismos inovadores..

No Brasil, a expansão das microfinanças passa por uma maior atuação dos bancos comerciais e pela adesão das instituições de microfinanças (OSCIPS e SCM's) às melhores práticas administrativas e gerenciais. Além disso, o conceito de microfinanças ainda está muito ligado somente ao microcrédito, havendo espaço para o desenvolvimento de outros produtos e serviços. Por exemplo, o desenvolvimento de micropoupanças e microsseguros, em conjunto com o microcrédito, é fundamental para o estabelecimento de um modelo de microfinanças auto-sustentável, ou seja, viável economicamente e que permita inclusão bancária e avanços sociais. ✖

LAURO GONZALEZ, professor da FGV-EAESP, lauro.gonzalez@fgv.br
MARCELO DRIUSSO, coord. projetos em desenvolvimento econômico, marcelo@acerbrasil.org.br

