

UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO

Instituto de Ciências Econômicas e sociais

Departamento de Ciências Econômicas

O MICROCRÉDITO NO BRASIL

Gilvan Nunes dos Santos

2009

GILVAN NUNES DOS SANTOS

O MICROCRÉDITO NO BRASIL

Trabalho monográfico de conclusão do curso apresentado ao Departamento de Ciências Econômicas da UFRRJ, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Maxwell Ribeiro Moreira

Três Rios, Rio de Janeiro

2009

Ofereço este trabalho aos meus pais que tanto nos momentos bons quanto nos ruins sempre estiveram ao meu lado.

Dedico este trabalho a minha namorada Perla pelo amor, amizade, paciência, compreensão, e bem querer que nos une e ao meu grande amigo Adriano Aguiar do Carmo que sempre me apoiou durante todo o curso de graduação.

Meus sinceros agradecimento ao meu orientador, pela amizade, apoio e oportunidade de convivência com uma pessoa profundamente ética e por ter toda a paciência do mundo, além da orientação competente e segura na construção deste trabalho.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo mostrar a história do microcrédito, desde a sua introdução no país, até os dias atuais mostrando fortalecimento durante as três últimas décadas. Utilizou-se como metodologia à pesquisa descritiva e a documental. O acompanhamento da evolução do microcrédito no Brasil ocorreu entre a década de 1970 até o período 2003/2004, que foi marcado desde o início através das organizações não-governamentais até a entrada do governo, tanto nas esferas municipal, estadual e federal, atuando diretamente ou através de bancos sob seu controle. Do estudo conclui-se que o microcrédito ainda não é valorizado, nem fortalecido no Brasil, pois enfrenta uma evidente oposição por parte do sistema financeiro privado que não tem interesse em ampliar sua clientela em direção ao público desprovido de garantias e contrapartidas.

LISTA DE SIGLAS

BADESC	Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina
BC	Banco Central
BDMG	Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
Ceape	Centro de apoio a pequenos empreendimentos
ECINF	Pesquisa Economia Informal Urbana
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalho
IAF	Inter – American fundation
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ong	organizações não governamental
ONU	Organização das Nações Unidas
OSCIP	Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público
PCPP	Programa de Crédito Produtivo Popular
PDI	Programa de Desenvolvimento Institucional
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
SCM	Sociedade Crédito ao Micro Empreendedor
Sebrae	Serviço brasileiro de apoio a micro e pequena empresa
Unicef	Fundo das nações unidas para infância

LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS

GRÁFICO 1: Cliente Ativo/Carteira financiamento Ativa.....	6
GRÁFICO 2: Informalidade no mercado.....	15
GRÁFICO 3: Fonte alternativas de financiamento.....	20
TABELA 1: Instituições micro financeiras habilitadas no PNMPO.....	8

SUMÁRIO

RESUMO.....	i
LISTA DE SIGLAS.....	ii
LISTA DE GRÁFICOS E TABELA.....	iii
1 – INTRODUÇÃO.....	1
2 - HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO NO BRASIL.....	3
3 – DIFERENÇAS ENTRE TIPOS DE MICROCRÉDITO.....	9
3.1- Original.....	9
3.2- Comercial.....	12
4 - MICROCRÉDITO COMO COMBATE A INFORMALIDADE.....	15
5 –DIFICULDADES DE ACESSO AO CRÉDITO.....	19
5.1 - Taxas de juros.....	19
5.2 - Oferta de crédito.....	20
5.3 - Sustentabilidade do Microcrédito.....	22
6 – CONCLUSÃO.....	24
BIBLIOGRAFIA.....	27

Capítulo 1

INTRODUÇÃO

O microcrédito é um termo utilizado para designar um tipo de financiamento que tem como característica empréstimos de pequeno valor direcionados a pessoas de baixa renda e classe social menos favorecidas, que desejam iniciar um pequeno negócio, mas não possuem acesso as formas convencionais de crédito.

A ideia central de se fornecer este tipo de crédito é servir de instrumento para geração de renda e trabalho, realizando assim a inclusão social das pessoas que estão às margens do processo produtivo.

O presente trabalho tem como objetivo geral fazer uma apresentação da evolução do microcrédito no Brasil, e como objetivo específico mostrar as contradições deste modelo de financiamento que a princípio foi idealizado para combater as diferenças sociais e ao passar dos anos tornou-se, contudo, mais uma forma de financiamento.

A metodologia a ser usada no estudo do microcrédito será a pesquisa descritiva, porque mostra como foi o comportamento desta modalidade de financiamento desde a sua introdução no país na década de 1970 por iniciativas de ongs até a abertura do governo, quando passou-se a criar regras para a sua realização principalmente após a estabilização da economia com o plano real; e a documental, porque serão analisados documentos, artigos publicados sobre o tema a partir de órgãos como o Sebrae, associações comerciais, veículos de comunicação e sites governamentais.

O tema é de suma importância para a economia brasileira, pois o microcrédito é uma modalidade de financiamento que visa o acesso ao crédito, tornando-se um instrumento de geração de emprego. Um aumento dessa linha de

financiamento pode beneficiar o setor informal fazendo com que aumentem os investimentos e o consumo, gerando maior produção, emprego e renda.

O trabalho está organizado em cinco outros capítulos além dessa introdução. No capítulo 2 descreve o histórico do microcrédito no Brasil, mostrando a evolução desde as atuações das ongs até a entrada do governo através de financiamentos oferecidos pelos bancos federais e a criação de medidas provisórias. No capítulo 3 apresenta-se as diferenças entre tipos de microcrédito adotados, o tipo original que se destina à redução da pobreza e o tipo comercial que é o adotado pelo Brasil e serve basicamente como instrumento de financiamento. No capítulo 4 mostra-se o impacto que o desemprego estrutural causou no setor informal e as dificuldades de financiamento por parte deste setor, sempre à margem do sistema financeiro tradicional. Os diagnósticos das dificuldades que limitam ao acesso do microcrédito são descritos no quinto capítulo. No capítulo 6 é apresentada a conclusão que o estudo permitir alcançar. A bibliografia completa a estrutura do trabalho.

Capítulo 2

HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO NO BRASIL

Este capítulo tem como objetivo mostrar o termo *microcrédito* usado para designar uma variedade de empréstimos, cuja características comuns é o pequeno valor a ser direcionado a um público restrito definido pelo baixo poder aquisitivo ou pelo seu ramo de negócios, que usualmente não tem acesso às formas convencionais de crédito.

Surgiu em 1976 com Muhammad Yunus, professor do Departamento de Economia Rural da Universidade de Chittagong em Bangladesh, país onde aproximadamente um terço da população vivia com menos de U\$\$ 1 (um dólar) ao dia, sendo um dos países mais pobres e super povoados do mundo (Yunus,2003).

Com recursos próprios Yunus passou a emprestar dinheiro após verificar que havia grande contingente de pessoas que sobreviviam com atividades informais e que ficavam estagnadas sem chances de progredir devido a falta de acesso ao crédito.

Utilizando um sistema de garantias morais mútuas formando grupos de cinco pessoas que ficavam moralmente responsáveis umas pelas outras, foi feito um fundo de investimento que emprestou o equivalente a U\$\$ 27 (vinte e sete dólares) a quarenta e duas pessoas e o resultado acabou sendo uma inadimplência praticamente zero.

Devido ao sucesso da operação em termos de recebimento dos empréstimos, o negócio de Yunus foi espalhando-se e o êxito da operação fez com que os bancos privados e entidades internacionais passassem a fazer doações, dando início as operações do Grameen Bank em 1983, banco que

Yunus criou, sendo a primeira instituição financeira do mundo especializada em microcrédito. Esta serviu de inspiração para várias experiências e políticas públicas de microcrédito, até mesmo em países menos desenvolvidos como o Brasil.

A experiência em Bangladesh passou a ser um marco que estimulou o assunto microcrédito no mundo inteiro. A ideia chegou na América Latina na década de 1980, principalmente no Peru, Chile e Bolívia, com a criação de várias organizações não governamentais (ong's) e cooperativas que começaram a conceder empréstimos a microempresários com baixos rendimentos.

Apesar da sua importância como instrumento no combate a pobreza, a micro e pequena empresas tinham pouco acesso aos créditos na América Latina, pois só 2,6% destas tinham acesso aos créditos das instituições de microcrédito. Os líderes em relação a utilização do crédito na América latina são os países de pequeno ou médio porte, onde o acesso ao crédito gira em torno de 20%, em oposto a países como Brasil, Argentina, Uruguai, México e Venezuela cuja a taxa de penetração ao acesso do microcrédito é inferior a 1%, embora mais da metade dos microempresários latino americanos viverem nestes países (Kumarian Press, 2002).

O microcrédito no Brasil ainda é considerado como nascente, tendo em vista o reduzido número de instituições. A sua história começou em 1973, no Recife, quando foi desenvolvido o Programa Uno pela União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações. Mas a iniciativa ganhou força na década de 1980, conhecida como a década perdida, caracterizada pelo baixo crescimento econômico, inflação elevada, perda do poder de compra da população, escassez de crédito e redução drástica nos postos de trabalhos formais.

Diante desse quadro, as organizações brasileiras passaram a se preocupar com alternativas que pudessem reverter essa situação. Daí, surgiram as organizações não governamentais como as primeiras a introduzirem metodologias

de micro finanças no Brasil, com o objetivo principal de conceder à população de baixa renda acesso ao crédito para o desenvolvimento de atividades produtivas.

Estas ong's passaram a conceder empréstimos de curto prazo para micro empreendedores urbanos e rurais e ao contrário do setor bancário tradicional, que exige garantias reais para conceder empréstimos, estas ong's buscam garantias através do aval solidário que consiste na reunião, em geral, de três a cinco pessoas com pequenos negócios e necessidades de crédito, com objetivo de assumir as responsabilidades pelo crédito de todo o grupo.

Desde que o Programa Uno, que foi a primeira experiência em microcrédito no Brasil, foi iniciado, várias ong's de micro finanças foram criadas em todo o país, com uma base de dez a quinze instituições inauguradas na década de 1980. Dentre estas as principais foram o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS), fundado na forma de organização não governamental e que contou com o apoio de verbas e empréstimos tanto do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e da Inter – American Foundation (IAF) para a composição inicial de *funding* (recursos para empréstimos). O Banco da Mulher foi outra ong importante criada nesta década, tendo apoio tanto do BID, como do Fundo das Nações Unidas para Infância (UNICEF), cuja iniciação do microcrédito se deu à atender somente o público feminino, tendo posteriormente incorporado também a clientela masculina. Mas a grande maioria das ong's relacionadas ao microcrédito iniciaram suas ações somente após a estabilização econômica de 1994.

A partir desta data, também cresceu o interesse dos governos municipal e estadual com relação ao microcrédito. Daí começou tanto a apoiar a criação de ong's independentes quanto às especializadas em micro finanças, através de instituições de desenvolvimento como a Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina (BADESC) e o Credpop do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG), como a financiar diretamente o pequeno empreendimento, com o propósito de gerar emprego e renda através da criação do chamado Banco do

Povo, parceria com o estado, geralmente responsável por 90% dos recursos e as prefeituras responsável pelo restante.

Nesse contexto foi criado o Portosol, cujo o *funding* veio com o apoio da cúpula governamental do Rio Grande do Sul em parceria com entidades da sociedade civil e assistência técnica estrangeira. Logo em seguida veio a constituição das parcerias entre ong's e a iniciativa privada, como a Fininvest, que apoiando o Vivacred, localizado na favela da Rocinha. Fato que se expandiu pela cidade do Rio de Janeiro, com o intuito de aumentar as oportunidades para a população carente do Rio de Janeiro.

Em 1998, o Banco do Nordeste, um banco estatal de desenvolvimento regional, entrou no mercado de micro finanças e criou o programa Crediamigo, único programa de atendimento direto ao microcrédito implementado por uma banco estatal e realizado de forma autônoma das atividades do banco, para o financiamento diferenciado aos pequenos empreendedores, de baixa renda, da região nordeste. Já no final de 1999 era o segundo maior micro credor da América Latina. Dados de dezembro de 2005 mostram que este banco tinha uma carteira de financiamentos no valor de R\$ 136,2 milhões e 195,3 mil clientes ativos, como ilustra o Gráfico.

Gráfico1: Cliente Ativo/Carteira Financiamento Ativa



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Banco do Nordeste.

Por iniciativa do Conselho da Comunidade – órgão vinculado a Presidência de República – em 1999 foi criada a regulamentação que estabeleceu uma certificação a ser concedida as ong's, qualificando-as como organizações da sociedade civil de interesse público (OSCIP's), que refere-se a uma organização de direitos privados sem fins lucrativos que passa a ser reconhecida pelo ministério da justiça como organização de interesse público. As ong's de microcrédito que obtiverem este certificado não incorrem na lei da usura, podendo praticar taxas de juros de mercado e esta mesma lei possibilita as OSCIP'S formarem termos de parcerias com órgãos governamentais e receberem recursos públicos para projetos.

Também em 2001, o banco central criou uma legislação específica, possibilitando a criação de entidades especializadas e reguladas, as Sociedades de Créditos ao Micro Empreendedor (SCMs), sendo esta constituída como pessoa jurídica de direito privado com fins lucrativos. Podendo ser uma sociedade de responsabilidade limitada (LTDA) ou companhia fechada e ser regulamentada pelo conselho monetário e poder praticar taxas de juros de mercado uma vez que não está sujeita a lei da usura, pois são instituições financeiras que visam o lucro, estando, portanto, sob a fiscalização do banco central.

O período 2003/2004 caracterizou-se por uma intensa articulação intragovernamental e do governo com os agentes operadores de microcrédito e micro finanças na busca da definição de uma política nacional de microcrédito no intuito de facilitar e ampliar o acesso ao crédito entre os micro empreendedores formais e informais.

Destes esforços criou-se o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), composto por recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e de uma parcela de 2% do depósito compulsório que os bancos públicos e privados mantêm no Banco Central. Assim, esses recursos são repassados às instituições do microcrédito produtivo orientado sendo cooperativas singulares de crédito, agências de fomento, SCM e OSCIP, que utilizam o microcrédito como

instrumento integrado e complementar das políticas públicas destinadas à promoção do desenvolvimento local e regional, bem como às outras atividades relacionadas ao fortalecimento de aglomerações produtivas.

Com isso os bancos comerciais também se tornaram uma alternativa para o pequeno investidor. Pois quando o Banco Central editou norma indicando que 2% dos depósitos à vista fossem canalizados para empréstimos com taxas de juros de 2% ao mês e um terço desses recursos fossem aplicados em programa de crédito para pequenos empreendedores, os bancos passaram a buscar novos clientes nessas áreas de microcrédito.

A Tabela 1 mostra o número de instituições micro financeiras no Brasil divididas por regiões em maio de 2007 onde observa-se uma maior participação das cooperativas de microcrédito e OSCIP'S sobre as SCM'S sendo que a região sul é a que possui um número maior tanto de cooperativas como de OSCIP'S em relação as outras regiões do país, talvez pelo fato de que as SCM'S terem atuação restrita a região definida em seu estatuto social e ser proibida a participação societária direta ou indireta do setor público.

Tabela 1- Instituições micro financeiras habilitadas no PNMPO, por grande região Brasil – maio 2007.

REGIÃO	OSCIP	SCM	COOPERATIVAS
Norte	6	0	1
Nordeste*	25	1	17
Sudeste	27	13	12
Sul	34	2	81
Centro-Oeste	5	0	4
Brasil	97	16	115

Fonte: www.mte.gov.br/pnmpo/conteudo/instituicoes_habilitadas/default.asp

*Inclui o programa Crediamigo do Banco do Nordeste.

Capítulo 3

DIFERENÇAS ENTRE TIPOS DE MICROCRÉDITO

Este capítulo tem como objetivo mostrar que existem hoje várias espécies de microcrédito que define-se em dois tipos principais: o tipo original, tal como concebido por Muhammad Yunus, que se destina a reduzir a pobreza; e o tipo comercial, que é o modelo adotado pelo Brasil que nada mais é do que um instrumento de financiamento para microempresas e empresários informais e está em consonância com os interesses do capital financeiro globalizado, sendo tão somente uma extensão do Sistema Financeiro Nacional.

3.1 - ORIGINAL

Yunus, fundou o Grameem Bank em 1976 e sua ambição, no longo prazo, era poder contribuir para erradicar a pobreza no mundo por meio do microcrédito beneficiando especialmente as mulheres que são 98% da clientela do banco. Na concepção de Muhammed Yunus, o microcrédito oferece uma oportunidade para criar uma forma de renda auto sustentável, porque o pobre não têm quase nenhuma ou nenhuma chance de sair desta condição. Com isso, para Yunus, a erradicação da pobreza não vem do aumento da riqueza que se distribui para os pobres, e sim de uma mobilização de energia para que eles possam produzir o que necessitam para sair da pobreza (Yunus, 2001).

O Grameem Bank define microcrédito como um empréstimo sem avalista, dado às pessoas pobres, preferencialmente às mulheres pobres, sem condições prévias impostas. O crédito é dado em confiança de maneira a criar o auto-emprego destinando-se empréstimos àqueles que não têm como apresentar garantia alguma para pagar os empréstimos concebidos e que, por isso, são sempre rejeitados pelos bancos comuns.

Os indivíduos ao adquirirem empréstimos juntos ao Grameem Bank, passam a ser acionistas do banco, pois acabam por ter de comprar uma ação ao

preço de U\$\$ 1,5 dólares e além disso, outra característica dos empréstimos e que estes são somente efetivados com a contrapartida de uma poupança compulsória no valor de 5% do empréstimo, recolhido em uma conta poupança, para cobrir eventuais problemas de pagamento do grupo, sendo que esta mecânica só vale a partir do segundo empréstimo e este fundo acaba por ser utilizado somente quando ocorre alguma eventualidade, como pagar o empréstimo de qualquer cliente que não possa fazê-lo em consequência de algum acidente. Por medida de precaução, os gastos decorrentes dessa assistência não podem superar 50% do total do fundo de emergência, nome dado a poupança compulsória.

A grande repercussão alcançada pelo Grameem Bank, acabou por induzir à replicação deste modelo por diversos países tendo por base o princípio de que os pobres têm elevado senso de responsabilidade.

O Grameem Bank baseia-se na confiança e há um conjunto de regras e critérios para os empréstimos e o crédito não é fornecido para todo o mundo, pois são utilizados critérios rigorosos para selecionar clientes, como a participação dos grupos em reuniões semanais, que os grupos tenham uma disciplina e que efetuem o pagamento semanal das quotas.

A estratégia desenvolvida pelo Grameem Bank para concessão de empréstimos é a utilização do crédito em grupo, também conhecido como “crédito solidário” cuja concepção pretende estimular não só a oferta de crédito, como também desenvolver uma capacidade empreendedora de seus clientes. A concessão do empréstimo inicia-se com a identificação de membros potenciais de novos grupos de crédito pelo agente de crédito, a aplicação de um curso cujo o aprendizado leva aos aspectos mais importantes relacionados ao futuro crédito, além de estabelecer relações pessoais entre os participantes e destes com o agente de crédito. Os candidatos depois de terem aprovados seus créditos, passam a compor grupos de quatro ou cinco membros, tendo a solicitação de crédito avaliados individualmente, na qual são explicados detalhadamente seus objetivos, e os componentes do grupo controlam uns aos outros quanto à

utilização efetiva dos recursos e o cumprimento das normas estabelecidas, pois no caso de atraso de pagamento, o membro acaba por ser pressionado pelos outros participantes do grupo para colocar sua quota em dia, além do fato de que somente alguns membros do grupo recebem o crédito no primeiro momento. O primeiro crédito é concedido obrigatoriamente, pelo prazo de um ano, sendo as parcelas quitadas semanalmente. Os desembolsos são escalonados, estabelecendo um processo de confiança entre o grupo e o Grameem Bank.

Os solicitantes formam grupos de cinco e os dois clientes mais pobres recebem as primeiras parcelas que lhe cabem. Tendo esses dois membros efetuados o pagamento de primeira parcela, outros dois membros recebem seus empréstimos. O quinto membro somente o receberá mediante o pagamento da segunda prestação feita pelos primeiros prestadores e da primeira paga pelos segundos tomadores do empréstimo.

Por intermédio desta transferência de grande parte das tarefas do banco (controle e cobrança) para o grupo, é possível reduzir os riscos do crédito e os custos operacionais e com isso expandir rapidamente o número de clientes atingidos, pois é criada uma espécie de rede de apoio que, ao mesmo tempo exerce pressão, o que explica a taxa de pagamento de 97% dos empréstimos realizados, e durante a vigência da operação de crédito, os funcionários do banco têm o direito de verificar o uso dos recursos financiados.

O valor emprestado deve ser utilizado para o fim solicitado e a não utilização no prazo estabelecido exige o depósito imediato do valor emprestado no banco, até que seja possível a utilização do crédito. Qualquer alteração de finalidade na aplicação dos recursos emprestados requer autorização do Banco e tudo o que for adquirido com o empréstimo é considerado propriedade do banco, até a quitação total do crédito.

Um conjunto de até dez grupos solidários constituem um centro comunal, que fica vinculado ao Grameem Bank. Este centro funciona em instalações bem simples e é utilizado como ponto de atendimento dos clientes do banco e para

reuniões e eventos coletivos entre a comunidade e os empregados do banco, o que possibilita uma familiarização entre funcionários e clientes e para servir como isca para identificar potenciais clientes.

Um grupo de até vinte centros comunais são orientados e administrados por uma agência do banco. A estrutura do Grameem Bank ainda tem os seguintes níveis: uma Área Office que atendem de 10 a 15 agências; Zona Office, que comporta de oito a dez áreas e a Matriz que atende a quatorze zonas e comanda ao total mais de 1100 agências e um total de 13 mil funcionários.

No momento que o cliente familiariza-se com a sistemática de pagar seus financiamentos, o Grameem Bank passa a expandir a carteira de empréstimos para atender necessidades socioeconômicas dos clientes, como ofertar crédito para construir habitações e educar os filhos por exemplo.

Hoje o Grameem Bank possui um grande ativo, milhares de agências, milhões de acionistas, atua em dezenas de países com o apoio da ONU e do Banco Mundial. O banco é a referência mundial na área de microcrédito, tendo se tornado uma enorme potência que não só ajuda no combate a pobreza, mas também ajuda no lucro, pois a taxa de inadimplência é baixíssima.

3.2 - COMERCIAL

No Brasil o combate a pobreza e a inclusão social passaram a ser temas recorrentes na década 1990, principalmente após a implementação do Plano Real. A eliminação do processo inflacionário fez com que a economia fosse estabilizada, mas o processo de empobrecimento da população como consequência direta da reestruturação produtiva e distributiva provocada pela globalização, fez com que aumentassem o desemprego e a informalidade dos pequenos negócios.

Em função deste cenário, o governo federal após passar pela turbulência dos anos da década de 1990 e com o início de um novo círculo virtuoso da

economia brasileira, acabou por assumir o papel de condutor de uma série de políticas públicas voltadas a minimização desta situação, dentro as quais, o acesso ao crédito.

Como resultado desta linha de ação, tem-se a criação do Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP) com o objetivo de divulgar, de forma consistente e conseqüente, o conceito de microcrédito e promover a formação de uma ampla rede institucional capaz de propiciar crédito aos micro empreendedores formais e informais e o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI) fruto de um convênio de cooperação técnica com o Banco Interamericano de Desenvolvimento pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social (BNDES) com o objetivo de fomentar e criar bases sólidas para a expansão da indústria de microcrédito no país e uma regulamentação de um marco legal para o setor.

A partir do ano de 2003, houve uma intensa articulação intragovernamental e do governo com os agentes de microcrédito, na busca da definição de uma política nacional de microcrédito, contemplando ações que procurassem facilitar e ampliar o acesso ao crédito entre os micro empreendedores formais e informais, visando à geração de renda e trabalho e a redução das taxas de juros nos financiamentos.

Apesar da ruptura do modelo político vigente no país desde meados da década passada, mantém-se a política de estímulo as micro finanças, porém um novo conceito de acesso ao crédito passou a ser difundido, com o processo de bancarização das camadas mais baixas da população, com vistas a ampliação ainda maior da atividade econômica, já que incluir a população sem acesso a serviços bancários cujo o cálculo estimado em 2004 seria de 25 milhões a 45 milhões de pessoas, passou a ser a tônica principal das políticas públicas de acesso ao crédito.

Algumas medidas foram tomadas no Brasil para estimular as micro finanças e assegurar fontes adicionais para o financiamento das operações de

microcrédito e incentivar agentes do sistema financeiros, tanto públicos como privados. Dentre as medidas tomadas, três foram as principais:

- A criação de contas correntes simplificadas, movimentadas por cartão magnético e necessitando para sua abertura, somente a apresentação de documento de identidade e CPF.
- A destinação de parte dos recursos de recolhimento compulsório sobre os depósitos a vista, mais precisamente 2% do compulsório para o microcrédito, captados dos bancos comerciais, Caixa Econômica Federal e outras instituições que operam com crédito.
- Formação de cooperativas de crédito de livre admissão de associados, permitindo que populações com pouquíssimo acesso a serviços financeiros possam aplicar recursos em seu próprio benefício.

Capítulo 4

MICROCRÉDITO COMO COMBATE A INFORMALIDADE

Este capítulo tem como objetivo mostrar que houve a partir do início da década de 1990 uma evolução na economia brasileira, levando a importantes transições no mercado de trabalho e nas relações de emprego.

A passagem de uma economia inflacionária para outra com estabilidade de preços, trouxe implicações positivas para a diminuição dos índices de pobreza, melhorando a distribuição de renda em direção ao maior consumo de bens e serviços das classes mais pobres. Mas o nível de desemprego e de exclusão social atingiram patamares assustadores no final do século XX e início do século XXI, devido principalmente à intensificação da concorrência e da inovação tecnológica, que aliada a outros impactos como a abertura comercial, o surgimento de novos contratos de trabalho e a modificação do papel do estado na sociedade fez aumentar a produtividade da mão-de-obra e diminuir a demanda por trabalho, causando efetivamente um problema de desemprego estrutural.

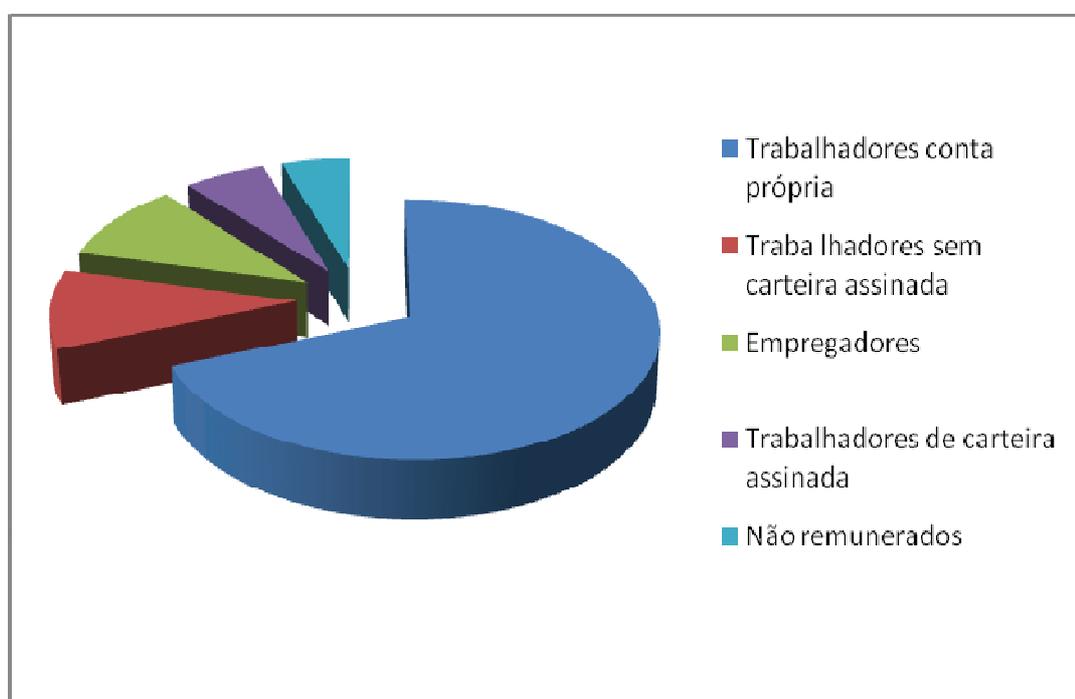
Segundo dados do IBGE sobre informalidade e cuja metodologia entende que a empresa informal é aquela que não tem um sistema de contas claramente separado das contas da família e emprega de uma até cinco pessoas, incluindo empregados e pequenos empregadores, em 2003 o Brasil tinha 13,8 milhões de trabalhadores na informalidade, ou seja, quase 25% do total da população ocupada no país está vinculada a um pequeno empreendimento. (Folha Online, 2008).

A economia informal, segundo dados da Pesquisa Economia Informal Urbana (ECINF), um trabalho fruto da parceria do IBGE com o Sebrae, respondia por quase a totalidade das pequenas empresas brasileiras em 2003, totalizando 10.525 milhões. Desse total 98% faziam parte do setor informal, o equivalente a 10.335 milhões de empresas. A pesquisa também mostrou que a economia informal gerou R\$ 17,6 bilhões de receita média mensal e respondeu por um

quarto das contratações de trabalhadores não agrícolas no país e estas empregavam cerca de 13 milhões de pessoas, incluindo trabalhadores por conta própria, pequenos empregadores, empregados sem carteira de trabalho assinada e trabalhadores não-remunerados (IBGE, 2003).

Grande parte das vagas criadas no setor informal pertencia a trabalhadores por conta própria (69%) e 10% eram empregados sem carteira assinada, 10% eram empregadores e 6% trabalhavam com carteira assinada, existindo também 5% de não-remunerados, como ilustra o Gráfico 2.

Gráfico 2: Informalidade no mercado



Fonte: Elaboração própria com dados do IBGE

Segundo dados do IBGE de 2003 a maioria das empresas informais (94%) não utilizavam créditos regularmente. E estas tinham como suas principais fontes de recursos os bancos públicos ou privados (58%), o próprio fornecedor (16%) e amigos e parentes (16%) ou as empresas do setor informal com até cinco empregados que dispunham de conta corrente era de 40% e 32% tinham talão de cheque e as empresas de empregadores tendiam a procurar mais os bancos do que os que trabalhavam por conta própria e 83% das empresas informais não

tenham dívidas, refletindo também o baixo nível de investimentos por parte do setor informal.

O sistema financeiro brasileiro não atende às necessidades das pequenas e das microempresas e menos ainda às necessidades dos trabalhadores por conta própria. A falta de garantia é apontada como o principal obstáculo a ser superado pelos empresários de pequenos negócios para a obtenção de recursos e a mesma dificuldade é percebida pelas instituições financeiras que não conseguem reduzir o risco das operações em detrimento da falta de garantia decorrente das dificuldades de informações confiáveis sobre o negócio e de mensuração de risco pelos bancos. Ou seja, os investimentos não contam com o apoio do setor bancário, pouco propenso a partilhar os riscos dos negócios. Com isso não há investimento no setor informal e quando há, é exclusivamente com base em recursos próprios.

Em geral são os bancos, contudo, que mais diretamente influem no dia a dia da economia por sua capacidade de irrigá-la com créditos, captar depósitos, poupança e oferecer uma diversificada gama de serviços a população, ou seja, os bancos cumprem o papel de impulsionar o desenvolvimento econômico.

No caso brasileiro com relação aos que necessitam de pequenos créditos (valores pequenos), entretanto isto não se verifica, pois o sistema financeiro se estruturou, dentre outros fatores, com base na enorme necessidade de financiamento do setor público e aliado aos riscos elevado do crédito. Os bancos emprestam a poucos e cobram *spreads* elevados, concentrando suas operações de crédito em um universo de clientes limitados, sem precisarem expandir muito o volume de crédito.

A compra de títulos da dívida pública propicia às instituições bancárias uma rentabilidade expressiva e que devido a sua segurança elevada, permite o desenho de estratégias defensivas adequadas para manter lucros elevados por parte dos bancos, fora a especulação com moedas fortes e a estrutura oligopolizada do setor - os 50 maiores bancos (sem o BNDES) detinham em

dezembro de 2003 cerca de 84% dos ativos totais do sistema – o que permite aos bancos administrarem a concorrência de modo a impedir “ guerras de preços “ e a ampliação da oferta de crédito para demandantes de menos crédito (Toscano, 2004)

A relação do empresário com os bancos tende a ser tópica, localizada e de curto prazo. O banco raramente financia seus investimentos e quando o faz impõe exigências que encarecem os recursos e diante dos custos elevados que precisam pagar acabam comprometendo seriamente a própria capitalização de seu negócio. Com isso, o sistema bancário brasileiro pouco contribui para financiar novos negócios, pois ele não se associa aos empresários na partilha de riscos e com isso drena parte significativa dos ganhos obtidos pelas empresas que dos bancos dependem para seus negócios. Nessas condições, a demanda por crédito tende a ser baixa, pois o tomador de empréstimos sabe que o acesso a financiamentos bancários pode comprometer a saúde de seu negócio e faz o possível para contar com capital próprio na gestão de suas atividades.

A dificuldade encontrada pela população de baixa renda para financiar suas atividades produtivas, em condições minimamente satisfatórias, leva a uma busca alternativa de crédito. O microcrédito passa a ser a alternativa mais promissora de ser possibilitar aos pequenos empreendedores, sobretudo aqueles mais carentes da sociedade, o acesso ao crédito.

O microcrédito é uma alternativa viável à indisponibilidade do crédito tradicional para as micro e pequenas empresas e diante desse quadro tem sido reconhecida a importância das instituições brasileiras especializadas na atividade de prestação de crédito produtivo que encontra-se a margem do sistema bancário, porque são impedidas de captar recursos públicos, conceder empréstimos e ter participação no capital de outras empresas pelo sistema financeiro nacional, que tem como objetivo promover o desenvolvimento equilibrado do país e servir aos interesses da coletividade. (Constituição Federal art. 192).

Capítulo 5

DIFICULDADE DE ACESSO AO CRÉDITO

Este capítulo tem como objetivo mostrar a necessidade e a dificuldade de ampliar a oferta de crédito e reduzir sua oscilação para se ter um crescimento sustentado da economia e dar suporte a capacidade de produção e de investimento dos segmentos de baixa renda por meio de aumento de seu acesso a serviços financeiros rompendo as barreiras da exclusão financeira.

5.1 - TAXA DE JUROS

O custo do crédito no Brasil é muito alto sob qualquer parâmetro de comparação internacional. No Brasil a taxa média de juros do crédito em termos reais, já descontada a inflação foi de aproximadamente 40% ao ano no Brasil em 2003.

A taxa de juros cobrada pelos bancos tradicionais e por muitas vezes consideradas o principal entrave para o acesso de microempresários ao crédito, é um dos diversos elementos no custo de acesso ao crédito e, nem sempre, é o mais significativo para o tomador. Normalmente os empreendedores de baixa renda possuem pequenos negócios cuja taxa de rentabilidade são altas e possuem giro rápido, resultando em um investimento de alto retorno. Com isso, consideram o acesso ao crédito mais importante que o custo financeiro real decorrente desse crédito.

Não é a taxa de juros que afasta os pequenos demandantes do crédito, pois o acesso ao microcrédito também é dado sob taxas de juros altas, podendo ser até maiores que as taxas de algumas operações praticadas por bancos comerciais, pois estas devem cobrar taxas adequadas ao custo operacionais elevados que possuem.

Possibilitando a auto sustentabilidade da instituição devido ao fato de que os clientes geralmente não possuem histórico creditício, nem garantias e,

frequentemente, habitam em áreas remotas, de difícil acesso, onerando as visitas de avaliação e manutenção realizadas pelos agentes de crédito.

Para a efetivação de um financiamento, existem custos que são proporcionais ao montante emprestado. Entretanto, existem custos que não são fixos e independem do montante do empréstimo, ou seja, se o empréstimo é menor, o custo acaba ficando mais caro. No microcrédito, esses custos acabam sendo mais alto ainda, visto que o demandante não possui um histórico creditício, e o custo da instituição ofertante vai ser o mesmo, ainda que oferecendo pequenas quantidades de empréstimo.

Não é a taxa de juros que impede o acesso ao crédito por parte do micro empreendedor. Existem outros custos que acarretam em maior impacto, que são os custos de transação e de oportunidade. O custo de transação abrange os custos que aparecem durante o processo de liberalização do crédito, como por exemplo, o custo de deslocamento da instituição, o custo que envolve a cópia da documentação e obtenção de certidões, saque do dinheiro, preenchimento fichas cadastrais etc. Já o custo de oportunidade é o tempo gasto para se fazer o levantamento dos documentos para se dirigir à instituição bancária e fazer o pedido do empréstimo. Este tempo utilizado no processo de obtenção de crédito é o tempo de ausência do negócio, e conseqüentemente uma geração de renda perdida.

5.2 - OFERTA DE CRÉDITO

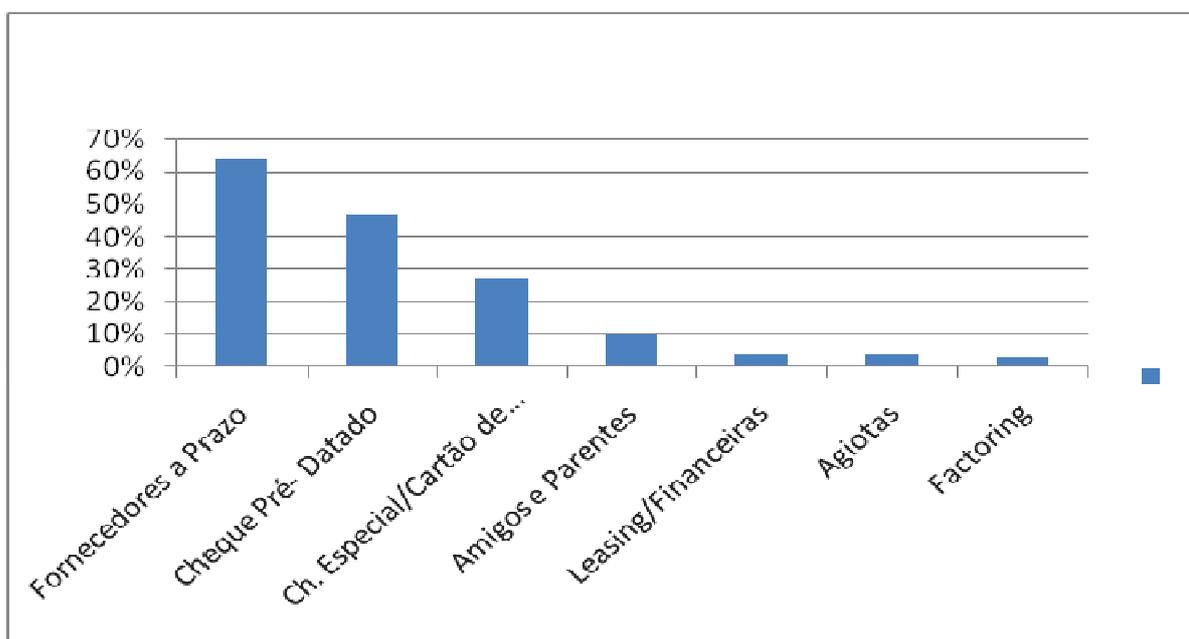
Para atender a demanda por crédito típico de um cliente de microcrédito, ou seja, de pequeno valor e de curto prazo, esse microcrédito deve ter valores e prazos condizentes com essas necessidades, acarretar baixos custos transacionais e ser liberado rapidamente diminuindo a burocracia, além de ser uma fonte de crédito permanente, pois para um cliente em potencial mesmo que ele não venha a utilizar o crédito, a sua simples existência torna-se um fator capaz de contribuir para diminuir o risco e incertezas de sua atividade econômica.

Além do crédito bancário, existem outros tipos de crédito que tornou-se graças aos baixíssimos custos transacionais de suas operações de crédito, uma fonte atrativa de crédito. São alternativas de microcrédito que podem resolver o

problema de falta de financiamento, apesar de seus juros serem em alguns casos mais altos que os praticados pelos bancos.

O gráfico 3 ilustra as fontes alternativas de financiamentos mais utilizadas que são: pagamentos de fornecedores a prazo (64%), cheque pré-datado (47%), cheque especial/cartão de crédito (27%), dinheiro de amigos e parentes (10%), *leasing*/financeiras (4%), agiotas (4%), *factoring* (3%).

Gráfico 3: Fontes alternativas de financiamento



Fonte: Elaboração própria com dados do IBGE

Uma outra razão para esta imensa distância entre o sistema bancário e os trabalhadores por conta própria poderia ser a falta de demanda por serviços financeiros em função da pobreza destas famílias e da precariedade de seus negócios. Mas o que ocorre não é falta de demanda pelos serviços ofertados pelos bancos e sim exclusão financeira, pois mesmo que em situações de muita pobreza, as famílias são obrigadas a recorrer à empréstimos, prevenir-se contra situações de risco fazendo algum tipo de poupança, necessitam de capital de giro e acabam encontrando estes recursos nos financiadores informais e na maior

parte das vezes, pagando valores mais caros que serviços ofertados pelos bancos.

5.3 - SUSTENTABILIDADE DO MICROCRÉDITO

O atendimento à camada mais pobre da população, exige uma organização especializada por parte das instituições que operam com o microcrédito. Estas instituições devem buscar firmar presença junto às comunidades onde vivem e trabalham seus clientes efetivos ou potenciais e que funcione com o mínimo de burocracia e com elevado padrão gerencial e técnico, com o prazo de liberação do crédito sendo o menor possível, o que implica em altos custos operacionais.

Esse conjunto de ações deve ser suficientemente remunerado a fim de garantir a sustentabilidade das instituições, o que geralmente se realiza pela cobrança de taxas de juros nem sempre baixas. A sustentabilidade é fundamental para o microcrédito e as instituições que as operam, devem se pautar pela sua capacidade de serem efetivamente lucrativas.

O microcrédito para garantir sua auto-sustentabilidade precisa romper com o simples assistencialismo social, através do recebimento dos valores emprestados remunerados com uma taxa de juros capaz de cobrir seus custos operacionais, embora não perdendo de vista a perspectiva social.

A meta fundamental a ser alcançada pelo microcrédito, é a sua sustentabilidade, sem afastar-se dos mais pobres. As instituições não são autorizadas a captar poupança de seus clientes, o que tornaria-se uma importante fonte de *funding* para essas instituições. Torna-se determinante para sua sustentabilidade ao longo prazo que o Estado atue como financiador das organizações de microcrédito, fornecendo *funding* e tornando-se parceiro na constituição e desenvolvimento dessas instituições.

O governo Fernando Henrique Cardoso no sentido de desenvolver o microcrédito, notadamente as OSCIP E SCM, adotou dois programas institucionais através do BNDES, um chamado Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP), voltado para disponibilizar recursos financeiros para as instituições de microcrédito e um segundo, o Programa de Desenvolvimento

Institucional (PDI), voltado para programas de desenvolvimento dessa mesmas instituições.

O governo Lula que tomou posse em 2003 modificou substancialmente a pauta que vinha sendo adotada pelo governo anterior em relação ao microcrédito, extinguiu o PCPP e o PDI e estabeleceu um outro programa, o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) constituindo um desestímulo às OSCIPs e às ONGs. Ao estabelecer um subsídio financeiro para a manutenção de taxas de juros de 2% ao mês, com recursos oriundos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e do uso compulsório de 2% do depósito a vista, não produziu impactos significativos na oferta de crédito pois como os bancos não tem metodologia adequada para operar a esta taxa com este público alvo - empreendedores de baixa renda – optaram por depósitos junto ao Banco Central sem remuneração.

Essas medidas adotadas pelo atual governo, levou a um movimento crescente de ampliação de instituições micro financeiras ligadas a rede bancária comercial, que desenvolveram programas voltados para nichos específicos, como, por exemplo, aposentados e pensionistas, e a criação do Banco Popular do Brasil, uma subsidiária do Banco do Brasil para operar com micro empréstimos com crédito de livre uso, não direcionado a nenhum tipo de investimento produtivo, que tem efeito multiplicador maior na geração de trabalho e renda.

Capítulo 6

Conclusão

O presente estudo teve como objetivo mostrar a evolução do microcrédito no país e suas contradições como um programa social voltado para o combate a pobreza através da geração de renda e trabalho para a população carente através de financiamentos de pequeno valor cujo montante acaba sendo irrisório para o sistema financeiro tradicional.

O professor Muhammad Yunus foi o idealizador e realizador de uma experiência pioneira que ficou conhecida no mundo todo, servindo de inspiração para as políticas públicas de crédito em países espalhados por todo o mundo. No Brasil, a história do microcrédito começou até um pouco antes da experiência ocorrida em Bangladesh, mas ainda é pouco explorado devido a vários fatores, como o reduzido número de instituições que operam com o microcrédito.

Somente após o Plano Real é que houve uma ampliação do mercado de microcrédito. Com o crescimento do interesse do poder público nas três esferas dos governos e a adoção de programas governamentais, os programas voltados para o microcrédito passaram a ter apoio tanto para o fornecimento do crédito direto ao micro empreendedor, como para apoiar as próprias operadoras de microcrédito dando-lhes suporte para o seu desenvolvimento, além da criação de um marco regulatório para o setor.

No início o mercado de microcrédito no Brasil era território exclusivo das organizações não governamentais. Atualmente existem outras formas de entidades financeiras que operam com o microcrédito no Brasil, com ou sem fins lucrativos, entre elas estão as OSCIPS as cooperativas de crédito de pequeno porte, as SCMS e os bancos comerciais públicos e privados.

Os dois tipos de microcrédito existentes – original e comercial - são voltados para minimizar as imperfeições do funcionamento do sistema econômico com relação ao acesso ao crédito. O primeiro que mostra como funciona o Grameem Bank de Yunus, ofertando o microcrédito aos mais pobres dentre os pobres usando a tecnologia do aval solidário, desenvolvendo o espírito

associativo nas comunidades assistidas pelo projeto, levando a um desenvolvimento socioeconômico local. O segundo utilizado no Brasil serve como instrumento de financiamento para microempresas e empresários informais que não têm acesso ao sistema bancário tradicional. Nesse caso, o interesse maior está em obter mais clientes para o sistema bancário, não tendo o interesse em atenuar a disparidade social já que o foco deste modelo são os pequenos empreendedores já estabelecidos.

Embora haja a necessidade de liquidez por parte do setor informal que representa quase a totalidade das microempresas, há dificuldade para se atingir o núcleo central da pobreza, que é o acesso ao crédito devido ao não comprometimento do sistema financeiro tradicional com a viabilidade desses recursos. A falta de garantias é apontada como o principal obstáculo a obtenção de crédito devido a assimetria de informações entre o setor bancário e agentes demandantes de crédito.

O setor bancário é que poderia impulsionar a expansão do microcrédito. Mas, este não está interessado em expandir suas carteiras de clientes ativos, ofertando capital a pequenos empreendedores, pois adquirem rentabilidades expressivas financiando o setor governamental, através da compra e venda de títulos públicos. Outra alternativa viável seria a captação de recursos junto ao público por parte dos agentes responsáveis pelo financiamento do microcrédito, mas como o sistema bancário nacional é extremamente concentrado, o microcrédito acaba não sendo uma das suas preocupações prioritárias.

É consensual que há uma demanda efetiva para o crédito popular e diagnosticar os pontos que limitam o acesso ao crédito e de suma importância.

A taxa de juros não é o principal entrave, e sim mais um obstáculo na obtenção do crédito. O custo de transação e o custo de oportunidades é que limitam o acesso ao crédito por parte do demandante de microcrédito.

Apesar de todas as limitações na oferta de recursos por parte dos bancos, o sistema consegue manter a atividade financeira sob seu controle. Apesar de não atuar em espaços deixados pela ausência de estruturas formais há sempre um banco operando na retaguarda de estruturas como as financiadoras de

cartões de crédito, de grandes empresas fornecedoras e distribuidoras e grandes redes comerciais, baseada na sua liquidez e na sua capacidade de endividamento em bancos, acabam ocupando nichos que o sistema bancário tradicional não tem interesse.

Então, medidas devem ser adotadas no intuito de expandir o microcrédito no Brasil, como um grande programa de *marketing* que atinja amplamente a população brasileira, principalmente os empreendedores de baixa renda e os cadastrados em projetos sociais implantados pelo governo como o Bolsa Família, concedendo microcrédito produtivo orientado, voltado para o empreendedorismo. Mas antes disso, é necessário que todas as instituições de microcrédito estejam preparadas para aumentar suas carteiras de clientes ativos, evitando assim um desequilíbrio estrutural com uma demanda maior que a oferta por microcrédito.

BIBLIOGRAFIA

BARONE, Francisco Marcelo; ZOUAIN, Deborah Moraes. O papel do estado como formulador e indutor de uma política pública de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social. Disponível em: <<http://www.universia.com.br/materia/img/ilustra/2005/mai/barone.doc>> Acesso em 27/06/2008.

BORGES, Robson. Programa de microcrédito deve ir aonde o pobre está. Disponível em: <<http://www.moradiaecidadania.org.br/noticias/lernoticia.php?idmateria=221>> Acesso em 26/06/2007.

CALDAS, Eduardo de Lima. Experiências de microcrédito. Disponível em: < <http://www.polis.org.br/download/22.pdf> > Acesso em 13/11/2007.

CALDAS, Eduardo de Lima. Da experiência do microcrédito à micro finança. Disponível em: < <http://www.polis.org.br/download/30.pdf>> Acesso em 23/08/2008

CARVALHO, Carlos Eduardo; ABRAMOVAY, Ricardo. O difícil e custoso acesso ao sistema financeiro. Disponível em: http://www.econ.fea.usp.br/abramovay/artigos_cientificos/2004/dificil_custoso_ace_sso_sistema_financeiro.pdf > Acesso em 13/01/2009.

CAVALCANTE, André Bezerra. Microcrédito: uma alternativa de crédito produtivo para o micro e pequeno empreendedor. Disponível em: <<http://www.geranegocio.com.br/html/geral/caprisco/caprisco2.htm>> Acesso em 10/01/2008.

Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Artigo 192

CRAVEIRO, Rodrigo. Correio Braziliense. Prêmio vai para o pai do microcrédito. Disponível em:

<http://www.cofecon.org.br/index.php?option=com_content&task=view&id=371&Itemid> Acesso em 09/08/2007.

Grameen Bank – Bangladesh. Disponível em: <<http://www.crearbrasil.com.br/grameen.htm>> Acesso em 29/07/2008.

Lage, Janaina. Folha Online, no Rio. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/foha/dinheiro/ult91u96466.shtml> Acesso: 16/10/2008.

MARTINS, Paulo Haus; WINIGRAD, Andrei . Condições legais para o funcionamento de entidades intermediárias de microcrédito (apex institutions) no Brasil. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/htms/eventos/seminariomicrocredito/paginas/04_1T_paulo_haus_apex.doc> Acesso em 13/01/2009.

Microcrédito – Conceito de Microcrédito. Disponível em <<http://www.pt.wikipedia.org/wiki/microcr%C3%A9dito>> Acesso em 08/08/2007.

Microcrédito – História do microcrédito. Disponível em: <<http://www.pt.wikipedia.org/wiki/microcr%C3%A9dito>> Acesso: 08/08/2007.

Microcrédito – Instituições que operam o microcrédito no Brasil. Disponível em: <<http://www.pt.wikipedia.org/wiki/microcr%C3%A9dito>> Acesso em 08/08/2007.

Microcrédito – O microcrédito no Brasil. Disponível em: <<http://www.credisol.org.br/microcredito>> Acesso em 28/02/2008.

MORAES, Zisleide Soares; ANDRADE, Magali Alves; OLIVEIRA, Thiago de Souza; GONÇALVES, Andersonn Souza. O microcrédito como instrumento de desenvolvimento social e econômico. Disponível em:

< http://www.facep.br/quartocbs/artigos/D/D_154.pdf> Acesso em 13/01/2009.

MOREIRA, Sérgio. Microcrédito, ocupação e renda. Disponível em:

<http://desafios2.ipea.gov.br/pub/bcmt/MT_019c.pdf> Acesso em 01/10/2008.

NITSCH, Manfred; SANTOS, Carlos A.. - Da repressão financeira ao microcrédito: notas sobre princípios e alternativas institucionais para a expansão da “fronteira financeira”. Disponível em: <<http://www.rep.org.br/pdf/84-10.pdf> > Acesso em 11/11/2008.

OS e OSCIP – Disputa sobre o espaço público. Disponível em:

http://www.ptsul.com.br/t_print.php?id_txt=18971 > Acesso em 29/01/2008.

PUICINE, Paola Ronconi; OLIVEIRA, Edson Aparecida de Araujo Querido. Disponível em:

<<http://integracao.wordpress.com/2008/06/01o-caso-umfuturo-promissor-para>> Acesso em 01/10/2008.

SCAGLIONE , Marcelo. Panorama de microfinança na América Latina – Uma procura urgente de crédito. Disponível em: < <http://www.planetfinance.org> > Acesso em 09 de março 2005.

SOUZA, Marcelo C. Mesquita. Taxa de juros em operação de microcrédito: taxas subsidiadas versus taxas de mercado. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pnmpo/artigo_mesquita.pdf> Acesso em 20/12/2008.

TOSCANO, Idalvo. Microcrédito da iniciativa local ao centralismo estatal. Disponível em: http://www.forumdemicrofinancas.org.br/article.php3?id_article=25 Acesso em 12/06/2008.