



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO ACADÊMICO DO AGRESTE – CAA
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

ALINE OLIVEIRA SILVA

**MICROCRÉDITO E INFORMAÇÃO ASSIMÉTRICA: UMA ANÁLISE DA
EXPERIÊNCIA DO GRAMMEN A PARTIR DA TEORIA DOS JOGOS**

CARUARU
2019

ALINE OLIVEIRA SILVA

**MICROCRÉDITO E INFORMAÇÃO ASSIMÉTRICA: UMA ANÁLISE DA
EXPERIÊNCIA DO GRAMMEN A PARTIR DA TEORIA DOS JOGOS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Pernambuco – Centro Acadêmico do Agreste, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Área de concentração: Teoria Econômica

Orientadora: Prof. Dr^a. Andreza Daniela Pontes Lucas

Caruaru
2019

Catálogo na fonte:
Bibliotecária – Simone Xavier - CRB/4 - 1242

S586m Silva, Aline Oliveira.
Microcrédito e informação assimétrica: uma análise da experiência do Grammen a partir da Teoria dos jogos. / Aline Oliveira Silva. - 2019.
80 f. il. : 30 cm.

Orientadora: Andreza Daniela Pontes Lucas.
Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso) – Universidade Federal de Pernambuco, CAA, Economia, 2019.
Inclui Referências.

1. Microcrédito - Brasil. 2. Bancos – Créditos. 3. Informações financeiras. 4. Teoria econômica. I. Lucas, Andreza Daniela Pontes (Orientadora). II. Título.

CDD 330 (23. ed.)

UFPE (CAA 2019-465)

ALINE OLIVEIRA SILVA

**MICROCRÉDITO E INFORMAÇÃO ASSIMÉTRICA: UMA ANÁLISE DA
EXPERIÊNCIA DO GRAMMEN A PARTIR DA TEORIA DOS JOGOS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Pernambuco – Centro Acadêmico do Agreste, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em: 19 /02/ 2019.

BANCA EXAMINADORA

Prof.^a Dr.^a Andreza Daniela Pontes Lucas – UFPE/CAA (orientadora)

Prof. Dr. Leandro Willer Pereira Coimbra – UFPE/CAA (banca examinadora)

Prof.^a Dr.^a Monaliza Ferreira de Oliveira – UFPE/CAA (banca examinadora)

*“Tudo posso naquele que me fortalece”
(Filipenses 4, 13)*

*“Diga o fraco: Eu sou forte”
(Joel 3, 10b)*

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, o autor das mais belas histórias, que me capacitou e abriu várias portas para que eu chegasse até aqui.

A minha orientadora, Andreza, pelas horas despendidas comigo, por não desistir de mim e me incentivar a escrever. A Monaliza e Leandro por também fazerem parte desse trabalho, contribuindo para seu aperfeiçoamento.

A minha família, irmãos e amigos. Vocês são minha âncora quando o mar está bravio. Vocês foram uma ponte quando não acreditei que dava para atravessar.

Aos homens da minha vida, João, Alex e César, por suportarem minhas nuvens negras e me conduzirem a dias solares.

RESUMO

Esta pesquisa faz uma análise do Grammen Bank, um banco bengalês com uma experiência pioneira de microcrédito, discutindo a influência que esta experiência pode ter em outras experiências que visem promover o desenvolvimento local através do estímulo ao empreendedorismo. A escolha do tema reflete a importância de políticas que reduzam a pobreza e incentivem o desenvolvimento social e econômico, bem como a importância de uma aplicabilidade eficiente dessas políticas. A metodologia adotada para as análises, além da pesquisa bibliográfica e documental, consiste em pesquisa explicativa com o uso do ferramental da Teoria dos Jogos. Inicialmente se discorre sobre microcrédito e exemplos de experiências de microcrédito, sobretudo brasileiras; a experiência do Grammen Bank; e informações assimétricas e seu impacto no mercado de crédito. Em seguida é proposto um modelo que busca explicar o processo de escolha do Banco e dos empreendedores na presença de assimetria de informação. Conclui-se que embora o Grammen Bank, adote estratégias bastante diferentes do mercado de crédito tradicional, ele obtém sucesso por desenvolver mecanismo que abre oportunidades para pessoas que estariam fora do mercado e cria mecanismos que estimulam cooperação, esforço e aprendizagem entre os tomadores de empréstimo.

Palavras-chave: Microcrédito. Grammen Bank. Informação assimétrica.

ABSTRACT

This research analyzes the Grammen Bank, a Bangladeshi bank with a pioneering microcredit experience. It discusses the influence that this experience can have on other experiences aimed at promoting local development by stimulating entrepreneurship. The choice of the theme reflects the importance of policies that reduce poverty and encourage social and economic development, as well as the importance of efficient applicability of these policies. The methodology adopted for the analysis, in addition to the bibliographic and documentary research, consists of explanatory research using a Game Theoretical framework. Initially we discuss about microcredit and examples of microcredit experiences, especially in Brazil; the Grammen Bank experience; and asymmetric information and its impact on the credit market. Then we propose a model that seeks to explain the Bank's and entrepreneurs' choice maker processes in the presence of information asymmetry. It follows that while Grammen Bank adopts quite different strategies from the traditional credit market, it succeeds in developing a mechanism that opens up opportunities for people who would be out of the market and creates mechanisms that stimulate cooperation, effort and learning among borrowers.

Palavras-chave: Microcredit. Grammen Bank. Asymmetric information.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

| | | |
|-------------|--|----|
| Quadro 1 - | Primeiras experiências bem-sucedidas de microcrédito | 20 |
| Figura 1 - | Microfinanças, microcrédito e MPO – Conceitos | 22 |
| Quadro 2 - | Microcrédito CEAPE | 26 |
| Quadro 3 - | Microcrédito Portosol | 27 |
| Quadro 4 - | Microcrédito Crediamigo | 28 |
| Quadro 5 - | Microcrédito Caixa | 30 |
| Figura 2 - | Mapa (localização) | 34 |
| Gráfico 1 - | População (em milhões) e PIB per capita (em milhares) – Bangladesh (1960 – 2018) | 35 |
| Tabela 1 - | Composição do PIB e distribuição da força de trabalho | 35 |
| Tabela 2 - | Índice de Desenvolvimento Humano (Bangladesh) | 36 |
| Gráfico 2 - | Proporção da população em extrema pobreza em Bangladesh - linhas de US\$ 1,90 e US\$ 3,20, respectivamente (1983 – 2016) | 37 |
| Quadro 6 - | Trajetória de Yunus e primeiras instalações do Grammen | 38 |
| Gráfico 3 - | Membros no Grammen (2008 – 2017) | 44 |
| Gráfico 4 - | Desembolso de Empréstimos em Amplas Categorias de Atividades | 45 |
| Tabela 3 - | 25 principais atividades, em valor de crédito (janeiro de 2017 – dezembro de 2017) | 45 |
| Figura 3 - | Organograma do Grammen Bank | 47 |
| Figura 4 - | Procedimento do Grammencredit | 48 |
| Quadro 7 - | 16 Decisões | 51 |
| Quadro 8 - | 10 indicadores de pobreza | 53 |
| Quadro 9 - | Jogo do microcrédito do Empreendedor com alta habilidade (H+) | 58 |
| Quadro 10 - | Jogo do microcrédito do Empreendedor | |

| | | |
|-------------|---|----|
| | com baixa habilidade (H-) | 58 |
| Figura 5 - | Jogo do microcrédito | 60 |
| Quadro 11 - | O jogo do microcrédito na forma normal | 63 |
| Quadro 12 - | Procedimentos e impactos nas variáveis | 68 |
| Gráfico 5 - | Renda per capita x Pobreza extrema (2010) | 69 |
| Gráfico 6 - | Perfil de contratações do Crediamigo (mar/2020) | 71 |
| Quadro 13 - | IMFs e impactos das variáveis no Brasil | 73 |

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

| | |
|--------|---|
| AFAP | Agência de Fomento do Amapá |
| BCB | Banco Central do Brasil |
| BID | Banco Interamericano de Desenvolvimento |
| BNB | Banco do Nordeste |
| BNDES | Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social |
| CEAPE | Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra |
| CET | Custo efetivo total |
| CIA | Central Intelligence Agency |
| FAT | Fundo de Amparo ao Trabalhador |
| FENAPE | Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos |
| GB | Grammen Bank |
| IMF | Instituição de microfinanças |
| INEC | Instituto Nordeste Cidadania |
| IPEA | Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada |
| MPO | Microcrédito Produtivo Orientado |
| ONG | Organização não governamental |
| OSCIPs | Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público |
| PNMPO | Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado |
| PRONAF | Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar |
| SCD | Sociedade de Crédito Direto |
| SCM | Sociedade de Crédito ao Microempreendedor |
| SEBRAE | Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas |
| SEP | Sociedade de Empréstimo entre Pessoas |
| SFN | Sistema Financeiro Nacional |
| TAC | Taxa de abertura de crédito |
| UNICEF | Fundo das Nações Unidas para a Infância |
| UNO | União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações |

SUMÁRIO

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | INTRODUÇÃO | 13 |
| 1.1 | OBJETIVOS | 15 |
| 1.1.1 | Objetivo geral | 15 |
| 1.1.2 | Objetivos específicos | 15 |
| 1.2 | JUSTIFICATIVA | 15 |
| 1.3 | ESTRUTURA DO TRABALHO | 16 |
| 2 | METODOLOGIA | 17 |
| 3 | MICROCRÉDITO, INFORMAÇÕES ASSIMÉTRICAS E O CASO DO GRAMMEN BANK | 19 |
| 3.1 | MICROCRÉDITO | 19 |
| 3.2 | EXPERIÊNCIAS BRASILEIRAS DE MICROCRÉDITO | 23 |
| 3.2.1 | Programa UNO | 25 |
| 3.2.2 | Rede CEAPE | 25 |
| 3.2.3 | Banco da Mulher | 26 |
| 3.2.4 | Portosol | 26 |
| 3.2.5 | VivaCred | 27 |
| 3.2.6 | CrediAmigo | 27 |
| 3.2.7 | Programa de Crédito Produtivo Popular | 29 |
| 3.2.8 | Programa SEBRAE de microcrédito | 29 |
| 3.2.9 | Caixa Econômica Federal | 29 |
| 3.2.10 | Experiências Estaduais e Municipais | 30 |
| 3.2.11 | Conselho da Comunidade Solidária | 31 |
| 3.2.12 | Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) | 31 |
| 3.2.13 | Outras experiências | 31 |
| 3.2.14 | Agroamigo | 32 |
| 3.2.15 | Avante | 32 |
| 3.3 | GRAMMEN BANK | 33 |
| 3.3.1 | Bangladesh | 33 |

| | | |
|-------|---|-----------|
| 3.3.2 | Yunus e sua visão | 37 |
| 3.3.3 | O Banco | 43 |
| 3.3.4 | Como é o processo de atendimento e instalação do Banco | 46 |
| 3.3.5 | Fatores de garantia | 48 |
| 3.3.6 | Público alvo | 52 |
| 3.4 | INFORMAÇÕES ASSIMÉTRICAS | 53 |
| 3.5 | INFORMAÇÕES ASSIMÉTRICAS E O MERCADO DE MICROCRÉDITO | 55 |
| 4 | O JOGO DO MICROCRÉDITO | 58 |
| 5 | ANÁLISES | 65 |
| 5.1 | GRAMMEN BANK | 65 |
| 5.2 | AS IDEIAS DE YUNUS E O BRASIL | 68 |
| 6 | CONCLUSÃO | 74 |
| | REFERÊNCIAS | 76 |

1 INTRODUÇÃO

No mundo contemporâneo políticas são criadas buscando diminuir as desigualdades na sociedade. Por vezes o bem-estar social e o bem-estar econômico entram em conflito, algumas políticas passam por um *trade-off* onde, muitas vezes, a geração de riqueza é colocada como sinônimo de desigualdade e acumulação de renda. Políticas que propõem o crescimento econômico nem sempre incentivam o desenvolvimento, onde além da geração de renda seria levada em consideração a qualidade do bem-estar (escolaridade, saúde, pobreza, entre outros).

A pobreza é algo presente em todo o mundo, contudo, algumas regiões sofrem mais que outras, onde a falta de recursos ou a má distribuição destes chega a levar à morte quem não possui meios para sobreviver. Algumas políticas são apenas paliativos e não resolvem o problema. Em meio a esse cenário o microcrédito surgiu como uma alternativa para acabar com a pobreza, ajudando a gerar renda e incentivando a autonomia de pessoas que normalmente são marginalizadas no mercado de crédito tradicional.

O mercado de crédito, no geral, apresenta uma relação positiva com o crescimento econômico dos países. Como afirmou Oliver Wyman (2018), o seu desenvolvimento influencia a produtividade, o crescimento e o bem-estar dos indivíduos. Através da liberação de crédito a inovação é financiada, o consumo é incentivado e há geração de novos produtos, renda e emprego.

Dentre as modalidades de crédito encontra-se o microcrédito, direcionado à população de menor renda, geralmente a empreendedores, com o intuito de fomentar seus negócios, melhorar o padrão de vida, desenvolver empreendimentos locais e, inclusive, reduzir a pobreza. Alguns tipos de microcrédito possuem uma metodologia específica para sua concessão e seu uso, o que acarreta num mercado diversificado com diferentes definições e objetivos.

O funcionamento do microcrédito, geralmente, é diferente do mercado de crédito tradicional, já que os clientes de baixa renda não possuem garantias reais para a devolução do empréstimo, o que pode resultar em maiores riscos. A metodologia dessas concessões é objeto de estudo no campo financeiro e uma das referências mais utilizadas para essas análises é o Grammen Bank (GB), o primeiro banco especializado em microcrédito. Alguns dos obstáculos para o sucesso dos empréstimos e, consecutivamente, da sua devolução também são encontrados em outras modalidades de crédito.

Uma das barreiras com a qual os credores se deparam são as informações assimétricas. As instituições financeiras não possuem informações suficientes sobre o perfil dos possíveis mutuários e seu histórico de crédito, dificultando ou até impossibilitando a mensuração do custo desses empréstimos.

A assimetria de informações é uma falha de mercado, induzindo a um equilíbrio ineficiente, uma vez que leva a diminuição do mercado, onde os preços (nesse caso os juros do empréstimo) são calculados por uma média dos tomadores, mas não representam o custo que cada indivíduo está disposto a pagar de acordo com seu perfil de pagamento. Acarretando outros problemas, o da seleção adversa e o risco moral.

O GB surpreendeu com sua forma de atuação e como lida com a assimetria de informação, seleção adversa e o risco moral. De acordo com o Grammen (2017), a instituição possui uma restituição de seus empréstimos por volta dos 99% e é referência no mercado de microcrédito. Seu fundador, Muhammad Yunus, é um economista empírico e que busca resolver o problema da pobreza.

Para Yunus, não bastava estudar teorias econômicas sofisticadas, era necessário algo que se aplicasse a realidade, sair do papel para atuar no cenário social e econômico e resolver os problemas de indigência no seu país, Bangladesh. Assim nasceu o GB (banco do povoado), um banco para os pobres, atuando a partir do empréstimo de microcrédito e incentivando empreendimentos diversificados, além de outras atividades financeiras para a população de baixa renda.

A ideia gerou bons resultados, ajudando povoados, tirando pessoas da pobreza e aquecendo a economia do país. Os negócios e empreendimentos incentivados pelo GB são dos mais diferenciados, Spiegel (2010) relatou que, no período em que desenvolveu seu livro, eram mais de mil e setecentos negócios diferentes, desde agricultura familiar, artesanato, comércio, criação de gado até microcrédito para financiar estudos. Seu modelo de negócio tornou-se uma referência mundial.

Conforme Santos e Santos (2017) em seu trabalho sobre o microcrédito como desenvolvimento socioeconômico, o Grammen direciona o seu negócio para o desenvolvimento do indivíduo e da comunidade, enquanto que alguns projetos do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) no Brasil, como o Crediamigo, utilizam seus recursos direcionados para o desenvolvimento de empreendimentos. Ambas as metodologias geram resultados socioeconômicos positivos, mesmo que o foco seja distinto.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo geral

Estudar as estratégias adotadas pelo Grammen Bank a partir da teoria dos jogos identificando as razões que a tornam uma experiência bem-sucedida num mercado onde é grande a influência da assimetria de informação.

1.1.2 Objetivos específicos

- Fazer um levantamento acerca das opções de microcrédito disponíveis no Brasil e suas respectivas características;
- Descrever a estratégia de negócio do GB e como é sua atuação no Bangladesh¹;
- Identificar se no Brasil há experiências com fatores em comum com aqueles presentes na proposta por Yunus;
- Desenvolver um modelo de teoria dos jogos que ilustre o processo da tomada de decisão dos credores e mutuários;
- Analisar o impacto do perigo moral e da seleção adversa nas operações de microcrédito.

1.2 JUSTIFICATIVA

O problema a ser estudado parte da importância do crédito como motor para o desenvolvimento, em particular o microcrédito, que é direcionado para indivíduos de baixa renda, o que além de impacto econômico gera um impacto social. A proposta do tema traz o Grammen Bank como estudo central tendo em vista sua metodologia bem-sucedida, com uma taxa de inadimplência pequena, especialmente quando comparada ao risco de emprestar para habitantes que não possuem comprovação de renda.

¹ A maioria do material que descreve o sistema de trabalho do Grammen Bank está em língua inglesa, por isso, esta torna-se uma etapa necessária ao desenvolvimento do trabalho.

A base teórica para os problemas discutidos se encontra na área microeconômica, em especial a informação assimétrica, tendo em vista uma ampla literatura acerca da ineficiência do mercado de crédito devida a essa falha de mercado. Esse problema é observável a partir da tomada de decisão dos agentes, utilizando teoria dos jogos nesta pesquisa, e entendendo como é escolhida a oferta de crédito em meio a informações incompletas dos tomadores.

1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO

O Capítulo 2 trata da metodologia adotada na pesquisa. Discorrendo acerca das fontes utilizadas, as técnicas e a teoria escolhida para as análises. O Capítulo 3 é a revisão de literatura, intitulado “Microcrédito, Informações Assimétricas e Caso do Grammen Bank”. Nele serão discutidos os conceitos do microcrédito, como tem sido sua atuação no Brasil, como surgiu a ideia do GB, como é sua atuação e tomada de decisões e também um contexto local do país onde atua, Bangladesh. A informação assimétrica será abordada de forma geral e, posteriormente, no mercado de crédito, trazendo os problemas e riscos gerados a partir dela. No Capítulo 4, será desenvolvido o jogo do microcrédito, a partir de uma árvore de jogos, simulando as escolhas do Banco e do Empreendedor numa interação estratégica para a concessão de um empréstimo. O Capítulo 5 traz as análises com base no jogo desenvolvido e a partir da literatura e dados estudados. Inicialmente é realizada a análise do caso GB e, em seguida, a comparação com casos brasileiros que adotam metodologias distintas do microcrédito original, mas que em alguns aspectos se assemelham ao modelo do Grammen. O Capítulo 6 é dedicado às considerações finais.

2 METODOLOGIA

Os estudos do presente trabalho são voltados para o mercado de crédito, mais especificamente o mercado de microcrédito, e em particular o caso do GB. A Teoria Econômica do trabalho é fundamentada em Informação assimétrica e Teoria dos jogos. Os métodos de procedimento adotados para a pesquisa foram o descritivo e o explicativo. De acordo com Gil (2002) a pesquisa explicativa pode ser continuação de uma descritiva, buscando analisar de forma mais profunda o tema. Severino (2007) traz a pesquisa explicativa por duas óticas, a do método experimental/matemático e a interpretativa através de métodos qualitativos.

No desenvolvimento da revisão de literatura, o Capítulo 2, foi realizada uma pesquisa descritiva, envolvendo técnicas de pesquisa documental indireta, com alguns dados de instituições de estatística e instituições bancárias, e técnicas bibliográficas com autores da área econômica e pesquisadores com trabalhos sobre crédito, microcrédito, teoria dos jogos e assimetria de informação e, inclusive, com biografias de Yunus, possibilitando o conhecimento e análise das principais contribuições teóricas relacionadas ao tema. Os anos para as informações e gráficos refletem a década (60) anterior a criação do GB até os mais atuais disponíveis.

As pesquisas bibliográfica e documental foram de grande importância para o desenvolvimento da pesquisa explicativa proposta pelo trabalho. Com o objetivo de identificar os fatores determinantes dos resultados do GB, o Capítulo 4 é direcionado ao uso de Teoria dos Jogos, área que trabalha com situações onde as escolhas dos indivíduos envolvidos nessa interação conseguem afetar a escolha do outro indivíduo e vice-versa. De acordo com Fiani (2015), é uma ocasião onde as escolhas estratégicas dos envolvidos se influenciam mutuamente. Nesse mesmo capítulo foi desenvolvido um jogo para analisar as atitudes dos jogadores Banco e Empreendedor e como as interações se dão na presença de informação assimétrica.

O modelo utilizado será um jogo de informação imperfeita. De acordo com Lucas (2007) quando um dos jogadores não reconhece o tipo de jogador com quem interage (tipo A ou B) é viável fazer uso de um outro jogador, a Natureza, que atribui probabilidades “ p ” e “ $1-p$ ” para o tipo de jogador escolhido por ela aleatoriamente e assim se torna possível encontrar um equilíbrio para esse jogo. Com esse procedimento o jogo com informação incompleta é transformado num jogo de informação imperfeita.

O equilíbrio proposto para analisar as estratégias dos jogadores foi o de Nash bayesiano, que de acordo com Fiani (2015) é uma adaptação do conceito de Nash realizada por Harsanyi,

para interações entre jogadores com características que não são de conhecimento comum. Esse procedimento consiste em duas etapas: a primeira é transformar o jogo de informação incompleta em um jogo de informação imperfeita (como já citado), onde, atribuímos os fenômenos aleatórios ao estado da natureza, e a segunda etapa consiste em aplicar o conceito de equilíbrio de Nash ao jogo de informação imperfeita em forma estratégica.

3 MICROCRÉDITO, INFORMAÇÕES ASSIMÉTRICAS E O CASO DO GRAMMEN BANK

3.1 MICROCRÉDITO

De acordo com Neri (2008) vários países buscavam políticas para a redução da pobreza a partir da metade do século XX, nas décadas de 50 e 90 surgiram experiências de crédito para pessoas de baixa renda, mas sem sucesso devido a metodologia insustentável financeiramente que foi adotada, como taxa de juros subsidiadas, corrupção, custos crescentes dos subsídios e alta taxa de inadimplência. Uma das metodologias que foi bem-sucedida nesses empréstimos foi a do GB, desse modo o crédito para pessoas mais carentes ganhou credibilidade.

Antes dos anos setenta, o termo microcrédito não existia (GRAMEEN, 2019). Por volta dos anos oitenta emergiu em alguns países, segundo Barone *et al.* (2002) em Bangladesh, Indonésia e Bolívia, essas foram as experiências iniciais que obtiveram êxito e são paradigmáticas para o setor. De acordo com Costa (2010) nos anos 80 o microcrédito teve iniciativas na América Latina nos países do Peru, Chile e Bolívia e nos anos 90 manifestou-se no Brasil.

As ideias de microcrédito ganharam sucesso e disseminação devido a Muhammad Yunus, ganhador do Prêmio Nobel da Paz em 2006 e também conhecido como o banqueiro dos pobres. Ele, inclusive, ganhou outros prêmios devido a seu negócio e é o responsável pela fundação do Grammen Bank, banco criado para solucionar o problema da pobreza, concedendo empréstimos de pequenos valores às pessoas em situação de miséria.

De acordo com Spiegel (2010), Yunus e Jolis (2000) os estudos iniciais desse tipo de finança (*grammencredit*) surgiram em 1974, ano em que Bangladesh passou por uma fome devastadora. Nessa ocasião, os professores universitários Yunus e Latiffe realizaram visitas à aldeia de Jobra, próxima à Universidade de Chittagong, percebendo a necessidade de crédito para que algumas mulheres pobres comprassem matéria-prima para produzirem e consecutivamente venderem seus produtos, obtendo assim uma renda. Em 1976, Yunus fazia empréstimos de valor pequeno nessa aldeia.

Conforme citado anteriormente, outras experiências pioneiras foram a da Indonésia e da Bolívia, nesses casos o microcrédito possuía uma orientação de carácter comercial, diferentemente do GB. O Bank Rakyat Indonesia (BRI) atua de dois modos, concedendo empréstimo popular de maneira individual e também com empréstimos maiores a

microempresas. A instituição iniciou sua atuação como um banco estatal que, posteriormente, disponibilizou serviços para a população de baixa renda devido a rentabilidade das microfinanças (BARONE *et al.* 2002).

O BancoSol, da Bolívia, é uma das instituições de destaque na América Latina. Iniciou suas atividades através de uma organização não governamental (ONG), a Fundação para a Promoção e o Desenvolvimento da Microempresa (PRODEM), a partir de doações de capital de terceiros, e posteriormente, em 1992, se solidificou como um banco comercial com fundos próprios. Esse banco financia empreendimentos e também consumo (BARONE *et al.* 2002).

O resumo dessas experiências pioneiras no mercado de microcrédito está disposto no Quadro 1. As datas utilizadas para representar o início dessas instituições refletem o período em que as atividades se iniciaram, e não o ano de consolidação destas instituições.

Quadro 1 - Primeiras experiências bem-sucedidas de microcrédito

| País | Banco | Início | Descrição |
|-------------|-----------------------------------|---------------|--|
| Bangladesh | Grameen Bank | 1976 | Aval solidário, análise e acompanhamento dos tomadores. |
| Bolívia | Banco Solidariedade S.A/ BancoSol | 1986 | Abordagem social e, posteriormente, empresarial. |
| Indonésia | Bank Rakyat Indonesia/BRI | Década de 80 | Banco popular com empréstimos individuais e Banco de Desenvolvimento (empréstimo às empresas). |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados de BARONE *et al.* (2002).

A primeira instituição especializada nesse ramo e que ganhou notoriedade foi o Grameen Bank, fundado oficialmente em 1983 num dos países mais pobres do mundo, o projeto inspirou vários outros posteriormente, com crédito direcionado para a população de baixa renda.

Os conceitos de microcrédito e microfinanças divergem entre os autores e países, mas no geral convergem no ponto onde os utilizadores desses serviços são pessoas (físicas ou jurídicas) de baixa renda. De acordo com o grupo do Grameen (2019), pioneiro nessa área, há microcréditos de diferentes categorias e funcionalidades. Entre eles, microcrédito informal tradicional, microcrédito baseado em grupos informais, microcrédito baseado em atividades por meio de bancos convencionais, crédito rural, microcrédito cooperativo, microcrédito do

consumidor, microcrédito baseado em parceria banco-ONG, Microcrédito do tipo Grameen, outros tipos de microcrédito de ONG, e outros tipos de microcrédito não garantidos por ONGs. Essas definições variam por diversos fatores, inclusive de país a país.

Entre as definições no Brasil é possível realizar algumas distinções. Barone *et al.* (2002) trazem o seguinte conceito: o microcrédito é um instrumento para democratizar o acesso ao crédito, possibilitando a inclusão financeira nesse mercado da população de baixa renda (marginalizada do crédito tradicional) e para promover o desenvolvimento social e regional. Outros serviços também podem ser oferecidos junto ao crédito, como poupança, depósitos a prazo, seguros, cartões de crédito e outros.

Os tomadores de microcrédito não precisam oferecer garantias reais para o pagamento do empréstimo, o que possibilita o ingresso de trabalhadores informais e autônomos no sistema. No entanto, na maioria das instituições, o capital deve ser utilizado para produção (capital de giro e investimento). Os programas têm como objetivo que empreendedores de baixa renda transformem crédito em riqueza para eles mesmos e para o país. Esses programas contribuem para o melhoramento da qualidade de vida, mexendo com a base da pirâmide social. Trazendo impacto social positivo em diferentes áreas, para as camadas inferiores da pirâmide, que utilizam o microcrédito; melhorando a saúde, as condições de habitação, de alimentação e o nível educacional (BARONE *et al.*, 2002).

O Banco Central do Brasil (BCB, 2019) associa a definição de microcrédito com o empréstimo de pequenos valores a pessoas que habitualmente são marginalizadas do mercado de crédito.

A nomenclatura que usualmente é utilizada no Brasil se dá através da orientação e do uso desse crédito. Ela é distinguida entre microfinanças, microcrédito e Microcrédito Produtivo Orientado (MPO). No geral são atividades destinadas a pessoas de baixa renda, como já citado, e a empreendedores físicos ou jurídicos de pequeno porte. Tais conceitos são trabalhados por Barone e Sader (2008), Soares e Melo Sobrinho (2008) e o BNDES² (2005).

De acordo com os autores citados, as **microfinanças** são mais abrangentes, englobam atividades financeiras para pessoas de baixa renda, como poupança, crédito, seguro, incluindo o consumo. Alves e Soares (2004) e Soares e Melo Sobrinho (2008) apresentam várias instituições como fornecedoras desse tipo de serviço: Organizações não Governamentais (ONGs), Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips), cooperativas de

² Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

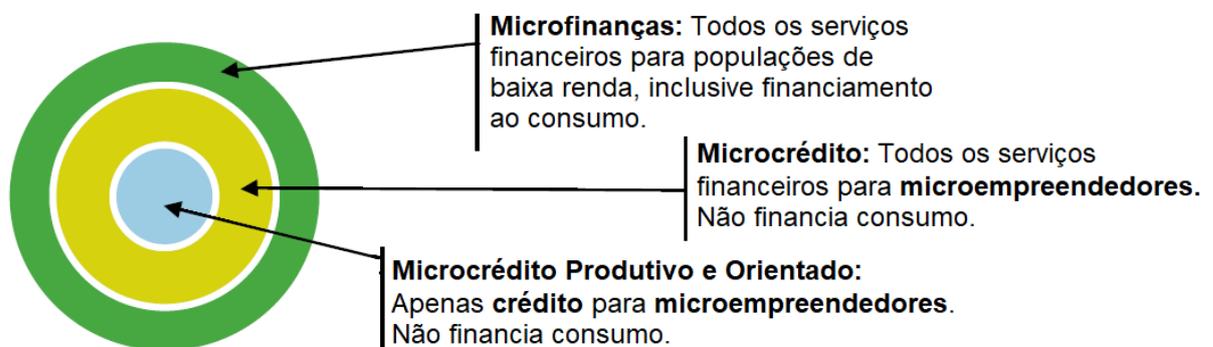
crédito de pequeno porte, bancos comerciais públicos e privados, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte (SCMs) e fundos institucionais.

Quanto ao **microcrédito**, para Barone e Sader (2008), são atividades financeiras de todos os tipos disponíveis à população muito pobre, com o intuito que ela empreenda e gere renda, excluindo a possibilidade de empréstimo para consumo. Para Alves e Soares (2004) e o BNDES (2005) o microcrédito é o setor das microfinanças que trabalha com a oferta de crédito e possui uma metodologia específica para sua concessão, como por exemplo, garantia solidária, agente de crédito (para acompanhar os empreendimentos e dar instruções), prazos curtos e valores de empréstimos crescentes com o decorrer do desenvolvimento da atividade do empreendedor.

A metodologia do microcrédito consiste, primeiramente, na concessão assistida do crédito, onde os agentes de crédito vão até o local da atividade produtiva, ao contrário do que acontece no sistema financeiro tradicional, onde os tomadores vão até as instituições. Os usuários do microcrédito também usufruem de orientações e direcionamentos para o uso do capital. As garantias do empréstimo acontecem através do sistema social da comunidade (relações de confiança, reciprocidade e participação). Ou seja, não são necessárias garantias reais e demasiadamente burocráticas (BARONE *et al.*, 2002).

Soares e Melo Sobrinho (2008) conceituam o **MPO** como apenas o microcrédito, também sem o consumo, além de uma orientação específica aos microempreendedores, esse capital tem uma finalidade pré-estabelecida. Barone e Sader (2008) definem o MPO como um serviço de crédito para micro e pequenos empreendedores de baixa renda, formais e informais, com o objetivo de fomentarem seu negócio e aumentarem a geração de renda.

Figura 1 - Microfinanças, microcrédito e MPO - Conceitos



Fonte: Soares; Melo Sobrinho (2008), p. 25.

O PNMPO tem o objetivo de financiar e incentivar serviços de microcrédito, ele será mais detalhado na próxima seção. As instituições aptas a disponibilizarem o MPO são várias; bancos comerciais, Caixa Econômica Federal, cooperativas, sociedades, agências de fomento, entre outras (BRASIL, 2018).

3.2 EXPERIÊNCIAS BRASILEIRAS DE MICROCRÉDITO

Há diferentes meios de concessão desse tipo de crédito no Brasil; através do Poder Público, de bancos a sociedade civil e da iniciativa privada. O Poder Público vem atuando na área de microcrédito através de programas realizados por instituições bancárias como a Caixa, o Banco do Nordeste e o BNDES, e mediante os chamados Bancos do Povo. Do mesmo modo há repasse de capital público a instituições que fomentam alguma instituição de microfinanças (IMF) da sociedade civil ou privada (BARONE *et al.*, 2002).

Conforme Santos e Santos (2017) a evolução do microcrédito no Brasil pode ser classificada em quatro fases, e posteriormente exemplifica:

1. Instituições afiliadas a redes internacionais (por exemplo o Banco da Mulher); iniciaram suas atividades com o apoio de iniciativas de outras redes (internacionais).
2. Organizações da sociedade civil – desenvolvidas pela comunidade local (como a Portosol); instituições que tiveram seu início a partir da necessidade e iniciativa da sociedade.
3. Iniciativas governamentais – desenvolvidas na esfera política (por exemplo o Banco do Povo Paulista); surgiram através do poder público para solucionar problemas e incentivar o desenvolvimento.
4. Instituições financeiras – oferta de microcrédito de iniciativas privadas ou públicas, como o Banco do Nordeste (BNB).

Existem organizações operadoras de microcrédito sem fins lucrativos, como é o caso das ONGs, e também com objetivo de lucro, como as sociedades de crédito ao microempreendedor e as instituições pertencentes ao Sistema Financeiro Nacional (SFN). Para

se tornarem habilitadas pelo Ministério da Economia nessa prestação de crédito, essas instituições devem se enquadrar na disposição legal³.

De acordo com Costa (2010) a concessão de microcrédito no país toma rumos que valorizam os negócios formais, ainda que um dos argumentos utilizados para defender a informalidade entre empreendedores de pequeno porte seja a alta burocracia envolvida nos processos legais. Para o autor esse direcionamento formal é algo positivo a longo prazo, que quebra o círculo vicioso da informalidade.

Seguindo exemplos de iniciativas do exterior, no Brasil existem instituições de microcrédito cujo objetivo é reduzir a pobreza. Esse capital se destina a trabalhos com indivíduos em pobreza absoluta⁴, tendo em vista que a renda não revela aspectos da pobreza relativa. Algumas dessas ofertas são verificadas em comunidades periféricas do país (SANTOS; CARRION, 2009).

Mazzutti (2005) relaciona a concessão de pequenos empréstimos à redução da pobreza relativa, uma vez que esse capital insere o indivíduo num mercado onde antes seria inviável sua entrada, e possibilita uma melhora no seu padrão de vida através dessa oportunidade. Vale ressaltar que o trabalho de Santos e Carrion (2009) foi direcionado a microcrédito para os mais pobres, enquanto que o trabalho de Mazzutti (2005) trouxe diferentes modalidades de microcrédito no Rio Grande do Sul.

O Nordeste é uma região com trabalhos notórios de microcrédito voltados a redução da pobreza, como programas do BNB, que serão detalhados posteriormente. Conforme Rocha (2012), a partir de microdados da PNAD, em 1981 essa região possuía 49% dos pobres do país e 30% da população total, em 2011 a proporção de pobres no Nordeste reduziu para 40,3% e a população para 28,6%.

Uma das preocupações nesse campo de atuação e estudo, trazida por Almeida e Santana (2008) é de que haja um trade-off entre microcrédito para os mais pobres e microcrédito sustentável (operacionalmente e financeiramente), levando em consideração o pequeno valor do capital emprestado e os custos envolvidos na operação. Para eles, as instituições financeiras

³ De acordo com o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT, 2019) estão habilitadas as seguintes instituições: cooperativas de crédito singulares; agências de fomento (de que trata a Medida Provisória 2.192-70, de 24 de agosto de 2001); as sociedades de crédito ao microempreendedor (Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001); as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (na Lei 9.790, de 23 de março de 1999); e sociedades com participação de instituição financeira de forma direta ou indireta, atuando na prestação de serviços de MPO.

⁴ Rocha (2006) classifica a pobreza absoluta como a situação onde o indivíduo não possui o mínimo para sobrevivência física, enquanto que a pobreza relativa corresponde ao modo de vida do indivíduo quando comparado a sociedade na qual habita e as desigualdades nessa vivência.

de microcrédito devem se embasar no tripé focalização (nos mais pobres), exigências de colaterais e sustentabilidade, simultaneamente, conseguindo assim dar assistência aos indivíduos e continuar seus empréstimos.

Sobre esse trade-off, alguns estudos contribuem para invalidá-lo quando o embasamento é de que os mais pobres não conseguiriam pagar os juros do mercado. Os institucionalistas defendem que programas para os mais pobres são sustentáveis, pois a diversificação dos produtos oferecidos (como poupança, seguros) levam a uma economia de escala, que conseqüentemente reduz custos. Além de que, a elasticidade-preço da demanda por crédito entre esses indivíduos demonstra um comportamento inelástico, onde os juros pelo empréstimo não necessitam estar abaixo do mercado para ser adquirido (MAZZUTTI, 2005).

Na seqüência tem-se um histórico das experiências mais significativas no Brasil, de acordo com Barone *et al.* (2002). E algumas atualizações sobre a atuação e os serviços disponíveis destas instituições, deste modo é possível entender como funciona o microcrédito no país.

3.2.1 Programa UNO

De acordo com Dantas (2005 *apud* SOARES e MELO SOBRINHO, 2008), em 1973 já existia experiências de microcrédito no Brasil, através de uma ONG, intitulada União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (Programa UNO). Neri (2008) argumenta que essa experiência teve início em 1972, antes mesmo do GB, o UNO seria uma espécie de “14-bis do microcrédito”, em suas palavras.

O programa UNO tratava-se de uma ONG que trabalhava com indivíduos de baixa renda do setor informal. Ele se manteve inicialmente com doações internacionais e não cobrava taxas de juros para empréstimo de microcrédito, o que impossibilitou a sua continuidade e independência financeira. Nos seus anos de atuação fomentou atividades associativas e cooperativas em Pernambuco e na Bahia. (BARONE *et al.*, 2002).

3.2.2 Rede CEAPE

A primeira experiência no Brasil com grupos de microcrédito que utilizavam a metodologia com aval solidário se deu através da rede Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE), no estado de Porto Alegre, em 1987. O grupo se baseou

em experiências da *Accion International* (organização que busca promover a inclusão financeira) e de ONGs colombianas (BARONE *et al.*, 2002).

A CEAPE Nacional, antiga FENAPE (Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos) fundada em 1990, atualmente é uma rede, onde os grupos atuam de forma independente, mas com a mesma metodologia (aval solidário) em grupos de empreendedores (capital de giro) e também com crédito pessoal, com um empréstimo variando de R\$1000 a R\$10.000, os detalhes das modalidades disponíveis e suas características estão dispostas no Quadro 2. A instituição também trabalha com MPO, direcionando o capital de giro para execuções específicas como água e saneamento, máquinas e equipamentos, reforma e construção, em empréstimos que podem chegar a R\$50.000 (CEAPE, 2019).

Quadro 2 - Microcrédito CEAPE

| Modalidade | Valor do crédito | Parcelas | Avalista | Comprovação de renda | Taxa (a.m.) |
|------------------------------|-------------------------|-----------------|-----------------|-----------------------------|--------------------|
| Crédito pessoal | R\$ 1.000 a R\$ 10.000 | 3 a 18 | Não | Sim | 3,45% |
| Grupo - Capital de giro | R\$ 1.000 a R\$ 20.000 | 3 a 12 | Não | Aval solidário | 2,74% |
| Extra - capital de giro | R\$ 1.000 a R\$ 10.000 | 3 a 12 | Não | Sim | 3,45% |
| Individual - capital de giro | R\$ 2.000 a R\$ 10.000 | 3 a 18 | Sim | Não | 3,45% |

Fonte: CEAPE (2019), adaptação própria.

3.2.3 Banco da Mulher

Fundado na Bahia, em 1989, inicialmente atendia apenas ao público feminino, atualmente engloba também o público masculino e foi intitulado Banco da Família a partir de 2003. Sua atuação possui metodologia solidária e seu programa foi inaugurado com a ajuda do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) (BANCO DA FAMÍLIA, 2019).

Atualmente, de acordo com o site oficial do banco (2019), é a maior IMF do sul do país. Oferece serviços como microsseguros, convênios e diversas modalidades de microcrédito. A solicitação é feita de modo individual ou em grupo solidário.

3.2.4 Portosol

Teve início em 1995, como Instituição Comunitária de Crédito, em Porto Alegre com o apoio da prefeitura e de entidades da sociedade civil. As garantias baseavam-se em aval simples ou solidário, de cheque e alienação de bens. (BARONE *et al.*, 2002).

Atualmente, as garantias são um avalista com renda comprovada, sem a necessidade de alienação de bens. A instituição concede crédito variando de R\$500 a R\$15.000, para empreendedores que tenham algum negócio ativo no mínimo há seis meses (PORTOSOL, 2019). Um resumo com as especificações deste microcrédito está disposto no Quadro 3.

Quadro 3 – Microcrédito Portosol

| Valor do crédito | Parcelas | Avalista | Comprovação de renda | Condições | Procedimento |
|----------------------|----------|----------|-----------------------------------|--|--|
| R\$ 500 a R\$ 15.000 | até 24 | Sim | Avalista com comprovante de renda | Negócio estabelecido a mais de 6 meses | Procurar a Portosol, visita do agente de crédito para orientação, se aprovado ir até a instituição |

Fonte: Elaboração própria com informações extraídas da Portosol (2019).

3.2.5 VivaCred

Foi criado em outubro de 1996, por iniciativa do Viva Rio, tendo como público alvo as favelas e comunidades carentes do Rio de Janeiro. Os empréstimos são destinados à microempreendedores de baixa renda, para capital de giro e capital fixo. O *funding* do projeto, inicialmente, se formou com capital do BID, BNDES e Fininvest⁵ e os empréstimos são destinados a capital de giro e capital fixo (VIVA RIO, 2017).

3.2.6 CrediAmigo

Fundado em 1998, é o programa de microcrédito criado pelo BNB, o único no país implementado por um banco estatal. O programa atende os estados do Nordeste, e também Minas Gerais e Espírito Santo.

Os empréstimos acontecem em grupos solidários e possuem orientação e assessores de crédito. De acordo com Barone *et al.* (2002) era o maior programa de microcrédito do país, fornecendo, até 31/12/2001, R\$440 milhões de empréstimo em 599,8 mil operações. No ano de

⁵ Banco comercial que funcionava como agência financiadora, atualmente é integrado ao Banco Itaú.

2019, de acordo com o BNB (2019), o valor acumulado em empréstimo chegou a R\$ 69.644,3 milhões em 40.493.028 contratações.

Atualmente o programa dispõe de outras modalidades de empréstimo, como por exemplo, através de um avalista com renda comprovada, sem necessidade do aval solidário, essas especificações podem ser observadas no Quadro 4. Os valores do crédito variam entre R\$ 100 e R\$ 21.000, aumentando gradativamente o valor que o empreendedor está apto a tomar conforme o tempo que ele está inserido no programa vai aumentando.

Quadro 4 – Microcrédito Crediamigo

| Modalidade | Valor do crédito | Parcelas | Avalista | Comprovação de renda | Condições | TAC |
|-----------------------|-------------------------|-----------------|-----------------|-----------------------------|--|-------------|
| Giro solidário | R\$ 100 a R\$ 21.000 | 2 a 12 meses | Não | Aval solidário | Grupo de 3 a 10 empreendedores | 3% do valor |
| Giro individual | R\$ 300 a R\$ 21.000 | 2 a 12 meses | Sim | Garantia do avalista | Negócio próprio no mínimo a 6 meses | 3% do valor |
| Investimento Fixo | R\$ 300 a R\$ 21.000 | 2 a 24 meses | Sim | Garantia do avalista | Negócio próprio no mínimo a 6 meses | 3% do valor |
| Crediamigo Comunidade | R\$ 100 a R\$ 1.100 | 4 a 12 meses | Não | Aval solidário | Grupo com 11 a 30 pessoas, até 20% dos integrantes podem estar iniciando suas atividades | 3% do valor |
| Crediamigo Mais | R\$ 1.000 a R\$ 21.000 | 2 a 24 meses | Sim | Garantia do avalista | Mínimo de 12 meses no Crediamigo, ser formalizado (CNPJ). | 3% do valor |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do BNB (2019).

Neri (2008) realizou um trabalho “Microcrédito: o Mistério Nordeste e o Grammen Brasileiro” no qual o Crediamigo é comparado ao Grammen. Esse crédito do BNB tem como foco os seguimentos mais pobres e informais, tendo em vista que o Nordeste é a região com maior registro de pobreza no Brasil.

De acordo com Neri (2008) é possível encontrar semelhanças entre esses bancos no aval solidário, sustentabilidade, retorno financeiro, diminuição da pobreza e foco nas mulheres (para o ano que ele escreveu, a proporção das mulheres inseridas no programa era maior do que a dos homens). Como diferenças ele pontua a atuação rural (do GB) e urbana (do BNB), mas justifica

através do perfil da população brasileira⁶, que é prioritariamente urbana e nesse sentido o Crediamigo fazia uma cobertura da região (o Nordeste junto aos estados já mencionados) de mais de 50% dos pobres do país.

3.2.7 Programa de Crédito Produtivo Popular

Os autores o classificam como uma instituição de segunda linha⁷. Foi uma iniciativa do BNDES, gerada em 1996, para difundir o microcrédito e apoiar outras instituições que possuem o mesmo propósito, sociedades civis e sociedades de crédito ao microempreendedor. Até 2001 o BNDES apoiou 31 instituições, com recursos que totalizavam R\$55,8 milhões (BARONE *et al.*, 2002).

3.2.8 Programa SEBRAE de microcrédito

Foi uma instituição também de fomento a outras IMF, formada em outubro de 2001. A escolha para conceder recursos às organizações é feita a partir de dois princípios, independência e auto sustentabilidade. Os microempresários público alvo são principalmente os informais (BARONE *et al.*, 2002).

3.2.9 Caixa Econômica Federal

Segundo Barone *et al.* (2002), a Caixa iniciou seus trabalhos com microcrédito em associação com organizações de Salvador e Rio de Janeiro. A Caixa era responsável pelo fomento monetário e riscos das operações, enquanto as organizações tratavam da metodologia do empréstimo.

Atualmente, a instituição possui o MPO Caixa, direcionada para microempreendedores formais e informais. O valor dos empréstimos varia entre R\$ 300 e R\$ 21.000 (CAIXA, 2019).

⁶ De acordo com Rocha (2012), o perfil de pobreza do Brasil mudou de rural para urbano entre o século XX e XXI. Dos anos 1970 a 1980 houve uma industrialização do país e se iniciou a migração em direção às cidades, e conseqüentemente, a migração da pobreza. De 1980 a 1993, continuou a diminuição da população rural e também ocorreu uma queda da proporção de pobres devido a conseqüências do processo de modernização agrícola. Desse modo se deu um empobrecimento relativo das áreas metropolitanas e urbanas, de acordo com a autora. Em 2011 menos de 20% dos pobres, a partir de microdados da PNAD, era de origem rural.

⁷ Instituição que fomenta outras instituições que lidam diretamente com os mutuários.

O procedimento e os requisitos para conseguir esse serviço estão no Quadro 5, as características são bem semelhantes ao PNMPO.

Quadro 5 – Microcrédito Caixa

| Modalidade | Valor do crédito | Parcelas | Avalista | Comprovação de renda | Condições | Procedimento |
|-------------------|-------------------------|-----------------|-----------------|-----------------------------|---|--|
| MPO Caixa | R\$ 300 a R\$ 21.000 | 4 - 24 meses | Não | Não | Pessoa física ou jurídica com renda ou faturamento de até R\$ 200 mil por ano, não ser inadimplente, maior de 18, ter conta Caixa | Solicitação via aplicativo, o empréstimo liberado cai na conta |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Caixa (2019).

3.2.10 Experiências Estaduais e Municipais

Algumas instituições de fomento (que apoiam instituições de microcrédito) com iniciativas desses governos podem ser observadas, geralmente focados em políticas públicas e geração de renda. Algumas dessas experiências são o Banco do Povo Paulista, Banco do Povo de Goiás, Banco do Povo de Juiz de Fora, e o Creditrabalho (do Governo do Distrito Federal) (BARONE *et al.*, 2002).

Além do Banco do Povo de Juiz de Fora, experiência já citada e também colocada por Santiago (2014), ele pontuou mais alguns exemplos de iniciativas municipais como a Portosol (em Porto Alegre) e o Banco do Povo de Santo André (SP), como iniciativas estaduais apresentou o Banco do Povo de Santa Catarina, São Paulo Confia e a Agência de Fomento do Amapá (AFAP). Outra iniciativa de destaque inicialmente na esfera municipal e que posteriormente se expandiu é o Banco Palmas.

O Instituto Banco Palmas, do Ceará, é um banco comunitário atuante numa comunidade periférica de Fortaleza (Conjunto Palmeiras) que inicialmente trouxe a proposta de uma moeda social⁸ para a comunidade, liberação de microcrédito e cursos. Atualmente atua em plataforma digital e expandiu seu alcance por algumas cidades do Ceará, e inclusive do Maranhão,

⁸ De acordo com Hernandes e Azevedo (2016), o Banco Palmas é conhecido mundialmente pelo seu modelo de moeda social, e é inspiração para outras 105 moedas sociais no Brasil.

contribuindo para a inclusão financeira e redução de custos operacionais com a plataforma digital (HERNANDES; AZEVEDO, 2016).

3.2.11 Conselho da Comunidade Solidária

Desde sua criação, o Conselho vem incentivando e discutindo iniciativas de microcrédito. Em 1995, em parceria com o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), o Governo do Distrito Federal e a GTZ (Sociedade Alemã de Cooperação Técnica), foi criada a proposta do Sistemas Bancos do Povo, que impulsionou a abertura de programas de microcrédito, como por exemplo o Programa de Créditos Produtivo Popular do BNDES (BARONE *et al.*, 2002).

3.2.12 Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)

Foi criado em 25 de abril de 2005, pela Lei 11.110 e posteriormente reformulado pela Lei 13.636, em 20 de março de 2018, com o objetivo de apoiar e financiar atividades direcionadas ao microcrédito. Os beneficiários do programa são empreendedores urbanos e rurais, individualmente ou coletivamente, que possuam renda bruta anual de no máximo R\$ 200.000 (FAT, 2019).

Em 28 de março de 2019 uma nova Resolução (4.713) foi definida. De acordo com o BCB (2019), o MPO deve possuir uma metodologia específica de concessão e controle (com o acompanhamento de um profissional), taxa de juros efetiva máxima de 4% a.m., taxa de abertura de crédito (TAC) de no máximo 3% do crédito concedido, sem outras taxas adicionais.

Ainda de acordo com a Resolução, no mínimo 2% do valor médio dos depósitos a vista dos bancos comerciais, bancos múltiplos com carteira comercial e da Caixa Econômica Federal devem ser direcionados a atividades de MPO, não podendo ser utilizados para outros fins (BCB, 2019).

3.2.13 Outras experiências

Além das experiências anteriormente colocadas, atualmente existem outros programas que trabalham com pequenos empréstimos no país, como alguns bancos comerciais no PNMPO, o Itaú, o Banco do Brasil, Santander e Bradesco. Em conformidade com Gonzalez,

Righetti e Serio (2014), o Banco Santander já possuiu o maior projeto de MPO entre os bancos comerciais do país, intitulado Real Microcrédito.

Alguns desses projetos mais recentes trabalham com uma abordagem de economia colaborativa, onde as empresas conectam financiadores e tomadores de crédito. Os investidores que financiam os empreendimentos conseguem obter retorno financeiro maior do que em investimentos de renda fixa ou também podem investir sem receber os juros (FIRGUN, 2019; IOUU, 2019). Nesse ramo e com essa metodologia é possível destacar a Firgun e a IOUU.

Essas empresas são classificadas como correspondentes bancários e são *fintechs*⁹ (startups no ramo financeiro), inovações que buscam desenvolver economias de escala de modo a reduzir os custos fazendo uso da tecnologia. Segundo Hernandez e Azevedo (2016), o Banco Palmas, iniciativa já abordada anteriormente, tem por objetivo tornar-se uma *fintech* social, conseguindo assim escalonar seus serviços sem aumentar os custos físicos operacionais.

3.2.14 AgroAmigo

Criado em 2005, é um programa de microfinanças rural do BNB, buscando incentivar atividades agrícolas e agropecuárias. A região de atuação é o Nordeste e também o norte de Minas Gerais. O Agroamigo trabalha com indivíduos enquadrados no Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), onde o assessor de microcrédito se locomove até as áreas rurais (INEC, 2019).

Também há uma modalidade de MPO rural, o Agroamigo Sol, que financia micro e minigeração de equipamentos de trabalho com funcionamento a partir de energia solar ou outras fontes renováveis (BNB, 2019).

3.2.15 Avante

Fundada no ano de 2012, com agentes de microcrédito atuando pelo Nordeste e com escritório em São Paulo. Em 2017 foi lançado o aplicativo Avante, facilitando o processo de solicitação do empréstimo, onde após o pedido online do empreendedor há uma pré-análise e, posteriormente, o agente vai até o empreendimento (AVANTE, 2019).

⁹ De acordo com o BCB (2017), as *fintechs* podem atuar no mercado de crédito brasileiro de duas formas, como Sociedade de Crédito Direto (SCD), com fundo próprio, ou Sociedade de Empréstimo entre Pessoas (SEP), como intermediárias.

Os empréstimos variam entre R\$ 400 e R\$ 35.000, com taxas entre 2% e 5,4% ao mês, não necessita de avalista ou comprovação de renda para a concessão, mas o empreendedor precisa ter o negócio estabelecido a pelo menos um ano e ser maior de idade. O pagamento do montante é realizado em até 12 meses (AVANTE, 2019).

3.3 GRAMEEN BANK

O GB surgiu para solucionar problemas no Bangladesh, mais especificamente ao que se refere a pobreza. Nessa seção será exposto um pouco de como é o país de origem do *grammencredit*, como surgiu essa ideia e em qual contexto, o desenrolar dos primeiros experimentos do banco nas aldeias, as ideias e convicções do seu fundador, Yunus, e a forma de funcionamento da instituição.

3.3.1 Bangladesh

Dentre os países que sofreram com a pobreza de forma devastadora há o caso do Bangladesh, que passou por um processo de grande fome por volta do ano de 1974, esse país asiático é conhecido por ser o berço das microfinanças. Num período de fome e miséria o economista Muhammad Yunus se dedicou a estudar alternativas para melhorar a situação do país.

A República Popular do Bangladesh é um país localizado ao Sul da Ásia, fazendo fronteira com a Birmânia, com 271 km de fronteira, e a Índia, em 4142 km, e possui um litoral de 580 km. Sua capital é Dhaka e o país se configura em oito divisões administrativas, sendo elas: Barisal, Chittagong, Dhaka, Khulna, Mymensingh, Rajshahi, Rangpur, Sylhet (CIA, 2018).

Na Figura 2 é possível visualizar a localização do país no continente asiático e suas fronteiras.

Figura 2 – Mapa (localização)

Fonte: Guia geográfico – Ásia Turismo (2019).

Sua extensão territorial, de acordo com a *Central Intelligence Agency* (CIA, 2018), é de 148.460 km², sendo 130.170 km² de terra e 18.290 km² de água, se posiciona no 95º em área em relação a outros países. Em termos comparativos é maior que o estado do Amapá¹⁰ e um pouco menor que o estado do Ceará¹¹.

A população do país demonstra um crescimento ao decorrer dos anos, como pode ser observado no Gráfico 1, em 2018 era de 161,38 milhões de habitantes. Quanto a densidade populacional, se encontra entre os países¹² com mais habitantes por área, a densidade é maior que a da Índia (450 hab/km²), sendo de 1.265 habitantes por quilômetro quadrado em 2017 (Our World in Data, 2019).

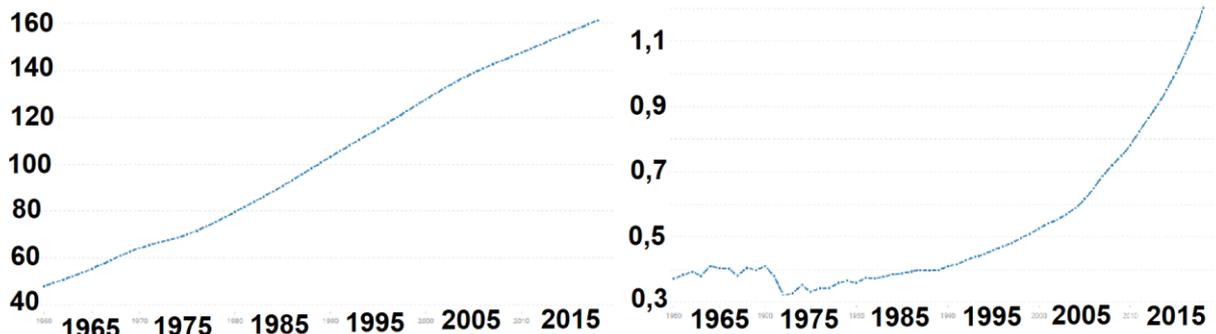
O PIB, assim como a população, demonstra uma trajetória crescente. Em 2017 o seu valor foi de 565,81 bilhões de dólares (WORLD BANK, 2019). Os registros da população e do PIB per capita, entre os anos de 1960 e 2018, estão dispostos no Gráfico 1. É possível observar que mesmo com o crescimento populacional, o PIB per capita aumentou.

¹⁰ De acordo com o IBGE (2018), o Amapá possui uma extensão territorial de 142.470,762 km².

¹¹ O Ceará possui uma extensão de 148.894,757 km².

¹² Algumas ilhas de pequena extensão territorial possuem uma alta densidade populacional, mas entre os países maiores (considerando uma área maior que 10.000 km²), segundo a Our World in Data, Bangladesh é o mais densamente povoado, seguido pelo Líbano, Coreia do Sul, Holanda e Ruanda.

Gráfico 1 - População (em milhões) e PIB per capita (em milhares) – Bangladesh (1960 – 2018)



Fonte: World Bank (2019), adaptação própria.

Notas: PIB a preços (US\$) constantes de 2010.

Os recursos naturais disponíveis em Bangladesh são gás natural, terras aráveis, madeira e carvão. De acordo com estatísticas de 2016, 70,1% das terras eram usadas para agricultura, contudo, o setor com maior geração de renda é o de serviços (CIA, 2019). A composição do PIB e a ocupação da mão de obra estão dispostas na Tabela 1. De acordo com a CIA (2019), a força de trabalho dos 3 setores, com base em estatísticas de 2017, correspondia a 66,64 milhões de trabalhadores.

Tabela 1 - Composição do PIB e distribuição da força de trabalho

| | Origem do PIB* (composição) | Produtos | Força de trabalho** |
|--------------------|--------------------------------|--|---------------------|
| Agricultura | 14,20% | Arroz, juta, chá, trigo, cana-de-açúcar, batata, tabaco, leguminosas, oleaginosas, especiarias, frutas; carne de bovino, leite, aves. | 42,70% |
| Indústria | 29,30% | Juta, algodão, vestuário, papel, couro, fertilizantes, ferro e aço, cimento, produtos petrolíferos, tabaco, produtos farmacêuticos, cerâmica, chá, sal, açúcar, óleos comestíveis, sabão e detergente, produtos metálicos fabricados, eletricidade, gás natural. | 20,50% |
| Serviços | 56,50% | - | 36,90% |

Fonte: Elaboração própria com dados extraídos da CIA (2018).

Notas: *Dados de 2017 **Dados de 2016

O uso dos recursos naturais no país, por vezes, é inadequado devido a problemas ambientais e riscos naturais na região, como seca, ciclones e inundações. Dentre as atividades econômicas que são prejudicadas e os problemas acometidos estão o cultivo em terras com

possibilidade de inundação, lençóis freáticos que são poluídos por pesticidas comerciais (afetando a pesca), águas subterrâneas contaminadas por arsênico natural, erosão e degradação do solo, desmatamento, entre outros (CIA, 2018).

Quanto aos indicadores sociais, em 2017, o país se encontrava no grupo dos países com desenvolvimento humano médio, na posição 136 (entre 189 países) no ranking mundial de IDH, com um valor de 0,608, o IDH ajustado pela desigualdade (nas dimensões em que o índice é formulado¹³) era de 0,462, possuía uma expectativa de vida de 72,8 anos, escolaridade esperada de 11,4 anos, escolaridade média de 5,8 anos e coeficiente de Gini de 32,4 (UNDP, 2018).

Pode-se observar, na Tabela 2, que ao decorrer dos anos Bangladesh obteve uma melhora em seu IDH. Como mostra o relatório da UNDP (2018), de 2012 a 2017 o país subiu 7 posições no ranking.

Tabela 2 - Índice de Desenvolvimento Humano (Bangladesh)

| | IDH |
|-------------|------------|
| 1990 | 0,387 |
| 2000 | 0,468 |
| 2010 | 0,545 |
| 2012 | 0,566 |
| 2014 | 0,583 |
| 2015 | 0,592 |
| 2016 | 0,597 |
| 2017 | 0,608 |

Fonte: Elaboração própria com dados extraídos da UNDP (2018).

Em 2014, o índice de pobreza multidimensional¹⁴ (porcentagem da população multidimensionalmente pobre, ajustada pela intensidade de privações) no país era de 0,194, 41,1% da população estava nessa situação de pobreza, sendo equivalente a 65.460.000 habitantes, em 2016 o número era de 66.916.000, a intensidade da privação era de 47,3% (UNDP, 2018).

No que se trata da relação entre pobreza e baixa escolaridade é possível observar que, em 2014, as crianças multidimensionalmente pobres no país e que, concomitantemente,

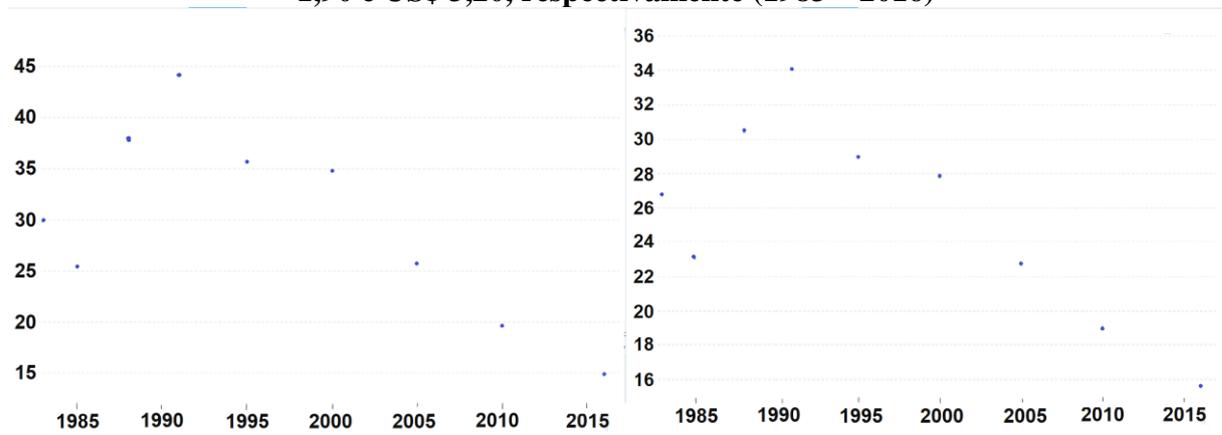
¹³ O IDH é formulado a partir do desempenho médio em 3 dimensões: uma vida longa e saudável, conhecimento e um padrão de vida decente.

¹⁴ O Índice Multidimensional de Pobreza (MPI) utilizado mede privações nas mesmas três dimensões do IDH. Ele mostra o número de pessoas multidimensionalmente pobres e o número médio de privação que cada pessoa experimenta. O cálculo é realizado a partir de uma média ponderada de indicadores de privação, incluindo escolaridade e frequência escolar, nutrição, mortalidade infantil, bens e acesso a alguns serviços básicos.

estavam fora da escola correspondiam a 19,3%, sendo 12,1% meninos e 7,2% meninas (UNDP; OPHI, 2019).

Em 2016, 15,6% dos bengaleses viviam abaixo da linha de pobreza internacional de US\$ 3,20¹⁵. No mesmo ano, 14,8% da população estava abaixo da linha de pobreza internacional de \$1,90 (WORLD BANK, 2019). No Gráfico 2 estão as proporções (em %) de pobres por ano no Bangladesh, eles ilustram que ao decorrer dos anos o país vem obtendo uma melhora e uma parcela da população está saindo da condição de pobreza.

Gráfico 2 - Proporção da população em extrema pobreza em Bangladesh - linhas de US\$ 1,90 e US\$ 3,20, respectivamente (1983 – 2016)



Fonte: World Bank (2019), adaptação própria.

Notas: Ajustado a preços internacionais de 2011.

Outra característica que também pode ser considerada negativa para o desenvolvimento do Bangladesh é o nível de corrupção. De acordo com a *Transparency International* (2019), em 2018 o país ocupava o 149º lugar entre 180 países, onde a colocação é ordenando os menos corruptos. O Índice de Percepção de Corrupção¹⁶ (IPC) do Bangladesh¹⁷, nesse mesmo ano, era de 26.

3.3.2 Yunus e sua visão

Muhammad Yunus nasceu na vila de Bathua, em Hathazari, Chittagong, onde era o centro de negócios da Bengala Oriental (atual Bangladesh). Seu pai era um ourives bem-

¹⁵ Em termos de paridade de poder de compra (PPC) para as duas linhas utilizadas.

¹⁶ O IPC de 2018, segundo a *Transparency International*, baseia-se em 13 pesquisas e avaliações de especialistas para medir a corrupção do setor público em 180 países e territórios, atribuindo a cada uma pontuação de zero (altamente corrupto) a 100 (muito limpo).

¹⁷ O Brasil, em 2018, estava na posição 105, com 35 pontos de 100.

sucedido que incentivava os filhos na busca pela educação superior, e sua mãe, uma pessoa que não negava ajuda a parentes e necessitados quando esses a procuravam, o que o influenciou desde cedo, fazendo-o mais tarde se comprometer com a erradicação da pobreza (GRAMMEN BANK, 2019).

Sua carreira acadêmica foi voltada para a área de Economia, sua graduação, em Ciências Econômicas, se deu em Nova Délhi. Posteriormente, aprofundou seus estudos nos Estados Unidos, sendo bolsista das instituições Fullbright e Eisenhower. Em 1972 retornou para Bangladesh, onde dirigiu o Departamento de Economia da Universidade de Chittagong (SOARES; MELO SOBRINHO, 2008).

Em Chittagong também atuava como professor, onde realizou uma viagem de campo, em 1974, com seus alunos para uma vila, Jobra, experiência que deu início a ideia de um banco para os mais pobres. A cronologia de alguns desses acontecimentos e o progresso do Grammen são resumidos no Quadro 6.

Quadro 6 - Trajetória de Yunus e primeiras instalações do Grammen

| | |
|----------------------|---|
| 28 de junho de 1940 | Nascimento de Muhammad Yunus em Chittagong, Bangladesh |
| 1961 – 1965 | Professor de Economia na Universidade de Chittagong |
| 1965 – 1970 | Mestrado na Universidade Vanderbilt, em Nashville, EUA |
| 1970 – 1972 | Professor – assistente da Universidade Middle Tennessee State |
| 1972 – 1976 | Professor de Ciências Econômicas na Universidade Chittagong |
| 1974 | Fome em Bangladesh; primeiros experimentos com microcrédito na aldeia de Jobra |
| 1976 – 1979 | Fase experimental para a sistematização da concessão de microcrédito por meio do banco de crédito rural, em Jobra |
| 1979 – 1983 | Projeto piloto para o sistema de microcrédito em Tangail |
| 2 de outubro de 1983 | Reconhecimento formal do Banco Grammen como instituição independente, com sede em Dhaka |
| 1989 | Fundação do Grammen Trust, da fundação para o fomento da criação de novos bancos mundiais para microcrédito |
| 1995 | Independência financeira total do Banco Grammen |

Fonte: Spiegel (2010).

Comprometido com a ideia de acabar com a pobreza, Yunus (*apud* SOARES; MELO SOBRINHO, 2008) acredita que esse não é um problema gerado pela incapacidade dos pobres em progredir, mas pela estrutura social e econômica do mundo, que garante o lucro para uma parcela específica da população através da prática de regras que transferem renda dos mais pobres para os mais ricos.

Yunus se mostra um pouco crítico quanto à esmola e à caridade, argumentando que são ajudas com uma boa intenção, mas que não geram um bom efeito. Essa seria uma forma de paralisar a criatividade daqueles que as recebem e criar um ciclo vicioso de dependência (YUNUS; JOLIS, 2000).

Para ele, quem dá a esmola acha que está ajudando, mas na realidade não fez nada pelo pobre além de conceder um alívio momentâneo e alimentar um ciclo de dependência. O mesmo ocorre com países desenvolvidos que emprestam dinheiro a países em desenvolvimento; uma relação de dependência que não tem fim.

Sua visão sobre pobreza, inclusive, se aplica ao seu negócio, ele não aceitou recursos para fomentar as atividades financeiras no Grammen. Em frente ao Banco Mundial em 1993, Yunus não admitiu um empréstimo a juros reduzidos para o Grammen, ele argumenta acerca de uma dependência do mesmo tipo que acontece com a esmola dada aos pobres, onde a pessoa constantemente estará lá pedindo por ela (YUNUS; JOLIS, 2000).

Conforme Spiegel (2010), o idealizador do Grammen também considera alguns trabalhos de ONGs filantrópicas como meio de caridade, onde o dinheiro é concedido sem esperar nada em troca, o que leva os pobres a terem sua dignidade ferida, não estimulando sua capacidade e motivação. Essa prática também ameaça a existência de bancos de microcrédito e é insustentável a longo prazo.

A filantropia, para Yunus (1997), é um meio de se esquivar da necessidade de reconhecer e solucionar o problema real. Ela não extingue a pobreza, apenas a sustenta, pois rouba dos pobres a iniciativa própria. A consciência das pessoas se tranquiliza com a filantropia e a necessidade de refletir sobre a vida dos outros não se manifesta (YUNUS, *apud* SPIEGEL, 2010).

As instituições filantrópicas que concedem microcrédito baseadas numa metodologia que visa a boa intenção e não o resultado acabam se deparando com alguns problemas, e consecutivamente, aprendendo que o método não funciona, a partir de Spiegel (2010) é possível pontuar alguns destes obstáculos:

1. Uma taxa de juros subsidiada é uma cilada. Os juros baixos contribuem para um mau funcionamento do microcrédito; instituições filantrópicas competem (dumping) por juros menores (para demonstrarem uma taxa maior de sucesso), as instituições com juros a nível do mercado são prejudicadas, além de estimularem uma mentalidade de dependência aos tomadores.

2. A não obrigatoriedade da restituição leva ao descaso. Se não há uma consequência para o não pagamento do empréstimo, o esforço para empreender o crédito acaba sendo menor ou nulo, o que resulta em um retorno abaixo do esperado e no longo prazo dificulta a viabilidade e manutenção do projeto.
3. Um pouco de trabalho a menos no início do projeto resulta em mais problemas. É mais dificultoso iniciar a concessão de crédito às mulheres, porém elas são melhores administradoras desse recurso. Assim como os mais pobres são melhores retribuidores, pois são os que mais urgentemente necessitam de dinheiro. A concessão em grupos, ao invés de individual, demanda mais esforço, porém, traz melhores resultados sociais e econômicos.

O empreendimento social de Yunus em nada tem relação com ciclo de dependência de ajudas, mas é um negócio, como ele¹⁸ pontua frequentemente em discursos, onde a população é engajada ao mercado de trabalho.

Yunus acredita que acabar com a pobreza é algo possível através da firmeza de propósito em alcançar esse objetivo. Argumenta que o homem queria ir à Lua, obteve sucesso. Queria meios mais rápidos de se comunicar uns com os outros, então a tecnologia da comunicação foi desenvolvida. Se alcançar o fim da pobreza na sociedade civilizada fosse um objetivo do mundo, para ele, já haveriam instituições e procedimentos políticos adequados (YUNUS, 1997 *apud* SPIEGEL, 2010).

Em 1974, ano em que Bangladesh passou por um intenso período de fome, Yunus lecionava e dirigia o departamento de Ciências Econômicas na Universidade de Chittagong (SOARES; MELO SOBRINHO, 2008). Os estudos econômicos e suas teorias eram admiráveis, mas na prática os problemas do Bangladesh não eram resolvidos.

Yunus¹⁹ relatou que a fome era tamanha em 1974²⁰ que nas ruas do país não se diferenciava as pessoas vivas das que estavam mortas. Esse conflito entre a realidade do país e a teoria econômica tradicional levou o professor Yunus junto ao professor Latifee e alguns estudantes a saírem da universidade e irem aprender na “universidade da vida” com as mulheres da aldeia de Jobra (YUNUS; JOLIS, 2000. SPIEGEL, 2010).

¹⁸ Yunus e Jolis (2000); Spiegel (2010).

¹⁹ Yunus e Jolis (2000); Spiegel (2010).

²⁰ Não há dados de pobreza disponíveis para esse ano.

De início, os pesquisadores, procuraram estudar os problemas da pobreza na aldeia e como eles poderiam ser resolvidos. O contato que Yunus fazia com as mulheres da aldeia possuía limitações devido à cultura e as religiões locais (mulçumana, hindu e budista). Sendo assim, sua pesquisa foi feita com a ajuda de estudantes e através das janelas das casas. Sem papeis ou formulários para não assustar as mulheres do povoado (YUNUS; JOLIS, 2000).

Ao executar a visita às comunidades pobres, foi visto como aquelas pessoas realizavam trabalhos, aqueles habitantes não eram pobres por incapacidade física ou intelectual, pois constantemente exerciam atividades complexas. O problema não era individual, mas sim estrutural, a situação social e econômica dos indivíduos pobres era resultado da construção financeira do país que em nada contribuía para saírem da pobreza (YUNUS; JOLIS, 2000).

Em Jobra, os pesquisadores, observaram que algumas mulheres pobres da aldeia trabalhavam, mas não obtinham grande lucro pois obtinham empréstimos com credores ou atravessadores a juros exorbitantes. Era um ciclo vicioso de pobreza, pontuam Yunus e Jolis (2000) e Spiegel (2010), onde havia uma dependência aos recursos dos agiotas, num regime que poderia ser considerado semiescravidão.

A primeira das mulheres que visitou fabricava bancos com bambu. Para adquirir a matéria-prima, conforme Spiegel (2010), ela contraía um empréstimo de 5 *takas* (correspondente à vinte e dois centavos de dólar americano na época) dos *paikari* (atravessadores) e o pagamento era vender o banquinho para ele ao fim do dia, obtendo um lucro de 50 *paisas*, correspondente a dois centavos de dólares.

A experiência em campo desmistificou o pensamento de que os pobres seriam incapazes de administrar dinheiro, empreender, poupar e produzir. Ainda no povoado de Jobra, uma estudante, Maimuna, ficou responsável pelo levantamento de quanto os habitantes necessitavam para não dependerem de credores e atravessadores que obtinham vantagens monetárias abusivas. O resultado foi uma lista com 42 pessoas, que precisavam de um total de 856 *takas*, equivalente a 27 dólares. Valor que Yunus decidiu emprestar, na condição que o dinheiro fosse devolvido (SPIEGEL, 2010).

A ideia, a princípio, foi emprestar dinheiro sem os juros exorbitantes cobrados pelos agiotas, assim o trabalho na comunidade seria desenvolvido e o lucro para os trabalhadores consistiria num valor maior. A partir do conhecimento local dos próprios moradores os problemas financeiros seriam resolvidos.

Os empecilhos com os quais se depararam foram vários; a cultura, os agiotas (que perderiam seus lucros exorbitantes), alguns maridos (descontentes com a ideia de suas esposas

serem mulheres de negócio e autônomas), os mulás (líderes religiosos), variados órgãos públicos e até as instituições filantrópicas se mostraram insatisfeitas. Algumas falsas pretensões, inclusive, se espalharam a respeito do Grameen, que haveria interesse em traficar as mulheres, prostituí-las, induzi-las a conversão ao cristianismo, tomar suas posses e bens (SPIEGEL, 2010).

Mas para Yunus (*apud* Spiegel, 2010), os problemas impulsionam melhorias, ele os chama de “o combustível mais precioso para as inovações”, após estudar o caso foram vencendo as barreiras impostas, e em 1983 nasceu oficialmente o Grammen Bank, um banco para o povo (“banco de aldeia” ou “banco do povoado” na tradução original), especialmente para os mais pobres, fundado a partir de quatro princípios: disciplina, unidade, coragem e trabalho árduo.

Muhammad Yunus se destaca por seu trabalho com o microcrédito e a ideia de um banco que funciona para os mais pobres. Em suas palestras e seminários ele compartilha as ideias que fizeram o Grammen dar certo, muitas vezes é justamente o contrário daquelas feitas pelos bancos tradicionais, como será exposto mais à frente.

3.3.3 O Banco

O GB é um empreendimento social (*social entrepreneurs*) com fins lucrativos, seu objetivo é tirar pessoas da pobreza através do microcrédito, oferecendo serviços financeiros a população pobre do Bangladesh. Dentre os serviços oferecidos estão: empréstimos, contas de poupança, planos de pensão e seguros de empréstimos.

A metodologia do *grammencredit* (como chamam o microcrédito do Grammen) é específica; o banco vai até o povo e não o contrário, os mutuários que possuem prioridade para receberem o crédito são os mais pobres e do sexo feminino, dentre outras características que não se encontram no mercado de crédito tradicional.

O nome do banco tem relação com a sua atuação, traduzido por “banco do povo” ou “banco de aldeia”, ele se localiza próximo ao povo, de modo acessível aos mutuários e não em grandes centros e metrópoles do país. Uma agência bancária possui um gerente de agência e vários gerentes de centro, cobrindo uma área de 15 a 22 aldeias (GB, 2018).

Não existindo barreiras na comunidade que impeçam o empreendimento e acesso ao *grammencredit*, são realizadas reuniões para esclarecer tudo a população e a engajar no mercado. Como os mais pobres não possuem comprovações reais para pagamento do

empréstimo, há fatores, que serão dissertados nesse capítulo, que contribuem como garantia para que o processo do Grammen seja bem-sucedido.

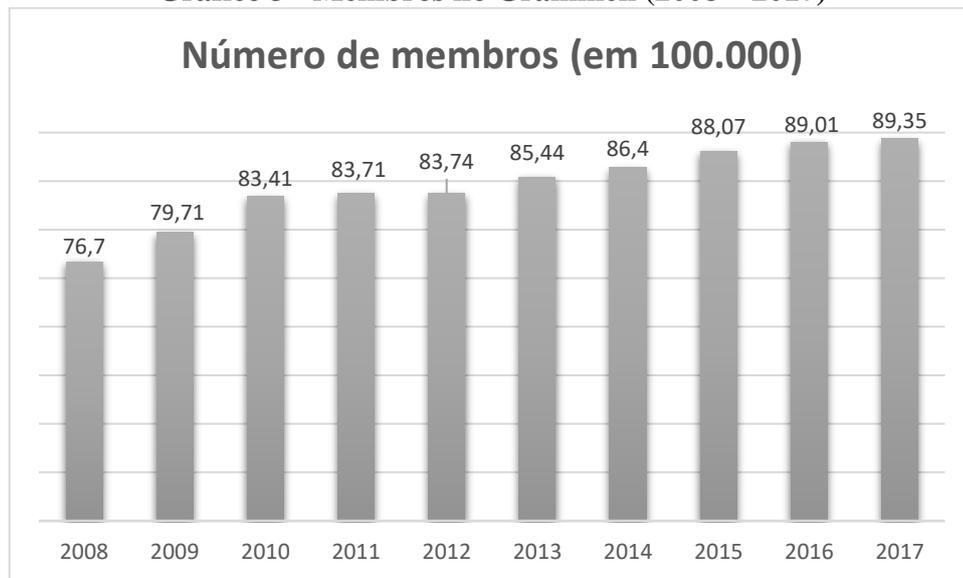
Através do Grammen, pobres, mulheres e analfabetos obtiveram acesso ao crédito. A instituição criou uma metodologia voltada para a classe pobre, onde os tomadores do empréstimo são instruídos e desenvolvem suas habilidades para obterem uma renda melhor em cada ciclo de empréstimo (GB, 2018).

A instituição financeira revolucionou o mercado de crédito para as pessoas de baixa renda, inserindo-as num mercado onde antes eram marginalizadas. De acordo com o Grammen Bank (2019), atualmente a instituição possui mais de 7,5 milhões de mutuários, dos quais mais de 65% conseguiram melhorar seu patamar de vida, saindo da situação de extrema pobreza. Com o acesso ao microcrédito as pessoas são incentivadas a vivenciar processos inovadores. Atividades como artesanato se transformam em indústria. Surgem manufaturas ou processos mais sofisticados de produção. Como também trabalhos voltados para a agricultura e a pecuária.

Conforme Spiegel (2010) afirma, a instituição também dirige verbas ao serviço social. Em tempos de crises e catástrofes naturais, por exemplo, o banco destina 5% de suas atividades à assistência a sociedade. Após situações catastróficas a instituição se mobiliza de forma que os mutuários possam retomar seus empreendimentos. A instituição também atua com empresas de prestação de serviços próprias do GB, na área tecnológica e comercial, facilitando o acesso desses produtos aos membros do Grammen, melhorando a qualidade de vida e consumo, e também comprando seus produtos, como roupas, por exemplo.

O Grammen tem destaque por dar bons resultados, seu índice de restituição, de acordo com o site do Grammen Bank (2019), já chegou a quase 100%, atualmente essa taxa está próxima dos 99%. Ainda de acordo com o GB (2019), o banco também auferiu lucros desde a sua fundação, com exceção de 3 anos, 1983, 1991 e 1992.

A instituição vem crescendo no país e ganhando a confiança dos bengales. Os mutuários do GB possuem 76% do banco e recebem dividendos, os outros 24% são de propriedade do governo (GB, 2019). No Relatório Anual de 2017, o número de membros da instituição, de acordo com o GB (2017) era de 8.934.874. Desses membros, 96,65% eram mulheres. O crescimento do número de membros do banco, entre os anos de 2008 e 2017, pode ser observado no Gráfico 3.

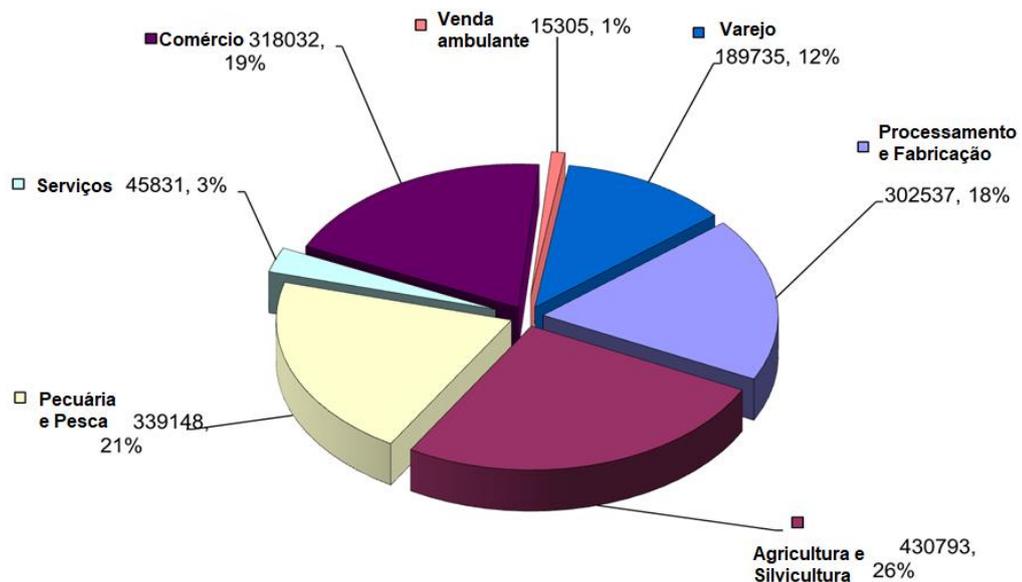
Gráfico 3 - Membros no Grammen (2008 – 2017)

Fonte: Grammen Bank (2019).

O Banco estava instalado, em 2017, em 40 zonas do Bangladesh, com 140.262 centros, cobrindo 81.400 aldeias, 2.568 filiais. As atividades em que o empréstimo é aplicado eram mais de 60, a distribuição por categoria está disponível no Gráfico 4 (GB, 2017).

Gráfico 4 - Desembolso de Empréstimos em Amplas Categorias de Atividades

(em milhões de BDT)



Fonte: Grammen (2019), tradução própria.

Os empréstimos cumulativos (de 1976 a 2017) eram de 23.596,17 milhões de dólares (correspondente a 1.652.430,65 em milhões de takas), o desembolso, em 2017, foi de 2.921,91

milhões de dólares (234714.73 milhões de takas) (GRAMMEN, 2019). As 25 atividades com maior montante em empréstimo desembolsado, no ano de 2017, estão dispostas na Tabela 3.

Tabela 3 - 25 principais atividades, em valor de crédito (janeiro de 2017 – dezembro de 2017)

| | Atividades | Número de empréstimos tomados | Montante (em BDT) |
|----|--------------------------------------|-------------------------------|-------------------|
| 1 | Cultivo de arroz | 1.059.133 | 22.759.634.550 |
| 2 | Arrendamento de terras | 614.798 | 16.574.917.413 |
| 3 | Agricultura | 622.956 | 14.559.299.678 |
| 4 | Fabricação de equipamentos agrícolas | 646.558 | 14.537.111.692 |
| 5 | Comércio de arroz / arroz em casca | 560.338 | 13.158.014.323 |
| 6 | Vaca leiteira | 493.460 | 11.527.805.468 |
| 7 | Criação de vaca | 450.541 | 10.413.767.068 |
| 8 | Mercearia | 288.900 | 10.413.767.068 |
| 9 | Plantação | 436.917 | 10.135.995.378 |
| 10 | Cultivo de terra | 383.488 | 8.205.582.373 |
| 11 | Cultivo de hortaliças | 364.979 | 8.076.334.636 |
| 12 | Comércio de peixe | 221.810 | 5.833.424.508 |
| 13 | Negócios variados | 123.672 | 4.553.097.940 |
| 14 | Comércio de vegetais | 138.750 | 3.572.275.209 |
| 15 | Cultivo de rabi | 141.936 | 3.215.743.715 |
| 16 | Cultivo de <i>betelleaf</i> | 139.792 | 3.159.092.544 |
| 17 | Reparação de casa | 86.876 | 2.832.351.587 |
| 18 | Cultivo de batata | 114.133 | 2.492.323.031 |
| 19 | Comércio de tecidos | 61.322 | 2.410.492.542 |
| 20 | Trabalhos em bambu | 90.200 | 2.053.562.055 |
| 21 | Melancia | 86.402 | 2.026.942.331 |
| 22 | Preparação da terra | 72.041 | 1.990.271.533 |
| 23 | Comércio em lojas | 56.157 | 1.846.787.341 |
| 24 | Produtos de cerâmica | 68.170 | 1.597.267.669 |
| 25 | Cultivo de açafião | 69.131 | 1.535.860.355 |

Fonte: Grammen (2017), tradução própria.

Dentre as atividades com maior pedido de microcrédito no Grammen também se destacam o táxi de bebê, a papelaria e o boi de carga. Vinte e duas das atividades com maior montante em empréstimo estão simultaneamente como as mais procuradas para empregar o *grammencredit* (GB, 2017).

3.3.4 Como é o processo de atendimento e instalação do Banco

O banco vai até as aldeias. Uma unidade bancária é formada com um gerente de campo e vários funcionários, eles passam a visitar as comunidades, estudando o ambiente e identificando possíveis clientes, explicando como funciona o banco, suas funções e objetivos. Assim, o grupo de mutuários é formado, geralmente com 5 integrantes, onde os 2 primeiros tomam o empréstimo e os outros estarão elegíveis ao empréstimo quando a dívida for quitada (GB, 2019).

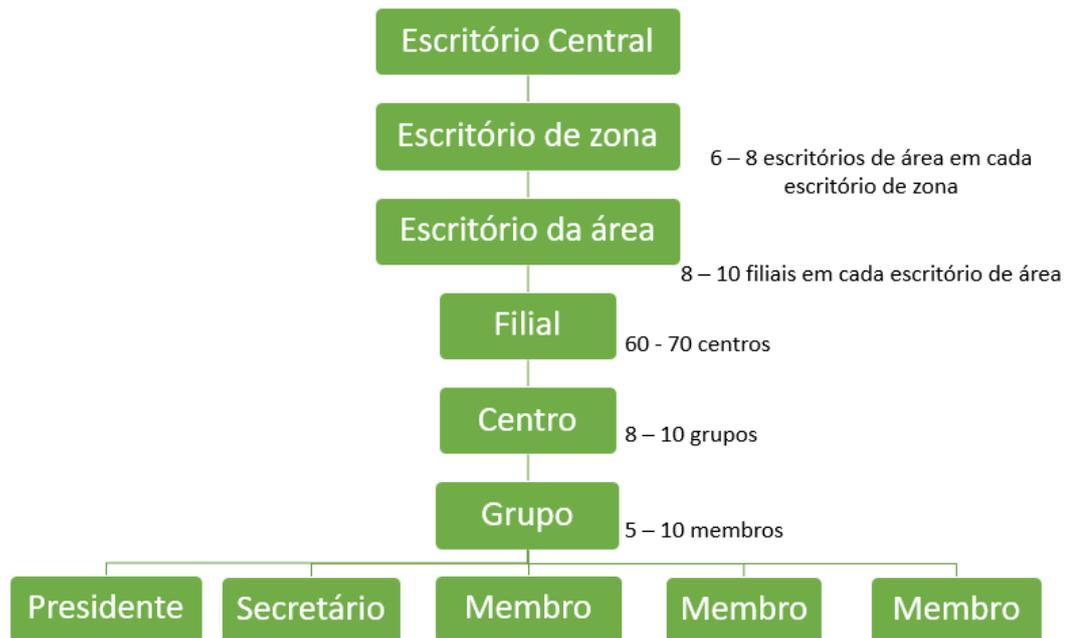
Os funcionários do Grammen também expõem o projeto as autoridades (professores, prefeitos, sacerdotes) da aldeia para que não haja problemas com as atividades. Havendo grupos elegíveis para o empréstimo eles são instruídos e observados durante um período. O recebimento do crédito, a devolução, os aconselhamentos e conversas coletivas acontecem na comunidade, a céu aberto (SPIEGEL, 2010).

O indivíduo que se interessa pelo *grammencredit* precisa formar autonomamente um grupo com mais 4 residentes da aldeia para conseguir um empréstimo. Esse método realiza uma filtragem para que apenas os corajosos e com ambição resistam ao processo de formação do grupo, pois nesse percurso há vários empecilhos, como a desconfiança (especialmente para a instalação do primeiro grupo), a insegurança em tomar um empréstimo, maridos que proíbem suas mulheres de participarem, o medo de não progredirem em seus negócios, a desistência de algum possível membro e então a procura por um novo (YUNUS; JOLIS, 2000).

Os critérios para a formação do grupo são: ser composto por 5 membros que não possuam terras ou bens, nem ligação sanguínea entre si, residam permanentemente na vila, sejam vizinhos e possuam idade próxima (GB, 2018).

Penélope Rascol, após estudos e sua experiência em campo com alguns bancos de microcrédito, inclusive o Grammen, defende a ideia de que o sucesso do *grammencredit* está na estrutura em que se baseia. A organização da instituição está disposta na Figura 3, um organograma com sete níveis interconectados. Onde, para a pesquisadora, o mais importante é o grupo (GB, 2018).

Figura 3 - Organograma do Grammen Bank



Fonte: Grammen Bank: The Intern's Magazine (2018), p. 10. Tradução própria.

Após a formação do grupo há um treinamento com os membros e funcionários do GB que dura uma semana, onde os mutuários aprendem as 16 decisões (que serão expostas mais à frente), como iniciar e terminar uma reunião (para os encontros semanais), a escreverem seus nomes e entenderem sobre disciplina. Nesse ínterim, os membros da família são abordados pelo banco para a explicação do negócio (GB, 2018).

As reuniões e pagamentos do empréstimo acontecem no centro, lá um novo empréstimo também pode ser solicitado. A filial é onde os mutuários se direcionam para obterem o empréstimo aprovado, uma semana após o pedido. Os escritórios de área e de zona são para controle e administração dos outros escritórios. A estrutura do GB é feita para que tudo aconteça em campo, e não haja custos com transporte para os bengaleses (GB, 2018).

Com o grupo estabelecido, então eles elegem um presidente e uma secretária entre si. Os centros elegem um diretor e um diretor-adjunto. Essa é uma forma de desenvolver a liderança, a autoconfiança e as técnicas de ajuda mútua (YUNUS; JOLIS, 2000).

O processo é desprovido de burocracias, não há papéis para assinar, tudo é explicado publicamente. A garantia do empréstimo é através da responsabilidade coletiva, pois há um incentivo para manterem os negócios as claras e resolverem as dificuldades em conjunto. Disciplina, supervisão e manutenção intensiva são pilares para o negócio, de acordo com o Grupo Grammen (2019), “banqueiros de bicicleta” realizam essas supervisões periodicamente.

A esquematização simplificada do processo para o empréstimo está disposta na Figura 4.

Figura 4 - Procedimento do Grammencredit



Fonte: Elaboração própria com informações extraídas do Grammen Bank (2019).

3.3.5 Fatores de garantia

Dentre as estratégias que tornam o Grammen bem-sucedido é possível destacar oito fatores de segurança, dos quais sete são antagônicos aos sistemas bancários tradicionais. Os funcionários do banco vão até o povoado e antes de começarem as negociações eles estudam se é cabível a comunidade ter acesso ao microcrédito e se atendem as condições necessárias. Esses fatores foram decisivos para mudar o status do projeto, que ficou em aberto durante 9 anos e, posteriormente, foi nomeado como um banco (YUNUS *apud* SPIEGEL, 2010).

(1) Vontade de sobreviver

Os empréstimos não são direcionados para os pobres, mas sim para os mais pobres (tido como miseráveis), esse fator é chamado de vontade de sobreviver. Os mais pobres recebem uma chance que parece ser única com o microcrédito, uma oportunidade de sobreviverem, lidarem

com o dinheiro e deixarem de ser escravos do sistema, desse modo, eles se tornam melhores retribuidores do capital, é o que Yunus diz ter aprendido empiricamente.

(2) Mulher

O empréstimo é preferencial para as mulheres, tendo em vista que elas visam o sustento dos filhos e a manutenção do lar, manifestando uma visão empreendedora mais ampla que os homens. Além de inseri-las num contexto econômico e político onde antes seria impossível a sua participação, pois são negligenciadas pela sociedade no Bangladesh.

Conforme Spiegel (2010) afirma, nas mesmas circunstâncias sociais no Bangladesh os homens restituem 85% do microcrédito, enquanto as mulheres chegam a uma taxa de quase 100%. De acordo com Yunus (2000), as mulheres também se adaptam mais fácil ao processo de colaboração do que os homens.

(3) Grupo

A liberação do crédito acontece em grupos, onde não deve haver membros da mesma família, evitando tensões familiares, assim os componentes do grupo podem aconselhar-se, resolver possíveis problemas e incentivar os seus negócios, inclusive realizarem negócios vantajosos entre si. Para Yunus, o indivíduo sozinho se sente exposto aos perigos, mas em grupo há uma segurança e autodescobrimento de suas capacidades. O empréstimo inicial é concedido a dois integrantes, quando estes pagam o montante então o crédito é liberado para os próximos, como já mencionado (YUNUS; JOLIS, 2000).

(4) Transparência – com confiança

O fator de segurança transparência mantém a integridade do grupo, protegendo da corrupção e gerando confiança mútua. As negociações, empréstimos, problemas e pagamentos são realizados em público nas reuniões, nem sequer há documentos para assinar, tudo é resolvido com confiança. Para Yunus, esse é um dos segredos para se manterem livres da desonestidade num país que possui um alto índice de corrupção (SPIEGEL, 2010).

(5) Simplicidade

O Grupo Grammen também preza pela simplicidade nas interações. Num país com alta taxa de analfabetismo é inviável um sistema de crédito para os mais pobres que lhes exija preencher formulários e ler regras extensivas. Quanto menos burocrático é um processo mais ele se torna eficiente, mais transparente, menos propício a erros, mais simples de ser controlado e transmitido (SPIEGEL, 2010).

Não há burocracia exagerada nas negociações para o empréstimo, afinal, o dinheiro gasto com isso será aproveitado em outros meios, tudo é claro e objetivo, as reuniões são feitas em ambientes públicos, não há termos a serem assinados para a liberação do microcrédito.

O sistema das regras para a concessão de crédito do Grammen pode ser resumido em 5 pontos, de acordo com Spiegel (2010). São eles:

1. Prazo de vigência de 1 ano
2. Amortização semanal, a partir de uma quantia fixa
3. Taxa de juros de 20% em 50 semanas
4. A amortização corresponde a 2% semanais, ou seja, em 50 semanas amortiza o total
5. Num empréstimo de 1000 *takas*, os juros correspondem à 4 *takas* semanais

(6) Variedade

O fator variedade se aplica a todos os processos de consultorias e formação de colaboradores e trainees do banco, onde o uso da propriedade intelectual é encorajado. Para eles, a propriedade intelectual transforma a ideia criativa em indústria. Yunus utiliza o termo “amigáveis ao erro” como meio para o aprendizado e a resolução de problemas. A equipe incentiva visões e execuções diferentes que resultam em criatividade, pois é numa esfera aberta, com diversidade e curiosidade que a inovação surge (SPIEGEL, 2010).

(7) Ética

Visando a melhora social do centro (composto pelos grupos do GB), as mulheres do Grammen, por iniciativa própria, desenvolveram 16 regras que devem ser praticadas pelos tomadores. Essas resoluções podem ser postas como a ética do banco, elas ajudam no desenvolvimento social e evitam experiências capazes de perturbar os negócios, como por exemplo o alto endividamento resultante de dotes.

Essa agenda de desenvolvimento social é explicada durante o preparo do grupo para o empréstimo, e os valores éticos são retomados nas reuniões com frequência. As 16 Decisões estão dispostas no Quadro 7.

Quadro 7 - 16 Decisões

| | |
|----|---|
| 1 | Seguiremos e promoveremos os quatro princípios do Grameen Bank - Disciplina, Unidade, Coragem e Trabalho árduo - em todas as esferas de nossas vidas. |
| 2 | Traremos prosperidade para nossas famílias. |
| 3 | Não moraremos em casas em ruínas. Repararemos nossas moradias e trabalharemos para a construção de novas casas o mais rápido possível. |
| 4 | Cultivaremos legumes o ano todo. Vamos comer muitos deles e vender o excedente. |
| 5 | Durante as épocas de plantio, plantaremos o maior número possível de mudas. |
| 6 | Planejaremos manter nossas famílias pequenas. Devemos minimizar nossas despesas. Cuidaremos de nossa saúde. |
| 7 | Educaremos nossos filhos e garantiremos recursos para pagar por sua educação. |
| 8 | Devemos sempre manter nossos filhos e o meio ambiente limpos. |
| 9 | Construiremos e latrinas e as usaremos. |
| 10 | Beberemos água do poço de tubo. Se não estiver disponível, devemos ferver água ou usar alume. |
| 11 | Não daremos nenhum dote no casamento de nossos filhos, nem daremos nenhum dote no casamento de nossas filhas. Manteremos nosso centro livre da calamidade do dote. Não praticaremos casamento infantil. |
| 12 | Não causaremos injustiça a ninguém, nem permitiremos que alguém o faça. |
| 13 | Empreenderemos investimentos maiores coletivamente para obter maiores rendimentos. |
| 14 | Estaremos sempre prontos para ajudar um ao outro. Se alguém estiver em dificuldade, todos devemos ajudá-lo. |
| 15 | Se soubermos de alguma quebra de disciplina em qualquer centro, todos iremos para lá e ajudaremos a restaurar a disciplina. |
| 16 | Participaremos de todas as atividades sociais coletivamente. |

Fonte: Grammen (2019). Tradução própria.

A partir do Quadro 7 também pode-se entender um pouco mais da cultura do Bangladesh, diferentemente do Brasil, há tradições de dotes de casamento, as escolas não são públicas e o sistema sanitário (latrinas) parece não ser prioridade na construção de seus lares. Do ponto de vista geográfico nota-se o cuidado com a água para consumo, tendo em vista a contaminação com arsênico, já citada anteriormente. É possível refletir também acerca do padrão de vida dos bengaleses, ao menos dos mais pobres, por exemplo no que se refere as casas.

(8) Consequência

O oitavo e último fator, consequência, se refere a não aceitar que um empréstimo não seja quitado. Há duas premissas para efetivar isso; o montante deve ser quitado, mesmo que em um prazo diferente e com flexibilizações, e os empreendimentos do tomador não devem ser interrompidos. Esse fator é o único que não é antagônico ao sistema convencional de crédito.

3.3.6 Público alvo

O público ao qual os funcionários do banco se direcionam para realizarem os empréstimos foram citados anteriormente nos fatores de segurança. Os mais elegíveis para o crédito são os extremamente pobres, tendo em vista que o objetivo é tirar as pessoas da pobreza, e preferencialmente do sexo feminino. Para auxiliar nessa análise são utilizados os 10 indicadores de pobreza.

A equipe do Grammen Bank avalia seu trabalho e evolução através desses indicadores socioeconômicos que medem o nível de pobreza. Esses mesmos indicam os indivíduos mais suscetíveis a receberem microcrédito, quanto menos indicadores se apresenta, mais chance se tem de adquirir um empréstimo inicialmente.

Quadro 8 - 10 indicadores de pobreza

| | |
|----|--|
| 1 | A família vive em uma casa que vale pelo menos 25.000 ²¹ takas ou uma casa com telhado de zinco, e cada membro da família pode dormir na cama em vez de no chão. |
| 2 | Os membros da família bebem água pura de poços tubulares, água fervida ou água purificada usando alúmen, comprimidos purificadores de arsênico ou filtros de jarro. |
| 3 | Todas as crianças da família com mais de seis anos de idade estão indo para a escola ou terminaram a escola primária. |
| 4 | A parcela mínima do empréstimo semanal do mutuário é 200 ²² takas ou mais |
| 5 | A família usa latrina sanitária. |
| 6 | Os membros da família têm roupas adequadas para o uso diário, roupas quentes para o inverno, como xales, blusas, cobertores, etc., e mosquiteiros para se protegerem dos mosquitos. |
| 7 | A família possui fontes de renda adicional, como horta, árvores frutíferas etc., para que possam recorrer a essas fontes de renda quando precisarem de dinheiro adicional. |
| 8 | O mutuário mantém um saldo médio anual de 5.000 ²³ takas em suas contas de poupança. |
| 9 | A família não sente dificuldade em fazer três refeições substanciais por dia durante o ano, ou seja, nenhum membro da família passa fome em qualquer época do ano. |
| 10 | A família consegue cuidar da saúde. Se algum membro da família adoecer, a família poderá se dar ao luxo de tomar todas as medidas necessárias para procurar atendimento médico adequado. |

Fonte: Grammen Bank (2019). Tradução própria.

A atuação do GB se manifesta de forma a não tornar os seus membros dependentes do sistema bancário, uma vez que quanto mais melhoram sua qualidade de vida menos elegíveis estão para o empréstimo, se tornando empreendedores independentes. Os indicadores de pobreza utilizados pelo GB também demonstram o perfil de pobreza do país por uma perspectiva mais próxima da realidade, enfatizando quais pontos precisam de melhoras nas aldeias.

3.4 INFORMAÇÕES ASSIMÉTRICAS

²¹ Correspondente, atualmente a US\$ 295,15, sem a PPC.

²² Correspondente a US\$ 2,36.

²³ Correspondente a US\$ 59,03.

De acordo com Varian (2012) o primeiro problema no campo econômico com a ideia de informação assimétrica foi o de George Akerlof, em 1970, com o caso dos carros “abacaxis” (*lemons*) no mercado de carros usados. Uma situação onde apenas os vendedores possuem a informação da qualidade do veículo que está à venda, enquanto que os compradores não têm como descrever a qualidade dos carros. O preço nesse mercado seria uma média da qualidade dos automóveis disponíveis, o que leva a um preço abaixo daquele que os donos dos veículos bons estariam dispostos a ofertar, prevalecendo no mercado automóveis de baixa qualidade.

O problema das informações assimétricas acontece quando os agentes (comprador e vendedor) possuem informações disponíveis incompletas ou divergentes. De acordo com Pindyck e Rubinfeld (2005) essa assimetria de informações pode resultar numa falha de mercado, a seleção adversa, que impossibilita uma plena eficiência e maximização do bem-estar dos agentes.

A seleção adversa ocorre quando há produtos de diferentes qualidades (bons e ruins) sendo vendidos por uma média de preços iguais no mesmo mercado, por causa das informações assimétricas que não os diferencia, essa falha de mercado tende a aumentar a quantidade de produtos com qualidade inferior e diminuir os produtos de alta qualidade que estão à venda, como consequência do custo de se obter informações (PINDYCK; RUBINFELD, 2005; VARIAN, 2012).

Algumas soluções para o problema de seleção adversa são a sinalização e julgar a qualidade pelo preço. O vendedor, por exemplo, oferece uma garantia de que seu produto é de alta qualidade, assim sinalizando que ele é bom e não haveria motivos para ele assumir um custo adicional (a garantia) se não fosse. Ao julgar a qualidade pelo preço, os consumidores levam em consideração que os melhores bens no mercado possuem um preço um pouco mais elevado, assim, inferindo a qualidade do bem através do preço cobrado (STIGLITZ; WALSH, 2003).

Outro problema de informação assimétrica é o risco moral. Para Stiglitz e Walsh (2003) ele ocorre quando há um desajuste de incentivos, onde os indivíduos não arcam totalmente com as consequências de suas ações. Um modelo de incentivo errado é um seguro de roubo que cobre 100% do valor do bem, sem levar em consideração que o proprietário poderá não ter responsabilidade em assumir algum risco para que o bem não seja levado, tendo em vista um retorno total caso haja o roubo.

De acordo com Varian (2012), o perigo moral seria a falta de incentivo para que o indivíduo aja corretamente (ele utiliza o termo “tomar cuidado”), como no exemplo de um

seguro que cobre o valor total do bem. Ele ainda conceitua essa dificuldade como um problema da ação oculta, enquanto que com a seleção adversa acontece o problema da informação oculta.

O risco moral acarreta na ineficiência do mercado, alterando a alocação dos recursos e por vezes aumentando os custos. Segundo Pindyck e Rubinfeld (2005), esse risco realiza-se quando as ações de uma das partes não estão sendo observadas e essa parte consegue obter benefícios, como um pagamento associado a um evento (não monitorado).

Como soluções para o problema dos incentivos tem-se a propriedade privada combinada com o sistema de preços, pois um indivíduo tem maior incentivo para tomar cuidado com um equipamento próprio do que de outrem. Contratos, onde são estipuladas cláusulas para um bom funcionamento do serviço e a quebra desse contrato resulta em penalidades para a parte que não cumpriu o acordo, e a notabilidade no mercado, quando a empresa ou indivíduo pode auferir lucros (ou evitar perdas) mantendo um bom funcionamento ou qualidade dos produtos (STIGLITZ, 2003).

Rasmusen (1992) diferenciou quando esses problemas acontecem no mercado de trabalho. Se o empregado e o patrão não possuem conhecimento sobre o esforço que o empregado exercerá nos afazeres, é um problema de risco moral com ação oculta. Quando não há conhecimento sobre o esforço, mas o funcionário descobre-o no processo, é um problema de risco moral com conhecimento escondido. E, por fim, quando o empregado conhece o seu nível de esforço desde o início, mas o empregador não, seria um problema de seleção adversa (RASMUSEN *apud* BONATTO, 2003).

3.5 INFORMAÇÕES ASSIMÉTRICAS E O MERCADO DE MICROCRÉDITO

Stiglitz e Weiss (1981) desenvolveram um modelo de assimetria de informação no mercado de crédito que é frequentemente utilizado como base para os estudos nessa área, inclusive entre a literatura utilizada para a discussão dessa sessão. O modelo supõe que há informação assimétrica no mercado creditício, onde os credores não possuem conhecimento suficiente sobre os tomadores de crédito, se eles estarão aptos a pagar ou não, o que leva ao problema da seleção adversa envolvendo a taxa de juros como preço do crédito. Mas a taxa de juros não é um instrumento eficiente para mensurar o risco nesse mercado, o que ocasiona na restrição de crédito por parte dos credores.

O modelo Stiglitz-Weiss (W-S) leva em consideração que as informações assimétricas antecedem o empréstimo. A falta de informação gera um risco de retorno que se reflete no preço

do crédito, com uma taxa de juros elevada projetos com maior risco (que oferecem um retorno maior) tendem a estarem em maior número no mercado. Desse modo, o retorno que o banco recebe em função da taxa de juros não é crescente para qualquer valor dos juros, essa curva possui retornos marginais decrescentes. Outro problema que resulta da assimetria de informação é o risco moral, nesse caso, diferente do modelo W-S, há falta de informação pós concessão do empréstimo (BRAGA, 2000). Essa distinção do momento em que ocorre a informação assimétrica é chamada por Braga (2000), Bonatto (2003), Silva e Souza (2017), dentre outros, de *ex-ante*, para a seleção adversa e *ex-post* para o risco moral.

Neri (2008) pontua dois fatores como barreiras ao desenvolvimento do crédito para pessoas em situação vulnerável, levando a uma restrição de oferta; o custo elevado para realizar operações de pequeno valor e a ausência de garantias e informações. As metodologias de microcrédito conseguiram resolver ou reduzir esses problemas, de acordo com ele, como por exemplo o fator da garantia solidária.

No mercado de crédito brasileiro as instituições que possuem informação sobre o comportamento dos indivíduos quanto ao crédito é o banco no qual ele é cliente, com frequência grandes bancos detêm essas informações, o que se reflete num problema de acesso limitado a informação. Outros obstáculos para o desenvolvimento do crédito são a precificação descasada do risco de crédito ao cliente, altos custos regulatórios de intermediação financeira, dentre outros (OLIVER WYMAN, 2018).

Ao fornecer crédito, os bancos não possuem informações suficientes para distinguir os tomadores de empréstimo de alta qualidade (que irão pagar) com os de baixa qualidade, os devedores possuem mais informação do que as instituições bancárias e assim surge o problema dos bens de qualidade duvidosa (seleção adversa). Os tomadores inadimplentes estarão mais interessados num empréstimo do que os adimplentes, o que eleva a taxa de juros, consecutivamente aumentando o número de clientes de baixa qualidade, que forçará novamente a taxa de juros, e assim continuamente (PINDYCK; RUBINFELD, 2005).

Quando a informação sobre o perfil do cliente no que se refere ao crédito não é compartilhada, a taxa de juros do mercado tende a refletir a inadimplência média do mercado, resultando numa taxa que é consideravelmente elevada para os clientes com boa qualidade de pagamento e baixa para os inadimplentes, o que ocasiona no problema da seleção adversa. A falta de punição por inadimplência pode levar ao problema do risco moral, já que se o cliente não honrar com sua dívida numa instituição ele poderá conseguir crédito em outra. A

combinação da seleção adversa com o risco moral leva a uma restrição de crédito no mercado (OLIVER WYMAN, 2018).

Conforme Bonatto (2003) algumas medidas para resolver esses problemas de informação no mercado privado de crédito pode ser lidar com o custo para obter conhecimento sobre o perfil dos clientes. De acordo com ele, no mercado de crédito brasileiro, por exemplo, há empresas como a SERASA²⁴ que agrupam dados bancários sobre os indivíduos, reduzindo assim o risco de emprestar para um tomador inadimplente. O papel dos bancos seria filtrar os clientes e escolher os meios adequados para reduzir o risco que é causado pela assimetria de informação.

De acordo com o BCB (2019), o acesso ao crédito é dificultado no Brasil, especialmente aos micro e pequenos empreendedores, por causa de problemas como a assimetria de informação, o custo elevado das tarifas e as diversas modalidades de crédito disponíveis.

Num estudo a partir de uma amostra, com empresas calçadistas de Juazeiro do Norte (CE), Silva e Souza (2017) concluíram que as emissões de informações por parte dos bancos e das microempresas que necessitam de crédito naquela região estavam em harmonia, diminuindo a seleção adversa e o risco moral. O que nos leva ao ponto de que através das medidas adequadas é possível corrigir os problemas da falta de informação a partir da sinalização, como colocado em algumas literaturas.

No mercado de microcrédito, Varian (2012) traz o exemplo do Grammen Bank e mostra como os agiotas, em Bangladesh, possuem vantagens sobre os bancos comerciais tradicionais. Essas instituições enfrentam problemas como os retornos de escala, pois os empréstimos são de valores pequenos; a seleção adversa, por não possuírem informações sobre os clientes e o perigo moral, já que as ações dos bengaleses não são monitoradas. Os agiotas conseguem inspecionar as atividades e possuem mais informações sobre os indivíduos, o que aumenta a chance de sucesso de seus empréstimos. A metodologia adotada pelo Grammen para enfrentar esses obstáculos é o empréstimo em grupo, como já foi detalhado, onde a responsabilidade é coletiva e o monitoramento das atividades é feito pelos próprios camponeses.

²⁴ Centralização de Serviços dos Bancos.

4 O JOGO DO MICROCRÉDITO

Nesse capítulo o processo para a concessão de empréstimos será representado através do uso da Teoria dos Jogos. As escolhas dos agentes e como elas afetam as variáveis envolvidas no caso serão detalhadas, posto que a decisão dos jogadores em cada etapa do jogo pode afetar o resultado final. As variáveis escolhidas para os ganhos dos agentes e como elas se comportam serão especificadas na sequência.

Os jogos apresentados inicialmente possuem dois jogadores (o Banco e o Empreendedor). As escolhas tomadas pelos agentes se referem a concessão de um crédito, o uso desse capital (para empreender e pagar a dívida ou utilizar para outros fins), e, conseqüentemente, os ganhos ou perdas auferidos pelos envolvidos.

O Banco se defronta com a decisão de {emprestar} ou {não emprestar} o crédito. Enquanto que o Empreendedor possui duas escolhas estratégicas, {se esforçar} ou {não se esforçar}. O objetivo do Banco é maximizar seus ganhos através da estratégia escolhida (emprestar ou não), e o objetivo do Empreendedor é o mesmo, maximizar os próprios ganhos, através da escolha de se esforçar ou não.

Para introdução da modelagem do jogo de microcrédito estão representados os jogos com a matriz de ganho para dois tipos diferentes de Empreendedor, no Quadro 9 o jogo corresponde ao Empreendedor com habilidade alta (H^+) e no Quadro 10 ao de baixa habilidade (H^-).

Quadro 9 – Jogo do microcrédito do Empreendedor com alta habilidade (H^+)

| Empreendedor com habilidade alta | Banco | |
|----------------------------------|----------------------------|-------------|
| | Concede | Não concede |
| Se esforça | $\pi_1 - Ei - e, \quad Ei$ | 0,0 |
| Não se esforça | $E - c, \quad -E$ | 0,0 |

Fonte: Elaboração própria.

Quadro 10 – Jogo do microcrédito do Empreendedor com baixa habilidade (H^-)

| Empreendedor com habilidade baixa | Banco | |
|-----------------------------------|----------------------------|-------------|
| | Concede | Não concede |
| Se esforça | $\pi_2 - Ei - e, \quad Ei$ | 0,0 |
| Não se esforça | $E - c, \quad -E$ | 0,0 |

Fonte: Elaboração própria.

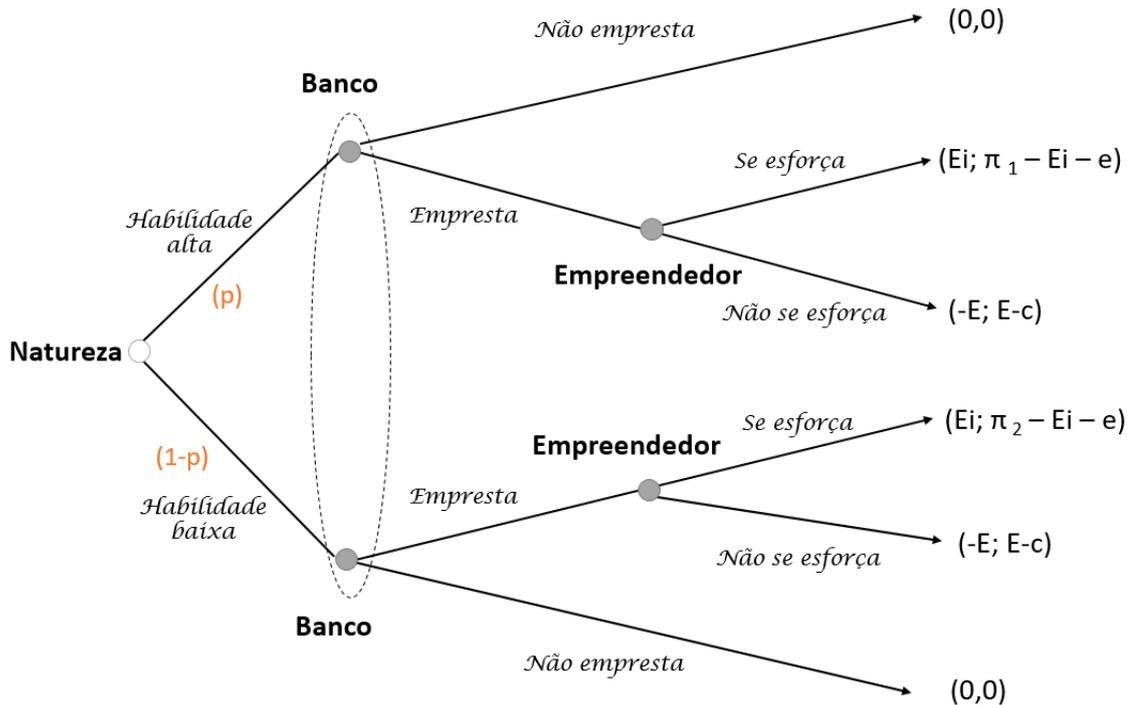
Os equilíbrios nos jogos do Quadro 9 e 10 dependem dos valores que as variáveis assumem, contudo, é possível visualizar que talvez haja equilíbrios diferentes para Empreendedores com habilidades diferentes. Desse modo, nosso jogo, apresentado posteriormente, será um jogo com informação incompleta, onde o Banco não sabe qual o tipo de Empreendedor com que está interagindo, portanto não sabe se é melhor conceder ou não o empréstimo.

A habilidade do Empreendedor se refere a facilidade que este possui para produzir, gerir um negócio, administrar finanças, trabalhar com vendas e auferir lucro. Por simplificação, no modelo será utilizado dois tipos de habilidades, onde, habilidade alta se refere a indivíduos com muita facilidade para desenvolver negócios à indivíduos com aptidão média, e habilidade baixa corresponde aos indivíduos com habilidade abaixo da média e que demandam maior custo para empreender.

Como mencionado na metodologia, o modelo de jogo utilizado será de informação imperfeita, é cabível diferenciar alguns conceitos de acordo com Fiani (2015): Quando as recompensas do jogo são de conhecimento comum tem-se um jogo de informação completa, por informação completa pode ser colocado quando todos os jogadores têm as informações sobre os jogadores e todos estão cientes desse conhecimento mútuo. Quando a informação sobre os jogadores não é de conhecimento mútuo tem-se um jogo de informação incompleta.

Um jogo de informação incompleta pode ser transformado em um jogo de informação imperfeita com a adição um pseudojogador, a Natureza (FIANI, 2015). Então atribui-se a ela a primeira tomada de decisão, escolhendo se o indivíduo (possível cliente) possui habilidade alta ou baixa para desenvolver um negócio. Essa habilidade é um fator desconhecido para o próximo jogador, o Banco. O Empreendedor possui habilidade alta com probabilidade “ p ” e dispõe de habilidade baixa com probabilidade “ $1-p$ ”. Esse jogo está representado na Figura 5.

Figura 5 – Jogo do microcrédito



Fonte: Elaboração própria.

Como já citado, o Banco não conhece a habilidade do Empreendedor, o que está representado pelos nós de decisão interligados, esse ponto é uma das situações onde ocorre a assimetria de informação, o Empreendedor conhece sua habilidade, mas o credor (Banco) não a conhece, a não ser que medidas sejam tomadas para tal conhecimento, como por exemplo, adquirir um custo para se obter tais informações sobre o Empreendedor.

O Banco possui duas alternativas, {emprestar} ou {não emprestar} para o Empreendedor. Escolhendo {não emprestar}, independente da habilidade que o Empreendedor possua, o *payoff* para ambos é nulo $(0,0)$. Se o Banco escolhe {emprestar}, o seu *payoff* dependerá do tipo de habilidade e do esforço que o Empreendedor irá exercer em seus negócios (esse ponto do esforço é onde os agentes se defrontam com o risco moral, uma vez que ele não é uma atitude observável para o Banco). Se o Empreendedor escolhe {se esforçar} no último nó, o ganho do Banco será o valor do empréstimo (E) multiplicados pela taxa de juros (i) , caso ele escolha {não se esforçar} o Banco perde o valor do empréstimo $(-E)$.

O Empreendedor se defronta com uma decisão sobre quanto esforço exercer para devolver o empréstimo, também simplificado no modelo como uma variável binária, onde se esforçar implica em investir tempo e trabalho em seus negócios e não se esforçar equivale a desistência de devolver o capital. Olhando o seu *payoff*, ele obtém lucro positivo $(\pi_1$ ou $\pi_2)$

caso decida se esforçar, pagando o empréstimo e seus juros (Ei) e um custo pelo esforço (e). Optando por não se esforçar o seu ganho será o valor do empréstimo (E), menos os custos (c) por não ter honrado seu compromisso.

As variáveis no resultado do jogo foram utilizadas do seguinte modo:

E – Valor do empréstimo

i – taxa de juros pelo empréstimo

e – custo do esforço para o Empreendedor

c – custo pelo não pagamento do empréstimo para o Empreendedor

π_1 – Lucro para o empreendedor habilidoso (H^+)

π_2 – Lucro para o empreendedor pouco habilidoso (H^-)

Algumas simplificações no modelo precisam ser consideradas. Supõe-se que o lucro do Empreendedor é sempre positivo, sem adicionar à análise possíveis acontecimentos que possam prejudicá-lo, como catástrofes naturais, diferentes adversidades, pragas, etc. O esforço e a habilidade adquirem comportamento binário, como já citado. Posto isso, e de acordo com o mercado de crédito, foram estabelecidas algumas propriedades para as variáveis.

$$0 < i < 1$$

$$E > 0$$

$$\pi_1 > \pi_2 > 0$$

Se o empreendedor possui habilidade alta o lucro será maior do que quando apresenta habilidade baixa. Portanto:

$$(\pi_1 - Ei - e) > (\pi_2 - Ei - e)$$

Se $(E - c) > (\pi_1 - Ei - e) > (\pi_2 - Ei - e)$, então para o Empreendedor, é melhor nunca se esforçar, neste caso, a melhor estratégia para o Banco é não emprestar.

Se $(\pi_1 - Ei - e) > (\pi_2 - Ei - e) > (E - c)$, para o Empreendedor é melhor se esforçar, logo a estratégia ótima para o Banco é emprestar.

Se $(\pi_1 - Ei - e) > (E - c) > (\pi_2 - Ei - e)$, o Empreendedor se esforça se possui habilidade alta e não se esforça se possui habilidade baixa.

Nesses dois primeiros eventos o Banco possui estratégias dominantes e o equilíbrio do jogo será (não se esforça, não empresta) e (se esforça, empresta), respectivamente, em ambos

os casos se têm equilíbrios agregadores, onde os Empreendedores de tipos diferentes escolhem estratégias iguais. Quanto ao terceiro cenário, a estratégia ótima consiste em identificar o tipo do Empreendedor para conseguir um equilíbrio separador, ou o Banco vai escolher não emprestar, como será demonstrado em forma estratégica posteriormente.

Lembrando que o Empreendedor possui habilidade alta com probabilidade “ p ” e habilidade baixa com probabilidade “ $1-p$ ”, como o retorno para o Empreendedor H^+ é maior e eleva as chances de devolução do empréstimo, para o Banco é melhor emprestar se:

$$Ei \cdot p + (-E)(1 - p) > 0$$

Obtêm-se a seguinte resolução:

$$p > \frac{1}{i + 1}$$

Desse modo é razoável deduzir que a probabilidade de o mercado possuir Empreendedores com habilidade alta está inversamente ligada a taxa de juros. Quanto maior for a inadimplência do mercado maior será a taxa de juros, o Banco apenas estará disposto a se arriscar se a sua possibilidade de ganho também for elevada. Por outro lado, com juros maiores a motivação para que o Empreendedor não se esforce também será maior, tendo em vista que seus lucros serão reduzidos. Além de que para um empreendedor habilidoso seria preferível não obter o empréstimo a uma taxa de juros mais elevada.

Os custos expostos no jogo podem ser entendidos como a motivação para que o Empreendedor se esforce ou não. Quanto maior for “ e ” menor será a motivação para ele se esforçar. Em contrapartida, quanto maior for “ c ” maior será a motivação para ele se esforçar. Os custos com os quais o Banco se defronta nas operações não foram considerados como variáveis do modelo.

O Jogo do Microcrédito também pode ser escrito em forma estratégica (Quadro 11). Para facilitar a visualização, o jogador disposto na linha é o Empreendedor, e o jogador disposto na coluna é o Banco. Conforme mencionando anteriormente, este é um jogo sequencial no qual o Banco decide se realiza ou não o empréstimo ao empreendedor, e, caso sim, o empreendedor decide se esforçar ou não.

No jogo quando o Empreendedor se esforça está representado por {SE}, e quando não se esforça por {NE}. Do mesmo modo foram adotadas as simplificações {C} quando o Banco concede o empréstimo, e {NC} quando não concede. Os *payoffs* da matriz foram obtidos a partir da recompensa esperada do Empreendedor e do Banco considerando os dois tipos de

Empreendedor (H^+ ou H^-), de modo que a primeira jogada (SE ou NE) sempre corresponde ao Empreendedor H^+ (onde os ganhos foram multiplicados por “ p ”) e a segunda jogada ao empreendedor H^- (onde os ganhos foram multiplicados por “ $1-p$ ”). Ou seja, a primeira linha de *payoffs* da matriz indica que se o Empreendedor caso seja do tipo H^+ decide se esforçar e caso seja do tipo H^- decide se esforçar, a recompensa média do Empreendedor será dada por “ $p(\pi_1 - \pi_2) + \pi_2 - Ei$ ” se o banco conceder o empréstimo e “0” se o banco não conceder o empréstimo. Enquanto que a recompensa esperada do banco será “ Ei ” se o banco conceder o empréstimo e “0” caso ele não conceda.

Quadro 11 - O jogo do microcrédito na forma normal

| Empreendedor | Banco | |
|--------------|--|-----|
| | C | NC |
| SE, SE | $p(\pi_1 - \pi_2) + \pi_2 - Ei, Ei$ | 0,0 |
| SE, NE | $p(\pi_1 - Ei - e - E + c) + E - c, E(ip - 1 + p)$ | 0,0 |
| NE, SE | $p(E - c - \pi_2 + Ei + e) + \pi_2 - Ei - e, E(-p + i - ip)$ | 0,0 |
| NE, NE | $E - c, -E$ | 0,0 |

Fonte: Elaboração própria.

Nesse jogo de informação imperfeita o equilíbrio é encontrado levando em consideração os dois possíveis tipos de Empreendedor. As estratégias dos Empreendedores são expostas nos seguintes pares ordenados: (SE, SE), (SE, NE), (NE, SE) e (NE, NE); onde em cada par de estratégias a primeira estratégia representa o comportamento do Empreendedor caso ele seja do tipo H^+ e a segunda estratégia indica o comportamento do Empreendedor caso ele seja do tipo H^- , como já mencionado.

Analisando a matriz de *payoffs*, nota-se que se $(E - c) > (\pi_1 - Ei - e) > (\pi_2 - Ei - e)$, o Empreendedor, independentemente de seu tipo, prefere não se esforçar e tem-se um equilíbrio de Nash bayesiano agregador²⁵, dado por {(NE, NE), NC}. Enquanto que se $(\pi_1 - Ei - e) > (\pi_2 - Ei - e) > (E - c)$, o Empreendedor, independentemente de seu tipo, prefere se esforçar e tem-se um equilíbrio de Nash bayesiano agregador dado por {(SE, SE), C}. No entanto, se $(\pi_1 - Ei - e) > (E - c) > (\pi_2 - Ei - e)$ o Empreendedor H^+ escolhe {SE} e o Empreendedor H^- escolhe {NE}. Nessa situação o equilíbrio de Nash bayesiano em estratégia seria {(SE, NE), C} se $p > \frac{1}{i+1}$ ou {(SE, NE), NC} se $p < \frac{1}{i+1}$. Neste caso teria-se um equilíbrio separador²⁶.

²⁵ Equilíbrio agregador acontece quando jogadores de tipos diferentes escolhem a mesma estratégia.

²⁶ Um equilíbrio separador acontece quando jogadores de tipos diferentes escolhem estratégias distintas, de acordo com o seu tipo, no equilíbrio (FIANI, 2015).

Quando é cabível a um dos jogadores definir as regras da interação estratégica, pode-se atribuir a ele a qualidade de um jogador desenhista do mecanismo do jogo. Nesses casos, a informação privada (que é de conhecimento apenas ao outro jogador) é essencial para que o jogador-desenhista maximize seu *payoff* (FIANI, 2015). No nosso jogo o Banco é um jogador-desenhista, ele formula requisitos para identificar com que tipo de jogador está interagindo.

A estratégia adotada pelo Banco de microcrédito consiste em reduzir os custos do Empreendedor (e) de modo que seja mais vantajoso para ele se esforçar, aumentar os custos pela não devolução do crédito (c), e adotar algumas sinalizações quanto ao tipo de Empreendedor antes de conceder o empréstimo, aumentando assim a demanda de crédito por empreendedores com habilidade alta (p).

5 ANÁLISES

5.1 GRAMMEN BANK

Como já discutido no Capítulo 2, o método de atuação do Grammen difere da maioria dos bancos tradicionais, inclusive de IMFs. Nessa seção será detalhado o modo que o GB interage no jogo do microcrédito e como procura lidar com a assimetria de informação e o risco moral.

A princípio é interessante a colocação de que as taxas de juros desse banco estão na média do mercado de crédito em Bangladesh, isto é, mesmo que o risco seja maior em casos onde os indivíduos não possuem uma comprovação de renda ou bens para o pagamento do empréstimo, os juros não estão sendo utilizados como uma ferramenta para aumentar a aceitação de indivíduos com habilidade baixa. Desse modo, é plausível inferir que o procedimento para empréstimo no GB procura indivíduos com alta habilidade, ou ainda, que utiliza de mecanismos para que essa probabilidade (p) seja a maior possível.

Para entender como o Banco minimiza a seleção adversa pode-se observar quais são as atitudes tomadas para a escolha de um indivíduo com maior probabilidade de ser habilidoso (H^+) em detrimento de pouco habilidoso (H^-). Para a concessão do empréstimo é necessário que a mobilização para a formação do grupo seja dos bengaleses, desse modo, como o sucesso do empréstimo depende do pagamento de todos os integrantes do grupo é provável que eles procurem vizinhos que sejam capazes de dar conta de um negócio. Os bengaleses possuem mais informações sobre os habitantes da vila do que o Banco, assim, diminuindo ou até eliminando os problemas advindos da informação assimétrica para a escolha de seus parceiros de grupo.

O preparo inicial, antes da concessão do empréstimo é um trabalho que interfere no custo pelo esforço (“ e ” no modelo), nessas reuniões há instruções sobre empreendimento e como administrar o crédito, além do fortalecimento do valor do indivíduo como um ser humano capaz, reduzindo assim os custos financeiros que o Empreendedor teria com aprendizagem para se esforçar.

A metodologia em grupo com acompanhamento em encontros semanais é um fator que aumenta a probabilidade de indivíduos com habilidade alta (“ p ” no modelo), nesses agrupamentos há um aprendizado com o compartilhamento e a busca por resolução de possíveis problemas nos empreendimentos, como também, a aprendizagem com a experiência dos Empreendedores. Uma possibilidade interessante é que levando em consideração um jogo

repetitivo e a curva de aprendizagem dos indivíduos, um Empreendedor com baixa habilidade poderia se transformar num Empreendedor com alta habilidade. Mas essa discussão vai além dos objetivos da pesquisa.

A simplicidade é um fator capaz de trazer resultados ambíguos, ela aumenta a busca por crédito entre qualquer tipo de Empreendedor, podendo ainda aumentar muito mais a proporção de indivíduos com habilidade baixa (“1-p” no modelo) do que com habilidade alta (“p” no modelo) quando considerado que esses primeiros não são tão proativos quanto os segundos. Também há de ser levado em consideração o custo de oportunidade de um indivíduo habilidoso, é mais provável que ele adquira um empréstimo se a burocracia não for elevada. No caso dos bengaleses, uma alternativa não burocrática seria os agiotas ou atravessadores, mesmo que haja taxa de juros exorbitantes.

A variedade é uma premissa que contribui para que o Empreendedor seja H^+ , onde a criatividade dele pode ser usada em seus negócios e vista como algo que agrega ao processo de troca de conhecimento em grupo, conduzindo a negócios inovadores. Ela também consegue interagir com “e”, reduzindo os custos dos Empreendedores em se esforçar, uma vez que num ambiente onde a criatividade é bem-vinda são geradas soluções que reduzem custos.

Quanto ao risco moral, possibilidade de que o Empreendedor não se esforce para honrar com sua dívida, é possível utilizar como referência alguns dos fatores de segurança. A metodologia do GB busca aumentar o custo por não pagar o montante (“c” no modelo), desse modo diminuindo esse risco. O fato dos mais pobres serem o público alvo eleva o custo “c”, uma vez que essa pode ser a única chance que esses habitantes possuam para uma melhora do padrão de vida. Analisando a estrutura social e cultural do Bangladesh, a prioridade por mulheres para a liberação do crédito igualmente se coloca como uma característica para aumentar “c”, pois as mulheres do país não possuem tanta liberdade e oportunidades de trabalho, o custo delas não pagarem o empréstimo é mais alto do que para os homens, além do fato da responsabilidade pelo cuidado dos filhos, que também contribui para que não tenham tanta mobilidade.

O fator transparência também consegue interferir no risco moral ou até eliminá-lo, tendo em vista que os mutuários prestam contas dos seus negócios publicamente ao seu grupo de empréstimo. É factível essa ser vista como uma forma de monitoramento através dos próprios integrantes do grupo sem que o Banco assuma custos adicionais para esse trabalho, mas a análise do esforço do Empreendedor não é objeto de estudo dessa pesquisa. Esse fator também

é capaz de aumentar “c”, uma vez que o indivíduo tem um valor na comunidade e se não liquidar sua dívida isso será conhecimento de todos.

Quanto ao custo pelo esforço (“e” no modelo) é notável que ele possui uma relação negativa com a escolha de empenhar-se, quanto maior “e” menos motivação o Empreendedor demonstra em se esforçar. Algumas condições já discutidas nessa análise podem ser levadas em consideração para o comportamento de “e”, como a aprendizagem com o grupo, que diminui possíveis custos como uma capacitação profissional ou técnica, uma consultoria financeira, a busca por parceiros de negócios ou o deslocamento para o pagamento da dívida (pois o Banco vai até o povo).

A localização dos centros do GB se encaixa como um fator que reduz vários custos tanto para o Empreendedor quanto para o Banco, como a questão do deslocamento, desse modo essa proximidade diminui “e” e aumenta “c”, uma vez que a instituição estará na comunidade e o mutuário precisará “se esconder” para não pagar sua dívida. Esse fator, inclusive, reduz custos para o Banco que não foram considerados em nosso modelo, como o custo de oportunidade com as atividades e instruções a Empreendedores que não obterão o empréstimo.

O fator ética possui premissas que aumentam o lucro, pois incentivam o investimento e a otimização no uso dos recursos, além de evitar endividamentos desnecessários. Como há colaboração e incentivo entre as premissas, também é razoável admitir que os custos do esforço “e” são diminuídos com a rede de colaboração entre a comunidade.

No Quadro 12 está exposto um resumo de como os procedimentos da metodologia do GB interagem com as variáveis do jogo.

Quadro 12 - Procedimentos e impactos nas variáveis

| Procedimento GB | Variável | Impacto |
|--|-----------------|----------------|
| Os empreendedores escolhem os membros do seu grupo | p | + |
| Instruções pré-empréstimo | e | - |
| Formação de grupo (aprendizagem) | p | + |
| | e | - |
| Simplicidade (burocrática) | p | - |
| Variedade (criatividade) | p | + |
| | e | - |
| Escolha dos mais pobres | c | + |
| Prioridade por mulheres | c | + |
| Transparência | c | + |
| Ética | π | + |
| | e | - |
| Localização dos centros do GB | e | - |
| | c | + |

Fonte: Elaboração própria.

5.2 AS IDEIAS DE YUNUS E O BRASIL

Após uma análise do GB e como suas escolhas levam a um *payoff* positivo, pode-se induzir reflexões sobre as ideias de Yunus e os métodos de diferentes microcréditos no Brasil, considerando se essas estratégias poderiam ser viáveis na atual conjuntura brasileira. O BNB respondia a 69,2% dos empréstimos de microcrédito (rural e urbano) no país em 2019 e havia realizado mais de 5 milhões de operações, sendo o maior programa de microfinanças do país.

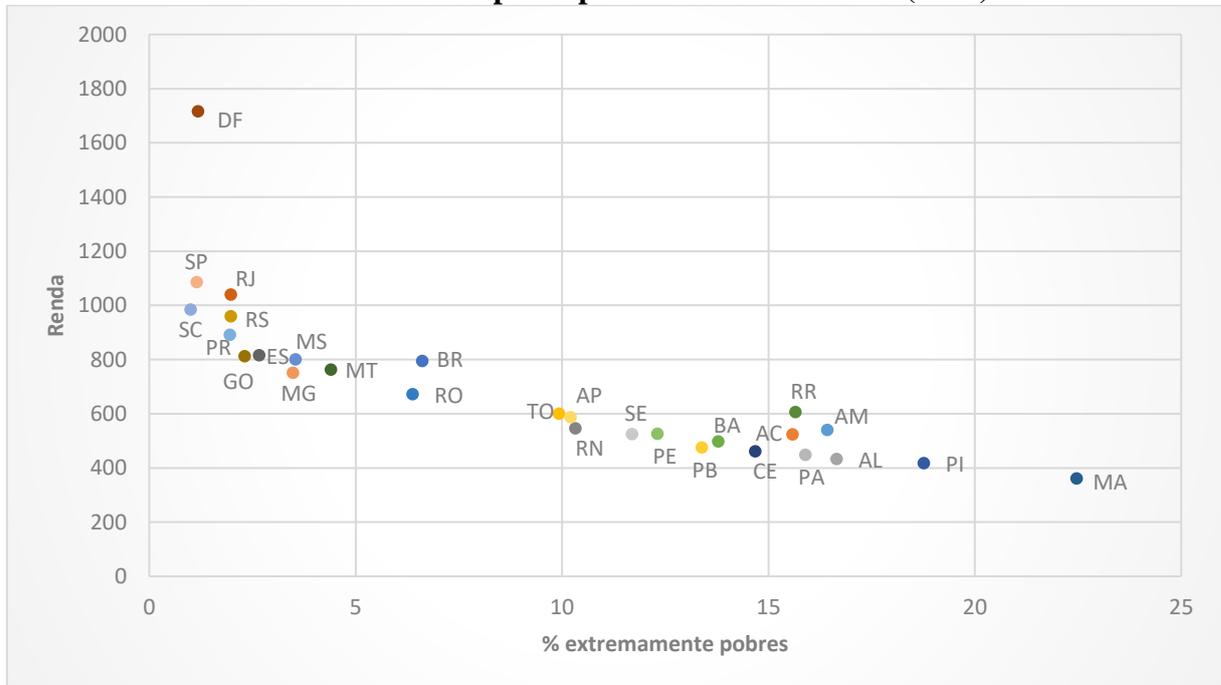
Como já apresentado na revisão de literatura, o Crediamigo é um dos maiores programas de microcrédito no Brasil e que possui mais semelhanças com o projeto de Yunus, o Agroamigo também adota metodologia semelhante, porém direcionado a área rural diferentemente do Crediamigo que atua na área urbana. Alguns dados apresentados nessa seção referem-se ao BNB considerando a sua atuação no Brasil e importância para o trabalho.

Quanto à pobreza no país pode-se observar alguns índices para entender a configuração dela, a porcentagem da população extremamente pobre²⁷ por estados está plotada no Gráfico 5. O comportamento dos dados configura uma relação entre menor renda per capita e maior

²⁷ A linha de extrema pobreza utilizada é de renda per capita mensal igual ou inferior a R\$70 (em reais de agosto de 2010).

pobreza. No Brasil (ponto BR), em 2010, a renda per capita correspondia a R\$793,87 e uma taxa de 6,62% de extremamente pobres.

Gráfico 5 - Renda per capita x Pobreza extrema (2010)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Atlas do Desenvolvimento Humano do Brasil (2020).

Entre os estados com maior índice de pobreza extrema, o BNB atua em todos do Nordeste. O Agroamigo, em 2019, possuía 1.285.808 clientes ativos com uma média de empréstimo de R\$5.073. O Crediamigo no mesmo ano abrangia 2.247.891 empreendedores com uma média de empréstimos no valor de R\$2.311. Os dois programas conjuntamente, em 2019, executaram mais de 5 milhões de operações num total contratado de R\$ 13.118,8 milhões (BNB, 2019).

Como já citado na introdução, o Grammen procura incentivar as pessoas, enquanto que o microcrédito no Brasil, geralmente, procura incentivar os empreendimentos. Essa abordagem pode ser decisiva quanto a escolha da metodologia adotada para os empréstimos. O GB investe no crescimento pessoal dos indivíduos e da comunidade, o que leva a um aumento de indivíduos habilidosos (pelos ensinamentos e motivações) e a redução de custos.

No Brasil a maioria das instituições que concedem empréstimo exigem um empreendimento estabelecido há pelo menos seis meses ou um ano, o que também pode induzir a uma escolha de mais Empreendedores com alta habilidade (“p” no modelo), mas exclui os possíveis indivíduos H^+ que não atuam no mercado. Santiago (2011) pontua que os programas

de microcrédito no país fomentam negócios já existentes mais do que criam novos. Nesse ponto é possível se deparar com o trade-off microcrédito para pobres x microcrédito sustentável, é possível admitir que no Brasil a maioria desses empréstimos são concedidos aos indivíduos parcialmente pobres, e não aos extremamente pobres.

No Crediamigo por exemplo, em 2019, apenas 4% de clientes possuíam uma renda familiar de até R\$700, a média de renda familiar com maior volume de empréstimos condizia a faixa de R\$1.000,01 a R\$3.000 com 49%. No Agroamigo no mesmo ano, 3% dos empréstimos correspondiam a indivíduos com renda familiar de até R\$1.000, em contrapartida 33% possuíam essa renda entre R\$5.000,01 e R\$10.000 (BNB, 2019). Contudo, a literatura do trabalho evidencia um empoderamento dos empreendedores através do microcrédito, ainda que não seja direcionado aos extremamente pobres em todos os programas.

Para a concessão de microcrédito no país sem a comprovação de renda é comum o requerimento de um avalista, o que é um fator que parece aumentar o custo pela não devolução do empréstimo (“c” no modelo) para o Empreendedor, e inclusive pode ser visto como um modo de selecionar indivíduos H^+ e reduzir a assimetria de informação, uma vez que o avalista possui maior conhecimento sobre o Empreendedor do que o Banco. Em algumas instituições há a modalidade de aval solidário com formação de grupos, o que, como já analisado pode gerar resultados positivos.

Santiago (2011) sugere que essa modalidade de aval solidário foi aderida a partir do modelo do Grammen. Costa (2010) apontou que o projeto de microcrédito entre os bancos tradicionais que obteve maior êxito foi o do BNB, e o aval solidário foi uma das ferramentas utilizadas para reduzir a taxa de inadimplência do Crediamigo. Essa metodologia é utilizada na CEAPE e no Crediamigo, atuando como a modalidade com mais clientes nesse segundo, como mostra o Gráfico 6.

Gráfico 6 - Perfil de contratações do Crediamigo (mar/2020)²⁸



Fonte: BNB (2020).

Quanto a inadimplência, em 2019 no Crediamigo correspondia a 1,41% e no Agroamigo a 4,84% (BNB, 2019). O mercado financeiro, de acordo com o Bacen (2019 *apud* IPEADATA), no mesmo ano possuía uma taxa de 3,70% (operações de crédito recursos livres) e 2,92% (operações de crédito), o microcrédito (com base nos dados de crédito direcionado) uma inadimplência de 1,86%.

O MPO possui um sistema de acompanhamento que se assemelha ao *grammencredit*, onde há instruções para o Empreendedor, mas nesse caso apenas com funcionários das instituições. Como já mencionado, esses direcionamentos podem reduzir os custos pelo esforço para a devolução do empréstimo (“e” no modelo), o que é algo positivo para que o modelo seja bom para ambos os envolvidos. No entanto, para o Banco os custos podem ser elevados, ainda que não considerados no nosso jogo, o agente de crédito acompanha de perto o Empreendedor e seu negócio, avaliando os riscos do empréstimo e como o cliente pode otimizar o uso do capital.

Empréstimos de pequeno valor e alto risco podem ser desinteressantes para bancos tradicionais, ainda que haja o PNMPO e a não participação no programa gere multas. Costa (2010) demonstra que o BNB escolheu a metodologia com altos custos através de investimento em agentes de crédito e com isso baixa inadimplência, no entanto, esse modelo se torna oneroso para um banco tradicional quando não há ganhos de escala.

²⁸ Informação adicionada após a apresentação do trabalho, em 19.02.19, por sugestão da banca examinadora em detalhar melhor o caso do BNB.

Quanto à mobilidade, é possível inferir que no Brasil há mais liberdade que em Bangladesh, ao menos para as mulheres. Por outro lado, algumas instalações dos Bancos são em cidades com certo nível de desenvolvimento e não há agências por todos os municípios. Há de se considerar programas em comunidades mais pobres, como citado na revisão de literatura, além de programas que se direcionam a regiões menos assistidas, no entanto há barreiras com o deslocamento de possíveis clientes até uma agência fora de sua cidade ou ainda custos de viagem para o Banco.

Uma alternativa para redução desses custos são os meios de solicitar empréstimos virtualmente, como por exemplo com as *fintechs*, o que pode ser visto como facilidade ao acesso e redução de custos para o Empreendedor e o Banco, no entanto, o público que essa alternativa alcança não são os mais pobres, pois tal grupo não possui acesso à internet.

O perfil de empréstimo por gênero tem um volume consideravelmente elevado no gênero feminino. O Crediamigo, por exemplo, possuía 67% de clientes mulheres em 2019 e 33% de clientes homens, o Agroamigo 47% mulheres e 53% homens (BNB, 2019). Mas a maioria das IMFs não atribui o gênero como um dos pré-requisitos para a concessão do empréstimo.

Outro ponto em que as instituições brasileiras diferem do GB é na questão burocrática, mesmo que negócios informais consigam empréstimos, a maioria dos microcréditos são concedidos com alguma garantia legal, com taxas de juros que variam de acordo com empréstimo, com custo efetivo total (CET), e às vezes com TAC, não é um modelo tão simplificado quanto o do Bangladesh, mas há um direcionamento a simplificação quando comparado ao sistema tradicional de crédito.

No Quadro 13 estão resumidas algumas das atitudes que as IMFs adotam no país e que foram abordadas no trabalho e o possível comportamento das variáveis no Jogo de Microcrédito.

Quadro 13 - IMFs e impactos das variáveis no Brasil

| Procedimento do Banco | Variável | Impacto |
|--|-----------------|----------------|
| Os empreendedores escolhem os membros do seu grupo | p | + |
| | c | + |
| Avalista | p | + |
| | c | + |
| Instruções pré-empréstimo | e | - |
| Agente de crédito (aprendizagem) | p | + |
| | e | - |
| Negócio com no mínimo 6 meses | p | + |
| Localização da IMF | e | + |
| Acesso virtual | e | - |

Fonte: Elaboração própria.

Ainda que no Brasil a maioria das IMFs não alcancem os indivíduos extremamente pobres, como no modelo de Yunus, os serviços oferecidos incluem empreendedores de baixa renda no mercado de crédito e financeiro onde usualmente estariam excluídos, contribuindo para a geração de renda, melhoras nos negócios e no padrão de vida.

6 CONCLUSÃO

A partir dos estudos realizados foi possível entender como é a atuação do mercado de microcrédito no Brasil e no Bangladesh, como a metodologia do *grammencredit* se difere das demais e que o seu objetivo está ligado a redução da pobreza, crescimento do indivíduo e da comunidade. A partir da literatura e dados do GB é possível afirmar que a maioria de seus métodos são antagônicos ao mercado de crédito tradicional, escolhidos a partir de estudos empíricos de Yunus, e que são bem-sucedidos.

O panorama do Bangladesh revelou que a metodologia do GB é eficiente mesmo num ambiente que não aparenta ser propício a prosperidade, quando comparado a outros países em desenvolvimento. O país possui altas taxas de pobreza, superpovoação, um nível elevado de corrupção, propensão a desastres naturais, mas esses fatores não impedem o empreendedorismo e o desenvolvimento social e econômico a partir do microcrédito.

Quanto aos modelos de microcrédito do Brasil abordados na pesquisa, o BNB destacou-se em números (por sua abrangência no país) e métodos que se assemelham ao do Grammen. Contudo, a maioria das atuações das IMFs no país não se direcionam aos mais miseráveis, ainda que tenha atuação tímida com essa focalização os programas demonstram atender uma demanda que o mercado de crédito não supre por causa dos riscos elevados e assimetria de informação.

O jogo do microcrédito ajudou na compreensão das escolhas estratégicas para a redução das informações assimétricas e os problemas de risco moral e seleção adversa, bem como entender as regras para o desenho do mecanismo do jogo de modo a maximizar os ganhos dos jogadores. O GB cria uma interação entre os indivíduos, que utiliza o potencial e o conhecimento, num ambiente de ajuda e aprendizagem mútua e de igual modo explora o conhecimento que os bengaleses possuem de seus vizinhos, assim reduzindo a assimetria de informação.

Com base no modelo também foi possível inferir que os custos pela não devolução do empréstimo são maiores para os utilizadores do *grammencredit*, enquanto que os custos pelo esforço são diminuídos, por exemplo, com estratégias de mobilidade, onde o banco vai até os indivíduos. Por fim, é possível concluir que o Grammen utiliza estratégias para reduzir a assimetria de informação e as possibilidades de que o crédito não seja devolvido.

Algumas sugestões para futuras pesquisas são: analisar dados para investigar o efeito de cada variável presente no modelo na prática; analisar o modelo supondo que o esforço seja não binário, procurando entender quais são as motivações para se esforçar, levando em consideração

premissas como os pagamentos semanais e como interferem no esforço; analisar a endogeneidade (como “ i ” afeta “ p ”) no modelo, ou seja, como os bancos otimizam a taxa de juros; estudar como a renegociação de dívidas se relaciona com o pagamento dos empréstimos atrasados; adicionar os custos operacionais do Banco como variáveis no modelo; e analisar esse problema como jogo repetitivo, que nesse caso se assemelha aos indivíduos que continuam seus empréstimos.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Wilton Luiz da Mota; SANTANA, José Ricardo de. **O microcrédito como estratégia de redução da pobreza no Nordeste: uma avaliação a partir do programa Crediamigo.** [Sergipe]: 2008.

ALVES, Sérgio Darcy da Silva; SOARES, Marden Marques. **Democratização do crédito no Brasil e atuação do Banco Central.** Brasília: Bacen, 2004.

ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO DO BRASIL. **Consulta.** Disponível em: <www.atlasbrasil.org.br>. Acesso em: 10 dez. 2019.

AVANTE. **Crédito individual.** Disponível em: <<https://www.avante.com.vc/>>. Acesso em: 9 dez. 2019.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). **Microcrédito e microfinanças.** Disponível em: <https://inclusaofinanceira.bcb.gov.br/parcerianacional/Paginas/4-2_Microcredito-e-Microfinancas.aspx>. Acesso em: 11 dez. 2019.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). **Relatório de Economia Bancária, 2017.** Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pec/depep/spread/REB_2017.pdf>. Acesso em: 5 nov. 2019.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). **Resolução Nº 4.713, de 28 de março de 2019.** Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lists/Normativos/Attachments/50741/Res_4713_v1_O.pdf>. Acesso em: 15 dez. 2019.

BANCO DA FAMÍLIA. **Quem somos: Qualidade de vida por meio do empreendedorismo.** Disponível em: <<https://bancodafamilia.org.br/br/sobre>>. Acesso em: 12 set. 2019.

BANCO DO NORDESTE (BNB). **Microfinanças.** Disponível em: <<https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>>. Acesso em: 30 abr. 2020.

BANCO DO NORDESTE (BNB). **Relatório 2019: Programas de Microfinanças do Banco do Nordeste.** Brasil: 2019.

BARONE, Francisco Marcelo; LIMA, Paulo Fernando; DANTAS, Valdi; REZENDE, Valéria. **Introdução ao Microcrédito.** Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BARONE, Francisco Marcelo; SADER, Emir. Acesso ao crédito no Brasil: evolução e perspectivas. **Revista de Administração Pública.** Rio de Janeiro: FGV. Nov./dez. 2008.

BNDES. **Relatório Social: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.** 2005.

BONATTO, Alexsandro Rebello. **Gestão do risco de crédito – uma abordagem segundo a teoria da informação assimétrica.** 2003. Monografia (Bacharel em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.

BRAGA, Márcio Bobik. **Algumas considerações teóricas e implicações decorrentes da relação contratual entre credor e devedor sob a hipótese de existência de assimetria de informação.** [São Paulo], 2000.

BRASIL. **Medida Provisória lei nº 13.636, de 20 de março de 2018.** Dispõe sobre o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO). Brasília, DF: Presidência da República, [2018]. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2018/Lei/L13636.htm>. Acesso em: 04 out. 2019.

CAIXA. **Microcrédito Produtivo Orientado Caixa.** Disponível em: <<http://www.caixa.gov.br/empresa/credito-financiamento/crescer/Paginas/default.aspx>>. Acesso em: 14 set. 2019.

CEAPE. **Nossos produtos:** Os melhores e sob demanda para o seu negócio. Disponível em: <<http://www.ceapebrasil.org.br/>>. Acesso em: 14 set. 2019.

CIA. **South Asia: Bangladesh.** Available in: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/print_bg.html>. Access in: 4 nov. 2019.

COSTA, Fernando Nogueira da. **Microcrédito no Brasil.** Texto para Discussão. IE/UNICAMP n. 175, abr. 2010.

FIANI, Ronaldo. **Teoria dos Jogos.** 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

FIRGUN. **Invista em Microempreendedores.** Disponível em: <<https://financiamentos.firgun.com.br/>>. Acesso em: 9 dez. 2019.

FUNDO DE AMPARO AO TRABALHADOR (FAT). **Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO).** Disponível em: <<http://portalfat.mte.gov.br/programas-e-acoas-2/programa-nacional-do-microcredito-produtivo-orientado-pnmpo/>>. Acesso em: 16 set. 2019.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisas.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GONZALEZ, Lauro; RIGHETTI, César; SERIO, Luiz Carlos Di. Microcrédito e impacto sobre a geração de renda: o caso do banco real. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 3, p. 453-476, set-dez/2014.

GRAMMEN BANK (GB). **Annual Report 2017.** Bangladesh: 2017. Available in: <<http://www.grameen.com/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/GB-2017.pdf>> Access in: 5 nov. 2019.

GRAMMEN BANK, Bank for the poor. Available in: <<http://www.grameen.com/>>. Access in: Access in: 29 sep. 2019.

GRAMMEN BANK THE INTERN'S MAGAZINE. Bangladesh: August, 2018. Available in: <<http://www.grameen.com/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/Grameen-Bank-Interns-Magazine-Summer-2018.pdf>>. Access in: 26 nov. 2019.

GUIA GEOGRÁFICO. **Bangladesh**. Disponível em: <<http://www.asia-turismo.com/mapas/bangladesh.htm>>. Acesso em: 4 nov. 2019.

HERNANDES, Eurídice Gomes Da Silva; AZEVEDO, Ninna Nanni Gimarões. **Banco Palmas: o nascimento de um banco comunitário digital**. 2016. Projeto de pesquisa - Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2016.

IBGE. **Cidades e estados: Amapá**. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/ap.html>>. Acesso em: 4 nov. 2019.

IBGE. **Cidades e estados: Ceará**. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/ce.html>>. Acesso em: 4 nov. 2019.

INEC. **Agroamigo**. Disponível em: <<http://www.inec.org.br/projeto.asp?cod=10>>. Acesso em: 16 dez. 2019.

IOUU. **Empréstimo para empresas simples e rápido**. Disponível em: <<https://iouu.com.br/>>. Acesso em: 2 dez. 2019.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEADATA). **Operações de crédito do sistema financeiro – inadimplência**. Disponível em: <www.ipeadata.gov.br>. Acesso em: 30 abr. 2020.

LUCAS, Andreza Daniela Pontes. **A difusão de empresas de Economia de comunhão no mercado sob a ótica de teoria dos jogos**. 2007. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2007.

MAZZUTTI, Caio Cícero de T. Piza da Costa. **Microfinanças no Brasil: afinal, existe um trade-off entre o foco na pobreza e a sustentabilidade financeira?** 2005. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, Porto Alegre, 2005.

NERI, Marcelo (org.). **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grammen brasileiro**. Rio de Janeiro: editora FGV, 2008.

OLIVER WYMAN. **Mercado de crédito: Série Panorama Brasil**. Oliver Wyman: 2018. Disponível em: <https://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/v2/events/2018/sept/PANORAMA_BRASIL_CREDIT.pdf>. Acesso em: 3 dez. 2019.

OUR WORLD IN DATA. **Population Density: India and Bangladesh**. Available in: <<https://ourworldindata.org/grapher/population-density?tab=chart&country=BGD+IND>>. Access in: 4 nov. 2019.

OUR WORLD IN DATA. **World Population Growth**. Available in: <<https://ourworldindata.org/world-population-growth#how-is-the-global-population-distributed-across-the-world>>. Access in: 4 nov. 2019.

PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. Tradução Eleutério Prado, Thelma Guimarães. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.

PORTOSOL. **Microcrédito PORTOSOL**: Produtos e serviços. Porto Alegre. Disponível em: <<http://www.portosol.com/site/index.php/produtos-e-servicos>>. Acesso em: 14 set. 2019.

ROCHA, Sonia. **Pobreza no Brasil – A Evolução de Longo Prazo (1970-2011)**. Rio de Janeiro: INAE, 2012.

ROCHA, Sonia. **Pobreza no Brasil: afinal, de que se trata?** / 3.ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.

SANTIAGO, Eduardo Girão. Microcrédito, emancipação empreendedora e combate à pobreza: controvérsias e outros caminhos. *In*: MATOS, Franco de; MACAMBIRA JÚNIOR, Leôncio José Bastos; CACCIAMALI, Maria Cristina (Org.). **A atividade e a política de microcrédito no Brasil**: visões sobre sua evolução e futuros desafios. Fortaleza: IDT/USP, 2014, p. 55-74.

SANTIAGO, Eduardo Girão. Microcrédito para “empreendedores”: a im(pertinência) da política de geração de ocupação e renda e combate à pobreza no mundo do trabalho contemporâneo. *In*: **Encontro Nacional de Economia Política**: Dilemas do Desenvolvimento Brasileiro, 2011, Uberlândia. Anais... Uberlândia: Tec Art Editora, 2011. 22 p.

SANTOS, Augusto Felipe Caramico dos; SANTOS, Thais de Lana. O microcrédito como ferramenta de desenvolvimento socioeconômico. **Pensamento e Realidade**, [São Paulo], v. 32, n. 1, p. 31-40, Janeiro-Março, 2017.

SANTOS, Claire Gomes dos; CARRION, Rosinha da Silva Machado. Microcrédito e Pobreza: um Diálogo Possível? / **Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba, v. 13, Edição Especial, art.4, p. 53-67, Jun. 2009.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 23. ed. rev. Atual. São Paulo: Cortez, 2007

SILVA, Amanda Teixeira da; SOUSA, Eliane Pinheiro de. **Influência da informação assimétrica na obtenção de crédito em empresas calçadistas em Juazeiro do Norte, CE**. Ceará, 2017.

SOARES, Marden Marques; MELO SOBRINHO, Abelardo Duarte de. **Microfinanças**: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. 2. ed. Brasília: BCB, 2008.

SPIEGEL, Peter. **Muhammad Yunus, o banqueiro dos pobres**. Vargem Grande Paulista, SP: Editora Cidade Nova, 2010.

STILIGTZ, Joseph E.; WALSH Carl E. **Introdução à microeconomia**. Tradução Helga Hoffmann. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

STIGLITZ, Joseph E.; WEISS, Andrew. **Credit rationing in markets with imperfect information**. The American economic review, v. 71, n. 3, p. 393-410, 1981.

TRANSPARENCY INTERNATIONAL. **Corruptions Perceptions Index 2018**. Available in: <<https://www.transparency.org/cpi2018>>. Access in: 22 nov. 2019.

UNDP. **Human Development Indices and Indicators**. New York: Communications Development Incorporated, Washington DC, USA, 2018.

UNDP; OPHI. **Global Multidimensional Poverty Index 2019: Illuminating Inequalities**. EUA: AGS, 2019.

VARIAN, Hal R. Informação Assimétrica. *In*: VARIAN, Hal R. **Microeconomia: Princípios Básicos**. Tradução Elfio Ricardo Doninelli. 8. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

VIVARIO. **Viva Cred**. Rio de Janeiro, 2017. Disponível em: <<http://www.vivario.org.br/viva-cred/>>. Acesso em: 14 set. 2019.

WORLD BANK. **The world Bank**. Available in: <<https://www.worldbank.org/>>. Access in: 16 dez. 2019.

YUNUS, Muhammad; JOLIS, Alan. **O banqueiro dos pobres**. Tradução de Maria Cristina Guimarães Cupertino. São Paulo, SP: Editora Ática, 2000.