

O mistério nordestino e o Grameen brasileiro



Marcelo Neri

Centro de Políticas Sociais do IBRE e da EPGE
mcneri@fgv.br

Apesar do crescimento recente, o volume relativo de crédito no Brasil é inferior ao de países com níveis similares de renda, além de apresentar baixa qualidade dos empréstimos, uma vez que o mercado privilegia mais o consumidor do que o produtor, os empréstimos são em maioria de curto do que de longo prazo, e atingem mais a alta do que a baixa renda. E, finalmente, quando o evento raro de cessão de empréstimos ocorre, ele se dá em percentuais exorbitantes, seja pela elevada taxa básica de juros (Selic) como pelo alto *spread* financeiro.

A inanição creditícia tupiniquim pode ser sintetizada no que Vega-Gonzalez, especialista internacional em microcrédito, denominou durante palestra proferida no BNDES em 1997 de “mistério brasileiro”: por que o microcrédito pouco se desenvolveu no Brasil? De lá para cá houve iniciativas de microcrédito a diversos níveis de governo e da sociedade. Entretanto o processamento dos dados públicos da Economia Informal Urbana (ECINF) produzida com maestria pelo IBGE, indica que o percentual de nano empresas urbanas com crédito se manteve estagnado entre as duas últimas edições da pesquisa em 1997 e 2003. Ou seja, o “mistério brasileiro” da baixa quantidade e qualidade do crédito persistiria.

Por outro lado, a mesma ECINF demonstra um cres-

cimento diferenciado no Nordeste urbano do crédito produtivo popular, aqui definido como de unidades conta-próprias, ou empregadoras (até cinco empregados). Nestas unidades a captação de empréstimos nos três meses anteriores à pesquisa passa de 3,97% para 6,27% enquanto nas outras áreas urbanas brasileiras vai de 5,34% para 5,99%. O estudo revela estatisticamente significativo e robusto crescimento creditício urbano mais forte no Nordeste do que nas demais regiões do país. Crescimento este que elevou o uso efetivo do crédito entre os nano negócios nordestinos a níveis mais altos do que em outros lugares. Agora, por que o crédito produtivo popular urbano, embora ainda em nível muito baixo, se desenvolveu mais no Nordeste? O que chamamos aqui de “o mistério nordestino”.

Um parêntese sobre literatura de mistério na área financeira cujo precursor foi o saudoso Stephen Goldfeld, ex-professor da Universidade de Princeton, autor do seminal “The Case of the Missing Money”, publicado pela Brookings Papers on Economic Activity, em 1976, inspirado no personagem do detetive Poirot então em voga nos romances de Agatha Christie, investiga as causas da superestimação da demanda de moeda americana pelos modelos estimados anteriormente. Fecha parêntese.

Economia subterrânea — Intriga o fato de o crédito produtivo, serviço de luxo, prosperar mais no Nordeste, que era — e continua sendo — a área urbana mais pobre e informal do Brasil. A dúvida me remete ao trabalho de campo que fiz recentemente em cinco estados do Peru para avaliar iniciativas de microcrédito, durante o qual pude ver os frutos de um programa de titulação fundiária promovendo em alguns casos — mas em outros não — crescimento das operações de microcrédito. Este programa de titulação de terras foi proposto por Hernan de Soto no início dos anos de 1990 consolidando a tese do seu best-seller: “O Mistério do Capital”. Segundo ele, a alta informalidade da propriedade implica deterioração da liquidez, do risco e do valor de mercado dos ativos dos pobres, que seria uma espécie de capital morto. Segundo de Soto, o reconhecimento formal do direito de propriedade dos pobres ressuscitaria o capital e daria vida ao mercado de crédito de baixa renda.

Da mesma forma que nas investigações policiais se procura enxergar pelas lentes do suspeito através da determinação do motivo do crime, no caso da investigação em torno de um caso de aumento de crédito, a busca do colateral é crucial. O problema da linha de Soto de investigação aqui é que o mistério nordestino não foi antecedido por nenhum movimento de regularização da propriedade territorial urbana. Ou seja, neste caso há álibi do suspeito, pois o capital fundiário do pobre brasileiro, nordestino ou não, continua morto e enterrado a sete palmos na chamada economia subterrânea.

Observamos, é verdade, outro tipo de atuação diferenciada do estado no Nordeste: a expansão de programas oficiais de transferência de renda. Isso nos leva a uma segunda linha de investigação: o efeito colateral — neste caso quase involuntário — da expansão de políticas de transferências de renda aquecendo transações monetárias nos mercados de produtos dos nano negócios, ao oferecer, ao mesmo tempo, a possibilidade de melhores garantias de empréstimos a partir de transferências sociais. Ou seja, o mistério nordestino poderia ser explicado pelo uso do fluxo de rendimentos futuros como alavanca de garantias na concessão de empréstimos. Entretanto, o grosso da expansão de benefícios sociais urbanos, assim como a possibilidade de consignação explícita — apesar de haver franca expansão do movimento de colateralização de aposentadorias — é mais recente que o aparecimento do mistério nordestino.

Como a área urbana de cobertura da pesquisa ECINF corresponde à mesma de atuação do CrediAmigo, associado ao Banco do Nordeste, e dada a importância relativa do programa em termos regionais e nacionais, os impactos do CrediAmigo no acesso a crédito, constitui candidato maior a solução do mistério nordestino. As evidências dos microdados da ECINF não nos permitem

rejeitar a hipótese do CrediAmigo que completa este ano dez anos de atuação, como responsável-chave pelo crescimento diferenciado do microcrédito nas áreas urbanas mais pobres do país. O uso de metodologia de diferenças em diferenças controlada, ou não, pelas características sócio-demográficas

dos empresários e dos atributos de seus negócios envolvendo uma série de outras medidas de acesso a crédito produtivo, indica resultado estatisticamente significativo e robusto de crescimento creditício urbano mais forte no Nordeste, grupo de tratamento, do que nas demais regiões do país, o grupo de controle.

Num certo sentido, a tese de que o crescimento de crédito deve ter sido antecedido de melhora das garantias de empréstimo que nos levaram as pistas do capital morto e da colateralização dos benefícios sociais dos pobres é procedente. O CrediAmigo aplica em larga escala a metodologia de colateral solidário de empréstimos de grupo que deu o Nobel da Paz de 2006 ao Grameen Bank e a seu fundador Muhammad Yunus.

Mais recentemente, a invasão (com reféns) do segmento nordestino urbano de microcrédito por grandes bancos nacionais (Real) e estrangeiros (Azteca), usando metodologia similar à do CrediAmigo, consolida nossas suspeitas acerca do mistério nordestino. Todas essas evidências, em particular a fatia de mais de 60% do mercado nacional de microcrédito direcionado do país baseada na tecnologia social do Grameen Bank é, mal comparando, como uma arma fumegante nas mãos do principal suspeito: o CrediAmigo. Elementar, meu caro leitor.

Grameen nacional — Agora o fato do microcrédito se difundir nas cidades brasileiras da região mais pobre é admirável, contudo para ser considerada virtude é preciso permitir que as boas oportunidades de negócios floresçam e que as más preferencialmente não. É necessário avaliar não só a equidade como a eficiência alocativa da concessão de microcrédito. Neste ponto o CrediAmigo pode ser chamado de Grameen Bank brasileiro, não só por usar tecnologia similar de aval solidário, também denominado de colateral social, como pelo foco e resultados obtidos pelo programa. Senão vejamos:

Aspecto urbano — Antes de traçar o paralelo proposto, é interessante começar pelas ortogonalidades. Há

Intriga o fato de o crédito produtivo, serviço de luxo, prosperar mais no Nordeste, a área urbana mais pobre e informal do Brasil

A clientela do CrediAmigo tem 62% de mulheres e 38% de homens, que inverte a proporção entre os sexos dos empreendedores urbanos

neste aspecto) *vis-à-vis* o caso de Bangladesh (e do Sudeste Asiático) onde boa parte da população, em particular o produtor pobre, vive no campo. No Brasil, 85,8% da população mora em áreas urbanas (sendo 32% em cidades metropolitanas) e apenas 14,2% da população habita áreas rurais. É verdade que como a pobreza rural é maior, uma proporção elevada dos brasileiros pobres (30,1%) moram na área rural, mas ainda assim quase 70% é urbana. O foco nordestino garante por si a cobertura de mais da metade dos pobres (53,2%). Em suma, um programa urbano tem potencial de ganhos de bem-estar em geral, e de redução da pobreza aqui maior do que se fosse restrito à área rural. O fato de o CrediAmigo ser urbano reflete adaptação à paisagem em que o Grameen tupiniquim está inserido.¹

Colateral social — O crédito produtivo não cria em si oportunidades, mas permite que as boas — e as más — oportunidades de negócio sejam aproveitadas. O que não é tarefa trivial dada a tênue linha divisória entre as finanças empresariais, pessoais e familiares, um verdadeiro Tratado de Tordesilhas. A abordagem à carência de garantias dos pobres do Grameen Bank denominada colateral social também é utilizada pelo CrediAmigo. Neste esquema cada membro de um grupo de tomadores de empréstimo garante o pagamento dos demais membros do grupo. Vizinhos conhecem melhor os detalhes da capacidade de pagamento do que uma instituição financeira jamais poderia sonhar. A disposição de se entrar num esquema do tipo “um por todos e todos por um” informa tudo o que os credores gostariam de saber sobre os devedores, sem precisar investigar. O esquema de crédito solidário é ilustrativo da possibilidade de soluções simples e baratas para afrouxar a restrição de crédito dos pobres.

Sustentabilidade — A característica mais fundamental de um programa de crédito bem-sucedido é o retorno

uma diferença básica entre o Grameen e o CrediAmigo. O nome Grameen que vem de *gram* ou vila, significa quando adjetivado rural ou de vila rural, refletindo o seu foco de atuação, enquanto o CrediAmigo é um programa de cobertura urbana. Agora esta diferença fundamental não é dos programas, mas do caso brasileiro (e latino-americano,

propiciado aos agentes envolvidos. Se os ganhos da transação penderem muito para o lado dos intermediários financeiros, a transação não é boa para os clientes e pode ao fim e ao cabo ser danosa ao emprestador ao atrair um cliente de pior qualidade — como no exemplo de seleção adversa que deu o Nobel de Economia a Joseph Stiglitz. Por outro lado, se o empréstimo embute *spreads* de juros negativas, como no caso de experiências de crédito subsidiado, o programa não será sustentável. No caso do CrediAmigo, o lucro é positivo, mas não abusivo em torno de R\$ 50 por ano, o que gera sustentabilidade da relação entre clientes. O CrediAmigo completa dez anos com movimento ascendente de quem está começando, projetando taxas de crescimento de sua clientela em torno de 30% ao ano até 2011, uma trajetória diversa daquela assumida por programas públicos de curto prazo.

Retorno privado — Constatamos na nossa avaliação das pequenas unidades produtivas servidas pelo programa, taxas de crescimento, faturamento e lucro de entre o primeiro e o último empréstimo na ordem de 35%, de taxas de aumento de consumo familiar da ordem de 15% com redução da dependência de outras fontes de rendas, sem que haja subsídio implícito ou explícito na operação. Exercícios controlados pelas características do empresário e do seu negócio indicam que houve substancial melhora significativa das principais variáveis relativas ao desempenho dos negócios, tanto em termos de fluxo quanto de estoque. O lucro bruto médio dos clientes, que era de R\$ 1.166, passou para R\$ 1.576, um crescimento de 35,1%, resultado de um crescimento na média de recebimento de vendas de 34,6. A única variável que apresentou redução entre os períodos foi justamente a que não possui relação direta com a ampliação do acesso ao crédito. Observamos uma redução de 5,6% nas outras rendas da família, indo de uma média de R\$ 359, quando do primeiro empréstimo do cliente, para uma média de R\$ 339, em 2006, que pode ser considerada uma emancipação de outras fontes de renda incluindo as públicas.

Além disso, verificamos um aumento de 28,2% nas despesas pessoais dos clientes e suas famílias, que em média se elevaram de R\$ 364 para R\$ 466, assim como seus valores medianos, que também se elevaram, embora um pouco menos, 22,8% — de R\$ 289 para R\$ 355. Uma análise controlada apontou para um crescimento de 13% destas despesas relativas ao consumo das famílias entre os períodos.

No que se referem as variáveis de estoque, pudemos observar pelo balanço que a média do ativo total de um cliente do CrediAmigo apresentou um considerável crescimento de 18,1%, de R\$ 20.987 no momento de sua adesão

ao programa a R\$ 24.782, em dezembro de 2006. O cliente mediano, por sua vez, experimentou um incremento de 39% no valor de seu ativo total, o que demonstra que houve uma convergência entre os ativos dos clientes do programa, isto é, uma melhoria relativa dos que tinha ativos mais reduzidos.

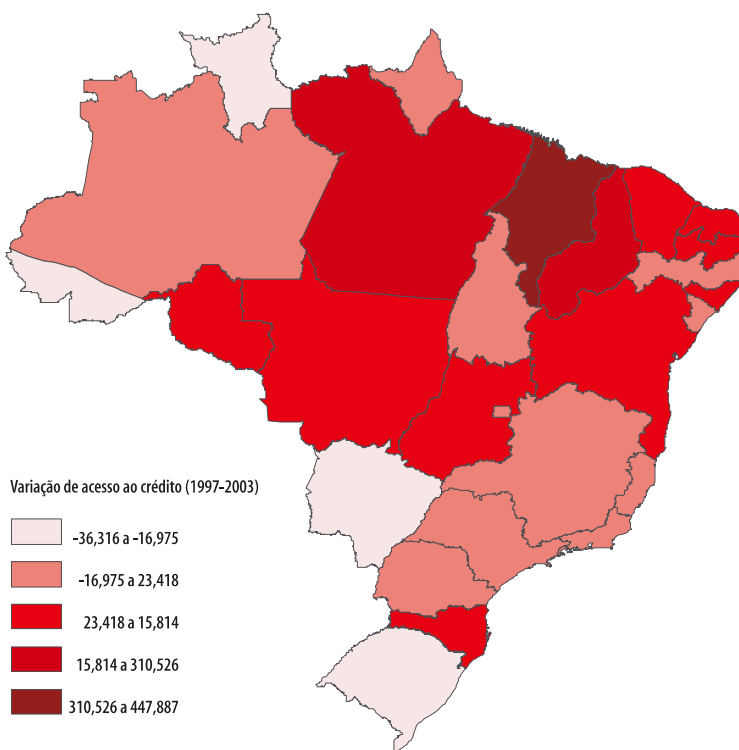
Foco nas mulheres — Uma das características mais essenciais do Grameen Bank é a sua clientela predominantemente feminina (94%). Os números nacionais são os seguintes: 62% da clientela do CrediAmigo são mulheres, contra 38% de homens, que inverte a proporção entre os sexos dos empreendedores urbanos, compostos em 65% de homens e 35% de mulheres. Ou seja, as proporções entre homens e mulheres no CrediAmigo e no segmento de nano empresários urbanos nordestinos estão basicamente trocadas.

Mais uma vez, o crédito pode chegar mais às mulheres, mas não significa que elas façam bom proveito das oportunidades abertas pelo programa. Os dados sobre a performance dos clientes do programa indicam que as mulheres em geral apresentam um lucro operacional 21,17% inferior ao dos homens, mas entre os dois períodos tenham apresentado um crescimento relativo de 4,1% acima do dos homens. Este tipo de resultado é generalizado para as demais variáveis econômicas do negócio. Um outro dado a ser destacado se refere ao aumento das despesas familiares dos clientes, ou seja, àquelas não associadas ao negócio, apesar de se mostrarem 12,3% menores nas famílias das microempresárias em relação à dos microempresários do sexo masculino — elas apresentaram uma melhoria relativa de desempenho de 2,1% em relação a eles. O consumo representa um indicador importante do ponto de vista de bem-estar social, na medida em que capta não apenas a situação de suprimento de necessidades presentes como de expectativas de cumprimento destas necessidades no futuro. Em suma, para além dos atributos comuns entre o CrediAmigo e o Grameen Bank, o foco e o retorno superior obtido pelas mulheres, uma espécie de Ponto G do microcrédito nacional. Heuristicamente, o microcrédito em geral, e o CrediAmigo, em particular, funcionam como a fonte de financiamento da chamada revolução feminina que ainda está na sua fase inicial.

Combate à pobreza — Os resultados do programa de empréstimos do CrediAmigo em termos de redução de pobreza dos beneficiários são expressivos: apenas 1,5% dos não-miseráveis cruzaram no sentido descendente a linha de pobreza, enquanto 60,8% daqueles que se situavam abaixo da linha de pobreza saíram

O mistério nordestino

Taxas estaduais de crescimento do uso do microcrédito (%)



Fonte: CPS/FGV a partir dos Microdados da ECINF/IBGE

desta condição de miserabilidade. Reportamos aqui os resultados a partir da linha de R\$ 117 regionalizados pelo custo de vida calculado a partir da linha da FGV, mas que são robustas para linhas de outras instituições como o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), ou usando o salário mínimo como linha de corte. Observamos também que a proporção de clientes em situação reversa, ou seja, reduções de renda ao nível de pobreza foram muito pequenas, sugerindo uma alta eficácia líquida do programa em retirar as pessoas da condição de pobreza inicial na qual se encontravam.

Em suma, dadas as características de aval solidário, sustentabilidade, retorno privado, emancipação da pobreza, foco e retorno das mulheres e o fato de ocupar mais de 60% do mercado brasileiro de microcrédito, o CrediAmigo pode ser considerado como o autêntico Grameen Tupiniquim. ▣

YUNUS, Muhammad. *Banker to the Poor*. Londres: Public Affairs, 1999.

¹A outra diferença mais aparente que é fundamental se refere à dicotomia público/privada, o Grameen Bank nos seus primeiros anos era ligado ao estado, enquanto na operação do CrediAmigo o papel formal de uma ONG sem fins lucrativos é essencial.