

Microcrédito, Bolsa Família e as portas de entrada aos mercados



MARCELO NÉRI

O CrediAmigo, associado ao Banco do Nordeste, constitui o maior programa de crédito produtivo popular do Brasil, com cerca de dois terços do mercado nacional, e é um dos dois maiores programas de microcrédito da América Latina. Além de tamanho, o programa tem qualidade. Em 2008, o CrediAmigo foi escolhido pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), entre todas as instituições do continente, como vencedor do prêmio Excelência em Microfinanças (como "instituição regulada" que corresponde ao prêmio de microcrédito). A expansão do programa para fora da região Nordeste, a começar pelas comunidades de baixa renda do município do Rio de Janeiro como Rocinha, Rio das Pedras, Maré e Complexo do Alemão—que será oficializada amanhã—, é emblemática.

Estamos acostumados a enviar recursos e tecnologia para o Nordeste. Na verdade, observamos recentemente outros fluxos invertidos no campo das políticas sociais de última geração, como a ida do Grameen Bank e dos programas de transferência condicionada de renda (isto é, o genérico do Bolsa Família) para Nova

York, a partir do início de 2007. A crise internacional ora em curso tenderá a ampliar estes movimentos de tecnologia social na direção contrária à usual.

O CrediAmigo, iniciado em 1997, é autossustentável, a taxa de inadimplência da carteira em 31 de dezembro de 2008, ou seja, em plena crise de crédito, era de 1,13%, caindo de 2,09 em 2002. O programa tem suficiência operacional, não depende de benefícios fiscais e gera lucro de R\$ 50/ano por cliente, cálculo que usa o custo de oportunidade de juros de mercado para compor seu funding. O programa se aproxima do que podemos chamar de política social de mercado. Um segredo do programa está na sofisticada estrutura de incentivos. Em primeiro lugar, o esquema de crédito solidário adotado no CrediAmigo, que segue o modelo notabilizado pelo Grameen Bank, funciona como incentivo para a separação dos bons e dos maus tomadores pelos próprios participantes potenciais do programa. O esquema é ilustrativo da possibilidade de soluções simples e baratas para afrouxar os problemas de informação assimétrica e seu corolário que resultam em restrição de crédito aos produtores pobres. Enganam-se aqueles que acham que o esquema de grupo solidário "não pegou" nas cidades brasileiras. Em segundo lugar, a parceria com a Oscip Nordeste Cidadania permitiu desatrelar os encargos e os incentivos dos agentes de crédito do programa da legislação trabalhista pública. O agente de crédito é moti-

vado pela parte variável de sua remuneração associada ao tamanho e à performance de sua carteira. A remuneração dos assessores funciona como um autêntico sistema de salário-eficiência estudado na literatura econômica. Por último, mas também importante, há separação administrativa entre o CrediAmigo e o restante do Banco do Nordeste, o que ajuda a manter a transparência operacional do programa e os incentivos à performance dos gestores do comando do programa.

Os beneficiários de programas de transferência de renda têm um negócio menor, mas com ganhos superiores ao longo do tempo

Além disso, qual o impacto do programa para os seus clientes, sabidamente excluídos do sistema financeiro? Abordamos isto com o que provavelmente constitui a base de microdados mais completa sobre microcrédito no país, perfazendo, até dezembro de 2008, mais de 400 mil clientes. A base acompanha balanços e demonstrativos de resultados completos dos mesmos negócios ao longo de grandes intervalos de tempo, atingindo, no caso dos clientes mais antigos, mais de uma década desde o primeiro registro—adicionada de quatro observações anuais para os anos de 2005 a 2008. O fato de a base também incluir dados de estoques de ativos e de

fluxo de despesas e rendas familiares permite calcular a riqueza líquida e a emancipação da pobreza das pessoas físicas e jurídicas de maneira integrada. A evolução do programa demonstra capacidade de atender clientes de renda inicial cada vez mais baixa. Por exemplo, o lucro bruto inicial de alguém que entrou em 2004 no programa era R\$ 1.261, caindo 13,1% em termos reais até 2008.

Quanto maior o tempo de exposição dos clientes ao programa, maior é o seu impacto. Por exemplo, aqueles que entraram em 2003 tiveram um ganho de 82% no lucro em relação a 2008, enquanto os que ingressaram no ano passado tiveram um ganho de 13,84% em relação à última observação no mesmo ano. Em termos gerais, há um ganho de 11 a 14 pontos percentuais no lucro por ano de permanência adicional no programa. Entre toda a clientela ativa em 2008, o ganho de lucro bruto observado desde a entrada no programa até a data foi de 42,51%. Resultados semelhantes foram observados para todos os conceitos operacionais dos negócios, quais sejam, redução da escala dos clientes iniciais e aumento cumulativo do tamanho do negócio à medida que os clientes permanecem no programa. Em suma, o programa reúne uma tendência de ganhar força no tripé "sustentabilidade institucional, retorno aos clientes e maior foco na pobreza".

O desafio do programa é ofertar crédito produtivo de maneira sustentável à população de renda mais baixa. Isto incluiu a

criação de um produto chamado "Comunidade", que corresponde a um Banco Comunitário (Village Bank), iniciado em 2005 com grupos solidários de cinco a 10 vezes maiores que o CrediAmigo convencional. O Comunidade impressiona não só como programa de microcrédito aos mais pobres, mas como microsseguro embutido nos mecanismos de poupança envolvidos no seu desenho — sem falar no processo de formação de capital social. Outra linha fundamental é explorar a sinergia dos produtos do CrediAmigo com programas sociais, em particular o Bolsa Família. Nossa avaliação quantitativa revela que o beneficiário do Bolsa Família possui um negócio menor, mas tem um ganho superior ao longo do tempo. Para se beneficiar plenamente desta interação com o microcrédito, o Bolsa Família na sua versão 2.0 terá de desenvolver dispositivos como o americano Earned Income Tax Credit (EITC), a fim de manter corretos os incentivos ao trabalho e a formalização.

Mais do que criar portas de saída do Bolsa Família, precisamos abrir portas de entrada dos pobres aos mercados das quais a estrutura de incentivos ao trabalho e o microcrédito são as chaves.

Marcelo Côrtes Neri, chefe do Centro de Políticas Sociais do IBRE/FGV e professor da EPGE/FGV, é autor de "Microcrédito: o Mistério Nordestino e o Grameem brasileiro", "Cobertura Previdenciária: Diagnóstico e Propostas" e "Ensaio Sociais". E-mail: mcneri@fgv.br