

FATORES CONDICIONANTES DA OFERTA E DEMANDA DE MICROCRÉDITO NO ESTADO DE MINAS GERAIS

Lucas Maia dos Santos
UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA

Marco Aurélio Marx Ferreira
UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA

Luiz Antônio Abrantes
UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA

Suely de Fátima Ramos Silveira
UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA

RESUMO

Embora seja evidente o crescimento da oferta de microcrédito no Estado de Minas Gerais, pouco se sabe sobre os aspectos fundamentais à manutenção e ao fomento desta iniciativa. Assim, algumas questões tornam-se relevantes: a) quais fatores têm condicionado a oferta de crédito por parte dos agentes que atuam no segmento de microcrédito? b) quais os fatores que condicionam os custos efetivos e de contratação nas operações de microcrédito? Assim, este artigo teve como objetivo discorrer sobre os fatores envolvidos nos custos do microcrédito, bem como desvendar os condicionantes da oferta deste serviço em Minas Gerais. Este estudo abrangeu 81 instituições de crédito, bem como 305 micro e pequenas empresas em 24 cidades. Como resultado, constatou-se que a maioria das instituições ofertantes não concede vantagens para as micro e pequenas empresas, não apóia empresas informais, tem preferência por garantias reais e oferece menor taxa de juros para operações com maior garantia e menor prazo de pagamento. Com relação aos empresários, constatou-se que a maioria não tem o hábito de recorrer freqüentemente a empréstimos, não conhece agências que ofereçam linhas de microcrédito e nunca participou de um grupo de aval solidário. Conclui-se que operações de crédito alternativo voltado às micro e pequenas empresas, na região em estudo, ainda faz parte do plano retórico, observando restrita acessibilidade a produtos e serviços diferenciados. Além disto, a taxa de juros foi o principal fator limitante ao crédito para a maioria da demanda e entre outras variáveis, o aumento da freqüência das transações realizadas e a utilização do aval solidário poderiam reduzir o custo do crédito em decorrência da redução dos custos de transação.

FATORES CONDICIONANTES DA OFERTA E DEMANDA DE MICROCRÉDITO NO ESTADO DE MINAS GERAIS

1. Introdução

Em razão das limitações dos programas de crédito, da elevada exigibilidade na gestão de linhas específicas aos microempreendimentos e as altas taxas de juros, emergem questionamentos a respeito da efetividade dos bancos governamentais e comerciais na administração dessas linhas. Isso remete a um baixo acesso ao crédito pelos micro e pequenos empresários, fator também atribuído à falta de informação, à dificuldade no oferecimento de garantias reais, permanência na informalidade, assim como ao receio de endividamento por parte daqueles que recorrem ao crédito.

Desta forma, a enorme assimetria no direcionamento da oferta de crédito oportuniza a manutenção de defasagens entre oferta e demanda destes serviços, sobretudo, nos esforços institucionais de criação e manutenção da categoria de microcrédito, como forma de mitigar tais efeitos entre os pequenos agentes demandantes de crédito.

Neste sentido, as operações de microcrédito têm se consolidado no Brasil, desde meados da década de 1990, como a prestação de serviços de crédito à indivíduos e empresas com menor acesso ao sistema financeiro tradicional. Essa menor acessibilidade é potencializada devido às características jurídicas e normativas das operações de crédito, à inexistência de colaterais que sustentem tais transações financeiras e, geralmente à inobservância, por parte das instituições financeiras, das características, peculiaridades e anseios dos demandantes potenciais.

Devido à grande importância dada ao microcrédito como tentativa de erradicação da pobreza, o ano de 2005 tornou-se conhecido como o ano internacional do microcrédito. Da mesma forma, o doutor em economia, Muhammed Yunus, juntamente com o *Grammem Bank*, recebeu o Prêmio Nobel da Paz de 2006, em reconhecimento aos resultados positivos alcançados com o microcrédito (SEBRAE, 2006).

Embora o crescimento da oferta de microcrédito no Brasil e, principalmente, no Estado de Minas Gerais seja evidente, pouco se sabe sobre alguns aspectos imprescindíveis à manutenção e fomento desta iniciativa. Portanto, algumas questões tornam-se relevantes: a) quais fatores têm condicionado a oferta de crédito por parte dos agentes que atuam no segmento de microcrédito? ; b) quais os fatores que condicionam os custos efetivos e de contratação nas operações de microcrédito?

Assim, este artigo teve como objetivo discorrer sobre os fatores envolvidos nos custos do microcrédito, bem como desvendar os condicionantes da oferta deste serviço, tomando como referência o estado de Minas Gerais, um dos pioneiros no fomento dessa modalidade de crédito no País.

2. Referencial Teórico

2.1. Mercado de crédito

Segundo Barone *et al.* (2002, p.11), o microcrédito pode ser conceituado como

a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica.

Neste sentido, Costanzi (2002) afirma que os programas de microcrédito, no Brasil, atendem unidades produtivas pequenas, nas quais os proprietários trabalham, diretamente, nos empreendimentos e acumulam funções (produção e gestão), dispõem de pouco capital, tecnologia rudimentar e geram, na maioria dos casos, apenas a renda familiar.

Fachini (2005) complementa, citando que tais programas no Brasil apresentam duas limitações: uma com relação ao cliente e outra relacionada à sua própria sustentabilidade financeira. Para este autor, o crédito não oferece suporte para o tomador, pois este não ganha qualificação da mão-de-obra empregada na produção de seus artefatos, nem aumento da oferta de melhores condições para a gestão do empreendimento. Este autor ainda ressalta que a maioria dos programas de microcrédito torna-se inviável do ponto de vista financeiro porque, simultaneamente, precisa cobrar juros mais baixos que os juros de mercado, arcar com custos administrativos, custos fixos e taxas de inadimplência efetivas crescentes.

Ainda nos anos 90, o surgimento dos Bancos do Povo, denominados formalmente como Fundo de Apoio ao Empreendimento Popular (FAEP), possibilitou um salto para a difusão do microcrédito no Brasil. Originados de parcerias entre as prefeituras municipais e governos estaduais, estas instituições oferecem o microcrédito produtivo e orientado. (PARENTE, 2005).

De acordo com SEBRAE (2006), em 2005, o governo procurou homogeneizar as operações de microcrédito, com o advento do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (Lei nº 11.110/05, originada da medida provisória nº 226/04), em que a questão do *funding* começou a ser resolvida, ou seja, a fonte de recursos para as atividades do microcrédito. As organizações de microcrédito, ao lado das cooperativas de crédito, bancos de desenvolvimento e agências de fomento passaram a ter oportunidade de acessar recursos, tanto do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), como da parcela dos recursos de depósitos à vista, destinada ao microcrédito, de que trata a lei nº 10.735/03.

Segundo Toscano (2002), o sistema de crédito tradicional está calcado na agência, em normas, burocracias e procedimentos de crédito, enquanto o microcrédito está baseado no agente de crédito e em sua capacidade de avaliação do cliente. Silveira Filho (2005) e Parente (2005) ainda dizem que a concessão de microcrédito não exige garantias reais como o crédito tradicional, sendo o aval solidário umas das garantias, que consiste na reunião de um grupo de três a cinco pessoas, com pequenos negócios e necessidade de crédito, que confiem umas nas outras e que assumam a responsabilidade pelos créditos de todo o grupo. Outra opção para obtenção de empréstimo, citada por Toscano (2002), é a apresentação de um avalista, que preencha as condições estabelecidas pela instituição de microcrédito.

O microcrédito é caracterizado por possuir baixos custos de transação e alto custo operacional, devido à elevada quantidade de empréstimos de pequena monta. O microcrédito exige o mínimo de garantia e confere uma agilidade na entrega do crédito. Todavia, o custo de uma instituição sustentável de microcrédito é significativo, o que requer, além da eficiência administrativa, a cobrança de taxas de juros maiores que a do mercado tradicional (FACHINI, 2005).

Por outro lado, Costanzi (2002) relata que o crédito tradicional visa apenas o lucro e prioriza operações mais rentáveis. Este segmento não considera funções sociais de crédito e apresenta juros e taxas condizentes com a infra-estrutura e alta tecnologia empregada. O microcrédito, entretanto, visa sustentabilidade e prioriza operações de pequena monta.

2.2. Custos de transação

Para Rodrigues (2006), a teoria dos custos de transação tem como objeto, a análise das condições e conseqüências dos custos contratuais e transacionais para a eficiência do sistema. As características comportamentais dos agentes envolvidos nas transações como, a racionalidade limitada e o oportunismo, podem afetar os tipos de contratos existentes e a ação das organizações, influenciando os custos de transação.

Deste modo, segundo Souki e Carvalho (1999), a racionalidade limitada induz uma previsão incompleta das ocorrências futuras relacionadas à transação, provocando custos adicionais e limitando a adoção de contrato à longo prazo. Com relação ao oportunismo, os mesmo autores afirmam ser este um comportamento aético, transcendente do comportamento humano, em que as pessoas têm atitudes no sentido de beneficiar a si próprias. Assim, as instituições ofertantes de crédito têm utilizado de garantias reais e de menores prazos de pagamento dos empréstimos como forma de impedir atitudes oportunistas, o que limita o acesso para os pequenos empreendedores.

Além das características comportamentais dos agentes, as características das transações, incluindo a frequência das transações e a incerteza, tornam-se relevantes para a teoria dos custos de transação.

Rocha (2001) mostra que o aumento na frequência das transações proporciona o estabelecimento de relacionamentos mais estáveis entre os agentes, o que tende a reduzir os custos de transação.

Quanto à incerteza, esta aumenta o custo quando associada a uma determinada transação. Daí a importância da mensuração da incerteza, via *spread* de risco, nas operações financeiras. Todavia, diferentemente do crédito tradicional, no microcrédito espera-se que esses *spreads* sejam menores, em razão da teórica inexistência de ganhos especulativos e do valor social do crédito.

3. Metodologia

O presente estudo foi dividido em várias atividades, tendo como foco de investigação 81 instituições ofertantes de crédito, entre elas, agências consolidadas¹ de produtos de crédito e microcrédito, em 24 cidades pré-selecionadas do estado de Minas Gerais. Da mesma forma e em mesma área de estudo, foram investigados 305 micro e pequenos empresários, identificando as características frente às transações de microcrédito e crédito, atualmente praticadas.

Para simplificação da nomenclatura neste trabalho, serão utilizados os termos “oferta” para as instituições ofertantes de crédito e “demanda” para os micro e pequenos empresários demandantes de crédito.

Para coleta de dados e investigação da demanda, foram utilizadas a pesquisa bibliográfica e aplicação de questionários, sendo da mesma forma, para a coleta de dados da oferta, na qual os gerentes e proprietários de instituições que oferecem crédito e microcrédito foram entrevistados.

A Tabela 1 possibilita visualização da participação de cada cidade no número total de questionários aplicados, tanto na parte da oferta, quanto da demanda, sendo a escolha destas cidades de maneira aleatória, considerando a facilidade de acesso pelos pesquisadores e a importância da participação das micro e pequenas empresas na economia local.

¹ Agência em plena operação há mais de dois anos

Tabela 1. Municípios mineiros, oferta e demanda de crédito, selecionados no estudo

Cidades	Oferta	Demanda
Viçosa	12%	36%
Ervália	5%	3%
São Miguel do Anta	2%	3%
Teixeiras	2%	3%
Brás Pires	2%	3%
Piranga	2%	3%
Presidente Bernardes	5%	2%
Formiga	6%	3%
Mariana	5%	3%
Ouro Preto	7%	4%
Sete Lagoas	2%	3%
Ponte Nova	4%	5%
Governador Valadares	10%	2%
Muzambinho	5%	3%
Ipatinga	1%	3%
Passos	5%	2%
Manhuaçu	4%	2%
Raul Soares	6%	5%
Iturama	5%	1%
Passa Quatro	5%	4%
Curvelo	1%	3%
Caratinga	1%	3%
Conselheiro Lafaiete	12%	1%
Senhora de Oliveira	5%	3%
Total	100%	100%

A pesquisa teve caráter exploratório e descritivo, com abordagem quantitativa e qualitativa.

Para a coleta de dados da demanda por microcrédito, foram mescladas as seguintes técnicas: intencional, conglomerada e aleatória para os que já tinham acesso ao microcrédito; e, conglomerada e sistemática para os que ainda não tiveram acesso. Ambas foram classificadas como conglomeradas, pois, a aplicação dos questionários foi realizada em setores previamente divididos das cidades abordadas, de acordo com a concentração dos centros comerciais, nos diversos bairros.

A primeira técnica foi classificada como: intencional, pois, foram entrevistados aqueles que tiveram acesso aos serviços de microcrédito; e aleatória porque, dentre os inúmeros, foram selecionados, aleatoriamente, 30 empresários, a partir de banco de dados de uma agência de microcrédito, utilizando o software SPSS 15.0, em versão licenciada. A segunda técnica foi classificada como sistemática, pois, foram selecionadas ruas de maior movimento comercial de micro e pequenas empresas das cidades, sendo que, a partir do 1º estabelecimento escolhido de cada rua, iniciou-se a contagem de “n em n²” números, dependente do número de empresas daquela rua.

Dentre as etapas de operacionalização da pesquisa, a primeira se constituiu no desenvolvimento da base de dados, ou seja, cadastramento e levantamento de informações junto às unidades de crédito e seus respectivos tomadores, com o intento de formar o campo de estudo. Ressalta-se que, embora grande parte das informações levantadas junto às instituições de crédito seja de domínio público, foram realizados contatos junto aos

² Em que “n” significa o número divisor da quantidade de empresas daquela rua que identificará de quantas em quantas empresas os questionários serão aplicados.

representantes legais das instituições, no intuito de garantir a contribuição efetiva dessas organizações para o êxito da pesquisa.

A segunda etapa constou de aplicação de questionário e a terceira, concentrou-se no estudo da oferta e da demanda em si, descrevendo os produtos e verificando a acessibilidade dos demandantes às linhas de microcrédito.

Na última etapa, foi realizada a análise do posicionamento das instituições demandantes, descrevendo a estrutura de governança do setor, as linhas de crédito existentes, o público-alvo e as políticas de concessão.

4. Resultados e discussões

Para conhecer as operações de crédito na área de estudo e descrever os aspectos relacionados ao microcrédito, foram levantadas informações concernentes à oferta e à demanda por estes serviços, permitindo a posterior análise destes resultados em duas subseções a seguir. Como os limítrofes entre microcrédito e crédito são tênues, a pesquisa não ficou restrita, apenas, às operações de microcrédito, sendo que, em várias questões, buscou-se compreender os aspectos de acesso ao crédito, em geral.

4.1. Análise da oferta

As instituições ofertantes que participaram da amostra foram classificadas dentro da composição do Sistema Financeiro Nacional (SFN), como mostra a Tabela 2 e a maior parte destas foram: bancos de capital privado (27,5%), correspondentes bancários (25%) e cooperativas de crédito (17,5%). Presume-se que a grande participação dos correspondentes bancários neste estudo, seja evidente em virtude do crescimento acelerado do número destas instituições em todo Brasil, incentivadas pelo setor bancário que encontrou nestas, uma forma de atender mais clientes com menor custo operacional, principalmente pela desnecessidade de investimentos fixos em instalações de novas agências em regiões de pequena população. Estas instituições incentivam o acesso aos serviços bancários pela população de baixa renda, oferecendo diversos produtos, entre eles, o financiamento de veículos e o crédito consignado, reduzindo as exigências de garantias reais.

Tabela 2 – Classificação dos ofertantes de crédito

Classificação	%
Banco de capital privado	27,5
Correspondente bancário	25,0
Cooperativa de crédito	17,5
Banco de capital misto	11,3
Banco de capital público	6,3
<i>Factoring</i>	3,8
OSCIP - Organização da sociedade civil de interesse público	2,5
SCM - Sociedade de crédito ao microempreendedor	2,5
Outro	3,8

Fonte: Resultados da pesquisa

Para iniciar a análise dos ofertantes de crédito, verificou-se a percepção dos gerentes e proprietários destas instituições, frente às afirmativas em relação às características de seus serviços de crédito. Para isso, foi utilizada uma escala do tipo Likert, com a seguinte escala intervalar:

1 – Discordo totalmente (D.T.)

- 2 – Discordo moderadamente (D.M.)
- 3 – Discordo pouco (D.P.)
- 4 – Indiferente (I.N.)
- 5 – Concordo pouco (C.P.)
- 6 – Concordo moderadamente (C.M.)
- 7 – Concordo totalmente (C.T.)

Conforme observado na Tabela 2, a maioria dos ofertantes não concede vantagens para micro e pequenas empresas. Assim, 48% discordaram com a afirmativa de existência destas vantagens, enquanto 31% concordaram e 20% foram indiferentes. Além deste fator desestimulador para o setor de micro e pequenas empresas, 81,8% dos ofertantes não possuem formas de captação específicas para o microcrédito, mesmo após o advento do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado – PNMPO, em que a intenção seria incentivar maior captação de fundos para o microcrédito, buscando atender maior número de micro e pequenas empresas.

Desta forma, a baixa oferta de vantagens efetivas, para as micro e pequenas empresas, dificulta o acesso a estes serviços e deixa a disposição destas empresas, empréstimos com custos mais elevados do que os disponíveis em uma linha de microcrédito diferenciada.

Tabela 3 – Percepções dos gerentes das instituições de crédito a cerca das características dos serviços prestados.

	D.T.	D.M.	D.P.	I.N.	C.P.	C.M.	C.T.
Há concessão de vantagens efetivas para micro e pequenas empresas	41%	4%	3%	20%	3%	9%	20%
Há interesse em atender empresas informais	52%	5%	1%	24%	2%	2%	13%
Há estímulo para análise e apoio especializado aos clientes antes da concessão de crédito	6%	4%	6%	9%	5%	7%	63%
As taxas de juros são menores para maior garantia de recebimento dos empréstimos	36%	1%	5%	10%	1%	6%	40%
A taxa de juros é menor em decorrência do menor período de transação	25%	4%	4%	14%	6%	6%	42%
Há estímulo para a prática de garantias solidária entre os tomadores	33%	5%	3%	21%	5%	10%	24%

Fonte: Resultado da pesquisa

Na segunda linha da Tabela 2 observa-se que a maior parte dos ofertantes não possui interesse em atender empresas informais. Apesar do atraso em adotar práticas microfinanceiras, Barone *et al.*(2002) afirmou que o Brasil foi um dos primeiros países do mundo a experimentar o microcrédito para o setor informal urbano. Mesmo assim, 58% dos ofertantes demonstraram desinteresse nessa fatia de mercado, confirmando o pequeno apoio destas instituições de crédito ao setor informal de micro e pequenas empresas.

Os pequenos negócios da chamada economia informal urbana são afetados pelo cenário financeiro nacional, e como é sua relação com o mesmo, sendo que, as microempresas não têm acesso aos créditos públicos facilitados e às isenções que as grandes empresas possuem. Em pesquisa citada por Néri e Medrado (2005), realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia Estatística (IBGE) em parceria com o SEBRAE, na pesquisa Economia Informal Urbana (Ecif 2003), constataram que havia 10.355.000 pequenas empresas informais não

agrícolas no Brasil, em 2003. De acordo com Néri e Medrado (2002), por volta de 60% da população economicamente ativa no Brasil está no mercado informal, o que retoma a importância de criação de políticas públicas que possibilitem o acesso a fontes diversificadas de crédito para estas empresas.

Para Néri e Medrado (2002), a alta taxação pública, que desestimula a formalização das microempresas, pode estar impedindo esse setor de receber crédito por não possibilitá-lo a oferecer garantias ou colaterais suficientes ou aceitáveis para o credor. Assim, o setor informal fica a mercê de fontes de crédito, também informais e prejudiciais ao seu desenvolvimento. Na maioria das vezes, estas fontes cobram taxa de juros elevadas e não oferecem suporte e apoio para que os empreendedores informais possam alavancar seu negócio, sendo este último um dos princípios do microcrédito.

Na terceira linha da Tabela 2 observa-se que 75% dos gerentes das instituições ofertantes, concordam que exista presença de estímulo à análise e apoio especializado aos clientes antes da concessão de crédito. Por outro lado, 16% discordaram e 9% foram indiferentes em relação a este quesito. Estes resultados vão de encontro às considerações de Fachini (2005), ao afirmar que o crédito não oferece suporte para o tomador e que os programas de microcrédito no Brasil, apresentam duas limitações, sendo uma delas, a falta de capacitação do cliente. Assim, a visão dos ofertantes pode conter algum viés, levando como verdadeira a posição do autor.

O apoio aos tomadores de crédito possibilita a redução de dois tipos de erros no momento da aquisição do crédito sem o apoio especializado. Primeiro, seria a aquisição de um montante de empréstimo inferior ao que o empresário realmente necessita, prejudicando o alcance dos objetivos e despendendo esforços desnecessários. Segundo, o empresário pode recorrer um montante superior ao que realmente necessitava, provocando um endividamento supérfluo, fazendo com que o custo do crédito seja maior do que realmente deveria ser.

No referencial teórico, foi discutida a importância de garantias alternativas para os pequenos empresários, sendo que a Tabela 2 mostrou que os ofertantes dão preferência às garantias reais. Dentre as agências analisadas, 47% concordaram que existe menor taxa de juros para as operações com maior garantia, enquanto 42% discordaram e 10% foram indiferentes. As garantias reais permitem que estas instituições se protejam das atitudes oportunistas, como bem discorrido na teoria dos custos de transação e estes ofertantes necessitam apoiar formas de garantias alternativas, para que micro e pequenas empresas tenham mais acesso ao crédito. Como as micro e pequenas empresas possuem menos garantias, elas terão acesso a empréstimos com taxas de juros mais elevadas do que aquelas instituições que possuem mais garantias.

O aval solidário pode ser considerado a principal ferramenta para desonerar o pequeno empresário dos custos incorridos com a exigência de garantias reais. Com a metodologia do aval solidário, o pequeno empresário pode oferecer garantia suficiente para que o ofertante conceda-lhe o crédito e envolva um grupo maior de indivíduos, permitindo a realização de mais transações, elevando desta maneira, a frequência de empréstimos. O *Grammem Bank* de Bangladesh, como exemplo de sucesso do microcrédito, utiliza esta modalidade de aval desde o início de suas atividades, com pequenas taxas de inadimplência e maior acessibilidade à população de baixa renda daquele país. Porém, conforme última linha da Tabela 2, 41% dos ofertantes discordam da afirmativa de estímulo à prática de garantias solidária entre os tomadores, sendo que 21% foram indiferentes e 39% concordaram com a existência deste fator.

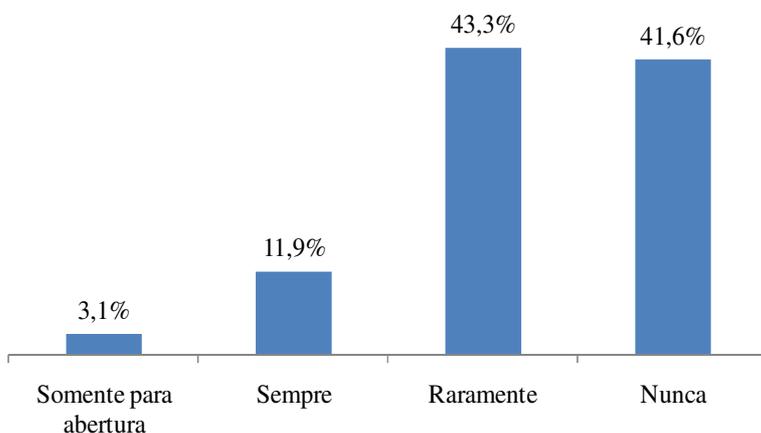
Constatou-se que o tempo é outra variável importante para o custo do crédito. Quanto menor o tempo para o pagamento do empréstimo, menor a taxa de juros para a maioria dos ofertantes, o que, segundo Gitman (2004) e Lemes Jr. *et al.* (2005), está na contramão da teoria de finanças, que assevera relação positiva entre risco e retorno. No Brasil, em boa parte das transações, mesmo existindo maior risco, em decorrência das imprevisibilidades típicas do longo prazo, as taxas de juros são maiores, nesse período, que as observadas no curto prazo. Dentre as instituições, 54% concordaram com esta questão, 14% foram indiferentes e 33% discordaram (Tabela 2).

O prolongamento do tempo das transações está associado a maiores possibilidades de atitudes oportunistas, por parte dos tomadores de crédito, sendo que os ofertantes incluem *spreads* maiores na busca por amenizar este risco. Taxas de juros de longo prazo mais altas dificultam relacionamentos mais estáveis entre os agentes, reduzindo a frequência das transações e impossibilitando a formação de contratos mais estáveis, o que eleva os custos de transações para os demandantes.

4.2. Análise da demanda

Com relação ao acesso ao crédito, constatou-se que 41,6% das pequenas empresas nunca recorreram a empréstimos, 43,3% recorrem raramente, 11,9% recorrem com frequência e 3,1% recorreram somente para abertura do empreendimento (Gráfico 1). A pouca frequência destas transações, conforme citado por Rodrigues (2006), dificulta a redução dos custos de transação, em razão de maior parte da estrutura das agências ser constituída de custos fixos. Assim, é lícito supor que quanto mais transações forem realizadas, menor será o custo de acesso para estes empresários, enquanto a frequência com que os empresários recorrerão a estes empréstimos aumentará em função da redução desses custos.

Gráfico 1 – Frequência que os empresários recorrem a empréstimos



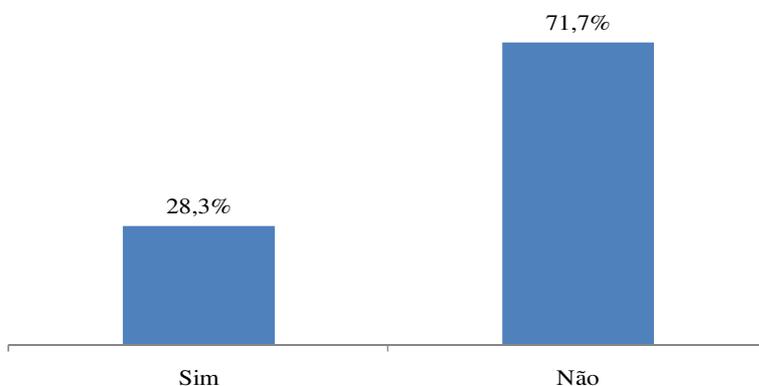
Fonte: Resultado da pesquisa

Além desse fato, constatou-se entre os empresários que solicitaram empréstimo, a aquisição de um montante médio de R\$ 11.657,00, realizado no último empréstimo. A taxa de juros média foi de 2,55% a.m, com desvio padrão de 1,93%, sendo que 80% da amostra apresentou taxas variando de 1,5% a 4,48% a.m. Estes empréstimos apresentaram em média, prazos de pagamento em 15 parcelas, com um tempo de carência de 5 meses.

O Gráfico 2 mostra que, além da baixa frequência de acesso ao crédito, 71,7% dos empresários não conhecem agências que ofereçam linhas específicas de microcrédito. Isso remonta um distanciamento significativo entre a oferta e demanda de microcrédito, tendo em

vista a existência de instituições bancárias e agências de crédito que oferecem linhas específicas de microcrédito, na região em estudo, a fim de atender as necessidades financeiras dos pequenos empresários, com custo relativamente inferior ao custo de mercado.

Gráfico 2 – Empresários que conhecem agência de microcrédito



Fonte: Resultado da pesquisa

Para captar recursos de curto prazo, 41,7% dos empresários usaram, primeiramente, suas reservas pessoais. Como segunda fonte, 20% dos empresários recorreram ao capital de giro e, em terceiro lugar, o cheque especial e os empréstimos foram as fontes recorridas por 12% dos pequenos empreendedores. (Tabela 3).

Isto corrobora as proposições da literatura, na qual os pequenos empresários têm preferência por capitalização interna ou apresentam restrições de acesso em razão do elevado custo. A teoria da *pecking order*³ argumenta que as decisões de financiamento ocorrem de acordo com uma ordem de preferências em que primeiro a firma financia-se com recursos internos, depois recorre ao endividamento externo (Myers 1984; Myers e Majluf 1984; Moraes e Rhoden, 2005).

Porém, as reservas pessoais, o capital de giro da empresa e o cheque especial, podem possuir custo muito mais elevado que os empréstimos. O Banco do Povo, uma das instituições analisadas neste estudo, voltada exclusivamente para o microcrédito, possui recursos para que os empresários cubram suas necessidades de curto prazo, a um custo relativamente inferior ao do mercado e, mesmo assim, estes empréstimos estão em posições secundárias na opção dos empresários.

Tabela 4 – Fonte de capital de curto prazo

Fonte	%º
Reserva pessoal	41,7
Capital de giro	20,0
Cheque especial	12,0
Empréstimos	12,0
Agiota	3,0
Amigos	6,0
Desconto de duplicatas	3,0
Outros	2,3

Fonte: Resultado da pesquisa

Procurou-se saber quais fatores inviabilizaram os empresários a recorrer empréstimos e constatou-se que 26,5% destes consideraram os juros como fator de inviabilidade, enquanto,

³ Teoria de Hierarquia de Fontes.

20,5% consideraram a burocracia e 19,8% o receio de endividamento, como os fatores mais importantes (Tabela 4).

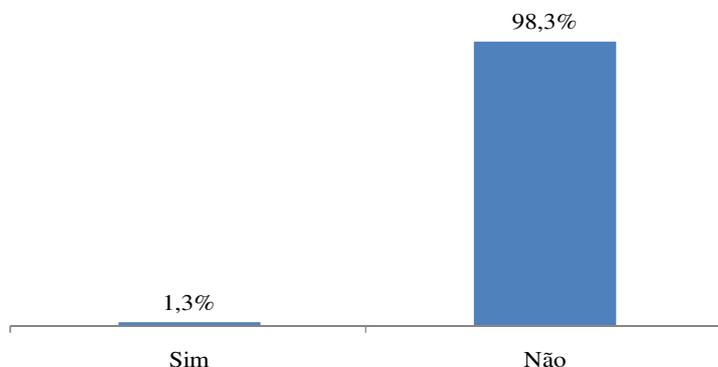
Tabela 5 - Fatores que inviabilizaram o acesso ao crédito

Fatores	%
Juros	26,5
Burocracia	20,5
Receio de endividamento	19,8
Garantia	7,7
Prazo de pagamento	4,0
Outro	8,1

Fonte: Resultado da pesquisa

Os juros têm impacto significativo no custo do crédito e a baixa frequência de acesso a estes serviços, associado a inexistência de garantias reais pelo lado da demanda não colabora para a redução das taxas de riscos formadoras das taxas de juros. Assim, metodologias específicas, alternativas ao crédito tradicional ganham relevância no intuito de reduzir os componentes da taxa de juros e possibilitar maior acesso para às micro e pequenas empresas. O microcrédito pode ser citado como uma destas metodologias específicas, obtendo sucesso na redução do custo do crédito para o tomador, principalmente com o uso do aval solidário, que além de incentivar a utilização dos serviços de crédito por um grupo de indivíduos, ao mesmo tempo, fornece garantia mútua entre os indivíduos. Porém, o aval solidário ainda é pouco utilizado pelos tomadores de crédito, sendo que conforme o Gráfico 3, 98,3% dos demandantes de crédito nunca integraram um grupo de aval solidário.

Gráfico 3 - Participação em grupo de aval solidário



Fonte: Resultados da pesquisa

A burocracia caracteriza-se como outro fator que dificulta o relacionamento estável entre as partes, já que esta, usada de forma inapropriada pelos ofertantes, pode despende tempo do demandante aplicado na administração do seu negócio e também impedir a disponibilização do crédito no prazo necessário. Em grande parte das vezes, quando a burocracia é usada de maneira exagerada pelos ofertantes na liberação do crédito, o demandante incorre em custo maior comparado à opção de não recorrê-lo, sendo, portanto, um fator negativo ao desenvolvimento do empreendimento.

5. Conclusão

Pelo presente estudo, constatou-se que as operações de microcrédito, voltadas às micro e pequenas empresas na região de estudo, ainda fazem parte do plano retórico. Foi pouco observado aspectos de estímulo prático ao acesso aos produtos e serviços financeiros diferenciados.

A maioria dos produtos ofertados ainda se enquadra no estilo de crédito tradicional, centrado na agência, com a preferência por garantias reais e taxa de juros com flutuação de mercado. Baseiam-se apenas na oferta de crédito e não oferecem apoio gerencial à demanda, negligenciando, assim, os princípios universais do microcrédito, que visam oferecer, além do crédito, apoio gerencial para os pequenos empresários e a metodologia do aval solidário, como uma alternativa ao uso das garantias reais.

O risco do crédito aumenta o custo para o tomador, sendo a taxa de juros o principal fator que, inviabilizou maior parte do acesso ao microcrédito. Outras variáveis poderiam reduzir também o custo do crédito, o que reduziria, em consequência, os custos de transação. Entre estas, encontra-se a frequência de transação com as agências, considerada baixa, assim como a preferência por garantias reais e medidas das agências ofertantes contra o oportunismo dos tomadores.

A maioria dos empresários não tem acessado ao microcrédito produtivo e a grande parte o desconhece, por completo. As transações de crédito ocorrem convencionalmente, o que tem dificultado a continuidade dos contratos e a redução da taxa de juros, pois, o aumento na frequência dessas transações pode reduzir a incerteza e, com isto, os custos de transação.

A demanda demonstrou grande potencial para adesão ao microcrédito, enquanto a oferta demonstrou ineficiência quanto à propagação deste produto. A maior divulgação, por parte da oferta, e a conscientização de sua existência, por parte da demanda, poderia proporcionar aumento de escala para estas transações. O impacto seria a diluição do custo dos empréstimos, em virtude dos custos fixos envolvidos nas transações de crédito. Todavia, como existem outros demandantes, além dos micro e pequenos empresários, parece lícito supor a existência de público alvo mais interessante, o que suscita a iniciativa para outros estudos prospectivos nessa área, sendo, portanto, sugestão para outros trabalhos científicos.

6. Referências

BARONE, F. M., LIMA, P. F. DANTAS, V., RESENDE, V. **Introdução ao Microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. 65p.

BRASIL. Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005. Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado – PNMPO. **Senado Federal**, Subsecretaria de Informações, Brasília, 25 de abril de 2005. Disponível em: <<http://www.senado.gov.br/sf/SENADO/CentralDeRelacionamento>>. Acesso em: 15 out. 2006.

COSTANZI, R. N. **Microcrédito no Âmbito das Políticas Públicas de Trabalho e Renda**. Instituto de Pesquisa Econômica e Aplicada. 2002. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br>>. Acesso em: 19 jan. 2007.

DE SOTO, H. **O Mistério do Capital**. Rio de Janeiro: Record, 2001.

FACHINI, C. **Sustentabilidade Financeira e Custos de Transação em uma Organização de Microcrédito no Brasil**. 2005. 131p. Tese (Mestrado em Economia Aplicada) – Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Universidade de São Paulo, São Paulo.

GITMAN, L.J. **Princípios de Administração Financeira**. São Paulo: Addison Wesley, 2004, 745 p. Bibliografia: p. 184-187, ISBN 85-88639-12-2.

LEMES JUNIOR, A. B.; RIGO, C. M.; CHEROBIM, A. P. M. **Administração Financeira: princípios, fundamentos e práticas trabalhistas**. Rio de Janeiro: Elsevier. 2005, 547 p. Bibliografia: p. 122-143, ISBN 85-352-1650-2.

MORAES, E. G.; RHODEN, M. I. S. Determinantes da estrutura de capital das empresas listadas na Bovespa. In: **ENCONTRO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**, 29, 2005, Brasília, Anais ... Brasília: EnANPAD, 2005.

MYERS, S.C. The capital structure puzzle. *Journal of Finance*, Chicago: **American Finance Association**, v.39, n.3, Jul.1984.

MYERS, S.C.; MAJLUF, N. Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Informations that Investors do not Have. **Journal of Financial Economics**, Vol. 13, p. 187-221, 1984.

NERI, M. MEDRADO, A.L. **Experimentando Microcrédito: Uma Análise do Impacto do CrediAmigo sobre o Acesso ao Crédito**. Escola de Pós Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro, Dezembro de 2005. Disponível em: <http://epge.fgv.br/portal/arquivo/2012.pdf>. Acesso em: 26 jan. 2006.

PARENTE, S. **Políticas Públicas e Sustentabilidade**. Disponível em: http://www.bcb.gov.br/pre/SeMicro2/Trabalhos/06_2T_Silvana.doc. Acesso em: 07 nov. 2007.

ROCHA, W. F. **Análise do Agronegócio da Erva-Mate com Enfoque da Nova Economia Institucional e o Uso da Matriz Estrutural Prospectiva**. 2001. 133 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

RODRIGUES, L. S. **Teoria dos Custos de Transação e sua Aplicação nos Complexos Agroindustriais**. Disponível em: <<http://www.alfa.br/revista>>. Acesso em: 06 set. 2006

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa. **Dinheiro mais que bem vindo**. Revista Empreendedor On-line. 2006. Disponível em: <<http://www.biblioteca.sebrae.com.br>>. Acesso em: 31 ago.2006.

SILVEIRA FILHO, J.A. **Micrócrédito na Região Metropolitana do Recife: Experiência Empreendedora do CEAPE**. 2005. 81p. Tese (Mestrado em Economia) - Universidade Federal de Pernambuco, Recife. Disponível em:<<http://www.ceape-pe.org.br/downloads/tese.pdf>>. Acesso em: 31 out. 2006

SOUKI, G. Q., CARVALHO, D. **Teoria da Economia dos Custos de Transação: um estudo multi-casos na cadeia de lácteos em Minas Gerais**. 1999. Disponível em: <<http://www.dae.ufla.br>>. Acesso em: 01 dez. 2006.

TOSCANO, I. **Microcrédito: da Iniciativa Local ao Centralismo Estatal**. Página do Microcrédito. 2002. Disponível em: <<http://www.paginadomicrocredito.com>>. Acesso em: 17 out. 2006.