

**METODOLOGIA DE ANÁLISE DE VIABILIDADE FINANCEIRA DAS
INSTITUIÇÕES DE MICROCRÉDITO: APLICAÇÃO DE UM MODELO A
ORGANIZAÇÃO VIVA CRED**

EDNEIA DA SILVA BEZERRA

Economista

Orientador: Prof. Dr. Joaquim Bento de Souza Ferreira Filho

Dissertação apresentada à Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”, Universidade de São Paulo, para obtenção do título em Mestre em Ciências. Área de Concentração: Economia Aplicada.

**Piracicaba
Estado de São Paulo - Brasil
Janeiro, 2001**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
DIVISÃO DE BIBLIOTECA E DOCUMENTAÇÃO - Campus "Luiz de Queiroz"/USP

Bezerra, Edneia da Silva
Metodologia de análise de viabilidade financeira das instituições de microcrédito: o caso da Viva Cred / Edneia da Silva Bezerra. - - Piracicaba, 2001.
90 p.

Dissertação (mestrado) - - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, 2001.
Bibliografia.

1. Análise de balanço 2. Crédito 3. Indicador econômico 4. Instituição financeira 5. Microeconomia 6. Microempresa I. Título

CDD 338.5

“Permitida a cópia total ou parcial deste documento, desde que citada a fonte – O autor”

FOLHA DE APROVAÇÃO

METODOLOGIA DE ANÁLISE DE VIABILIDADE FINANCEIRA DAS INSTITUIÇÕES DE MICROCRÉDITO: APLICAÇÃO DE UM MODELO A ORGANIZAÇÃO VIVA CRED

Comissão Julgadora:

Prof. Dr. Joaquim Bento de Souza Ferreira Filho

ESALQ/USP

Prof. Dra. Zilda Mattos

ESALQ/USP

Dr. Mauro de Rezende Lopes

FGV/RJ

**Prof. Dr. Joaquim Bento de Souza Ferreira Filho
Orientador**

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, ou a esta força superior existente no mundo, que nos permite suportar as dificuldades do dia-a-dia e os impasses que surgem durante a realização de um trabalho de dissertação. Agradeço ainda:

- Todas aquelas pessoas que tiveram a paciência de conviver comigo durante o período de mestrado, especialmente a meus pais, minha irmã e minha sobrinha, pessoas as quais neguei meu tempo para lazer, e de quem tanto roubei espaço físico com pilhas de livros pela casa. Agradeço todo o carinho recebido e peço-lhes desculpas por minha ausência nos últimos quatro anos;
- Aos amigos Fernando Roberto, Marcos José, Rogério Ferreira, Erika Martins, Bruno Junior, Guilherme Bastos, Ignez Lopes, Daniela e tantos outros que estiveram sempre me apoiando nos momentos difíceis.
- Aos amigos da turma de mestrado, bem como os funcionários Maiele, Pedro, Helena, e a “Lu” da biblioteca, que sempre se disponibilizaram a ajudar quando precisei atender às exigências do curso;
- Ao meu orientador Joaquim Bento, aos professores Paulo Cidade e Zilda Mattos e sobretudo ao suposto “co-orientador” Mauro de Rezende Lopes, por todas as críticas e sugestões feitas ao trabalho.

Agradeço ainda, de maneira especial, à equipe da Viva Cred (Benício, Teófilo e Geovana) por toda a atenção dispensada nas inúmeras vezes que telefonava, roubando-lhes atenção e tirando-os de sua rotina de trabalho. Sem vocês, este trabalho não poderia ter sido realizado.

SUMÁRIO

	Página
1. INTRODUÇÃO	1
1.1 Objetivos	3
1.2 A instituição de microfinanças Viva Cred	3
1.3 Características dos microempresários da Rocinha	5
2. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MICROCRÉDITO	11
2.1. Conceito de microcrédito	11
2.2. A experiência de microcrédito em outros países	11
2.3. A experiência do microcrédito no Brasil	15
2.4 Regulamentação do microcrédito no Brasil	19
2.5 Tecnologia do microcrédito	22
2.5.1 Empréstimos	25
2.6 Mobilização de recursos para programas de microcrédito	27
2.7 Garantias e custos de transação	27
3. REVISÃO DE LITERATURA	30
3.1 Avaliação das instituições de microfinanças: alcance e sustentabilidade	30
3.2 Alguns exemplos de avaliação financeira de instituições de microcrédito	34
4. METODOLOGIA	41
4.1 Análise horizontal e vertical	43
4.2 Análise de indicadores financeiros de instituições de microcrédito	44
4.3 Taxa de juro para microcrédito	48
5. RESULTADOS	50
5.1 Viva Cred: Análise horizontal e vertical	52
5.2 Viva Cred: Análise dos indicadores financeiros aplicados	54
5.3 Viva Cred: Taxa de juro aplicada	69
6. CONCLUSÕES	66
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	68
ANEXOS	76

LISTA DE TABELAS

Página

1. Rocinha: Sexo, faixa etária e nível de escolaridade dos microempresários, 1998	6
2. Rocinha: Ocupação, renda mensal familiar, empregados, atividade e lugar onde são oferecidos os serviços, 1998	7
3. Rocinha: Solicitação de crédito, valores obtidos e obstáculos na concessão de crédito – 1998	8
4. Mundo: Número de membros das Uniões de Crédito por regiões, 1993.....	15
5. Mundo: Taxa de juro e taxa de inadimplência dos programas de microcrédito por regiões, 1995-1996	15
6. Brasil: Instituições de microfinanças com mais de 2.000 clientes ativos, 2000	16
7. Brasil: Estimativa da atividade total de microfinanças.....	18
8. Mundo: Anos de atividade, percentual de microcrédito na carteira de empréstimos e percentual de mulheres nos programas, por região e por instituição, 1995-1996	23
9. Mundo: Indicadores “CAMEL” aplicados em onze instituições de microcrédito, 1993	35
10. Bolívia: Comparação entre programas de microcrédito, 1994	36
11. Bolívia: Comparação dos níveis de auto-suficiência entre quatro programas de microcrédito, 1993	37
12. Características e medidas de desempenho: BAAC, BRI-UD e <i>Grameen Bank</i>	38
13. Viva Cred: Demonstração do Resultado do Exercício, 1997-2000	50
14. Viva Cred: Balanço Patrimonial, 1997-2000	51
15. Viva Cred: Balanço Patrimonial – participação percentual das contas de Ativo e Passivo, 1997-2000.....	52
16. Viva Cred: DRE, comparação percentual 1998 e 1999	53
17. Viva Cred: Resultados dos indicadores financeiros, 1997-2000	55
18. Viva Cred: Itens utilizados para cálculo da taxa de juro, 1997 a 2000	60
19. Viva Cred: Comparativo entre taxas de juro aplicadas e praticadas, 1997-2000	61
20. Comparativo entre indicadores de instituições de microcrédito	62
21. Viva Cred: Clientes ativos, empréstimos concedidos e número de agentes de crédito, 1997-2000.....	65

LISTA DE QUADROS

Página

1. Níveis de sustentabilidade entre as instituições de microcrédito	31
2. Os objetivos da "Avaliação de Impacto do Microcrédito"	32
3. Balanço Patrimonial: Definição das contas do Ativo	42
4. Definição das contas da Demonstração do Resultado do Exercício - DRE	43
5. Fórmula dos indicadores de sustentabilidade financeira	45
6. Resumo: Análise dos indicadores aplicados para o Viva Cred	64

RESUMO

Este estudo reúne informações acerca da experiência de microcrédito no Brasil e em vários países. Foram enfocadas, primordialmente, as instituições de microfinanças, considerando-se os aspectos que identifiquem a auto-sustentabilidade das mesmas. Fez-se a avaliação da literatura acerca dos trabalhos publicados sobre microcrédito, buscando na experiência internacional elementos que ajudassem a conhecer a metodologia de operação de instituições de microfinanças e que pudessem ser aplicadas às condições brasileiras.

Foram identificadas características gerais do microcrédito, citadas experiências e tipos de programas existentes nos outros países e no Brasil. Apresentou-se na revisão de literatura a análise financeira de algumas instituições de microcrédito. Com base nas informações da ONG Viva Cred, foi aplicada uma metodologia para analisar o desempenho financeiro da mesma

Um dos objetivos do trabalho pautou-se em interpretar as propostas do microcrédito, desenvolvidas por pesquisadores em todo o mundo a partir de duas visões: a *institucionalista* e a *do bem-estar*. Destacaram-se os conceitos, modalidades de operação e uma avaliação das instituições de microfinanças, diante da experiência mundial, ressaltando aspectos relevantes de alcance e sustentabilidade das entidades que operam com créditos da espécie.

O trabalho levantou, ainda, questões ligadas à tecnologia de microcrédito (metodologias de grupo solidário, individual, Sistemas de União de Crédito etc.); à mobilização de recursos para este tipo de crédito; e questões referentes a garantias, custos de transação e aspectos relevantes à viabilização desta modalidade de financiamento.

Com base em informações contábeis disponíveis, foram utilizadas três metodologias para a análise financeira de uma instituição financeira no Brasil. A primeira delas foi realizar a análise horizontal e vertical dos dados contábeis. A seguir, foi apresentado um modelo analítico proposto por Cawley et al (1995), denominado *Análise de Indicadores Financeiros das Instituições de Microcrédito*, para identificar a viabilidade financeira da instituição selecionada para estudo. Por fim, aplicou-se uma fórmula para cálculo de taxa de juro de operações de microcrédito, para verificar se a taxa de juro cobrada pelo Viva Cred condiz com os cálculos propostos pela literatura.

Concluiu-se que o Viva Cred apresenta-se com potencial para o alcance da auto-sustentabilidade, porém necessita de alguns ajustes a fim de melhorar parte dos indicadores propostos no estudo. De uma maneira geral, os indicadores são favoráveis, levando à conclusão de que, de acordo com os indicadores iniciais de análise do balanço patrimonial e dos demonstrativos de resultados, a instituição passa pelo teste preliminar de saúde financeira.

Summary

This study gathers information on microcredit experiences both in Brazil and in many other countries. Microfinance institutions were mainly put in focus, taking into consideration aspects which identify their self-sustainability. An evaluation of the literature on works on micro-credit was done, searching in the international experience elements which could help the knowledge of the operational methodology of micro-finance institutions that might be applied under Brazilian conditions.

General aspects of micro-credit were identified, experiences and existing kinds of programs employed both in Brazil and other countries were mentioned. Also, the financial analysis of some micro-credit institutions was made in our revision of specific literature. Based on information from the NGO Viva Cred a methodology was applied to analyze the financial performance of said NGO.

One of the targets of this study is the interpretation of micro-credit propositions developed by researchers all over the world from two standpoints: the institutionalist one and the welfare one. Concepts, modus operandi and an evaluation of micro-finance institutions were put in evidence considering the world experience and stressing relevant aspects of reaching and sustainability of entities which deal with such kind of credit.

Questions concerning microcredit technologies such as methodologies for solidary groups, individual credits and Credit Union Systems were also raised as well as those involving funds to be raised for such credit and those concerning guarantees, transactional costs and relevant aspects leading to the viability of such financing means.

Based on available accounts information, three methodologies were employed in order to make the financial analysis of a Brazilian financing institution. The

first one consisted on making a vertical and a horizontal analysis of accounts data. An analytical model suggested by Cawley et al (1995) named Financial Ratio Analysis of Micro-Finance Institutions was also shown in order to identify the economical viability of the target institution. Finally a calculation formula for interests rate was used in order to check whether the one charged by Viva Cred agrees with the calculation proposed in literature.

The conclusion is that Viva Cred can potentially reach self-sustainability but needs some adjustments in order to improve certain ratios suggested in this paper. Generally speaking, Viva Cred ratios are favorable, thus leading to the conclusion that in accordance with the first ratio of financial analysis of its assets balance and its results demonstratives the institution is preliminarily approved in its test of financial health.

1. INTRODUÇÃO

O grande marco para a criação de bancos que atendessem ao público de baixa renda teve origem em Bangladesh, com o surgimento do *Grameen Bank*, no ano de 1976. O professor de economia Muhammad Yunus, da Universidade de Chittagong, desenvolveu um sistema de crédito destinado a atender à população de baixa renda na cidade onde vivia. A metodologia de empréstimos desenvolvida rompeu com todos os conceitos até então existentes sobre a oferta de crédito aos pobres. Ele criou um mecanismo de confiança mútua entre o ofertante e o tomador de empréstimo, as mulheres receberam prioridade na solicitação dos créditos e a forma de garantia dos empréstimos foi realizada por meio de grupos solidários. A partir do sucesso da experiência em Chitagong, surge o termo microcrédito.

Há duas correntes para interpretar as propostas do microcrédito, desenvolvidas por pesquisadores em todo o mundo e que se tomaram conhecidas como a *visão institucionalista* e a *visão do bem-estar* (Morduch, 1997).

A visão institucionalista é baseada no consenso da criação de instituições financeiras que atendam a clientes envolvidos ou não com o sistema financeiro formal. A ênfase é garantir que os programas de microcrédito consigam auto-sustentabilidade, com taxas de juros adequadas, normalmente acima das taxas de mercado, em virtude dos custos de transação que, podem ser maiores que os do mercado formal.

A visão do bem-estar objetiva atender ao público de baixa renda, ainda que haja dependência governamental, com menor interesse relativo ao lucro, mas criando fundamental mudança social para tomadores de empréstimos e para a própria comunidade. Esta corrente, muitas vezes, sustenta programas com taxas de juros

muito abaixo do mercado, que somente são garantidas devido a doações ou pesados subsídios.

As microfinanças têm atraído a atenção de vários políticos e pessoas influentes de diversos países que têm percebido que as microfinanças, na realidade, são macrofinanças: o mercado que se busca alcançar é nada menos que 90% da população do chamado Terceiro Mundo, excluídos do setor bancário formal (Christen, 1997).

Em fevereiro de 1997, foi realizado um encontro que ficou conhecido como “Cúpula do Microcrédito”, em Washington D.C., na sede da *USAID (United States Agency for International Development)* contando com a participação de duas mil pessoas de cerca de cem países. Este encontro foi promovido pela comunidade internacional e ficou conhecido como *movimento do microcrédito*. A finalidade deste movimento é contribuir para erradicar a pobreza no mundo. Afirmou-se, neste encontro, que 100 milhões de famílias podem libertar-se da pobreza até o ano 2005, se tiverem acesso ao microcrédito (Basto, 1998).

A comunidade internacional estipulou que o período 1997-2006 deve ser considerado a década para erradicar a pobreza no mundo e que o microcrédito deve ser um dos mecanismos propulsores desse objetivo. A comunidade definiu, ainda, que 2005 será o ano internacional do microcrédito. Nesse ano, em especial, os governos, as Nações Unidas e as organizações não-governamentais, deverão estar divulgando os resultados dos programas de microcrédito que estejam contribuindo para o desenvolvimento social e o impacto na melhoria das condições de vida da população beneficiária.

Há duas questões, relativas ao microcrédito, que devem ser consideradas objeto de estudo: os clientes do microcrédito e a instituição ofertante de crédito. Neste trabalho, o enfoque será dado primordialmente à instituição de microfinanças, considerando os aspectos que identifiquem a auto-sustentabilidade das mesmas.

No capítulo inicial, serão levantadas algumas características específicas da instituição Viva Cred, que será o objeto de estudo desta dissertação. Com base nas

informações desta ONG, será aplicada uma metodologia para analisar o desempenho financeiro da mesma. No segundo capítulo, serão abordadas características gerais do microcrédito e citadas experiências e tipos de programas existentes nos outros países e no Brasil. No capítulo 3, apresenta-se a revisão de literatura de análise financeira de algumas instituições de microcrédito. No capítulos seguintes, são apresentadas a metodologia (capítulo 4), os resultados obtidos (capítulo 5) e posteriormente as conclusões do trabalho.

1.1 Objetivos

Esta dissertação tem como objetivos:

- a) Reunir informações acerca da experiência de microcrédito no Brasil, inclusive consolidando a regulamentação para o funcionamento de instituições de microfinanças no país;
- b) Apresentar e discutir questões ligadas à tecnologia de microcrédito; à mobilização de recursos para este tipo de linha de crédito; e questões referentes a garantias, custos de transação e aspectos relevantes à viabilização desta modalidade de financiamento;
- c) Discutir a metodologia de avaliação financeira praticada em outras instituições de microcrédito no exterior, adotando-se como enfoque principal a sustentabilidade financeira das instituições;
- d) Avaliar alguns indicadores de desempenho financeiro aplicados a uma instituição brasileira de microcrédito, a Viva Cred.

1.2 A instituição de microfinanças Viva Cred

A Viva Cred é uma organização não-governamental, com sede na favela da Rocinha, a maior da América Latina¹, situada na cidade do Rio de Janeiro. Atende cerca de 2.000 clientes na localidade. Possui também outras agências, inauguradas

¹ Nesta favela, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), vivem cerca de 50 mil pessoas.

nos bairros de Copacabana, Rio das Pedras e Maré. Até agosto de 2000 foram realizadas 4.4987 operações de crédito nas quatro agências.

Qualificada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, nos termos da Lei nº 9.790 de 23 de março de 1999. (Apêndice 1), a Viva Cred deverá cumprir objetivos sociais, nos termos dessa lei, sendo ela de direito privado sem fins lucrativos, para fins estatutários.

A tecnologia² creditícia empregada para os clientes da Viva Cred está baseada na tecnologia da instituição alemã IPC (*International Projekt Consult*), também não-governamental, que enviou uma consultora para trabalhar na implantação do programa na favela carioca. O modelo adotado é o de empréstimos individuais. A tecnologia é baseada nos seguintes critérios:

- a) análise de crédito;
- b) requerimento de garantia;
- c) introdução de um princípio progressivo de outorga por uma boa conduta de pagamento;
- d) relação do analista de crédito com o cliente;
- e) controle e acompanhamento de créditos.

Neste sistema, não são utilizadas as garantias tradicionais, como hipotecas e fiadores com alta solvência, mas garantias que sejam de fácil consecução e que tenham um alto valor de reposição para o solicitante. Aceitam-se, por exemplo, bens da empresa a financiar e bens domésticos da unidade familiar, além de monitoramento sistemático.

Quanto aos níveis de empréstimo, utiliza-se o princípio da graduação progressiva, a fim de superar a assimetria de informação existente no início da relação creditícia. Inicialmente, a Viva Cred outorga montantes baixos a curto prazo, aumentando-os progressivamente com o passar do tempo.

² O termo tecnologia de microcrédito é muito adotado na literatura. As tecnologias de microcrédito podem ser de grupos ou individuais, conforme será demonstrado posteriormente neste trabalho.

Quanto à relação com o cliente, cada analista de crédito³ é responsável por todo o processo, mantendo uma relação pessoal com cada prestatário. Desta forma, ele obtém a maior quantidade possível de informações sobre o mesmo e participa de um sistema de bonificação interna (sistema de incentivos) a fim de reduzir o risco de atraso de pagamentos em sua carteira de clientes.

Existem regulamentos severos em caso de atraso. Quando justificado, o analista de crédito elabora, em comum acordo com seu cliente, uma solução a ser apresentada ao comitê de crédito.

O apoio do IPC à Viva Cred conta ainda com um sistema informatizado para a administração da carteira de créditos chamado *Micro Loan Package*, no qual a consultora responsável executa e gerencia sua melhor utilização para obter dados dos clientes e da própria instituição.

1.3 – Características dos microempresários da Rocinha

No Rio de Janeiro, em 1997, o Viva Rio⁴ promoveu um estudo chamado “Os Empresários da Rocinha sob a Ótica de Políticas de Microcrédito Produtivo Popular”. A pesquisa mostrou que as pequenas empresas, muitas vezes, se originam de projetos de indivíduos que, à medida que acumulam ativos financeiros e capital humano, sob a forma de conhecimentos e experiências no mercado de trabalho, são levados, voluntária ou involuntariamente, a abrir mão do seu vínculo empregatício para montar o seu próprio negócio.

Nota-se, na tabela 1, que não existe uma predominância significativa quanto à distribuição dos microempresários por sexo. Quanto à faixa etária, cerca de 65% deles encontram-se entre 31 e 55 anos. No tocante à escolaridade, a maioria possui o primeiro grau completo o que representa 56% dos entrevistados.

³ Analista de crédito é a pessoa responsável pelo contato entre a instituição e o tomador. Ele tem contato direto com os clientes e será a pessoa responsável para levar ao comitê de crédito a aprovação ou negação da concessão de crédito.

⁴ O Viva Rio foi criado em 17 de dezembro de 1993. É uma organização não-governamental, sem fins lucrativos, que promove campanhas e projetos para desenvolvimento da cidade do Rio de Janeiro.

Tabela 1. Rocinha: Percentual de microempresários por faixa etária, sexo e nível de escolaridade, 1998.

ITEM	%
Sexo	
Masculino	54,0
Feminino	46,0
Idade	
15 anos ou menos	0,6
16 a 20 anos	5,2
21 a 30 anos	18
31 a 40 anos	33,7
41 a 55 anos	32,3
Acima de 56 anos	10,2
Nível Escolar	
Analfabeto	12,0
1º Grau Completo	56,0
2º Grau Completo	4,0
1º Grau Incompleto	13,0
2º Grau Incompleto	10,0
Superior	5,0

Fonte: Souza et al (1998)

Na tabela 2, encontram-se informações sobre ocupação, renda mensal familiar, número de empregados, atividade principal e lugar onde prestam os seus serviços. A maioria dos microempresários possui empregados fixos, ao menos um, como declararam 54% dos entrevistados. Tratando-se de empregos temporários, cerca de 18% dos microempresários contratam mão-de-obra temporária para auxiliar na empresa ou na prestação de serviços.

Quanto às informações sobre ocupação, 91% dedicam-se à produção doméstica, salões de beleza e pontos comerciais dentro da favela, ou têm negócios nos camelódromos. Nota-se, ainda, que a renda mensal familiar concentra-se na faixa dos que recebem acima de R\$600,00. Cerca de 60% dos microempresários da Rocinha estão dispostos nesta faixa. Apenas 10% recebem menos de R\$ 200,00.

Tabela 2. Rocinha: ocupação, renda mensal familiar, empregados, atividade e lugar onde são oferecidos os serviços – 1998.

ITEM	%
Ocupação	
Funcionário Público	3,4
Profissional Liberal com curso superior	0,9
Autônomo1 (técnico, corretor, professor particular)	4,7
Autônomo 2 (pedreiro, caminhoneiro)	10,0
Biscates, Produção doméstica	36,0
Donos de pequenos estabelecimentos	45,0
Renda Mensal Familiar	
Até R\$ 200,00	10,0
R\$ 200,00 a R\$ 400,00	14,0
R\$ 400,00 a R\$ 600,00	16,8
R\$ 600,00 a R\$ 1000,00	26,9
R\$ 1.000,00 a R\$ 1.500,00	15,5
R\$ 1.500,00 a R\$ 2.000,00	9,0
Acima de R\$ 2.000,00	7,8
Empregados	
Fixos	
1 empregado	53,0
2 empregados	22,0
3 a 5 empregados	18,0
Mais de 5 empregados	7,0
Ocasionais	
1 empregado	74,0
Mais de 2 empregados	26,0
Atividade Principal	
Serviços diversos (biscates, chaveiros ...)	23,0
Costura	4,0
Diarista (cozinheira, babá, motorista)	11,4
Bar	19,0
Venda de Roupas e Acessórios	9,3
Venda de Produtos Alimentícios	22,0
Venda Diversos	11,3
Lugar onde Oferece o Serviço	
Na própria residência	23,0
Oficina ou Loja	19,2
De casa em casa	35,5
Local do Cliente	6,3
Outros	16,0

Fonte: Souza et al (1998)

Segundo Souza et al (1998), o desemprego foi o principal motivo para os empreendedores começarem seus negócios. Os recursos do FGTS e da rescisão de

contratos trabalhistas são muito importantes para o surgimento das microempresas.

No que tange ao crédito, podem-se observar algumas características da obtenção de empréstimos na tabela 3, a seguir:

Tabela 3. Rocinha: obtenção de crédito, valores obtidos e obstáculos na concessão de crédito dos microempresários, 1998.

ITENS	%
Obtenção de Crédito	
Bancário	40
Crédito com amigos	53,0
Outros	7
Valor do Crédito Obtido	
Até R\$ 500,00	26,0
R\$ 500,00 a R\$ 1.000,00	15
R\$ 1.000,00 a R\$ 2.000,00	18,0
R\$ 2.000,00 a R\$ 4.000,00	23,0
Mais de R\$ 4.000,00	18,0
Maiores Obstáculos na Obtenção de Crédito	
Nunca tentou obter crédito	50,0
Não sabe	15
Comprovação de renda	10,0
Documentação/legalização	10,0
Fiador	12,0
Juros altos	3,0

Fonte: Souza et al (1998)

A maioria dos empréstimos obtidos pelos microempresários da Rocinha foi conseguido junto a amigos (53%). A maior parte deles gostaria de obter crédito para a ampliação de seu negócio. Segundo os autores, os maiores obstáculos para a obtenção do crédito são a comprovação da renda e a documentação (legalização) exigida pelos bancos. Observa-se, contudo, que 50% dos entrevistados nunca tentaram obter crédito e 15% não saberiam dizer quais as dificuldades na obtenção do mesmo.

Segundo Dantas⁵, o pequeno empreendedor de baixa renda exerce uma atividade econômica por conta própria, nos setores de comércio (em maior número), produção e serviços. Estas pessoas, devido ao fato de não terem acesso ao mercado formal de trabalho ou dele haver sido expulsas em período de crise e/ou reestruturação produtiva, constituíram, utilizando a poupança de toda uma vida, um negócio próprio, como alternativa de sobrevivência. Estes negócios podem ser definidos como "unidades muito pequenas, geradoras de renda familiar, cujos proprietários trabalham diretamente no dia a dia dos empreendimentos, acumulando funções produtivas e gerenciais, com pequeno número de pessoas ocupadas, recorrendo principalmente aos membros da família, dispendo de pouco capital e tecnologia rudimentar".

A heterogeneidade é uma característica marcante desse extrato da economia informal, tanto do ponto de vista da imensa variedade dos tipos de atividade, como em relação aos tamanhos e níveis de estruturação dessas unidades. Sob este último aspecto, pode-se classificá-las como de sobrevivência. A estrutura simplificada dos seus negócios permite uma grande flexibilidade para acompanhar a tendência do mercado, adaptando-se com facilidade aos novos produtos e sazonalidade das vendas.

De acordo com Webster e Fidler (1996), as características comuns que o setor informal apresenta são: pequenas operações de escala; baixos custos fixos; confiança na família; utilização de recursos pessoais ou informais (parentes e amigos) e falta de salário fixo.

Segundo o Programa de Crédito Produtivo Popular, as atividades informais são grandes geradoras de emprego e renda, sobretudo se estimuladas por meio de políticas de desenvolvimento, podendo trazer benefícios à economia como um todo. Dentre os benefícios, destacam-se:

- absorção da mão-de-obra, principalmente as menos qualificadas;
- possibilitam, principalmente às mulheres, integrarem as necessidades do trabalho aos cuidados com a família, dado que muitos destes microempreendimentos funcionam na própria moradia;

⁵ Valdi de Araújo Dantas é sociólogo, superintendente da FENAPE, com 20 anos de experiência em microcrédito, no Brasil e em vários países da América Latina. www.fenape.org.br -22/09/2000.

- contribuem para a ativação da economia local, ampliando indiretamente a arrecadação de impostos;
- quando incentivados e fortalecidos, tendem a solidificar-se e migrar para a economia formal como exigência de mercado.

Um aspecto muito importante em se tratando de microfinanças é o custo da criação e manutenção de empregos. Estudo realizado em Honduras mostrou que, nos programas de assistência a microempresas informais, o custo por posto de trabalho que se cria ou se mantém fica em torno de US\$ 1.025,00. Ao considerar esta microempresa legalizada formalmente, tal custo seria maior, devido a impostos, regulações e licenças. No entanto, o custo de criação de empregos em microempresas ainda seria baixo (Otero, 1989).

2. CARACTERÍSTICAS GERAIS DO MICROCRÉDITO

2.1 Conceito de microcrédito

A definição⁶ adotada para programas de microcrédito, no encontro da “Cúpula do Microcrédito”, realizado em fevereiro de 1997 foi: “programas que atendam à população de baixa renda, com pequenos empréstimos para projetos de auto-emprego, que gerem renda suficiente para sustento de suas famílias”. As implicações para a denominação “micro” vêm de acordo com as finalidades da atividade em si, tais como: pequeno tamanho de empréstimo realizado, curto período de pagamento das prestações de reembolso, pequeno montante de poupança, etc.

De acordo com o Banco do Nordeste, define-se microcrédito como o financiamento e a assessoria prestados aos empresários da economia informal, donos de microempreendimentos, os quais não dispõem das garantias tradicionais exigidas pelo setor financeiro.

O termo *microcrédito* refere-se a uma nova visão de empréstimo que envolva pequenos montantes para tomadores de baixa renda, baseado em métodos inovadores que encorajam altas taxas de reembolso e sustentabilidade financeira por parte da instituição que concede o crédito. *Microfinanças* é um termo que trata da intermediação financeira de maneira mais generalizada, ao invés da ênfase exclusiva ao crédito. As *finanças microempresariais* abordam a pequena escala de empreendimentos que está acessando serviços financeiros antes não alcançáveis (Dunn, 1998).

2.2 Experiência de microcrédito em outros países

Em diversos países, as microfinanças obtiveram grande sucesso e promoveram importantes mudanças para os beneficiários desses programas.

Em Bangladesh, o experimento de microcrédito teve início com a participação da sociedade civil e contou com o apoio do governo e outras entidades para financiar pequenos créditos em 1971. Após várias experiências conduzidas com recursos do professor Yunus e, posteriormente, com o repasse de empréstimos contratados em bancos particulares, avalizados por ele, foi fundado o *Grameen Bank*, em 1976. No *Grameen*, cada pessoa que recebe um empréstimo depende de mais outras cinco, formando um grupo solidário, onde há dependência mútua entre os tomadores de crédito. O Banco atende a cerca de 2,8 milhões de clientes, dez por cento da população de Bangladesh (Infomundi, 1996) por meio das 1.100 agências. O valor médio dos empréstimos é US\$ 180. Devido ao sucesso do programa, o Banco exporta seu modelo de concessão de crédito para vários países. No ano de 1995, obteve um lucro de US\$ 380 mil, segundo Santiago (1998).

O Banco Rakyat Indonésia (BRI) tem mais de cem anos como banco comercial formal. No entanto, vem atuando, com muito sucesso, desde a década de 70, no campo das microfinanças (Robinson, 1995). É um famoso caso estudado mundialmente, devido à transformação de banco subsidiado pelo Estado em uma instituição financeira independente e lucrativa. Foi reorganizado em 1983-84, após o colapso do programa subsidiado conhecido como BIMAS, para atender a domicílios de baixa renda. Sua carteira é dominada por empréstimos para a área comercial e atividades não-agrícolas, tendo como característica o fato de os saldos de poupança serem muito maiores que os de empréstimos.

Na Bolívia, o maior destaque na área de microcrédito foi obtido pelo Banco Solidário, conhecido como BancoSol, criado em 1992, vinculado à Fundação para a Promoção do Desenvolvimento da Microempresa (Prodem). Em 1996, tornou-se independente dessa Fundação e atua como banco comercial, captando poupança e ofertando crédito, com 33 escritórios espalhados por quase toda a Bolívia. Atualmente, atende a mais de 80 mil clientes, contando com 540 empregados. A média de tomada de crédito é de US\$ 800,00. O apoio para aprimoramento e desenvolvimento desta

⁶ “So, What is “Microcredit”?. <http://www.soc.titech.ac.jp/jicm/what-is-ms>, 04/01/2000.

instituição é oferecido pela *Acción Internacional*, que desenvolve técnicas de empréstimo para grupos solidários.

Outra instituição, também destacada, na Bolívia, é a *Caja de Ahorro e Préstamo Los Andes*. Ela existe há nove anos, cinco como Procredito e há quatro como *Caja Los Andes*. Atende a mais de 24 mil clientes e conta com o apoio de consultores do *International Projekt Consult* (IPC), de Frankfurt, na Alemanha. Este utiliza uma tecnologia diferente da do BancoSol. O empréstimo concedido é individual e a garantia é obtida através de monitoramento⁷.

Na Colômbia, o Finansol surgiu da ONG *Actuar Bogotá* (conhecida como *Corposol*), em 1987. Em 1992, oferecia crédito para 25 mil tomadores. O *Corposol* foi uma das primeiras instituições de microfinanças a iniciar suas atividades obtendo linhas de crédito de bancos comerciais. Como sócios minoritários estavam a *Acción Internacional*, *Calmeadow*, *Fundes* (um banco de desenvolvimento local) e indivíduos privados. A partir de 1995, enfrentou um grande problema administrativo e dificuldade de conter a carteira em débito. No entanto, sob interferência da *Acción*, em 1996, seus problemas foram resolvidos e opera bem atualmente, com controle de sua carteira e com menos diversificação de produtos, o que havia sido um dos grandes geradores de inadimplência (Chu, 1996).

O Banco Mundial publicou um estudo sobre o setor informal e microcrédito no Oeste da África, referente a treze países no ano de 1996. Nesses países, quase todas as transações financeiras se iniciam com recursos próprios da família, de amigos, de agiotas e clubes de crédito⁸ (criados informalmente). Mais recentemente, as operações de crédito têm sido substituídas pelas *Credit Unions*, organizações não-governamentais e serviços de poupança que vêm atuando de maneira eficiente no atendimento à demanda por serviços financeiros da população de baixa renda (Webster e Fidler, 1996).

⁷ Monitoramento é uma expressão que identifica a supervisão do cliente pelo ofertador de crédito por meio de seus agentes de crédito e visitas constantes ao local da produção do cliente.

⁸ Os clubes de crédito são também chamados de *Esusus e Tontines*. Têm longa tradição nas cidades do Oeste da África. Com variações locais, os membros estipulam contribuições fixas em intervalos regulares de tempo ficando com um único membro o montante completo de cada intervalo. Funciona como a criação de fundos de empréstimo.

Existem também, na África, os chamados “arrecadadores de poupança”. Eles arrecadam, diariamente, um montante de cada cliente e, ao fim do mês, retomam o montante dos depósitos, excluindo uma pequena taxa para seus ganhos. Segundo Aryeetey e Steel (1994)⁹, as razões para que seja utilizada essa forma de poupança são: a garantia de capital estocado com pessoas confiáveis; a segurança no arrecadador de poupança; o custo de transação do arrecadador que vai até a casa ou o trabalho do poupador (que é mais baixo do que ir até uma casa de poupança formal), além de existir negociação direta na taxa cobrada.

Uma alternativa para o desenvolvimento do setor financeiro microempresarial é o sistema de *Credit Union*. Funcionam como cooperativas financeiras que começaram a surgir na década de 50. Em geral, são instituições auto-sustentáveis financiadas por poupança local e pouco subsídio externo. As *Credit Unions* são organizadas e operam com base nos princípios de cooperativa. Não existem “acionistas” externos, os membros são considerados proprietários da instituição e cada membro tem direito a voto para as tomadas de decisões. As uniões promovem a geração de poupança e serviços de crédito. As *Credit Unions*, em geral, são legalmente constituídas como instituições financeiras e, portanto, são subordinadas à legislação nacional de cooperativas.

As *Credit Union* decidem se devem fazer ou não a filiação a uma liga nacional de crédito. As confederações representam a associação regional das ligas das *Credit Union*. Segundo estatísticas da WOCCU, existem mais de 36 mil *Credit Union* em 79 países, com cerca de 78 milhões de membros afiliados, movimentando uma poupança de 232 milhões de dólares. A tabela a seguir demonstra a quantidade de *Credit Union* nas diversas regiões:

Tabela 4. Mundo: Quantidade de membros e número de *Credit Union* por regiões, 1994.

Região	Países	<i>Credit Union</i>	Membros
África	25	5.151	2.343.412
Ásia	07	9.157	1.168.805
Caribe	19	465	806.125
América Latina	16	2.364	4.340.376
Total	67	17.138	8.658.718

Fonte: Magill (1994)

⁹ Citado em: Webster, Leila and Fidler, P. The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa. Washington, D.C: The World Bank, 1996. 365p.

Para observar alguns dos principais programas de microcrédito em várias regiões do mundo, com diversas metodologias, resumem-se na tabela 5 algumas referências, destacando-se a taxa de juro de depósito, a taxa de juro cobrada e a taxa de inadimplência.

Tabela 5. Mundo: taxa de juro e taxa de inadimplência dos programas de microcrédito, por regiões, 1995-1996.

Valores em (%)				
Região/País	Instituição	Taxa de juro de depósitos	Taxa de juros cobradas	Taxa de inadimplência
ÁFRICA				
Egito	Banco Nac. de Desenvolvimento	11 a.a	30 a.a	5
Quênia	Sociedade da Família Financeira	17 a.a	34 a.a	2
ÁSIA				
Indonésia	Banco Rakyat Indonésia	17 a.a	32 a.a	1
Indonésia	Banco Dagang Bali	17 a.a	30 a.a	5
AMÉRICA LATINA				
Bolívia	Banco Solidário	07 a.a	48 a.a	6
Bolívia	Caja de Prestamo Los Andes	07 a.a	3,5 a.m	7
Chile	Banco de Desenvolvimento	13 a.a	3,7 a. m	4
Guiana	Scotia Empreendimentos	12 a.a	25 a.a	1
Peru	Banco Wiese	15 a.a	41 a.a	4.5
Paraguai	Financeira Familiar	18 a.a	6 a.m	6
Equador	Banco do Pacífico	45 a.a	57 a.a	2
Panamá	Banco Multicrédito	7 a.a	32 a.a	6
Guatemala	Banco Empresarial	8 a.a	30 a.a	5

Fonte: Mayada et al. (1997)

a.a – ao ano

a.m – ao mês

2.3 A experiência de microcrédito no Brasil

No Brasil, de acordo com Dantas¹⁰, as primeiras atividades de microcrédito ocorreram em 1973, no Recife, por meio da UNO (União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações) estimuladas pela *Acción Internacional*¹¹ que

¹⁰ Dantas, Valdi. Superintendente da Federação Nacional de Apoio às Pequenas Empresas. **Comunicação Pessoal**. Brasília, 22/03/99.

¹¹ A ACCION INTERNACIONAL é considerada um organismo internacional não-governamental, com sede em Washington, nos Estados Unidos. Destaca-se na elaboração de metodologias e técnicas de

possuía representantes no Brasil. O Bandepe (Banco do Estado de Pernambuco) e o Banco da Bahia atuaram como agentes financeiros destas primeiras operações, cujos trabalhos iniciais empregavam a tecnologia individual de empréstimos. Na tabela 6 visualizam-se dados sobre microcrédito no Brasil:

Tabela 6. Brasil: Instituições de microfinanças com mais de 2.000 clientes ativos.

NOME DA INSTITUIÇÃO LOCALIZAÇÃO DA MATRIZ	TIPO DE INSTITUIÇÃO	Ano de fundação	Número de clientes ativos	Carteira de microcrédito (R\$ milhões)	Empréstimo médio (R\$)	Taxa juro nominal mensal (%)
Banco do Nordeste Fortaleza, CE	Banco Público*	1998	36.786	8,9	242	6,5%***
CEAPE-PE Recife, PE	ONG	1989	9.123	4,8	528	6,5%
CEAPE-MA São Luís, MA	ONG	1989	4.859	2,8	840	5,5%
CEAPE-RN Natal, RN	ONG	1990	3.265	2,2	662	5,8%
CEAPE-SE Aracaju, SE	ONG	1991	2.679	2,0	763	5,27%
Portosol Porto Alegre, RS	ONG**	1996	2.383	3,1	1319	4,28%
CEAPE-RS Porto Alegre, RS	ONG**	1987	2.111	2,3	1.099	6%
Banco do Povo São Paulo, SP	Governamental	1998	2.029	3,7	2.125	1%

Fonte: Goldmark et al (2000). As informações foram obtidas do banco de dados do BNDES e através dos gerentes dos programas. Todos os dados são de dezembro de 1999, com exceção do Banco do Nordeste, cujos dados são do site ACCION, setembro de 1999.

*Banco estatal de desenvolvimento regional.

**Planeja transformar-se em instituição financeira regulada.

*** A partir de agosto de 1999

Segundo Goldmark et al (2000), o desenvolvimento das práticas de microcrédito tem sido muito lento. A carteira total de microcréditos no país foi estimada em US\$ 53 milhões. Poucas instituições têm experimentado o crescimento acelerado que é característico de microfinanciamentos em outros países latino-americanos. Existem menos de sessenta ONGs operando atualmente e apenas 6 atendem a mais de seis mil clientes. A taxa de juro nominal varia de 1% a 6,5% ao mês, praticada pelas instituições de microfinanças no Brasil. O empréstimo médio também varia bastante. Nota-se que, na Região Nordeste, a média do empréstimo tomado é inferior à dos estados de São Paulo e Rio Grande do Sul. Em contrapartida, a carteira de microcrédito no Nordeste é bem maior do que a dos estados do Sul e sudeste do País.

O Banco do Nordeste (BN) utiliza um programa de crédito solidário, chamado Credi-amigo, cujas exigências são mínimas. A garantia não é física e sim o “risco moral” de conceder um empréstimo a grupos de 4 a 7 pessoas que se conheçam entre si. Cada membro do grupo se responsabiliza pelo pagamento de sua parcela e da parte restante, definidas em função da capacidade de pagamento do grupo. Os prazos são curtos, de até três meses, podendo ser aumentados após um segundo empréstimo, em função da experiência do mutuário. Segundo o BN, o programa não tem caráter assistencialista e independe de fontes oficiais e subsídios. Os recursos são captados no mercado e repassados aos beneficiários a juros de mercado. O reembolso das prestações é quinzenal (Programa de Microcrédito no Nordeste, 1998).

O programa Credi-amigo possui cerca de 37 mil clientes ativos. O grande destaque nesse programa foi mostrar o rápido crescimento da demanda para microcrédito no Nordeste. Além disso, notou-se que uma instituição com uma infraestrutura física previamente existente - como as agências do Banco do Nordeste, em cada pequena cidade da região - tem condições de entrar no setor de microfinanças de maneira maciça e alcançar escala em pouquíssimo tempo (Goldmark et al, 2000).

O BNDES também vem atuando neste segmento desde 1996 por meio do Programa Crédito Popular Produtivo (PCPP), de acordo com o qual os clientes finais são pessoas que buscam o auto-emprego. Esse programa também não possui caráter assistencialista. O objetivo é distribuir recursos financeiros para “administradores competentes de crédito”. Em geral, são distribuídos pelas prefeituras ou secretarias estaduais de trabalho. O estado ou a prefeitura beneficiada, em contrapartida, devem disponibilizar recursos de seus orçamentos em proporção similar ao nível de capital alocado pelo BNDES (Programa de Crédito Produtivo Popular, 1996).

Assim, o BNDES financia 50% da capacidade do estado ou prefeitura para oferecer microfinanciamento à produção local. Os empréstimos são realizados por um prazo de oito anos e a taxa de juro cobrada é a TJLP (Taxa de Juro de longo prazo). Foram investidos R\$ 39 milhões até meados de 2000, atendendo 24 instituições de microfinanças. Na tabela abaixo, verifica-se a estimativa da atividade total de microfinanças no Brasil:

Tabela 7: Brasil: Estimativa da atividade total de microfinanças, 2000.

Instituições	Clientes ativos	Carteira de empréstimos R\$ (milhões)	Número de Instituições de Microfinanças
IMF* financiadas pelo BNDES	29.775	73,1	24
CEAPE-MA	1.111	2,8	1
Banco do Nordeste	36.786	8,9	1
Banco do Povo	2.029	3,7	1
Outras IMFs	6.000	3,0	20
Total de IMF no Brasil	76.701	93,5	47

Fonte: Goldmark *et al* (2000)

*IMF – Instituições de Microfinanças

A instituição comunitária de crédito Portosol atua em Porto Alegre. É considerada uma organização não-governamental e foi a primeira a assinar contrato com o BNDES, no âmbito do programa Crédito Popular Produtivo. Somando-se o total de doações mais o recebido pelo BNDES, esta instituição contou com cerca de R\$ 4 milhões no ano de 1997. Realizou cerca de cinco mil operações, que variaram em torno de R\$ 180,00 a R\$ 1.450,00, com uma taxa de juro média de 4,5% ao mês¹². Foi criada com o apoio dos governos municipal de Porto Alegre e estadual do Rio Grande do Sul, e da agência de assistência técnica alemã GTZ.

Segundo Goldmark et al (2000), a Portosol atraiu a atenção nacional para as microfinanças e inspirou muitos outros governos municipais e estaduais a criar instituições similares para atender a seu eleitorado. No últimos anos, cerca de 20 instituições de microfinanças foram criadas por governos locais e regionais. Doze desses programas obtiveram recursos do BNDES. O Blusol, em Blumenau, Santa Catarina, é um dos mais promissores do grupo, atendendo atualmente 500 clientes ativos.

Outra instituição que atua no Brasil é o Banco da Mulher, que funciona como uma ONG afiliada ao *Womens's World Banking*¹³ (WWB) desde 1984. Trata-se de uma sociedade sem fins lucrativos, declarada de utilidade pública federal. Conta com nove unidades espalhadas pelo país, com sede na cidade do Rio de Janeiro, já tendo concedido cerca de 35 mil créditos para pessoas físicas, no setor informal.

¹² Instituição Comunitária de Crédito Portosol. <http://www.partners.bsbdc.org/portoso2.htm> – 25/10/1999

¹³ O WWB foi criada na Holanda em 1979, 4 anos depois da I Conferência da Mulher, promovida pela ONU, no México. O intuito desta ONG é promover a integração das mulheres no sistema produtivo através de apoio financeiro e administrativo. Atualmente o WWB conta com 43 afiliadas em todo o mundo.

Oferece cursos e palestras para dar treinamento técnico-gerencial básico. (Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher, 1998).

Um grupo que está atuando com muito destaque no país é a Fenape (Federação Nacional de Apoio dos Pequenos Empreendimentos) que congrega 13 associações (CEAPE - Centro de Apoio às Pequenas Empresas) em todo o país, desde 1987. Elas funcionam como associações civis sem fins lucrativos e contam com recursos do UNICEF, BID, Sebrae, BNDES e com a capitalização da própria carteira. Algumas foram criadas a partir de organizações privadas, como empresários de uma determinada região. A meta dessa associação é atingir auto-suficiência financeira. Segundo Goldmark et al (2000), o destaque dentre elas é a CEAPE de Pernambuco que possui nove mil clientes e é considerada a maior e mais lucrativa ONG de microfinanças no Brasil; no entanto, possui sistemas de informação muito precários.

Enquanto o mundo debate novas tecnologias para as microfinanças, o Brasil ainda discute temas de implantação desse tipo de programas. Em agosto de 1998, foi realizada no Rio de Janeiro a "I Conferência Brasileira sobre Microcrédito e Políticas de Desenvolvimento". Nesse evento, foram descritos, sumariamente, alguns dos principais programas de microfinanciamentos no país, suas limitações e dificuldades de implementação. O evento, como um todo, serviu para reunir, trocar informações sobre o tema e integrar interessados no assunto. Um outro encontro de especialistas em microfinanças foi realizado em maio de 2000 pelo BNDES, mostrando mais uma vez aspectos muito tímidos do crescimento do microcrédito no Brasil e algumas propostas ainda de implantação e melhoria dos programas já existentes.

2.4 Regulamentação do microcrédito no Brasil

No tocante à regulamentação das microfinanças, é necessária a criação de um corpo de regras e princípios padronizados, além de procedimentos aplicáveis às instituições financeiras. A supervisão financeira envolve o exame e o monitoramento de organizações para a compatibilização com a regulação financeira já existente. Uma regulação prudente, bem como a supervisão, devem ser projetadas para evitar uma crise bancária e manter a integridade do sistema de pagamento, para proteger os depositantes e encorajar a competição do sistema financeiro e sua eficiência (Ledgerwood, 1999).

De acordo com Rosáles (2000), o marco jurídico das instituições de microcrédito no Brasil é recente, mas pode-se dizer que orienta as ONGs de crédito para que as mesmas possam se organizar bem como Sociedades Civas de Interesse Público ou operar como acionistas ou sócias das Sociedades de Crédito para Microempresários. A vantagem de operar como Sociedade Civil de Interesse Público reside basicamente em ficar excluída das normas de usura, mesmo ficando fora do âmbito do Banco Central do Brasil. Por sua vez, as Sociedades de Crédito para o Microempresário (SCM), embora constituam um novo tipo de instituição reconhecida e supervisionada pelo Banco Central, tecnicamente não são consideradas instituições integrantes do sistema financeiro, nem podem se transformar em alguma delas.

Ainda segundo Rosáles (2000), o marco jurídico das instituições de microcrédito está composto das seguintes normas:

- **Lei n.º 9.790 de 23/03/1999:** Dispõe de forma abrangente os requisitos que devem ser cumpridos pelas pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos a fim de serem qualificadas como Sociedades Civas de Interesse Público e de instituir as regras que regem seu funcionamento e controle, incluindo os alcances do denominado acordo de cooperação que deve reger as relações entre as referidas sociedades e o setor público;
- **Decreto nº 3.100 de 30 de junho de 1999:** Mediante o qual fica regulamentada a Lei 9.790 e ficam definidos os aspectos vinculados aos requisitos para a autorização, funcionamento e supervisão das Sociedades Civas de Interesse Público.
- **Medida Provisória do Presidente nº 1.414 de 28 de julho de 1999:** Ficam modificadas as normas vinculadas à usura, excluindo do seu alcance as Sociedades Civas de Interesse Público e as Sociedades de Crédito para Microempresário.
- **Resolução do Banco Central do Brasil nº 2.627 de 02 de agosto de 1999:** Dispõe as normas sobre a natureza, constituição, capital mínimo e sua integralização, seu marco operacional, limites individuais de crédito, proibições, postos de atendimento e supervisão das Sociedades de Crédito para o Microempresário, assim como os direitos do Banco Central em relação às mesmas.
- **Circular do Banco Central do Brasil nº 2.915 de 05 de agosto de 1999:** Mediante a qual são estabelecidos os procedimentos relativos à autorização e ao funcionamento das Sociedades de Crédito para o Microempresário.
- **Circular do Banco Central do Brasil nº 2.898 de fevereiro de 2000:** dispõe sobre a definição dos padrões contábeis para as Sociedades de Crédito para o Microempresário com base naqueles vigentes para as instituições financeiras.

Em agosto de 1999, com base na medida provisória número 1894-20 (28/07/99), o Banco Central do Brasil estabeleceu que dependem de sua autorização a constituição e o funcionamento de sociedades de crédito ao microempreendedor. A tais sociedades ficou vedada a adoção da palavra *banco* e sua atuação também possui limites. As sociedades de crédito ao microempreendedor somente podem praticar operações com recursos captados no país e no exterior, originários de:

- 1) organismos e instituições nacionais e internacionais de desenvolvimento;
- 2) orçamentos estaduais e municipais;
- 3) fundos constitucionais;
- 4) doações;
- 5) outras fontes, desde que expressamente autorizadas pelo Banco Central do Brasil.

Às sociedades de crédito ao microempreendedor ficaram ainda vedadas:

- 1) a transformação em qualquer tipo de instituição integrante do Sistema Financeiro Nacional;
- 2) a captação de recursos do público;
- 3) a participação societária no capital de outras empresas;
- 4) a contratação de depósitos interfinanceiros na qualidade de depositante ou depositária;
- 5) a concessão de empréstimos para fins de consumo;
- 6) a cessão de créditos com coobrigação.

É muito importante que o país esteja criando normas e procedimentos para as atividades de microcrédito. Entretanto, urge verificar se itens como a atuação limitada por região e a proibição de captar recursos junto ao público não estejam criando entraves para o desenvolvimento desta opção de crédito ao microempreendedor. Através da literatura, sabe-se que o grande sucesso em microfinanças deu-se em instituições que captavam recursos junto ao público, a exemplo do Banco Solidário na Bolívia e o *Grameen Bank* na Indonésia.

Segundo Ledgerwood (1999), para criar um ambiente que conduza à intermediação financeira adequada, os governos devem assegurar que sua

regulamentação não resulte em repressão financeira, ou seja, que destrua mercados financeiros existentes ou que reduza a eficiência desse gênero de instituições. Exemplos desse tipo de repressão podem ser citados como: imposição dos níveis das taxas de crédito subsidiado, estrutura de taxas que desencorajam investimentos em microfinanças, etc.

2.5 Tecnologia de microcrédito

Acredita-se que ofertar crédito para clientela de baixa renda implique altos custos e riscos para quem empresta. Um caminho para reduzir esses problemas é o uso de metodologia apropriada na concessão do crédito. Uma vez que empréstimos para pobres são necessariamente pequenos, os custos de empréstimo tendem a ser altos. Além disso, os pobres têm poucos ativos que possam servir como garantia tradicional (Baydas et al, 1997).

A literatura apresenta um consenso quanto à provisão de sucesso das microfinanças voltado para dois problemas centrais encontrados em todos os mercados financeiros: informação assimétrica e dificuldades na elaboração de contratos. As microfinanças têm tentado resolver esses problemas através do desenvolvimento de novos mecanismos de seleção e do monitoramento dos tomadores, a fim de criar novos incentivos de pagamento (*Evolution of Credit Methodologies*, 1997).

Um elemento considerado chave para o sucesso de microfinanças é o princípio moral da mulher. Após o pagamento do crédito tomado, a sua primeira acumulação ou o retomo líquido de seu negócio será destinado a comida, medicamentos, educação para os filhos e melhoria de sua habitação (*Baha' International Community*, 1996). Por estas razões, nota-se que os programas de maior sucesso no mundo têm sido desenhados prioritariamente para o atendimento a mulheres, seguindo o exemplo do *Grameen Bank*. Na tabela 8, destacam-se alguns programas no mundo, indicando-se a participação percentual das mulheres:

Tabela 8. Mundo: Anos de atividade, percentual de microcrédito na carteira de empréstimos e percentual de mulheres nos programas, por região e por instituição, 1995-1996.

Região/País	Instituição	Anos de atividade	% de microcrédito na carteira	% de clientes, na carteira, do sexo feminino
ÁFRICA				
Egito	Banco Nac. de Desenvolvimento	7	3.7	13
Quênia	Sociedade da Família Financeira	12	85	11
Uganda	Banco Centenário	3	83	29
ÁSIA				
Indonésia	Banco Rakyat Indonésia	12	100	25
Indonésia	Banco Dagang Bali	26	49	100
Filipinas	Banco Rural Panabo	12	27	50
AMÉRICA LATINA				
Bolívia	Banco Solidário	9	100	68
Bolívia	Caja de Prestamo Los Andes	6	100	63
Chile	Banco de Desenvolvimento	6	-	50
El Salvador	Banco Comercial Agrícola	10	3.3	100
Guiana	Scotia Empreendimentos	3	9	80
Peru	Banco Wiese	5	10	45
Paraguai	Financeira Familiar	2	20	50
Equador	Banco do Pacífico	23	2	40
Panamá	Banco Multicrédito	5	10	35
Guatemala	Banco Empresarial	3	11	10

Fonte: Mayada et al. (1997)

Pode-se observar que em Bancos como Dangang Bali, na Indonésia e o Banco Comercial Agrícola, a participação percentual feminina nos programas é de 100%.

Segundo Yunus, fundador do Grammen Bank¹⁴, o programa inicialmente pretendia atender 50% de clientes masculino e feminino. No entanto, a confiabilidade e o retorno no pagamento das prestações feitas por mulheres foram tão altos que o programa atualmente atende 95% de mulheres. De acordo com Yunus, uma mulher não gastaria um empréstimo com jogos ou bebidas, por exemplo.

Novas tecnologias e instrumentos têm sido utilizados, especialmente por ONGs que realizam empréstimos para pobres urbanos. Algumas inovações têm sido direcionadas para a redução dos custos de transação para a instituição e os seus clientes (Meyer e Nagarajan, 1997).

¹⁴ Microcrédito: A experiência do Grameen Bank. Palestra proferida pelo Professor Muhammad Yunus no Centro de treinamento do BNDES. Rio de Janeiro, 21 de julho de 2000.

Quatro mudanças vêm ocorrendo nas microfinanças: a idéia de que pessoas pobres não pagam seus empréstimos; de que tomadores de empréstimo não podem pagar altas taxas de juros; o fato de que as instituições de microfinanças não podem conseguir fundos no mercado financeiro formal; e a idéia de que as instituições de microfinanças jamais poderão ser lucrativas, privadas e motivadas comercialmente (Christen, 1997).

Com o objetivo de controlar o risco, as metodologias de microfinanças têm-se tornado mais suscetíveis à demanda dos clientes. Esta mudança de visão reflete o envolvimento dos clientes e a maturidade das instituições e mudanças nos mercados em que as instituições de microfinanças operam. Desta forma, para viabilidade financeira, existem objetivos a serem cumpridos:

- 1) Reduzir o custo do empréstimo para o tomador e o custo de captação para a instituição emprestadora;
- 2) Estender o número de produtos oferecidos aos clientes¹⁵.

Muitas instituições de microfinanças dão mais ênfase à redução do risco, ao invés de interesse na demanda por crédito da população alvo. Isto ocorre porque, freqüentemente, as instituições de microfinanças atuam em mercados monopolistas. O principal competidor com as instituições de microfinanças brasileiras podem ser os agiotas. No entanto, em geral, seus juros são elevados demais para a competição.

As instituições de microfinanças devem ser capazes de administrar múltiplos produtos, tanto para a tecnologia dos grupos solidários, como para a de empréstimos individuais. Segundo Rhyne e Otero (1994), os princípios do crédito devem ser baseados em:

- a) conhecimento do mercado: os pobres estão dispostos a pagar por acesso e conveniência. A maior necessidade entre os pobres é o crédito produtivo ou para capital de giro, com prazos inferiores a um ano. Os custos de transação para tomadores são baixos porque as instituições de microfinanças estão próximas dos

¹⁵ Exemplos de ampliação de produtos seriam a concessão de créditos para compra de estoque e linhas de crédito para melhoria da habitação, entre outros. No entanto, permitir que um cliente se envolva em mais de uma modalidade de empréstimo, simultaneamente, pode criar sérios riscos para a instituição.

clientes. As taxas de juros são altas, comparadas com o sistema formal, porém são mais baixas do que outras opções que atendem ao sistema informal (como agiotas, por exemplo).

- b) técnicas especiais para cortar custos administrativos: procedimentos simples para aprovação de crédito; critério de seleção e aprovação descentralizada para agilizar sistemas.
- c) técnicas especiais para motivar o pagamento: substituir garantias tradicionais por “pressões sociais”, através de redes de amigos, promessas de empréstimos futuros ou depósitos compulsórios. Dificilmente a instituição conseguirá garantias tangíveis.

A essência da diferença entre tais técnicas e a dos bancos comerciais é a estrutura de incentivos ao pagamento do empréstimo ao invés da custosa reunião de informações e sistemas de cobrança (Rhyne e Otero, 1994).

2.5.1 Empréstimos

A tecnologia de crédito normalmente mais usada é a de grupos solidários de empréstimo, no qual a pressão social, o risco moral e/ou o monitoramento substituem a garantia tradicional (*Loan Sizes, Lending Strategies and Poverty*, 1997). Ou seja, um grupo de pessoas se reúne para tomar emprestado uma determinada quantia. Geralmente o valor do montante para cada pessoa é igual, de forma que o pagamento das prestações seja o mesmo, bem como o cronograma de pagamento das mesmas. O grupo, sob orientação da instituição que está disponibilizando o crédito, determina, por meio de várias reuniões, o limite de capacidade de pagamento do grupo. Todos assumem o compromisso de que se algum membro do grupo não puder pagar uma prestação, os demais assumirão o pagamento do mesmo até que ele tenha condições de pagar novamente. Deste modo, estão todos sempre acompanhando as atividades econômicas do integrantes. Em alguns programas existe assistência técnica

para os clientes. Mas, a maior pressão quanto ao cumprimento dos pagamentos é feita entre eles.

Para a instituição, é importante a avaliação da tecnologia de crédito empregada. Segundo Ledgerwood (1999), devem-se observar as vantagens e desvantagens da utilização da metodologia de crédito a grupos solidários. As vantagens podem ser: grupos pequenos e homogêneos são mais facilmente controlados; economia de escala (uma grande clientela com o mínimo aumento nos custos operacionais); economia de escopo (aumentar a capacidade de prestar múltiplos serviços por meio do mesmo mecanismo de grupos); atenuar a informação assimétrica dos tomadores através do conhecimento do grupo entre os membros individuais; redução do risco moral por meio do próprio monitoramento dentro do grupo; substituição das garantias individuais por garantias conjuntas, entre outras.

Contudo, a tecnologia de grupos também pode causar significativos problemas em relação a riscos associados a esses mesmos grupos: registros limitados e falta de imposição de contrato individual; potencial para corrupção e controle por um líder mal intencionado no grupo; riscos covariados quando as atividades dos indivíduos pertencentes ao grupo são diferenciadas; problemas de falta generalizada de pagamento (efeito “dominó”); limitada participação feminina em grupos mistos; custos na formação do grupo; potencial fragilidade do grupo, caso o líder saia ou morra; aumento do custo de transação para o grupo (tempo para reuniões e gerenciamento voluntário).

A tecnologia de crédito individual, por sua vez, acarreta um custo adicional no primeiro empréstimo, além da vantagem de impor os custos de empréstimo ao próprio cliente, diferente dos grupos solidários que dividem este custo e têm que, *grosso modo*, subordinar-se aos demais integrantes.

O empréstimo individual, se vinculado a uma instituição sustentável que oferte crédito, é um bom início para a atividade econômica. Pode representar um começo para um dia alcançar o sistema formal, visto que o indivíduo torna-se capaz de assumir seus custos individualmente.

2.6 Mobilização de recursos nos programas de microcrédito

Uma característica potencial geradora de fundos para as instituições de microfinanças é a poupança. Ela funciona como oferta de um serviço para microempreendedores e outras pequenas classes de clientes que não precisem necessariamente de crédito. Além disso, essa função gera ativos e melhora o *status* econômico. A partir do momento em que o indivíduo pobre poupa, é como se ele saísse da pobreza para a não-pobreza (Saving Services Concept Paper, 1997).

Segundo Johnson e Rogaly (1997), receber depósitos e realizar empréstimos podem ser de importância crucial para a sobrevivência a longo prazo das instituições de microfinanças. Há quatro características que servem como atrativo para a geração de poupança: taxa de retomo para o poupador; obtenção de fundos para empréstimos por parte da instituição que empresta; segurança e liquidação rápida para o poupador, visto que as instituições de microfinanças são localizadas próximas a seus clientes, além da reciprocidade entre o tomador e a instituição ofertante de crédito.

A sobrevivência de uma instituição pode estar vinculada à economia de escopo entre os depósitos e empréstimos para os clientes e entre a tomada de depósitos e empréstimos para uma instituição. Isto pode disciplinar a instituição a não depender de recursos de doadores e incentivar a criação de poupança para os tomadores (Saving Services Concept Paper, 1997).

2.7 Garantias e custos de transação

O grande impedimento, para os microempreendedores, ao acesso a crédito dos bancos formais, freqüentemente, é a garantia. Em vários países, têm sido feitas tentativas de criação de sistemas de garantia que cubram, de fato, as necessidades dos tomadores de crédito.

Muitos dos empréstimos bancários não possuem garantias específicas. Quanto menor é a capacidade de pagamento de um cliente potencial, maior a probabilidade de o banco exigir alguma forma de garantia, visando minimizar seu risco de perdas (Barros, 1999). Segundo Castellano (1996), as microempresas enfrentam muitas barreiras quando buscam financiamento. Em geral, os bancos exigem, na

concessão dos empréstimos, garantias que, normalmente, o microempreendedor não terá disponível. Destarte, só poderão realizar empreendimentos de projetos financiados por recursos próprios de poupança ou alguma outra forma de financiamento informal.

Na América Latina, há cerca de 10 anos, o Fundes (fundo internacional sediado na Suíça) vem oferecendo garantias aos bancos para empréstimos às pequenas e médias empresas. No entanto, chegou-se à conclusão de que é muito difícil criar um programa de garantias que alcance um equilíbrio financeiro. Segundo Oehring (1996), alguns bancos começam a emprestar para pequenas empresas, mas, depois de alguns anos, dedicam-se a atender prestatários de grandes empresas.

Para analisar cada tipo de garantia, Oehring (1996) concluiu que existem algumas condições que podem ajudar com êxito qualquer programa de garantias:

- 1) um mercado em que os bancos satisfaçam a demanda de crédito das pequenas e médias empresas;
- 2) uma lei de garantias que regule as provisões; a capitalização e os incentivos tributários; reconhecimento, por parte da superintendência dos bancos, de que a garantia é suficiente e que na sua presença não será requerida provisão adicional;
- 3) disponibilidade de recursos para créditos; seguros para absorver parte dos riscos.

Segundo Ladman (1994), as condições de empréstimo e os procedimentos seguidos por um credor para outorgar, administrar e cobrar os empréstimos constituem o sistema de "entrega de empréstimo". Os custos associados aos passos que o tomador deve seguir para cumprir as exigências das financeiras constituem o seu custo de transação. Normalmente, esse custo inclui os desembolsos necessários para obter documentos, pagar comissões e propinas, assim como o custo de oportunidade do tempo utilizado para completar todos os procedimentos exigidos.

Para Dunn (1998), os custos de transação estão associados aos custos da reunião de informações, da negociação de contratos e da obrigação de acordos. Para a instituição que empresta, estes incluem os custos de determinação do "mérito"

ao crédito concedido ao tomador na liberação do crédito e nos esforços para obter o reembolso do empréstimo. Para os tomadores, os custos de transação incluem os custos de reunião de informações dos ofertantes de crédito e produtos, custos associados à aplicação dos contratos de empréstimo e tempo despendido nas reuniões de grupos.

3. REVISÃO DE LITERATURA

Há, na literatura, uma ampla discussão sobre o *trade-off* entre o alcance (abrangência) dos programas de microfinanças e a sua viabilidade financeira. No âmbito das microfinanças, surgem necessidades de aprimoramento de tecnologias devido às transformações ocorridas em instituições, clientes e mercado. Nas instituições, devido à pobre qualidade da carteira (alta desistência de clientes, dificuldade na aplicação de contratos), inabilidade na redução de custos e na busca de sustentabilidade; quanto aos clientes, a expansão de seus negócios e a ampliação da relação cliente/prestador gerou demandas para novos tipos de produtos variados e de qualidade. As instituições de microfinanças têm que atrair novos clientes, buscar novos nichos de mercado, diversificar metodologias e criar meios de divulgação para não serem fadadas ao fracasso (*Evolution of Credit Methodologies*, 1997).

3.1 Avaliação das instituições de microfinanças: alcance e sustentabilidade

De acordo com Webster (1996), a avaliação das instituições de microfinanças pode ser medida pelo nível de *alcance* dos programas (número de pessoas de baixa renda beneficiárias, por exemplo). Além disto, a avaliação pode também ser mensurada pelo nível de *sustentabilidade* financeira, que se refere à capacidade de uma instituição de gerar receita o suficiente para cobrir seus custos operacionais e o custo financeiro de captar recursos para empréstimos. A sustentabilidade financeira, em geral, é medida por meio de razões (indicadores ou quocientes) das contas dos balanços contábeis obtidos pelas instituições.

Otero & Rhyne (1991)¹⁶ publicaram um trabalho referente à análise financeira das instituições financeiras, propondo que os níveis de sustentabilidade possam ser representados do seguinte modo:

Quadro 1. Níveis de sustentabilidade entre as instituições de microcrédito.

Características	Nível 1	Nível 2	Nível 3	Nível 4
Custos Operacionais	Alto custo operacional	Baixos custos como resultado da aplicação de tecnologia de empréstimos	Baixos custos por meio de melhoria na eficiência	Aumento da eficiência
Reembolso	Baixa taxa de inadimplência	Baixa taxa de inadimplência	Baixa taxa de inadimplência	Baixíssima taxa de inadimplência
Custo de captação dos recursos	Não há custo de captação dos recursos	Custo de captação baixo, mas existente	Transição para custos de captação a preços de mercado	Recursos financeiros de bancos comerciais.
Taxa de juro cobrada	Taxa de juro negativa	Taxa de juro comercial	Alta taxa de juro*	Alta taxa de juro que possa cobrir o programa
Cobertura dos custos	Distante da cobertura dos custos	Todas as despesas operacionais são cobertas	Quase todas as despesas foram cobertas (incluindo os custos financeiros)	Completa viabilidade financeira, lucrativa e sem a dependência de subsídios

Fonte: Rhyne & Otero, 1991

* Embora as taxas de juros possam ser mais altas do que as do sistema bancário comercial formal, elas ainda são ligeiramente mais baixas do que as cobradas por agiotas.

Segundo Meyer (2000), muitos pesquisadores temem que haja uma compensação entre o *alcance* e a *sustentabilidade*¹⁷ nos programas de microcrédito. As instituições que buscam a auto-sustentabilidade podem optar por reduzir seus custos por meio de empréstimos repetidos de dimensões maiores para clientes existentes ao invés de atender a clientes novos com pequenos empréstimos. Realizar economias de escala através de um alcance maior pode contribuir para a *sustentabilidade*, já que os custos do financiamento por unidade caem à medida que o volume sobe, enquanto obter uma maior profundidade de *alcance* pode compromete-la, se os custos e riscos do financiamento não forem cobertos pela renda dos juros.

¹⁶ Citado em Fidler & Webster. The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa. World Bank Regional and Sectorial Studies. Washington D.C., 1996. p.31

¹⁷ Segundo Meyer (2000), a sustentabilidade refere-se à capacidade de uma instituição financeira de prestar serviços financeiros cobrindo os custos continuamente sem subsídios externos. Uma instituição sustentável está livre da dependência orçamentária de governos e doadores.

Hulme (2000) publicou um trabalho sobre avaliação do impacto das microfinanças e chegou à conclusão que não existe um consenso na literatura sobre o impacto causado nos beneficiários desses programas, observando-se que:

- Holcombe, 1995; Hossain, 1988; Khandker, 1998, Otero & Rhyne, 1994; Remenyi, 1991; Schuler, Hashemi & Riley, 1997 demonstraram, em seus estudos, que as microfinanças geraram benefícios econômicos e impactos sociais;
- Adams & von Pischke, 1992; Buckley, 1997; Montgomery, 1996; Rogaly, 1996; Wood & Sharrif, 1997, por sua vez, demonstraram certa aversão ao otimismo pregado pelos autores anteriormente citados e levantaram impactos negativos sobre os programas de microfinanças.
- Hulme y Mosley, 1996; Mosely & Hulm, 1998 foram autores que identificaram uma posição intermediária, levantando, em seus trabalhos, impactos positivos, de um lado, mas argumentaram, de outro, que os programas de microfinanças não atendem aos pobres exatamente do modo como tem sido pregado na literatura.

Segundo Hulme (2000), o termo “*avaliação do impacto*” está substituindo a palavra “*avaliação*”. Ou seja é um método pelo qual os fomentadores dos programas de microcrédito possam obter informações mais efetivas do programa, além da rotina diária dos sistemas de contabilidade que utilizam o termo “*avaliação*”. As metas da avaliação do impacto podem ser esquematizadas da seguinte maneira:

Quadro 2. Os objetivos da “Avaliação do Impacto do Microcrédito”

	DEMONSTRAR IMPACTOS	MELHORAR INTERVENÇÕES
Principais Objetivos	Medir da maneira mais precisa possível o impacto das intervenções	Entender os processos de intervenção e seus impactos para melhorar processos
Maiores Interessados	Acadêmicos e Pesquisadores Políticos Departamentos de avaliação Gerentes dos Programas	Gerentes dos Programas Staff das agências doadoras Pessoal das ONGs Beneficiários
Fatores Associados	Objetividade Teoria Externos Generalização Pesquisadores acadêmicos Longo Prazo	Subjetividade Prática Internos Contextualização Pesquisa de mercado Curto prazo

Fonte: Hulme (2000)

Para Hulme (2000), três elementos principais conduzem a estrutura conceitual da avaliação do impacto nos programas de microcrédito:

- 1) A avaliação do modelo de impacto sobre a cadeia que se objetiva avaliar. É a pressuposição de que a intervenção sobre os programas de microfinanças irá causar alterações no comportamento humano, descobrindo a probabilidade de se alcançar os resultados planejados. As variáveis-chave são: empreendedores, população, beneficiários, políticos etc. É necessário, contudo, identificar as características específicas de cada agente além do ambiente econômico, social, físico e político que possam influenciar as mudanças de comportamento.
- 2) A especificação da unidade ou níveis nos quais os impactos serão avaliados, ou seja, a identificação das unidades comuns de avaliação, tais como: empreendedores, instituições que ofertam o crédito e o ambiente institucional em que os agentes operam.
- 3) A especificação dos tipos de impacto que devem ser avaliados. Uma infinidade de variáveis podem ser identificadas para avaliar o impacto sobre as diferentes unidades. Para se fazer uso disso, é necessário que elas sejam precisas e capazes de ser mensuradas. Podem ser: indicadores sociais, indicadores econômicos, o valor dos ativos de uma instituição, etc.

A especificação da unidade de impacto, sugerida por Hulme, neste trabalho de dissertação é a **instituição financeira** que oferta o crédito. A especificação do impacto será a **sustentabilidade financeira** da instituição, que poderá ser mensurada por meio de modelos de análise financeira com base nas contas do balanço patrimonial da instituição Viva Cred, que será usada como exemplo para o estudo.

Para Dunn (1998), a sustentabilidade financeira refere-se à habilidade da instituição em cobrir todos os custos, incluindo os operacionais e os de capital. Ela pode ser determinada por alcançar grande número de tomadores num dado período de tempo. As instituições financeiras sustentáveis podem operar independentemente dos

governos e do apoio de doações, tendo plena liberdade para estimular metas e objetivos de crescimento. Os componentes críticos da sustentabilidade financeira são a cobertura dos custos de empréstimos e os baixos custos de transação.

3.2 Alguns exemplos de avaliação financeira de instituições de microcrédito

Em 1993, o USAID (*United States Agency for International Development*) publicou um trabalho de avaliação financeira de 11 instituições de microcrédito, com base na chamada análise CAMEL (*Capital, Asset Quality, Management, Earning and Liquidity* – Capital, Qualidade do Ativo, Gerenciamento, Ganhos e Liquidez). Os resultados desse trabalho podem ser visualizados na tabela 09. As onze instituições analisadas foram:

- 1) CEP: Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée (ACEP) – Senegal;
- 2) ADOPEM: La Asociación Dominicana p/ el Desarrollo de la Mujer - República Dominicana;
- 3) BancoSol: Banco Solidario S.A. (BancoSol) – Bolívia;
- 4) BKD: Badan Kredit Desa (BKD) – Indonésia;
- 5) BRI: Unit Desa System of the Bank Rakyat Indonesia (BRI) – Indonésia;
- 6) BRK: Bankin Raya Karkara of CARE (BRK) – Nigéria;
- 7) CorpoSol: Corporacion de Accion Solidaria (originada pela Actuar/Bogota) Colômbia;
- 8) FINCA: Fundacion Integral Campesina (FINCA) - Costa Rica;
- 9) Grameen: Grameen Bank – Bangladesh;
- 10) K-REP: Kenya Rural Enterprise Programme (K-REP) – Quênia;
- 11) LPDs: Lembaga Perkreditan Desas (LPDs) – Indonésia.

De acordo com Christen et al (1995), dez das onze instituições conseguiram cobrir os custos não financeiros das operações (salários e outros custos administrativos) com as receitas do próprio programa (juros e taxas), como pode ser observado na tabela 09. Os programas alcançaram tal objetivo numa variedade de cenários diferentes, desde as áreas rurais de Bangladesh até as urbanas bolivianas, atendendo a uma grande quantidade de clientes. Cinco entre as onze instituições foram consideradas auto-suficientes ou lucrativas, gerando retornos positivos sobre os ativos, ou seja, apresentaram um indicador de auto suficiência acima de 100% (BKD, LPD, ACTUAR, BRI e BANCOSOL). Em tais casos, as instituições cobriram tanto os custos não-financeiros, como os financeiros de se obter empréstimos junto a bancos comerciais. Todos esses programas cobraram taxa de juro efetiva real alta o suficiente para cobrir todos os custos, inclusive os com perdas inflacionárias.

Tabela 09. Mundo: Indicadores "CAMEL" aplicados em onze instituições de microcrédito, 1993.

ITENS	BKDs	LPDs	GRAMMEEN	KREP	BRK	ADOPEM	FINCA	ACTUAR	BRI	BANCOSO	ACEP
DADOS DO PAÍS											
População (milhões)	14,8	2,8	108	25	8,5	77	3,2	32,8	181,3	7,3	7,9
Taxa de inflação (%)	9,5	9,5	7,8		0,4	5,3	9,0	19,2	9,5	9,3	6,0
DADOS DA INSTITUIÇÃO											
Número de empregados	16,035	4,913	10,452	60	34	47	19	355	16,067	335	31
Ativo Total (US\$ milhões)	62,59	25,59	238,69	1,94	1,58	1,79	1,70	15,68	2,28	34,10	2,14
Clientes do Sexo Feminino (%)	50	40	94	60	45	100	26	50	24	71	20
PERFIL DOS SERVIÇOS DE CRÉDITO											
Valor Total da Carteira de Empréstimo (US\$ milhões)	34,19	18,80	159,48	1,14	1,50	1,07	1,58	11,73	937,62	24,83	2,14
Número de Clientes Ativos	907,451	145,183	1.586.710	5.303	8.787	3.500	5.210	32.022	1.897.265	46.428	2.109
Taxa de Crescimento Anual da Carteira de Empréstimos (%)	0	25	35	213	65	92	36	134	8	182	41
Termos de Empréstimo - prazo em meses	4	10	12	12	10-13	4 & 12	12	05-12	24	04-12	12
Taxa de juro efetiva anual (%)	55	36	20	38	18	72	32	71	34	55	20
Metodologia de Grupos Solidários (%)	0	0	100	100	80	40	100	90	0	100	2
Metodologia de Crédito Individual (%)	100	100	0	0	20	60	0	10	100	0	98
UTILIZAÇÃO DE CAPITAL PRÓPRIO											
Patrimônio Líquido com percentual do Ativo (%)	82	20	31	89	100	18	29	16	5	16	93
QUALIDADE DO ATIVO											
Taxa de inadimplência (atraso > 90 dias) (%)	10,3	3,9	2,0	2,3	20,0	4,0	1,7	1,3	6,5	0,0	3,0
GERENCIAMENTO E PERFORMANCE											
Número de empréstimos/Staff Total	57	30	152	88	200	74	270	90	110	139	88
Salários/Carteira de Empréstimos (%)	11,5	6,6	9,3	12,9	10,1	16,8	8,7	16,2	4,5	12,5	10,6
EFICIÊNCIA E RENTABILIDADE											
Auto-Suficiência Operacional (*) (%)	197	148	105	106	44	94	98	124	113	107	142
Auto-Suficiência Financeira (**) (%)	118	137	79	38	43	89	75	104	110	103	100
Retorno do Ativo Total (%)	3,2	7,4	-3,3	-18,5	-11,5	-0,8	-6,3	4,9	1,6	1,0	0,1
Despesas Administrativas/Carteira de Empréstimos (%)	16,7	10,1	14,5	19,0	14,8	35,1	13,4	21,5	8,5	21,0	19,1
Despesas Administrativas/Ativo Total (%)	9,2	7,7	9,5	10,1	14,1	21,3	12,5	16,0	3,6	15,4	12,5

Fonte: Christen et al (1995)

* Receita Financeira / (Despesas Administrativas + Provisões para devedores duvidosos)

** Receita Financeira / (Despesas Financeiras + Despesas Administrativas + Provisões para devedores duvidosos + Doações)

Esse estudo demonstrou que serviços financeiros para os pobres podem ser oferecidos por instituições financeiramente viáveis. Entretanto, se somente cinco das onze instituições estudadas mostraram-se auto-suficientes, abre-se uma questão no tocante à possibilidade de viabilidade financeira em cenários diferentes. Ainda assim, os elaboradores do estudo prevêm que o número de instituições lucrativas deve aumentar significativamente em poucos anos, devido ao rápido progresso do número de instituições e do avanço na ampliação de metodologias de avaliação.

Em 1996, a *Acción Internacional* adaptou a metodologia CAMEL para CAMEL-S (*Capital, Asset Quality, Management, Earning, Liquidity and Social Impact*). Esse material foi adaptado em um encontro de 25 pessoas, em junho de 1996, lideradas por María Otero¹. A diferença da Análise CAMEL para a CAMEL-S é que, nesta última, incluem-se os itens de avaliação do impacto social, tais como: percentual de clientes de Microcrédito na linha de pobreza e percentuais de clientes ao longo do tempo que saíram da linha de pobreza.

Na Bolívia, Waterfield (1994) fez um estudo comparativo de quatro programas, dois aplicando tecnologia de empréstimos individuais e dois aplicando a de grupos solidários. Na tabela 10 visualiza-se a descrição de alguns aspectos desses programas.

Tabela 10. Bolívia: Comparação entre programas de microcrédito, 1994.

ITEM	PROGRAMAS			
	A	B	C	D
Tecnologia Creditícia	Individual	Individual	Grupo solidário	Grupo solidário
Atividades Apoiadas	80% produção 20% serviços	80% produção 20% serviços	30% produção 20% serviços 50% comércio	20% produção 10% serviços 70% comércio
Tamanho do primeiro empréstimo (US\$)	100 – 1.500	100 – 2.500	50 – 150	50 – 150
Tamanho dos empréstimos subsequentes (US\$)	Máx 2.500	Máx. 5.000	Máx 700	Máx 700
Destino da utilização do crédito	20% cap. giro 80% ativo fixo	50% cap.giro 50% ativo fixo	100% cap. Giro	100% cap. giro
Número de empréstimos ao ano	1.800	2.016	19.200	24.000
Valor da Carteira de Crédito (US\$)	1.620.000	2.016.000	4.800.000	4.800.000
Número de Clientes Ativos	2.250	2.184	8.000	10.000
Taxa de juro Anual	18%	18%	24%	30%
Percentual de clientes do sexo feminino	25%	30%	70%	80%

Fonte: Waterfield (1994)

¹ María Otero é uma das maiores especialistas na área de microcrédito nos Estados Unidos. É uma consultora Sênior da *Acción Internacional* e tem diversos trabalhos publicados sobre o tema.

Os programas A e B trabalham com crédito individual e empresas de produção e serviços – assim, oferecem uma escala relativamente grande para o crédito a longo prazo. O programa C utiliza a metodologia de grupos solidários, trabalha com grande escala de empréstimos destinados ao comércio ambulante, de pequeno porte e reembolso a curto prazo. Nota-se, pela tabela 10, que o grupo solidário apresenta quatro vezes mais clientes ativos que os programas de empréstimos individuais. Por isto, se um programa tem recursos financeiros limitados e um objetivo por parte de sua organização de alcançar tantos beneficiários quanto possível, o método do grupo solidário é a opção mais adequada.

Os indicadores dos níveis de auto-suficiência estão apresentados na tabela 11 e foram calculados da seguinte maneira:

- 1) Auto-Suficiência Operacional de Curto Prazo = (Receita Operacional/Despesas Operacionais);
- 2) Auto-Suficiência Operacional de Longo Prazo = (Receita Operacional/Despesas Operacionais + Custo de Capital);
- 3) Auto-Suficiência financeira de Curto Prazo = (Receita Total /Despesas Administrativas + Custo de Capital + Reservas de Empréstimos não- recuperáveis)
- 4) Auto-Suficiência Financeira de Longo Prazo (Receita Total /Despesas Administrativas + Custo de Capital + Reservas de Empréstimos não-recuperáveis + Atualização do Patrimônio)
- 5) Eficiência Operacional = Despesa Operacional/Valor dos Empréstimos Concedidos

Tabela 11. Bolívia: comparação dos níveis de auto-suficiência entre quatro programas de microcrédito, 1993.

INDICADORES	PROGRAMAS			
	A	B	C	D
Auto-Suficiência Operacional de Curto Prazo (%)	141	123	80	114
Auto-Suficiência Operacional de Longo Prazo (%)	117	118	79	109
Auto-Suficiência Financeira de Curto Prazo (%)	105	103	71	102
Auto-Suficiência Financeira de Longo Prazo (%)	96	95	68	98
Eficiência Operacional (US\$)	0,16	0,10	0,09	0,08

Fonte: Waterfield (1999)

O programa A é, o mais viável, do ponto de vista financeiro. O programa C não consegue cobrir seus custos. Muito provavelmente, está sobrevivendo à custa de subsídios ou doações. Os programas A, B e D alcançaram auto-suficiência

operacional de longo prazo. O indicador de eficiência operacional mostra que, dos quatro programas, aquele que tem o menor custo por unidade monetária emprestada é o programa D (0.08).

Meyer (2000) realizou um estudo sobre as medidas de desempenho de três instituições financeiras na Ásia: Banco para Agricultura e Cooperativas Agrícolas (BAAC), na Tailândia; Sistema BRI Unit Desa do Banco Rakyat na Indonésia (BRI-UD) e o *Grammen Bank* (GB) em Bangladesh. As três instituições têm objetivos ligeiramente diferentes. O BAAC foi criado para atender especificamente à agricultura. O BRI-UD tem a carteira dominada por empréstimos para a área comercial e outras atividades não-agrícolas. O GB começou como uma ONG em 1973 para atender à população carente e tornou-se um banco especializado para pobres em 1983, voltado para atividades nos setores urbano e agrícola. A tabela 12 apresenta as informações comparativas entre essas instituições.

Tabela 12. Características e Medidas de Desempenho: BAAC, BRI-UD e *Grameen Bank*.

Item	BAAC	BRI-UD	GB
Ano de Fundação	1966	1983-84	1983 (Como Banco)
Clientela	Agricultores, cooperativas	Domicílios rurais de baixa e média renda	Agricultores e artesãos
Serviços Financeiros	Empréstimos e depósitos de poupança	Empréstimos e depósitos de poupança	Empréstimos e depósitos de poupança compulsória
Tecnologia de Crédito	Coletiva e individual	Individual	Coletiva
Número aproximado de empréstimos em aberto	3,1 milhões	2,3 milhões	2,1 milhões
Volume de empréstimos em aberto	US\$ 3,8 bilhões	US\$ 1,2 bilhão	US\$ 289 milhões
Valor médio dos empréstimos	US\$ 1.285	US\$ 567	US\$ 142
Volume anual médio de poupança	US\$ 2,8 bilhões	US\$ 2,6 bilhões	US\$ 133 milhões
Poupança anual média como percentual dos empréstimos anuais médios em aberto	66,5	199,0	45,6
Número de clientes de poupança	4,4 milhões	14,5 milhões	2,1 milhões
Taxa de juro anual nominal	8,3% a 15,5%	32,7%	20%
Spread da taxa de juro	1995: 4,1	1994: 21,7	1995: 8,0
Despesa operacionais totais como percentual dos empréstimos anuais médios	1995: 3,5	1994: 16,5	1995: 10,6
Retorno sobre os ativos	1995: 0,55	1994: 4,8	1995: 0,14
Percentual dos empréstimos em aberto atrasados	8,3	6,5	3,6

Fonte: Adaptado de Yaron, Benjamin e Piprek (1997)²

² Citado em Meyer, R. L. Iniciativas Asiáticas para desenvolver mercados financeiros rurais: algumas idéias para o Brasil. Versão preliminar para apresentação durante o Seminário Internacional BNDES microfinanças, maio 2000. Rio de Janeiro

O desempenho na mobilização da poupança estabelece uma diferença nítida entre os três. A poupança total para o BAAC e o BRI-UD é aproximadamente a mesma, mas o número de poupadores é muito maior no BRI-UD. A poupança total ultrapassa em muito seus saldos de empréstimos, enquanto o BAAC e o GB contam com outras fontes de recursos para uma parcela significativa do total de seus financiamentos. O GB não promove ativamente a poupança voluntária. A sustentabilidade é a segunda grande diferença entre os três. O BAAC emprega uma política de baixas taxas de juros, de modo que o seu *spread* é menor e, embora extremamente eficiente (custos operacionais de 3,5%), seus lucros e retornos sobre ativos são baixos. Há alguns empréstimos em atraso, especialmente aqueles feitos a cooperativas e associações de agricultores. O BRI-UD cobra taxas de juros mais altas e ganha o *spread* mais elevado, de modo que consegue facilmente cobrir seus custos operacionais. Considerando-se as diferenças no tamanho dos empréstimos, seria de se esperar que o BAAC alcançasse a auto-suficiência com taxas de juros mais baixas, enquanto o GB precisaria cobrar taxas mais altas (Meyer, 2000)

Uma ressalva feita pelos elaboradores dos índices é a de que os números não mostram tudo sobre uma instituição, ou seja, os indicadores devem ser complementados por debates entre assistentes de programas e clientes.

Segundo Ramsing e Waterfield (1998), a carteira de clientes é o maior ativo gerenciado por uma instituição de microfinanças. Sua qualidade é o que diferencia uma instituição sólida de outra, que pode mudar da noite para o dia. Uma instituição sadia pode ser surpreendida com problemas de inadimplência como resultado de mudanças na conjuntura política, de uma crise econômica ou até mesmo um desastre natural que afete um grande número de clientes (como enchentes, por exemplo). O ideal é que os indicadores que sirvam para monitorar a carteira de empréstimo satisfaçam os seguintes requisitos:

- a) Sensibilidade** O indicador deve detectar qualquer mudança, mesmo pequena, na qualidade da carteira de empréstimos.
- b) Consistência** O indicador deve ser consistente com mudanças na qualidade da carteira, ou seja, se a carteira tiver alguma deterioração, o indicador deverá mover-se na mesma direção.

c) Prudência

O indicador deve identificar os montantes que possam ser considerados de risco.

Muitas instituições de sucesso em microfinanças passam por períodos de crescimento substancial. As medidas de desempenho (indicadores) devem refletir se o crescimento da instituição não excede a capacidade de administração de sua carteira.

De um modo geral, as avaliações do desempenho das instituições de microfinanças não se distinguem significativamente entre si. As diferenças surgem na definição das variáveis financeiras e conceitos dos itens que compõem as contas patrimoniais. Alguns modelos de análise foram construídos para atender especificamente os programas de microcrédito. Paralelamente, têm sido desenvolvidos estudos sobre taxas de juros eficientes para a manutenção desses programas. No capítulo seguinte, serão apresentados um modelo de análise de desempenho financeiro e uma metodologia de cálculo de taxa de juro que possam ser empregados nas informações contábeis disponíveis no programa de microcrédito da Viva Cred para a avaliação de *sustentabilidade* da instituição.

4. METODOLOGIA

Com base nas informações contábeis, serão utilizadas três metodologias para a análise financeira da Viva Cred: primeiramente, será realizada uma análise horizontal e vertical dos dados; a seguir, será apresentado um modelo proposto por Cawley et al (1995) denominado *Análise de Indicadores Financeiros das Instituições de Microcrédito* para identificar a viabilidade financeira; e, por fim, será proposta uma fórmula para cálculo de taxa de juro de microcrédito, elaborada por Richard Rosenberg¹ (1996), com o intuito de verificar se a taxa de juro cobrada pela Viva Cred condiz com os cálculos propostos pelo autor.

Conforme foi dito no item 2.3 desta dissertação, a Viva Cred não é uma instituição bancária. Foi classificada como Sociedade Civil de Interesse Público e sua obrigação é a de prestar conta de suas demonstrações financeiras no encerramento do exercício fiscal, colocando-as à disposição para exame de qualquer cidadão. No entanto, para fins de interpretação das demonstrações financeiras, deve observar os princípios fundamentais das normas brasileiras de contabilidade. Para os efeitos dessa lei, considera-se sem fins lucrativos a pessoa jurídica de direito privado que não distribui, entre os seus sócios e associados, conselheiros e diretores, empregados ou doadores, eventuais excedentes operacionais, brutos ou líquidos, dividendos, bonificações, participações ou parcelas do seu patrimônio, auferidos mediante o exercício de suas atividades e que os aplica integralmente na consecução do respectivo objeto social (Diário Oficial da União, 24/03/1999).

De acordo com o artigo 178 da Lei 6.404/76, as contas de ativo, no balanço patrimonial, devem ser dispostas em ordem decrescente de grau de liquidez dos elementos nelas registrados.

¹ Richard Rosenberg é consultor do CGAP (Grupo Consultor de Assistência aos Pobres)/Banco Mundial.

Verificam-se nos quadros 3, e 4 as definições das principais contas pertencentes ao Ativo, Passivo e Demonstrativo do Resultado do Exercício, cujos conceitos serão empregados em todo o trabalho²:

Quadro 3. Balanço Patrimonial: Definição das contas do Ativo e Passivo.

ATIVO	
ATIVO CIRCULANTE	As disponibilidades, os bens e direitos e pagamentos antecipados de despesas que serão realizadas nos 360 dias seguintes à data do encerramento do balanço.
DISPONIBILIDADES Caixa Bancos	As disponibilidades representam o numerário em caixa e em bancos que podem ser utilizados de imediato, isto é, à livre disposição da Viva Cred, na data do fechamento do Balanço Patrimonial.
APLICAÇÕES FINANCEIRAS Curto Prazo	Grupamento de contas que representa as operações de compra de títulos com compromisso de revendas; aplicações efetuadas em outras instituições do mercado (depósitos interfinanceiros), na data do fechamento do Balanço Patrimonial.
OPERAÇÕES DE CRÉDITO Operações de Crédito Operações de Crédito em Atraso (Provisão de Créditos - Liquidação duvidosa)	Compreendem as operações de crédito, os empréstimos e financiamentos. São provenientes da cobrança e recebimento de rendas a título de juros e lucros decorrentes da aplicação de recursos oriundos de fontes próprias e de terceiros, na data do fechamento do Balanço Patrimonial.
OUTROS CRÉDITOS	São operações auxiliares complementares que não representam operações de crédito, na data do fechamento do Balanço Patrimonial
ATIVO PERMANENTE	São classificados os bens destinados à manutenção das atividades da instituição na data do fechamento do Balanço Patrimonial.
IMOBILIZADO DE USO Móveis e equipamentos Sistema de Comunicação Sistema de Processamento de Dados Sistema de Transportes Instalações e sistemas	É uma conta constituída principalmente dos imóveis (terrenos e edificações), além de móveis, veículos. Inclui sistemas de informática e de comunicação. O imobilizado é registrado pelo valor de custo, na data de aquisição
PASSIVO	
PASSIVO CIRCULANTE	
OBRIGAÇÕES POR REPASSES NO PAIS Fininvest BNDES	Registram-se as obrigações do banco, as operações de empréstimos com vencimento até de 360 dias.
OUTRAS OBRIGAÇÕES Fiscais e previdenciárias Outras despesas de pessoal Provisões	Registram-se as cobranças e arrecadação de tributos e assemelhados (IOF, Contribuição Sindical, Contribuição Previdenciária, Tributos Estaduais/ Municipais/ Federais e Fgts) que serão transferidos aos pertinentes órgãos. Num prazo igual ou inferior a 360 dias.
PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	Representa as operações de empréstimos com vencimento acima de 360 dias.
PATRIMÔNIO LÍQUIDO Capital Social Reservas para contingências Reservas de doações permanentes Sobras ou perdas do Exercício	Registram-se as contas de capital social, reservas de capital, reservas de lucros (legais, estatutárias, para contingências, para retenção de lucro e lucros a realizar).

Fonte: Elaboração da autora

² As contas do Balanço foram classificadas conforme o COSIF recomenda às Instituições Financeiras, de acordo com a Lei 6.404. A definição das contas foi adaptada para as utilizações diárias que a Viva Cred utiliza na sua contabilidade financeira.

Quadro 4. Definição das contas da Demonstração do Resultado do Exercício

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – DRE	
Receita Operacional	Representam as receitas obtidas nas operações de crédito. Incluem-se ainda as receitas com “agenciamento de clientes” (taxa de 5%), cobradas sobre o montante solicitado como empréstimo, além das receitas de créditos honrados (que foram provisionados como não recuperáveis) e, no entanto, retornaram à instituição no período contábil.
Despesa Operacional	Representam as despesas originadas da captação de fundos no mercado, as obrigações por empréstimos e repasses e a provisão para devedores duvidosos no período contábil.
Resultado Operacional	É também chamado de resultado operacional ³ , obtido pela diferença entre as receitas e as Despesas Operacionais no período contábil.
Outras Despesas Operacionais	Representam as despesas administrativas, de pessoal, serviços de terceiros e aluguéis no período contábil.
Resultado Operacional Líquido	É a diferença entre o resultado bruto da intermediação financeira e outras despesas/ receitas operacionais no período contábil.
Receitas Aplicação Financeira	São as receitas de aplicações financeiras da instituição auferidas no período contábil.
Doações	Representam as doações obtidas por agências doadoras durante o período contábil.
Resultado não Operacional	É a soma das contas não-operacionais.
Resultado Líquido	É a diferença entre o resultado operacional e o não operacional.

Fonte: Elaboração da autora

4.1 Análise horizontal e vertical

Segundo Perez e Begalli (1999), a metodologia tradicional adotada para análise econômico-financeira das empresas pode ser dividida em:

a) Análise vertical: mostra a composição percentual das demonstrações contábeis e a participação de cada componente em relação a um valor adotado como base (100%). É importante para avaliar a estrutura de composição de itens e a evolução dessa composição no tempo.

b) Análise horizontal: mostra as variações que ocorreram nos valores monetários ou em valores relativos (porcentagem ou índices) em determinado período de tempo. Esta análise enfatiza as modificações ou evoluções de cada componente das

³ Resultado Operacional porque representa a base de operações da instituições, ou seja: aquilo que é tido como receita ou despesa para ofertar crédito, que é o objetivo principal da instituição.

demonstrações financeiras em relação a uma demonstração básica, geralmente a mais antiga da série, a fim de caracterizar tendências.

4.2 Análise de indicadores financeiros das instituições de microcrédito

Trata-se de um sistema de avaliação financeira de instituições de microcrédito desenvolvido por *SEEP Network Financial Services Working Group*. É o resultado de um processo cooperativo entre vários representantes de diversas instituições e agências, membros de todas as partes do mundo, tais como *National Cooperative Business Association*, *Women's World Bank*, *Community Finance*, *Inter American Development Bank*, entre outros (Cawley et al, 1995). Esta metodologia propõe que se analisem dois grupos de indicadores: sustentabilidade e qualidade da carteira.

O primeiro grupo analisa a sustentabilidade financeira da instituição. Representa a viabilidade, ou seja a capacidade de uma instituição atender a seus clientes, sem dependência de recursos externos. Neste grupo, destacam-se os indicadores de auto-suficiência operacional. Se o cálculo dos mesmos atingir o valor igual a um, a instituição terá alcançado o ponto de equilíbrio para a auto-suficiência (*break-even self-sufficiency*).

O segundo grupo de indicadores analisa a eficiência financeira. Tenta-se verificar se a instituição atende ao máximo possível de pessoas com seus recursos disponíveis, aos menores custos possíveis.

Visualiza-se no quadro 05 os indicadores as respectivas fórmulas para cada grupo. De acordo com Cawley et al (1995), a análise das fórmulas apresentadas pode ser descrita da seguinte maneira:

O indicador R1 mede a receita recebida por cada unidade monetária investida. É freqüentemente referido como o *rendimento da carteira*. É importante na análise global gerencial da instituição. Quanto à tendência, A taxa de retorno do ativo deve apresentar-se crescente positivamente ao longo do tempo.

Quadro 5. Fórmulas dos indicadores de sustentabilidade financeira, eficiência e qualidade da carteira

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA		
R1	Taxa de Retorno do Ativo	$\frac{\text{Receita Operacional}}{\text{Média do Ativo}^*}$
R2	Taxa de Despesa Operacional	$\frac{\text{Despesa Operacional} - \text{Provisão para devedores duvidosos}}{\text{Média do Ativo}}$
M1	Margem Financeira Bruta	$R1 - R2$
R3	Taxa de Provisão Para Devedores Duvidosos	$\frac{\text{Provisão Para Devedores Duvidosos}}{\text{Média do Ativo}}$
M2	Margem Financeira Líquida	$M1 - R3$
R4	Taxa de Outras Despesas Operacionais	$\frac{\text{Outras Despesas Operacionais}}{\text{Média do Ativo}}$
M3	Margem Operacional	$M2 - R4$
R5	Taxa de Doações	$\frac{\text{Total de Doações}}{\text{Média do Ativo}}$
R6	Taxa de Auto-suficiência Operacional	$\frac{\text{Receita Operacional}}{\text{Desp. Operac.} + \text{Outras Despesas Opera.} + \text{Provisão Para Dev. Duvidosos}}$
R7	Taxa de Auto-suficiência Financeira	$\frac{\text{Receitas Operacional}}{\text{Desp. Operac.} + \text{Outras Despesas Opera.} + \text{Provisão Para Dev. Duvidosos} + \text{Doações}}$
EFICIÊNCIA E QUALIDADE DA CARTEIRA		
R8	Custo por Unidade Monetária Emprestada	$\frac{\text{Outras Despesas Operacionais}}{\text{Valor das Operações de Crédito}}$
R9	Custo por Número de Empréstimos	$\frac{\text{Outras Despesas Operacionais}}{\text{Número de Empréstimos Realizados}}$
R10	Número de Clientes por Agente de Crédito	$\frac{\text{Número de Clientes Ativos}}{\text{Número de Agentes de Crédito}}$
R11	Operações de Crédito por Agente de Crédito	$\frac{\text{Operações de Crédito}}{\text{Número de Agentes de Crédito}}$
R12	Taxa de Inadimplência	$\frac{\text{Valor dos Empréstimos em atraso}}{\text{Valor das Operações de Crédito}}$

Fonte: Cawley et al (1995)

* A média do ativo é obtida pela divisão do Ativo Total pelo número de meses, objeto da análise.

A taxa R2 mostra as despesas de aquisição dos recursos financeiros para a instituição por cada R\$ 1,00 investido. As despesas operacionais são os juros e

taxas que a organização incorre na obtenção dos fundos, acrescidas dos valores provisionados como liquidação duvidosa. O indicador deve apresentar uma tendência decrescente no decorrer dos anos. Entretanto, esta análise deve ser cautelosa. À medida que a instituição recorrer ao capital dos bancos comerciais, este indicador deverá crescer. Mas isto pode ser um indício de maturidade da instituição, visto que não está sobrevivendo exclusivamente de doações.

A margem financeira bruta (M1) é a diferença entre os indicadores R1 e R2. Ela representa o *spread* para a instituição, ou seja, verifica se as receitas operacionais estão cobrindo as despesas operacionais. Quanto maior a margem, melhor para a organização.

O taxa de provisão para devedores duvidosos (R3) refere-se ao montante gerado a cada ano para cobrir futuras perdas na carteira de empréstimos. Os gerentes dos programas de microcrédito devem estipular a provisão necessária para assegurar a cobertura adequada de potenciais faltas de pagamento. O ideal é que esta taxa decresça ao longo do tempo. Entretanto, este valor deve refletir os aspectos de risco da carteira de empréstimo. Ela representa o montante que se provisiona por R\$ 1,00 investido.

A margem financeira líquida (M2) é o resultado da dedução da taxa de provisão para devedores duvidosos da margem financeira bruta. Esta é a margem destinada a cobrir as despesas operacionais.

A taxa de despesa operacional (R4) é uma das medidas-chaves da eficiência financeira nas operações de empréstimo. Ele mede o montante, em termos percentuais, exigido para cobrir as despesas operacionais, ou seja, o quanto a instituição deve despende (nas despesas operacionais) por unidade monetária investida. Se a instituição selecionar uma metodologia eficiente de trabalho e empregar pessoal com alta produtividade, este indicador irá apresentar uma tendência declinante, destacando o aumento da eficiência da organização.

A margem operacional (M3) é muito importante na análise contábil das atividades de microcrédito. Se ela apresentar um resultado positivo, há fortes indícios

de que a instituição tenha viabilidade financeira, ao menos no curto prazo. É importante que, no decorrer dos anos, a M3 apresente valores crescentes.

A taxa de doações (R5) mostra o nível de dependência financeira em relação a agências doadoras no programa. Para alcançar a auto-suficiência completa, este indicador deve diminuir no decorrer dos anos.

A taxa de auto-suficiência operacional (R6) indica se a receita cobre todas as despesas da organização, acrescidas da provisão de inadimplência. Por meio deste indicador, o gerente do programa pode determinar se as operações estão sendo crescentemente auto-sustentáveis.

O indicador de auto-suficiência financeira (R7) mostra se a receita tem coberto todas as despesas da empresa, acrescidas do montante que foi doado. Ou seja, identifica se a instituição teria recursos disponíveis para cobrir aquilo que foi ganho por meio de doações.

O indicador (R8), demonstra a eficiência do sistema de desembolso de empréstimo: quanto mais baixo o indicador, maior a eficiência. Este indicador é sensível, particularmente, às condições e tecnologia de empréstimos. Isto porque a estrutura de custos da tecnologia de grupos solidários é diferente da praticada pela de empréstimos individuais. Este indicador não deve ser usado para comparação entre diferentes programas.

O indicador de custo por número de empréstimos (R9) deve ser analisado conjuntamente com o R8, a fim de se verificar se os custos operacionais estão aumentando ou decrescendo, conforme mais empréstimos forem realizados. Este indicador deve decrescer ao longo do tempo.

O número de clientes ativos por agente de crédito (R10) é um indicador valioso no monitoramento da produtividade do pessoal e na determinação da eficiência operacional da instituição. Quanto mais alto o indicador, melhor para a instituição. A distinção entre clientes ativos é pertinente para que se diferencie do número de empréstimos concedidos. Tal separação é válida, pois um mesmo cliente pode estar envolvido em duas modalidades de crédito ou renová-lo sistematicamente.

O R11 é um indicador fundamental para análise de viabilidade financeira, visto que quanto maior for seu resultado, mais receita estará sendo gerada por cada agente de crédito. Se uma instituição fracassar na manutenção de uma alta carteira por agente, será forçada a cobrar taxas de juros mais altas, a fim de criar o mesmo montante de receita. O ideal para a instituição é que este indicador aumente no decorrer dos períodos.

O indicador R12 verifica se a instituição está se esforçando ao máximo para gerenciar seu melhor ativo, que é a Carteira de Clientes (Operações de Crédito). Deve existir um sistema de monitoramento da qualidade da carteira para indicar se os mecanismos de controle da instituição financeira estão adequados. Ele auxilia a instituição no monitoramento quanto à inadimplência dos clientes, exibindo o montante de empréstimos que estejam negligenciados a um ou mais pagamentos. No decorrer dos anos, quanto menor indicador, melhor para a instituição. Se a carteira de empréstimos estiver crescendo rapidamente, a inadimplência pode ser suavizada; conseqüentemente, o risco não será conhecido por algum tempo.

4.3 Taxa de juro para Microcrédito

Segundo Rosenberg (1996), o modelo de análise de taxa de juro para microcrédito é simplificado, porque trabalha com uma análise estática. O método mais rigoroso seria um modelo de projeção mensal que fizesse o planejamento para cada período de maneira mais precisa. No entanto, como os dados foram dispostos anualmente, será aplicado um modelo estático, com base nas demonstrações financeiras. A fórmula da taxa de juro proposta é:

$$R = \left[\frac{AE + LL + CF + K}{(1 - LL)} \right] - H$$

onde,

R = Taxa de juro efetiva anual proposta

AE = Taxa de Outras despesas Operacionais = (R8)

LL = Taxa de inadimplência = (R12)

CF = Custo da captação dos recursos

K = Taxa de capitalização desejada

H = Taxa de remuneração de outras aplicações do ativo

A taxa de juro é função de cinco variáveis, expressas como uma fração da média do valor das Operações de Crédito. A média desta carteira representa a soma dos valores dos empréstimos concedidos mensalmente e a divisão deste total por doze. Os itens AE (Outras Despesas Operacionais) e LL (Taxa de inadimplência) já foram demonstrados o formato de cálculo anteriormente. Para os demais elementos, Rosenberg (1996) propõe que sejam calculados da seguinte forma:

- Custo de captação dos recursos (CF)

$$\frac{\text{Valor dos empréstimos no ano x taxa de juro}}{\text{Valor das Operações de Crédito}}$$

O custo de captação dos fundos representa o custo que a instituição de microfinanças tem ao adquirir recursos para empréstimos. Multiplicam-se valores dos empréstimos anuais pelas taxas de juros e divide-se o resultado pelo valor das Operações de Crédito, no período.

- Taxa de Capitalização Desejada (K)

Representa a margem de lucro que a instituição almeja alcançar, expressa em percentual da carteira de empréstimos. Assim, a taxa de capitalização dependerá dos gerentes e conselheiros da instituição, ou seja, qual a meta de crescimento que eles desejam atingir. Para as instituições de microfinanças, é aconselhável que esta taxa esteja, ao menos, entre 10% e 15% do valor da carteira de empréstimo. Na aplicação desta para a Viva Cred, será arbitrado o valor de 12%.

- Taxa de Remuneração de Outras Aplicações do Ativo (II)

$$\frac{\text{Receitas Aplicações Financeiras}}{\text{Valor das Operações de Crédito}}$$

A remuneração de outras aplicações do ativo é a receita auferida pela instituição financeira, além da obtida com a carteira de empréstimos. Alguns ativos (caixa, depósitos, reservas legais) não irão gerar receitas para a instituição. Outros, como certificados de depósitos, podem produzir receita significativa.

5. RESULTADOS

Para a análise dos dados da instituição Viva Cred, serão utilizados os relatórios do Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado de Exercício dos anos de 1997, 1998, 1999 e 2000 (Anexo 1). As informações contábeis 1997 referem-se apenas ao período de abril a dezembro deste ano, porque a primeira agência foi inaugurada em abril. No ano de 2000, os dados tratam dos valores até o mês de agosto. Na tabelas a seguir visualizam-se, respectivamente, o Demonstrativo do Resultado do Exercício e o Balanço Patrimonial:

Tabela 13 – Viva Cred: Demonstração do Resultado do Exercício – 1997 a 2000

Valores Deflacionados para R\$ de julho de 2000				
ITENS	1997	1998	1999	2000*
Receitas Operacionais	73.966	525.241	710.585	628.724
Despesas Operacionais	(30.269)	100.669	(120.502)	(113.345)
Provisão Para Devedores Duvidosos	(6.041)	(68.232)	(64.874)	(79.048)
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	37.656	356.340	525.209	436.331
Outras Despesas Operacionais	(95.395)	(417.952)	(513.531)	(469.872)
Resultado Operacional	(57.740)	(61.612)	11.678	(33.541)
Receitas de Aplicação Financeira	45.356	53.580	72.119	91.218
Doações	31.292	115.414	90.704	49.753
Resultado não Operacional	76.648	168.994	162.823	140.971
Resultado Líquido	18.908	107.382	174.501	107.430

Fonte: Elaboração da autora (Dados básicos, anexo 1)

* Valores até agosto de 2000

Tabela 14. Viva Cred: Balanço Patrimonial, 1997-2000

Valores Deflacionados para R\$ de julho de 2000

ATIVO	1997	1998	1999	2000
ATIVO CIRCULANTE	940.522,80	1.672.143,10	2.909.875,36	2.872.140,48
DISPONIBILIDADES	17.471,73	63.936,84	117.142,26	102.246,02
Caixa	421,27	3.964,66	10.597,41	21.774,52
Bancos	17.050,47	59.972,18	106.544,85	80.471,50
APLICAÇÕES FINANCEIRAS	426.794,23	337.410,22	1.438.505,28	1.067.119,03
OPERAÇÕES DE CRÉDITO	495.725,23	1.165.420,71	1.343.115,01	1.696.222,74
Operações de Crédito	460.051,91	1.122.647,24	1.265.044,56	1.549.380,87
Operações de Crédito em Atraso	41.714,50	102.024,61	126.031,10	242.880,00
(Provisão Para Devedores Duvidosos)	-6.041,18	-59.251,14	-47.960,64	-96.038,13
OUTROS CRÉDITOS	531,61	5.375,34	11.112,81	6.552,69
ATIVO PERMANENTE	995,13	62.903,41	60.462,82	71.726,12
Móveis e equipamentos	489,13	11.701,08	15.944,08	20.184,16
Sistema de Comunicação		6.669,76	5.936,51	6.101,95
Sistema de Processamento de Dados		21.805,55	20.962,48	29.066,45
Sistema de Transportes		17.485,56	11.428,44	8.987,93
Instalações e sistemas	505,99	5.241,47	6.191,31	7.385,63
TOTAL ATIVO	941.517,92	1.635.046,52	2.970.338,18	2.943.866,60
PASSIVO	1997	1998	1999	1999
PASSIVO CIRCULANTE	43.458,89	186.914,10	238.794,62	326.077,30
OBRIGAÇÕES POR REPASSES NO PAÍS	30.087,16	96.326,46	95.508,69	231.183,01
OUTRAS OBRIGAÇÕES	13.371,74	90.587,64	143.285,93	94.893,99
Fiscais e previdenciárias	4.356,42	6.042,40	48.283,55	9.228,93
Outras	7.037,77	51.443,34	0,00	10.832,96
Provisões	0,00	33.101,52	42.354,48	74.832,10
PASSIVO EXIGIVEL A LONGO PRAZO	751.051,43	1.133.980,85	2.275.147,79	2.071.215,47
PATRIMONIO LÍQUIDO	147.007,60	314.151,57	456.395,77	546.573,83
Capital Social	128.099,11	125.856,59	104.792,28	100.000,00
Reservas para contingencias		18.577,48	15.468,21	14.760,83
Reservas de doações para permanente		59.879,42	63.307,94	68.711,58
Resultados de Exercícios Anteriores		0,00	98.327,32	255.672,58
Sobras ou perdas do Exercício	18.908,49	109.838,08	174.500,03	107.428,84
TOTAL PASSIVO	941.517,92	1.635.046,52	2.970.338,18	2.943.866,60

Fonte: Elaboração da autora (Dados básicos, anexo 1)

5.1 Análise horizontal e vertical

Com o objetivo de tornar a análise dinâmica, para acompanhar a evolução das contas, pode-se observar, na tabela abaixo, a participação percentual das rubricas do ativo e passivo sobre o ativo total:

Tabela 15. Viva Cred: Balanço Patrimonial – participação percentual das contas de Ativo e Passivo, 1997-2000

ATIVO	1997	1998	1999	2000
ATIVO CIRCULANTE	99,9	96,2	98,0	97,6
DISPONIBILIDADES	1,9	3,9	3,9	3,5
APLICAÇÕES FINANCEIRAS	45,3	20,6	48,4	36,2
OPERAÇÕES DE CRÉDITO	52,7	71,3	45,2	57,6
Operações de Crédito	48,9	68,7	42,6	52,6
Operações de Crédito em Atraso	4,4	6,2	4,2	8,3
(Provisão Para Devedores Duvidosos)	0,6	3,6	1,6	3,3
OUTROS CRÉDITOS	0,1	0,3	0,4	0,2
ATIVO PERMANENTE	0,1	3,8	2,0	2,4
TOTAL ATIVO	100,00	100,00	100,00	100,00

PASSIVO	1997	1998	1999	2000
PASSIVO CIRCULANTE	4,6	11,4	8,0	11,1
OBRIGAÇÕES POR REPASSES NO PAÍS	3,2	5,9	3,2	7,9
OUTRAS OBRIGAÇÕES	1,4	5,5	4,8	3,2
PASSIVO EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	79,8	69,4	76,6	70,4
PATRIMONIO LÍQUIDO	15,6	19,2	15,4	18,6
TOTAL PASSIVO	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração da autora (Dados básicos, anexo 1)

Nota-se na tabela 15 que o Ativo Circulante representa quase 100% de todas as aplicações do Ativo Total em todos os anos de análise. Isto demonstra que a capacidade de pagamento da instituição é muito alta, dado o baixo valor do passivo circulante. No entanto, ressalta-se que no anos de 1997 e 1999, as aplicações financeiras apresentam-se muito altas, atingindo quase cinquenta por cento dos recursos disponíveis. Enquanto as operações de crédito representaram 52,7% e 45,2%, respectivamente. Isto pode não ser um bom indicador de crescimento da carteira, visto que a atividade operacional de uma ONG é ofertar crédito e as aplicações interfinanceiras deveriam apresentar uma menor proporção.

Um aspecto positivo é a baixa participação da provisão de créditos para liquidação duvidosa. Nos anos de 1998 e 2000 ele é provisionado como 3,6% e 3,3% do ativo total. É importante que esta fração não cresça mais no decorrer dos anos. As operações de crédito em atraso também estão muito altas em 1998 e 2000 representam mais de 8% do ativo total. Embora a instituição faça o provisionamento superestimado, incluindo neste, a provisão de dívida para atrasos a partir de um dia, é importante supervisionar esta razão mensalmente. Segundo o Contador da Viva Cred a provisão é feita sobre o saldo de 100% da carteira atrasada (acima de 30 dias) e sobre 50% dos créditos refinanciados.

Verifica-se que o Passivo Circulante apresenta-se com percentuais muito baixos, comparando-se ao ativo circulante. O máximo que alcançou foi 11,4% sobre o valor do passivo total, em 1998. Se fizermos uma relação Ativo circulante sobre passivo circulante obteríamos os seguintes resultados:

Indicador de Liquidez Corrente	1997	1998	1999	2000
ILC = Ativo Circulante / Passivo Circulante	21,6	8,4	12,2	8,8

A relação acima mostra que o Índice de Liquidez Corrente está muito favorável em todos os anos. Na pior das hipóteses, a capacidade de pagamento no curto prazo é de 8,4, ou seja, em 1998, a Viva Cred dispõe de 8 vezes mais recursos do que ele precisará pagar em um ano. No caso do Exigível a Longo Prazo ocorre exatamente o inverso: em todos os anos o percentual sobre o Passivo Total é muito alto. Isto indica, que, de fato, a maior parte das obrigações da Viva Cred é para pagamento a médio e longo prazo.

Para fazer a análise vertical dos dados foram selecionado dois anos para comparação: 1998 e 1999, visto que os demais anos não apresentavam os valores completos para o período de análise de 12 meses.

Tabela 16: Viva Cred; DRE, comparação percentual 1998-2000.

ITENS	1998	1999	2000
Receitas Operacionais	100	135	120
Despesas Operacionais	100	120	113
Provisão para devedores duvidosos	100	95	116
Resultado Bruto da Intermediação Financeira	100	147	122
Outras Despesas Operacionais	100	123	112
Resultado Operacional	100	181	54
Receitas de Aplicações Financeiras	100	135	170
Doações	100	79	43
Resultado Líquido	100	163	83

Tomou-se como referência o ano de 1998 como base 100, na tabela 16. As Receitas Operacionais tiveram um aumento de 35% em 1999, enquanto as Despesas Operacionais tiveram um aumento de 20%. O item Receitas de Aplicação Financeira também apresentou um aumento significativo em 1999.

Os auditores das sociedades civis de interesse público preferem que a conta *Receitas de Aplicação Financeira* não estejam incluídas no item de Receita Operacional. Ela deve ser apresentada como um item de resultado não operacional pois o objetivo operacional da empresa é obter receita com microcrédito e não obter ganhos com aplicações financeiras.

As Outras Despesas Operacionais, que são representadas, em grande parte, por despesas administrativas apresentam um crescimento significativo de 23% de um ano para outro. É importante que a instituição monitore o crescimento destas despesas. Ele deve ser compatível com o crescimento do número de empréstimos concedidos, do contrário pode estar havendo algum problema de gerenciamento de despesas administrativas por parte da instituição.

5.2 Viva Cred: Análise de indicadores financeiros das instituições de microcrédito

As contas utilizadas para cálculo da análise dos indicadores encontram-se no anexo 2 desta dissertação. A Análise feita a seguir será conduzida a partir dos indicadores da tabela 17. O indicador de retorno do ativo (R1) apresentou tendência decrescente de 1998 até 2000. Este índice identifica o quanto de Receita foi gerada com base nas aplicações realizadas no Ativo. Ele apresenta a receita média recebida para cada unidade monetária emprestada, ou seja a receita gerada têm diminuído no decorrer dos anos. Exemplificando, nota-se que no ano de 1998 a cada R\$1,00 aplicado no ativo, existia um retorno financeiros ao valor de R\$ 0,43. É importante que este indicador apresente-se crescente, o que não acontece com a Viva Cred. No entanto, em 2000, a conta de Receita Operacional não está completa, os dados vão até agosto deste ano. Além disto, ao comparar o valor mínimo alcançado pela Viva Cred (15,1% em 1997) com outras instituições, conforme tabela 09 apresentada na

revisão de literatura, nota-se que este indicador é bem alto, comparativamente às demais instituições. A melhor delas atingiu 7,4%.

Tabela 17 – Viva Cred: Resultados dos Indicadores Financeiros – 1997 a 2000

INDICADORES		Valores percentuais (%)				
		1997	1998	1999	2000	
R1	Taxa de Retorno do Ativo	$\frac{\text{Receita Operacional}}{\text{Média do Ativo}}$	15,1	48,0	43,9	24,9
R2	Taxa de Despesa Operacional	$\frac{\text{Despesa Operacional} - \text{Prov. Dev. Duvidosos}}{\text{Média do Ativo}}$	4,6	14	10,4	6,6
M1	Margem Financeira Bruta	R1 – R2	10,5	34	33,5	18,2
R3	Taxa de Provisão Para Devedores Duvidosos	$\frac{\text{Provisão Para Devedores Duvidosos}}{\text{Média do Ativo}}$	0,8	5,7	3,6	2,7
M2	Margem Financeira Líquida	M1 – R3	9,7	28,3	29,9	15,5
R4	Taxa de Outras Despesas Operacionais	$\frac{\text{Outras Despesas Operacionais}}{\text{Média do Ativo}}$	12,1	34,7	28,8	16,2
M3	Margem Operacional	M2 – R4	-2,3	-6,3	1,1	-0,7
R5	Taxa de Doações	$\frac{\text{Total de Doações}}{\text{Média do Ativo}}$	20,1	16,1	16,5	4,4
R6	Auto-suficiência Operacional (%)	$\frac{\text{Receita Operacional}}{\text{Desp. Operac.} + \text{Outras Despesas Opera.} + \text{Provisão Para Dev. Duvidosos}}$	90,6	98,6	112	108,7
R7	Auto-suficiência Financeira (%)	$\frac{\text{Receitas Operacional}}{\text{Desp. Operac.} + \text{Outras Despesas Opera.} + \text{Provisão Para Dev. Duvidosos} + \text{Doações}}$	41	74,1	78,8	91,2
R8	Custo por Unidade Monetária Emprestada	$\frac{\text{Outras despesas Operacionais}}{\text{Valor das Operações de crédito}}$	0,21	0,37	0,41	0,30
R9	Custo por Número de Empréstimos	$\frac{\text{Outras despesas Operacionais}}{\text{Número de Empréstimos Realizados}}$	358,6	340,1	312,2	254,4
R10	Número de Clientes por Agente de Crédito	$\frac{\text{Número de Clientes Ativos}}{\text{Número de Agentes de Crédito}}$	103,7	106,1	134,0	122,2
R11	Carteira de empréstimos por Agente de Crédito (R\$)	$\frac{\text{Valor da Carteira de Empréstimos (deflacionada)}}{\text{Número de Agentes de Crédito}}$	153.351	160.378	158.131	119.183
R12	Taxa de Inadimplência	$\frac{\text{Valor dos empréstimos em Atraso}}{\text{Valor das Operações de Crédito}}$	9,1	9,0	10,0	15,7

Fonte: Elaboração da autora

Ao fazer uma análise diferenciada do indicador R1, utilizando apenas a Receitas Operacionais (que exclui as receitas de aplicações financeiras) sobre a média do ativo, poderia ser comparado, em duas formas de medida, o retorno do ativo sobre as operações de crédito:

Receitas	1997	1998	1999	2000
Incluindo receita de aplicação financeira	15,1%	48,0%	43,9%	24,9%
Excluindo receita de aplicação financeira	9,3%	43,6%	39,8%	21,7%

Mesmo quando se excluem as receitas de aplicação financeira, nota-se que a Viva Cred apresenta indicadores satisfatórios. Ou seja, há uma discussão sobre o fato de as instituições de microcrédito incluírem ou não como Receita Operacional os ganhos com Receitas de Aplicação Financeira. Como na maioria das vezes as ONGs trabalham com doações, incluir este valor poderia estar melhorando o indicador e não retratando os ganhos com crédito. Nitidamente tal não é o caso da Viva Cred.

O indicador de despesas operacionais (R2) mostra o custo de aquisição dos recursos dos ativos da instituição. Representam os juros e as taxas nas quais a organização incorre na obtenção de recursos. Ele aparece de maneira favorável, diminuindo a participação das despesas como razão da média do ativo, especialmente a partir de 1998, apresentando variações negativas a cada ano. Originalmente, Cawley et al propõem que sejam incluídos, neste item, os valores provisionados como liquidação duvidosa, o que foi feito neste trabalho. No entanto, não necessariamente esta provisão estimada será uma despesa. E, de fato, a provisão é superestimada incluindo-se nela os atrasos a partir de um dia. Sabe-se que a maior parte desta provisão é recuperada. Entretanto, considera-se também a superestimação deste indicador. Ao aplicar o indicador excluindo a provisão de inadimplência, ter-se-iam os seguintes valores para os anos de 1997: 3,2%, para 1998: 8,3%, para 1999: 6,8% e para 2000: 3,9%. Ou seja, de qualquer modo, o indicador apresenta-se com tendência declinante no decorrer dos anos. O que é bastante positivo para a instituição.

A taxa de Retorno do Ativo (R1) menos a taxa de Despesa Operacional resulta no *spread* ou margem financeira bruta. Este valor deve cobrir as despesas, além do efeito da inflação sobre o capital. Assim, é muito importante para a instituição apresentar este indicador positivo, como a Viva Cred apresenta em todos os anos. Isto

mostra que as receitas operacionais cobriram, com êxito, as despesas operacionais. *Grosso modo*, representa o resultado operacional bruto como um percentual da média dos ativos.

A taxa de provisão para devedores duvidosos (R3), mostra que há uma tendência de declínio desta provisão a partir de 1998. Isto é muito importante para a instituição, pois revela queda nos aspectos de risco da carteira de crédito. Este indicador não deve ser muito alto, pois representaria fortes indícios de problemas com a inadimplência na Carteira de Clientes. Se a empresa provisiona um percentual alto de prestatários não pagantes, é porque está existindo de fato problemas no controle da carteira em atraso.

A margem financeira líquida ($M2 = M1 - R3$) apresenta-se positiva em todos os anos de análise. Ela apresenta um crescimento significativo de 1997 para 1998 e volta a decrescer em 2000, sem uma definição de tendência nestes anos de análise. Este indicador representa a margem financeira bruta, deduzida a Provisão para devedores duvidosos.

O indicador R4 é a medida chave para a eficiência financeira das operações de empréstimos. Para garantir sustentabilidade à instituição, ao longo dos anos, este indicador deverá demonstrar uma tendência declinante para mostrar a eficiência da organização; tal é o caso da Viva Cred. Em 1998, a cada unidade monetária emprestada ele despende R\$0,35 com despesas administrativas. Ao longo dos anos este valor cai, tanto melhor será para a Viva Cred quanto menor for este indicador. No entanto, este indicador deve ser acompanhado paralelamente com o crescimento da carteira, pois se ela está crescendo rapidamente, e se a produtividade por agente de crédito está aumentando, o indicador tende a ser menor e apresentar uma análise mais favorável.

A margem operacional (M3) apresenta-se negativa em três dos quatro anos analisados. Isto significa que o indicador de despesa operacional foi superior ao indicador da margem financeira líquida, o que não representa um bom indício para a instituição. Ele mostra que a Receita Financeira da instituição cobriu as despesas operacionais (que somam a provisão de inadimplência). Ao incluir as outras despesas operacionais, também para serem cobertas pela Receita Operacional, o resultado

apresentou-se negativo. Quando este valor for positivo, a instituição de microcrédito é sustentável no curto prazo. Entretanto, é preciso obter, ainda, a avaliação do indicador de auto-suficiência operacional (R6) para análise conjunta desta informação.

As participações percentuais das doações no ativo médio foram praticamente os mesmos nos anos de 1997 e 1999. No ano de 2000, ele atinge apenas 4,4%,; e quanto menor este indicador, melhor para a Instituição. Isto significa que a instituição está tentando buscar outras formas de recursos que não doações.

O indicador de auto-suficiência operacional (R6) verifica a capacidade da instituição em cobrir as todas as despesas, incluindo as provisões de inadimplência. É importante que ele esteja acima de 100. De 1997 a 2000 observa-se um crescimento no valor desse indicador, o que é desejável, % porque ao menos cobririam os todos os gastos efetuados pela instituição.

Para a instituição ser considerada viável financeiramente o indicador de auto-suficiência financeira (R7) deve atingir 100%. O que não ocorre em nenhum ano de análise da Viva Cred. Este é o indicador de maior importância para a instituição. No entanto, um aspecto positivo é que em todos os anos da análise os indicadores apresentam-se crescentes a cada ano, chegando a 91% em 2000.

O custo por unidade monetária emprestada (R8) mostra a eficiência do sistema de desembolso do empréstimo. Representam as despesas administrativas como percentual da carteira de crédito. Ou seja, em 1997, por exemplo, a cada R\$1,00 emprestado R\$0,21 foi destinado a cobrir despesas administrativas. Nos anos de 1998 e 1999 estes valores crescem, o que não é bom para a instituição. Quanto mais baixo o indicador, maior a eficiência da Viva Cred. Ao comparar os dados com outras instituições de microcrédito, os indicadores obtidos em 1988 e 1999 são altos e devem ser baixados.

O custo por número de empréstimo (R9) apresentou uma tendência crescente até o ano de 1999. O ideal é que à medida que o número de empréstimos aumente, o indicador decresça pois as despesas administrativas não devem crescer na mesma proporção que aumente o número de créditos concedidos.

O indicador R10 é um indicador valioso no monitoramento da produtividade do pessoal. Quanto maior a quantidade de clientes por agente de crédito,

melhor para a instituição. Ele demonstra a produtividade dos agentes e a taxa de crescimento da carteira de crédito. Nota-se que a Viva Cred não apresenta uma relação definida no decorrer dos anos. Em 1999 este valor atinge 134 clientes por agente de crédito.

O indicador Operações de crédito (R11) por agente de crédito deve-se apresentar com tendência de crescimento ao longo dos anos, o que não aparece nas análises da Viva Cred. Praticamente manteve-se estagnado entre os anos de 1998 a 1999. Em 2000, com dados até agosto, apresenta valores mais inferiores ainda.

Quanto à taxa de inadimplência (R12), está alta em todos os anos, e especialmente no ano 2000 onde atinge 15,7% da carteira de crédito. Este indicador auxilia a instituição no monitoramento dos empréstimos e avalia a qualidade da carteira, ou seja, a capacidade de pagamento de seus clientes. Deste modo, o indicador apresenta-se desfavorável pois o índice de inadimplência (R13) está aumentando a cada ano. No entanto, deve-se fazer uma ressalva quanto a esta análise visto que a provisão de inadimplência, utilizada no numerador desta fórmula, é superestimada e incluem atrasos a partir de um dia. De acordo com informações do contador da Viva Cred, a maior parte deste valor é recuperado.

5.3 Viva Cred: Taxa de juro aplicada

A tabela 18 apresenta os cálculos dos valores para a obtenção das taxas de juros, sugeridos por Rosenberg (1996), para a organização Viva Cred. A fórmula da taxa de juro proposta, conforme descrito no capítulo 4 (metodologia), deste trabalho é:

$$R = \left[\frac{AE + LL + CF + K}{(1 - LL)} \right] - H$$

Tabela 18. Viva Cred: Itens utilizados para cálculo da taxa de juro, 1997 a 2000

ITENS	Valores Correntes			
	1997	1998	1999	2000
(a) Média anual das Operações de Crédito	375.015	669.045	1.166.347	1.625.381
(b) Despesas Operacional	76.670	332.086	490.047	469.872
(c) Operações de Crédito em Atraso	32.564	81.064	120.268	242.880
(d) TJLP + 6%	16,1%	17,7%	19,2%	17%
(e) Exigível Total	609.792	977.547	2.262.243	2.302.398
(f) Receitas de Aplicação Financeira	35.407	42.572	68.821	91.218
CALCULOS				
(AE) Taxa de despesas administrativas (b/a)	0,20	0,50	0,42	0,29
(LL) Taxa de inadimplência (c/a)	0,09	0,12	0,10	0,15
(CF) Custo de captação dos recursos (e x d)/a	0,26	0,26	0,37	0,24
(K) Taxa de capitalização desejada	0,12	0,12	0,12	0,12
(II) Remuneração de outras aplicações do ativo (f/a)	0,09	0,06	0,06	0,06
(R) Taxa de juro efetiva anual proposta	64%	107%	107%	88%
Taxa de juro mensal proposta	4,2%	6,2%	6,3%	5,4%

Fonte: Elaboração da autora

Nos cálculos demonstrados acima, a taxa de despesas administrativas foi calculada dividindo-se as despesas administrativas pelo valor médio das Operações de Crédito. A taxa de inadimplência foi calculada dividindo-se o montante total de atraso (a partir de um dia) pelo valor da carteira de créditos.

O custo de captação dos recursos foi calculado multiplicando-se o valor do exigível total pela taxa de juro de longo prazo anual somada a 6% de juro cobrada pelo BNDES. Esta taxa seria a maior taxa que a Viva Cred teria que pagar se todos seus recursos fossem obtidos junto ao BNDES. Na realidade este valor está superestimado, pois de fato o recurso do BID cobra apenas 1% de juro ao ano. E estes valores representam, em média, 30% das obrigações da Viva Cred.

A taxa de capitalização desejada foi arbitrada em 12%, com o intuito de seguir a sugestão do modelo, que propõe um valor entre 10% a 15%. A taxa de remuneração de outras aplicações do ativo foi calculada dividindo-se as receitas de aplicação financeira sobre o valor total médio da carteira de créditos.

As taxas de juros obtidas, de acordo com o modelo proposto, indicam os valores de 4,2%; 6,2%; 6,3% e 5,4%, respectivamente para os anos de 1997 a 2000. A taxa de juro cobrada pela Viva Cred desde sua inauguração é de 3,9% ao mês, somada a taxa administrativa de 5%, o que numa média de empréstimos para pagamento em cinco meses⁴ daria o valor de 4,92%, em valores nominais. Na tabela 19 compara-se os valores propostos pelo modelo e os praticados pela Viva Cred:

Tabela 19. Viva Cred: Comparativo entre taxas de juro aplicadas e praticadas, 1997-2000

ITENS ANUAIS	1997	1998	1999	2000
(R) Taxa de juro efetiva anual proposta	64%	107%	107%	88%
Taxa de juro real praticada pela Viva Cred	65,1%	74,8%	48,1%	73,9%
ITENS MENSAIS	1997	1998	1999	2000
(R) Taxa de juro efetiva proposta	4,2%	6,2%	6,3%	5,4%
Taxa de juro real praticada pela Viva Cred	4,3%	4,8%	3,3%	4,7%

Fonte: Elaboração da autora

Deste modo, a Viva Cred está aplicando, na prática, valores abaixo do que os propostos na literatura nos anos de 1998 e 1999. Os dados que apresentam as maiores diferenças pertencem ao ano de 1999. Pode-se notar que a taxa de juro proposta foi de 107% e a praticada alcançou 48,1%, em valores reais. Esta diferença ocorre devido a taxa de inflação deste período. Em 1999, a inflação calculada pelo IGP-M foi de 20,10%. Observa-se que no ano 2000, o valor até então obtido condiz com o proposto na literatura, cerca de 88%.

Vale lembrar que os dados do primeiro ano da Viva Cred correspondem ao período de abril (mês de sua criação) a dezembro de 1997; os referentes ao ano de 2000 contemplam informações apenas até o mês de agosto. Para ter-se uma posição mais clara quanto aos indicadores dessa instituição, é pertinente realizar uma análise

⁴ Na realidade, a taxa administrativa varia conforme a quantidade de meses em que vai se pagar o empréstimo. Até 4 meses a taxa será de 3%. Acima disto será 5%. Sabe-se, contudo, que a maioria dos empréstimos são realizados num prazo médio de pagamento acima de 5 meses.

comparativa entre os seus dados e os estudos já realizados na literatura. Para isso, selecionaram-se indicadores de cinco instituições⁵ caracterizadas como auto-sustentáveis, segundo um estudo realizado em 1993, e que aplicam o mesmo tipo de tecnologia de crédito empregada pela Viva Cred. Foi escolhido o ano de 1999 para comparação, visto que representa o terceiro ano de sua existência, o que lhe dá mais maturidade para compararmos seus dados com os das demais instituições. A tabela abaixo resume tais comparações.

Tabela 20. Comparativo entre indicadores de instituições de microcrédito

ITENS	1993					1999
	BKDs	LPDs	ACTUAR	BRI	ACEP	VIVA CRED
PERFIL DOS SERVIÇOS DE CRÉDITO (*)						
Valor Total da Carteira de empréstimo (US\$ milhões)	34,19	18,80	11,73	937,62	2,14	0,7*
Número de Clientes Ativos	907.451	145.183	32.022	1.897.265	2.109	1.072
Taxa de juro efetiva anual (%)	55	36	71	34	20	60,2**
UTILIZAÇÃO DE CAPITAL PRÓPRIO						
Patrimônio Líquido com percentual do Ativo (%)	82	20	16	5	93	16
QUALIDADE DO ATIVO						
Taxa de inadimplência (atraso > 90 dias) (%)	10,3	3,9	1,3	6,5	3,0	2,5***
EFICIÊNCIA E RENTABILIDADE						
Auto-suficiência Operacional (%)	197	148	124	113	142	112,7
Auto-suficiência Financeira (%)	118	137	104	110	100	78,8
Despesas Administrativas/Carteira de empréstimos (%)	16,7	10,1	21,5	8,5	19,1	41,0
Despesas Administrativas/Ativo Total (%)	9,2	7,7	16,0	3,6	12,5	28,8

*convertido dos valores nominais do ano de 1999, onde US\$1,00 = R\$ 1,70

**calculado: Taxa de juros anual nominal = $(1 + i)^n - 1 = (1 + 0.056)^{12} - 1 = 0.923$, como nesse ano a inflação foi de 20,1%, calculada pelo IGP-M, transformando-se para valores reais tem-se: taxa de juro real = $[(1 + \text{taxa de juro nominal}) / (1 + \text{taxa de inflação})] - 1$. Essa taxa de juros foi calculada para o prazo médio de 3 meses. À medida que o número de períodos aumenta, a taxa de juro diminuirá.

*** atraso > 30 dias

Com relação à participação do patrimônio líquido como percentual do ativo total, é recomendável que a instituição tenha a maior parte de seus ativos financiada por capital próprio, quando ela pertencer a um mercado onde o custo de captação dos recursos for elevado. Existem duas instituições que dispõem de mais de 80% de recursos próprios financiando suas atividades: a ACTUAR e o BRI. Apesar de apresentarem baixa participação dos recursos de capital próprio como percentual do

⁵ Tabela já apresentada na Revisão de Literatura deste trabalho: tabela 09 (Mundo: Indicadores "CAMEL" aplicados em onze instituições de Microcrédito – 1993). Capítulo 3, pág. 36.

ativo, ambas são entidades auto-sustentáveis. A Viva Cred dispõe de 15% de seu PL como percentual do Ativo. E sabe-se ainda que, dentro deste, há uma conta chamada Reservas de Doações para Permanente, originada com base em doações.

O baixo índice de inadimplência da Viva Cred também é muito satisfatório, se comparado aos demais programas. No entanto, com relação à auto-suficiência financeira, ele se apresenta inferior aos 100% que cobririam todas as suas despesas. É necessário identificar se a taxa de provisão de inadimplência está superestimando esse indicador, se de fato ela é realmente alta ou poderia ser provisionada com um montante inferior. Esse é o indicador mais importante, pois monitora a carteira de clientes.

Outra observação relevante diz respeito às despesas administrativas da instituição em relação a sua carteira de clientes e o Ativo Total. Ambos apresentam-se comparativamente muito altos. É necessário monitorá-lo para que ele não cresça proporcionalmente, à medida que a carteira cresça também. Este é um indicador de produtividade. Comparativamente às outras instituições classificadas como sustentáveis, a Viva Cred está com uma taxa muito acima.

Este trabalho propôs o estudo dos indicadores divididos nos seguintes grupos: sustentabilidade, auto-suficiência, eficiência operacional e qualidade da carteira. Apresenta-se, no quadro 6, o resumo das conclusões obtidas para cada item analisado.

Nos grupos de Sustentabilidade, destacaram-se quatro dentre os seis apresentados para o estudo. Ou seja, nesses, a Viva Cred atende as expectativas propostas pela literatura. Ao aplicar os indicadores de auto-suficiência, que são identificados sempre como os de maior importância, verifica-se que a instituição não alcançou os patamares mínimos propostos na literatura. No entanto, acredita-se que, se a ONG continuar com o seu ritmo de crescimento, possa atingir brevemente o objetivo de ser sustentável a médio prazo.

Quadro 6. Resumo: Análise dos indicadores aplicados para a Viva Cred

Sustentabilidade		
INDICADORES	Proposto na literatura ao longo do tempo	Analisado para a Viva Cred
R1 Retorno do Ativos	CRESCENTE	Está decrecendo , embora o valor mínimo ainda esteja em um patamar aceitável
R2 Despesas Operacionais	DECRESCENTE	Decrescente ✓
M1 Margem Financeira Bruta	CRESCENTE	Está positivo, embora não tenha um sentido definido no tempo
R3 Provisão Para Devedores Duvidosos	DECRESCENTE	Decrescente ✓
M2 Margem Financeira Líquida	CRESCENTE	Não definida
R4 Outras Despesas Operacionais	DECRESCENTE	Decrescente ✓
M3 Margem Operacional	CRESCENTE	Não definida. Em alguns casos, apresenta-se negativa
R5 Doações	DECRESCENTE	Decrescente ✓
Auto-suficiência		
R6 Auto-suficiência Operacional	CRESCENTE	Crescente ✓
R7 Auto-suficiência Financeira	CRESCENTE	Crescente, embora não tenha atingido 100 %
Eficiência e Qualidade da carteira		
R8 Custo por Unidade Monetária Empréstada	DECRESCENTE	Não definida
R9 Custo por Número de Empréstimos	DECRESCENTE	Decrescente ✓
R10 Número de Clientes por Agente de Crédito	CRESCENTE	Crescente ✓
R11 Carteira de empréstimos por Agente de Crédito	CRESCENTE	Decrescente
R12 Taxa de inadimplência	DECRESCENTE	Crescente

Fonte: Elaboração da autora

Quanto aos indicadores de eficiência e qualidade da carteira, a Viva Cred só atende as expectativas de dois dentre os cinco indicadores relacionados. No entanto, sabe-se que existem indicadores superestimados, como, por exemplo, o da carteira em atraso.

Quanto à análise contábil dos indicadores, a instituição apresenta índice muito satisfatório de liquidez corrente, o que indica que estar afastada de um processo de liquidação a curto prazo. O índice de endividamento geral⁶ é menor que um, e

⁶ O índice de endividamento geral = Capital de terceiros / Ativo Total

1997: 0.84	1998: 0.81	1999: 0.85	2000: 0.81
------------	------------	------------	------------

apresenta um comportamento de estável a declinante, o que é um indicador favorável. Pela análise do ativo circulante, verifica-se que a capacidade de pagamento da instituição é muito alta.

A posição do passivo indica uma condição favorável em termos de exigível de curto prazo e um perfil mais alongado de compromissos de longo prazo. O grau de dependência de doações apresenta queda no período. Por fim, as despesas administrativas requerem, como de praxe, um acompanhamento mais rigoroso.

Os indicadores de auto-suficiência operacional e financeiro, apesar de não terem atingidos níveis ideais, mostram que a Viva Cred tem melhorado seu desempenho a cada ano do período considerado.

As taxas de crescimento do número de clientes, número de empréstimos concedidos e número de agentes de crédito também devem ser consideradas. E, nesses aspectos, pode-se notar, na tabela abaixo, que a quantidade de empréstimos concedidos está crescendo lentamente.

Tabela 21. Viva Cred: Clientes ativos, empréstimos concedidos e número de agentes de crédito, 1997-2000

Valores absolutos	1997	1998	1999	2000
Nº DE CLIENTES ATIVOS	311	743	1072	1588
Nº DE EMPRÉSTIMOS CONCEDIDOS	266	1229	1645	1847
Nº DE AGENTES DE CRÉDITO	3	7	8	13
Taxa de crescimento				
Nº DE CLIENTES ATIVOS		139%	44%	48%
Nº DE EMPRÉSTIMOS CONCEDIDOS		362%	34%	12%
Nº DE AGENTES DE CRÉDITO		133%	14%	63%

Fonte: Viva Cred (Elaboração da autora)

Este fato se deve à lentidão no crescimento da demanda, que é um elemento crucial para o desempenho dessas instituições. A Viva Cred está contratando uma empresa de consultoria em Marketing para tentar identificar o potencial inicial proposto de 15 mil clientes, onde hoje de fato, somente são atendidos 1.588.

5 – CONCLUSÕES

De um maneira geral, os indicadores são favoráveis, levando à conclusão de que, de acordo com os indicadores iniciais de análise do balanço patrimonial e dos demonstrativos de resultados, a instituição tem passado pelo teste preliminar de saúde financeira. A única ressalva é feita ao período analisado. Dos quatro anos apresentados como objeto de estudo, apenas dois continham os dados anuais completos.

Com relação às taxas de juros praticadas nos empréstimos, concluiu-se que as taxas praticadas nos empréstimos estão inferiores ao que seria desejável cobrar para a auto-sustentabilidade da Viva Cred, considerando os maiores custos possíveis que teria de pagar para obter recursos financeiros.

Contudo, a viabilidade de uma instituição financeira depende da habilidade em gerar receita através da “*performance*” dos seus ativos, de maneira que cubra todas as despesas operacionais e financeiros da organização. Em termos gerais, uma instituição sustentável é aquela que cobre todas as suas despesas com a receita operacional e gera “ativos” suficientes para manter o valor real de seu patrimônio. A sustentabilidade da instituição depende totalmente da viabilidade das operações de crédito. Vista por esse ângulo, a Viva Cred se apresenta com potencial para o alcance da auto-sustentabilidade, porém ainda necessita de alguns ajustes a fim de melhorar indicadores de despesas administrativas e, especialmente, de auto-suficiência financeira.

Uma das referências mais importantes para a melhoria dos indicadores financeiros da Viva Cred é o crescimento da demanda de crédito. Como pode-se verificar no início do trabalho, a renda de 32% dos microempresários é acima de R\$1.000,00 mês. Estima-se que o potencial de clientes é de 15 mil em toda a favela. No entanto, apenas 10% deste objetivo foi alcançado. Uma possível hipótese é que o pequeno crescimento da demanda possa estar relacionado com o montante disponível para crédito. Pode ser que os micro empresários da Rocinha sejam demandantes de quantias superiores de crédito.

Por analogia a citação de Hulme na revisão de literatura quanto a especificação da unidade de impacto, é importante que estudos referente a demanda sejam realizados com o intuito de integrar a SUSTENTABILIDADE da instituição com os dois itens da especificação de impacto: clientes e instituição. Aumentando a quantidade de clientes, automaticamente haverá interferência sobre a sustentabilidade da instituição de microcrédito.

Paralelo a este trabalho de análise microeconômica, é importante também que as leis referentes ao microcrédito sejam reavaliadas, que a questão da proibição de captação de recursos junto ao público ou o risco de usura não impeçam o crescimento de instituições de microfinanças no país.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA PARA O DESENVOLVIMENTO DA MULHER. s.n.t. 1998
- BAHÁ'Í INTERNATIONAL COMMUNITY. *Microfinance: a powerful tool for social Transformation*, vol. 8. Issue 3. out-nov, 1996.
<http://www.onecountry.org/oc83/oc8302as.html>
- BANCOS DE POBRES *Dossier Informativo Infomundi..* ONG Medicus Mundi, outubro, 1996. <http://med.unex.es/medmun/infomundi/pobresii.html>
- BASTO, Maria Emília. *Menos 500 milhões de pobres até 2005? O microcrédito como solução.* Microcredit Summit Secretariat. fevereiro, 1998.
- BAYDAS, Mayada *et al.* *Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World.* Microenterprise Best Practices Project. agosto, 1997.
- BERENBACH, S. e GUZMAN, D. *The solidarity Group Experience Worldwide.* In: Rhyne, E; Otero, M. (Ed.). *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor.* Connecticut: Kumarian Press, 1994. Cap. 7, p.119-139
- CASTELLANO, J. *La Supervision Financiera. Paper apresentado na conferência "Sistemas de Garantías de Crédito: Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe",* Banco Interamericano de Desenvolvimento. Washington D.C., dias 27 e 28 de Junho de 1996.
- CASTELLO, C.; STEARS, K; CHRISTEN, R.P. *Exposing interes rates: their true significance for microentrepreneurs and credit programs.* Colombia: Acción Internacional. 1991. 46 p. (Discussion paper series, documento nº 6.

- CAWLEY, James *et al.* *Financial Ratio Analysis of Micro-Finance Institutions*. The SEEP Network. Pact Publications. Nova York, 1995.
- CHRISTEN, R. *Banking Services for the poor: Managing for Financial Success*. AITEC, 1997. 278 p.
- _____, R. *Manejo Financeiro de Programas de Microcrédito*. Colômbia: AITEC, 1990. 109 p.
- CRHISTEN, R. *et al.* Maximizing the outreach of microenterprise Finance: An Analysis of successful microfinance programs. USAID Program and Operations Assessment Report, nº 10, June, 1995.
- CHU, Michael *et al.* *Análise preliminar de uma crise institucional em programas de microcrédito*. <http://www.partners-bsbdc.org/pcorposo.htm> – 25/09/1998
- DUNN, E. *et al.* *Extending Microfinance Approaches into the Agricultural Sector: A review of key concepts*. Missouri. Outubro, 1998. (Paper preparado pela Universidade de Missouri para a empresa MONSANTO)
- EVOLUTION OF CREDIT METHODOLOGIES. Concept paper. s.n.t. março, 1997
- GOLDMARK, L; POCKROSS, S.; VECHINA, D. *A situação das microfinanças no Brasil*. Versão preliminar para apresentação durante seminário Internacional BNDES Microfinanças. BNDES, Rio de Janeiro Maio de 2000.
- GONZALEZ-VEGA, C.; CHAVES, R. *Principles of Regulation and Prudential Supervision and Their Relevance for Microenterprise Finance Organizations*. In *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. Connecticut: Kumarian Press, 1994. Cap.3., p.55-75
- GREENWALD, B.; STIGLITZ, J. *Information, Finance, and Markets: The Architecture of Allocative Mechanisms*. National Bureau of Economic Research Papers Series nº. 3652 . Cambridge. Março, 1991
- HULME, D. *Impact Assessment Methodologies for Microfinance: Theory, Experience and Better Practice*. University of Manchester, UK. *World Development*, 2000. vol. 28. nº 1. P. 79-98.

- JOHNSON, Susan e ROGALY, Ben. Microfinanciamiento y reducción de la pobreza. UDE. 1997.
- LEDGERWOOD, Joanna. *Sustainable Banking With the Poor. Microfinance Handbook*. Washington, D.C: World Bank,, 1999. 286 p.
- LOAN SIZES LENDING STRATEGIES AND POVERTY. Concept paper. s.n.t. março, 1997.
- MAGILL, J. H. *Credit Unions: A Formal Sector Alternative for Financing Microenterprise Development*. In *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. Connecticut: Kumarian Press, 1994. Cap.8., p.140-155
- MEYER, L. Richard and NAGARAJAN, Geetha. *Innovations in Financial Markets: Implications for Rural Development*. California, agosto, 1997.
- _____, L. Richard. *Iniciativas Asiáticas para desenvolver mercados financeiros rurais: algumas idéias para o Brasil*. Versão preliminar para apresentação durante o Seminário Internacional BNDES microfinanças, maio 2000. Rio de Janeiro
- MORDUCH, Jonathan. *The Microfinance Schism*. SBP Seminar Series. abril, 1997
- MOSLEY, Paul. *Financial Sustainability, Targeting the Poorest and Income Impact: Are There Trade-Offs for Microfinance Institutions?* CGAP, note nº 5, dezembro, 1996
- OEHRING, E. *FUNDES: MODELO, RESULTADOS Y PERSPECTIVA*. Paper apresentado na conferência "Sistemas de Garantías de Crédito: Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe", Banco Interamericano de Desenvolvimento. Washington D.C., dias 27 e 28 de Junho de 1996.
- OTERO, M. Los programas de asistencia a las microempresas: beneficios, costos y posibilidad de mantenerlos. Colômbia: Acción Internacional Técnica, 1989. 31 p. (serie de documentos de discusión, documento nº 2)

- PEREZ JUNIOR, J. Hernandez e BEGALLI, G. Antonio. *Elaboração das Demonstrações Contábeis*. São Paulo. Atlas, 1999.
- PROGRAMA DE CRÉDITO PRODUTIVO POPULAR. FINAME/BNDESPAR. s.n.t.1996
- PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO NORDESTE. Relatório de Viagem à Indonésia. s.n.t.
- PURIFICAÇÃO, C. A. *Contabilidade Bancária*. 3. Ed. São Paulo, Atlas, 1995.
- RHYNE, E. e OTERO, Maria. *Financial Services for Microenterprises: Principles and Institutions. The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. West Hartford, Kumarian Press. Junho, 1994
- ROBINSON, M. *Leading the World in Sustainable Microfinance: The 25th Anniversary of BRI's UNIT DESA SYSTEM*. Jakarta, Indonésia, 1995.
- ROSALES, R. Marco Jurídico para as instituições de microcrédito. Versão preliminar para apresentação durante seminário Internacional BNDES Microfinanças. BNDES, Rio de Janeiro Maio de 2000.
- ROSENBERG, Richard. Microcredit Interest Rates. Occasional Paper, nº 1. CGAP agosto, 1996.
- SANTIAGO, Fábio. *O Micro-Crédito como Aval Solidário*. 1997, s.n.t
- SAVING SERVICES. Concept paper. s.n.t. janeiro, 1997
- SCHMIDT, H. R.; ZEILINGER, C.-P.. *Critical Issues in Small and Microbusiness Finance*. Frankfurt: IPC, 1994.118 p.
- SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE MICROFINANÇAS, Rio de Janeiro Anais. Rio de Janeiro: DAI, 2000
- SOUZA, Alzirinha Rocha et al. *Manual de Concessão de Crédito para Pessoas Físicas e Microempresas*. São Paulo, IBCB, 1995
- SOUZA, Fernanda et al. *Os empresários da Rocinha sob a Ótica de Políticas de Micro-Crédito Produtivo Popular*. Viva Rio/ISER. 1998

WATERFIELD, C. e RAMSING, N. *Handbook for Management Information Systems for Microfinance Institutions*. CGAP/ Technical Tool Series nº 1. fevereiro, 1998.

WEBSTER, L; FIDLER, P. *The informal sector and microfinance Institutions in West Africa*. Washington, D. C: The World Bank, 1996. 365 p.

ANEXO 1

BALANÇO GERAL CONSOLIDADO
 DEZEMBRO 1977
 (Expresso em Reais)

ATIVO

DISPONIBILIDADES

CAIXA E BANCOS

Caixa	328.86	
Bancos	13,310.37	
Total Caixa e Bancos-----	13,639.23	

TOTAL DISPONIBILIDADES----- 13,639.23

INVESTIMENTOS

TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS

Certificado de Depósito	456,505.79	
Total Títulos e Valores Mobiliários-----	456,505.79	

TOTAL INVESTIMENTOS----- 456,505.79

CARTEIRA CLIENTES

Clientes em dia	112,031.01	
Clientes Vencidos	8,996.34	
Ajuste juros	2,303.43	

(Provisão para clientes) (1,798.64)

TOTAL CARTEIRA CLIENTES----- 121,332.14

CARTEIRA EMPRESTIMOS

Empréstimos em dia	247,106.46	
Empréstimos Vencidos	18,547.09	

TOTAL EMPRESTIMOS----- 265,653.55

Carteira Honrada vencida 2,717.38

(Provisão para carteira honrada) (2,717.38)

OUTROS CRÉDITOS

BALANÇO GERAL CONSOLIDADO
 DEZEMBRO 1997
 (Expresso em Reais)

Transitória Recursos de Terceiros	415.00	
TOTAL OUTROS CRÉDITOS-----		415.00
IMOBILIZADO DE USO		
Móveis e Equipamentos		
Valor Actualizado Móveis e Equipamento	395.00	
(Deprec. Acum. Móveis e Equipamento)	(13.16)	
Total Móveis e Equipamento-----	381.84	
Instalações e Sistemas		
Valor Actualizado de Instalações e Sistemas	395.00	
Total Instalações e Sistemas-----	395.00	
TOTAL IMOBILIZADO DE USO-----		776.84
T O T A L A T I V O -----		858,322.55
PASSIVO E PATRIMÔNIO		
PASSIVO		
OBRIGAÇÕES POR EMPRÉSTIMOS		
Obrigações empréstimos no país		
Fininvest - Conta Garantida	123,330.78	
Repasse BNDES Longo Prazo	586,304.95	}
Repasse BNDES Curto Prazo	23,487.40	
Total Obrigações Empréstimos no País-----	733,123.13	
TAL OBRIGAÇÕES POR EMPRÉSTIMOS-----		733,123.13
OUTRAS OBRIGAÇÕES		
Diversas		
Fiscais e Previdenciárias	3,400.82	
Outras	2,604.44	
Total Diversas-----	6,005.26	
Provisões		
Despesas de Pessoal	4,433.33	
Total Provisões	4,433.33	
TOTAL OUTRAS OBRIGAÇÕES-----		10,438.59

BALANÇO GERAL CONSOLIDADO
 DEZEMBRO 1997
 (Expresso em Reais)

TOTAL EXIGIVEL		743,561.72
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
CAPITAL		
Doações	100,000.00	
TOTAL CAPITAL		100,000.00
RESULTADOS ACUMULADOS		
Sobras e Perdas do Exercício	14,760.83	
TAL RESULTADOS ACUMULADOS		14,760.83
TOTAL PATRIMÔNIO LÍQUIDO		114,760.83
TOTAL PASSIVO		858,322.55

SITUAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADO
 DEZEMBRO 1977
 (Expresso em Reais)

CA	PERÍODO	GESTÃO
RECEITAS FINANCEIRAS E DE AGENCIAMENTO DE CLIENTES		
Receitas de Operações de Crédito		
Receitas de Empréstimos	157.17	180.98
Receitas de Operações de Crédito	157.17	180.98
Receitas de Aplicações Financeiras de Liquidez		959.00
Receitas de Títulos e Valores Mobiliários		
Receitas do CDB	11,117.75	34,448.10
Receitas de Títulos e Valores Mobiliários	11,117.75	34,448.10
Receitas de Agenciamento de Clientes		
Receitas de Créditos Repasse BNDES	7,796.00	16,445.70
Receitas de abertura de crédito	5,342.11	17,149.55
Receitas de Fiança	210.53	21,579.47
Receitas de Atraso	77.25	250.78
Receitas de Moratória	549.13	2,155.37
Receitas de Agenciamento de Clientes	13,975.02	57,560.35
RECEITAS FINANCEIRAS E DE AGENCIAMENTO CLIENTES	25,249.94	93,148.43
DESPESAS FINANCEIRAS		
Despesas das Obrigações Empréstimos no País		
Despesas das Empréstimos no país	(2,263.79)	(10,715.23)
Despesas das Conta Garantida/IOF		(439.37)
Despesas das Obrigações BNDES	(2,845.79)	(5,499.94)
Despesas de Isenção BNDES	(1,673.38)	(3,184.58)
Despesas das Obrigações Emp. no País	(6,782.96)	(19,839.12)
Despesas de Desvalorização de títulos		
Despesas por perda Fundo Investimentos		(16.15)
Despesas de Desvalorização		(16.15)
DESPESAS FINANCEIRAS	(6,782.96)	(19,855.27)
RESULTADO BRUTO	18,466.98	73,293.16
DESPESAS DE PROVISÕES OPERACIONAIS		
Despesas de Provisões de Crédito	(1,998.64)	(6,008.11)
DESPESAS DE PROVISÕES OPERACIONAIS	(1,998.64)	(6,008.11)
RESULTADO LÍQUIDO DE PROVISÕES OPERACIONAIS		
Créditos de liquidação duvidosa	335.89	1,292.09

SITUAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADO
 DEZEMBRO 1997
 (Expresso em Reais)

UBRICA	<----- PERÍODO ----->	<----- GESTÃO ----->
TOTAL REVERSAO DE PROVISOES OPERACIONAIS.....	335.89	1,29
RESULTADO NETO	16,804.23	68,57

SITUAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADO
 DEZEMBRO 1997
 (Expresso em Reais)

	← PERÍODO →	← GESTÃO →
DESPESAS DE PESSOAL		
Despesas de Pessoal-Proventos	(2,470.40)	(19,488.97)
Salário	(311.11)	(2,538.29)
Indenizações Trabalhistas	(65.38)	(1,732.08)
Despesas de Pessoal-Proventos-----	(233.34)	(1,900.04)
	(3,080.23)	(25,654.38)
Despesas de Pessoal-Benefícios		
Transporte	(455.63)	(4,361.09)
Contribuição Sindical	(158.80)	(1,440.52)
Despesas de Pessoal-Benefícios-----	(614.43)	(5,901.60)
Despesas de Pessoal-Encargos Sociais		
Garantia do Tempo de Serviço FGTS	(437.36)	(2,987.51)
Contribuição Social INSS	(1,295.78)	(9,819.10)
Despesas de Pessoal-Encargos Sociais-----	(28.50)	(226.10)
	(1,761.64)	(13,032.71)
DESPESAS DE PESSOAL-----	(5,456.30)	44,588.69
DESPESAS DE MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO DE BENS		
Despesas de Máquinas e Equipamentos		(120.00)
DESPESAS DE MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO DE BENS-----		(120.00)
DESPESAS DE REPARAÇÕES E ADAPTAÇÕES DE DEPENDÊNCIAS		
Despesas de Seguros		
Seguro Multirisco	(211.88)	(689.48)
DESPESAS DE SEGUROS-----	(211.88)	(689.48)
DESPESAS DE COMUNICAÇÕES E TRANSPORTE		
Despesas de Comunicações		(40.72)
Despesas de Transporte	(434.23)	(2,708.92)
Despesas de Comunicações	(98.80)	(779.90)
Despesas de Transporte	(180.00)	(911.50)
DESPESAS DE COMUNICAÇÕES E TRANSPORTE-----	(713.03)	(4,638.30)
DESPESAS DE SERVIÇOS DO SISTEMA FINANCEIRO		
Despesas Bancárias	(734.14)	(3,773.90)
DESPESAS DE SERV. SIST. FINANCEIRO-----	(734.14)	(3,773.90)

SITUAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

DEZEMBRO 1997

(Expresso em Reais)

	PERÍODO		GESTÃO	
DESPESAS DE SERVIÇOS DE TERCEIROS				
Serviços de terceiros	(5,880.00)		(8,355.00)	
DESPESAS DE SERVIÇOS DE TERCEIROS-----		(5,880.00)		(8,355.00)
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO				
Depreciação Móveis e Equipamentos	(3.29)		(13.16)	
DESPESAS DE DEPRECIAÇÃO-----		(3.29)		(13.16)
DESPESAS ADMINISTRATIVAS				
Energia e Gás	(159.95)		(467.25)	
Alugueiros e Arrendamento de Bens	(861.00)		(5,661.00)	
Aluguel	110.88		(245.52)	
Publicidade	(375.86)		(2,134.07)	
Propaganda, Publicidade e Relações Públicas	(150.00)		(1,143.10)	
Despesas com encadernações	(50.50)		(498.94)	
Cozinha	(85.80)		(999.17)	
Despesas Judiciais e Cartorárias			(385.87)	
Despesas com viagens	(32.00)		(199.50)	
Despesas com manutenção			(283.96)	
Despesas com passagens e diárias	(757.90)		(1,740.73)	
OUTRAS DESPESAS ADMINISTRATIVAS-----		(2,362.13)		(14,264.72)
DESPESAS ADMINISTRATIVAS-----		(15,366.77)		(76,870.14)
DESPESAS OPERACIONAIS DIVERSAS				
Despesas operacionais				
Despesas com fiança honrada			(232.12)	
Despesas com custos COL	(198.74)		(1,341.28)	
outras despesas operacionais-----	(198.74)		(1,573.40)	
DESPESAS OPERACIONAIS DIVERSAS-----		(198.74)		(1,573.40)
RESULTADO OPERACIONAL		1,244.72		(9,666.72)
DESPESAS NÃO OPERACIONAIS				
Despesas Extraordinárias	(491.59)		24,472.76	
Despesas com Rendas não Operacionais	0.03		4.81	
RECEITAS NÃO OPERACIONAIS-----		(491.56)		24,477.57
DESPESAS NÃO OPERACIONAIS				
Despesas não operacionais			(50.00)	
DESPESAS NÃO OPERACIONAIS-----				(50.00)
RESULTADO ANTES TRIBUTAÇÃO		753.16		14,760.14
RESULTADO LÍQUIDO		753.16		14,760.14

BALANCO PATRIMONIAL EM 31 DE DEZEMBRO DE 1998

A T I V O

CIRCULANTE

DISPONIVEL

CAIXA	3.150,14		
BANCOS C/MOVIMENTO	47.651,20		50.801,34

APLICACOES FINANCEIRAS

640.343,34

EMPRESTIMOS

CARTEIRA BNDES

EMPRESTIMOS EM DIA	537.025,88		
EMPRESTIMOS EM ATRASO	58.596,52		
EMPRESTIMOS EM LIQUIDACAO	0,00		
PROV.P/EMPRESTIMOS	-41.013,15	554.609,25	

CARTEIRA FININVEST

EMPRESTIMOS EM DIA	276.117,27		
CLIENTES EM ATRASO	16.972,65		
PROV.P/CLIENTES VENCIDOS	-813,18	292.276,74	

CARTEIRA SERVICO CIVIL

EMPRESTIMOS EM DIA	13.581,64		
CLIENTES EM ATRASO	325,69		
PROV.P/CLIENTES EM ATRASO	-82,65	13.824,68	

CARTEIRA PESSOA JURIDICA

EMPRESTIMOS EM DIA	65.280,32		
CLIENTES EM ATRASO	0,00		
PROV.P/CLIENTES EM ATRASO	0,00	65280,32	

AVAIS E FIANCAS HONRADOS

CREDITOS EM ATRASO	5.169,32		
PROV.P/CREDITOS VENCIDOS	-5.169,32	0,00	925.990,99

OUTROS CREDITOS 4.271,00

OUTROS VALORES E BENS 0,00

TOTAL DO ATIVO CIRCULANTE 1.621.406,67

PERMANENTE

INSTALACOES 4.164,64

MOVEIS E EQUIP. ESCRITORIO 9.297,15

SISTEMA DE COMUNICACAO 5.299,49

SISTEMA DE PROCESSAMENTO DE DADOS 17.325,71

SISTEMA DE TRANSPORTES 13.893,24

TOTAL DO ATIVO PERMANENTE 49.980,23

TOTAL ATIVO 1.671.386,90

P A S S I V O

PASSIVO CIRCULANTE

EMPRESTIMOS E REPASSES

REPASSES

BNDES - CREDITO SOLIDARIO 624.797,21


FININVEST - CONTA GARANTIDA 293.097,41

FININVEST S.CIVIL-CTA GARANTIDA 13.907,32

FININVEST S.CIVIL-CTA GARANTIDA 65.247,89 997.049,83

EMPRESTIMOS		-0,00
OUTRAS OBRIGACOES		
DIVERSAS CONTRIBUICOES	4.801,02	
DIVERSAS OBRIGACOES	40.874,57	
— PROVISOES	26.300,98	71.976,57
TOTAL DO PASSIVO CIRCULANTE		1.069.026,40
EXIGIVEL A LONGO PRAZO		
EMPRESTIMOS A LONGO PRAZO		352.749,76
TOTAL DO EXIGIVEL A LONGO PRAZO		352.749,76
PATRIMONIO LIQUIDO		
CAPITAL SOCIAL	100.000,00	
RESERVAS PARA CONTINGENCIAS	14.760,83	
RESERVAS DE DOACOES PARA PERMANENTE	47.577,50	
RESULTADO DO EXERCICIO	87.272,41	249.610,74
TOTAL P A S S I V O		1.671.386,90

RIO DE JANEIRO, 25 DE JANEIRO DE 1999


 BENICIO ALVES DE OLIVEIRA
 CRC-RJ 41.495-2

VIVA CRED

CGC 01.689.732/0001-01

DEMONSTRACAO DE RESULTADOS

DE: 01/01/1998 A 31/12/1998

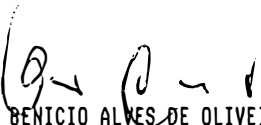
RECEITAS OPERACIONAIS

RECEITAS DE OPERACOES DE CREDITO	243.602,91
RECEITAS DE AGENCIAMENTO DE CLIENTES	108.098,24
RENDAS DE CREDITOS HONRADOS	1.503,88
RECEITAS DE DOACOES	120.462,85
RENDAS DE APLICACOES FINANCEIRAS	76.499,63
TOTAL DE RECEITAS OPERACIONAIS	550.167,51

DESPESAS OPERACIONAIS

OBRIGACOES POR EMPRESTIMOS E REPASSES	79.643,60
PROVISAO PARA DEVEDORES DUVIDOSOS	31.203,24
PROVISAO PARA CREDITOS REFINANCIADOS	11.506,45
DESPESAS DE PESSOAL	164.404,57
DESPESAS DE SERVICOS PRESTADOS	96.715,22
DESPESAS DE ALUGUEIS	19.382,00
DESPESAS DE COMUNICACOES	7.687,44
OUTRAS DESPESAS ADMINISTRATIVAS	52.356,23
	462.898,75
RESULTADO OPERACIONAL	87.268,76
RECEITAS NAO OPERACIONAIS	3,65
DESPESAS NAO OPERACIONAIS	0,00
RESULTADO NAO OPERACIONAL	3,65
RESULTADO LIQUIDO	87.272,41

RIO DE JANEIRO, 25 DE JANEIRO DE 1999


BENICIO ALVES DE OLIVEIRA
CRC-RJ 41.495-2

ANEXO 2

Viva Cred: Itens do Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício utilizados nas fórmulas – 1997 a 2000

ITENS	1997	1998	1999	2000
Média dos Ativos	617.697	958.237	1.701.776	2.894.996
Receita Operacional	93.148	459.905	746.910	719.942
Despesas Operacional	23.629	79.987	114.991	113.345
Provisão para Devedores Duvidosos	4.716	54.214	61.907	79.048
Outras Despesas Operacionais. – Valores Correntes	74.470	332.086	490.047	469.872
Outras Despesas Operacionais. – Deflacionados Jul. 2000	95.395	417.952	513.531	469.872
Total Doações	124.428	154.334	281.142	127.460
8.1 - Doações DRE	24.428	91.703	86.556	49.753
8.2 - Reservas Doação p/ permanente	100.000	59.879	63.308	68.712
8.3 - Ganhos c/ inflação	-	2.751	131.278	8.996
8.3.1 - ELP BID		352.750	687.321	691.972
8.3.2 - Taxa de inflação IGP-M	7,74%	1,78%	20,10%	2,30%
Valor das Operações de Crédito – Valores correntes	359.137	892.005	1.207.193	1.549.381
Valor das Operações de Crédito – deflacionado JUL. 2000	460.052	1.122.647	1.265.045	1.549.381
Número de Empréstimos realizados	266	1229	1645	1847
Número de Clientes Ativos	311	743	1.072	1.588
Número de Agentes de Crédito	3	7	8	13
Operações de Crédito em Atraso – a partir de 01 dia – Valores Correntes	32.564	81.064	120.268	242.880

APÊNDICE 1

O **PRESIDENTE DA REPÚBLICA** Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei: **CAPÍTULO I DA QUALIFICAÇÃO COMO ORGANIZAÇÃO DA SOCIEDADE CIVIL DE INTERESSE PÚBLICO**

Art. 1º Podem qualificar-se como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público as pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, desde que os respectivos objetivos sociais e normas estatutárias atendam aos requisitos instituídos por esta Lei.

§ 1º Para os efeitos desta Lei, considera-se sem fins lucrativos a pessoa jurídica de direito privado que não distribui, entre os seus sócios ou associados, conselheiros, diretores, empregados ou doadores, eventuais excedentes operacionais, brutos ou líquidos, dividendos, bonificações, participações ou parcelas do seu patrimônio, auferidos mediante o exercício de suas atividades, e que os aplica integralmente na consecução do respectivo objeto social.

§ 2º A outorga da qualificação prevista neste artigo é ato vinculado ao cumprimento dos requisitos instituídos por esta Lei.

Art. 2º Não são passíveis de qualificação como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, ainda que se dediquem de qualquer forma às atividades descritas no art. 3º desta Lei:

I - as sociedades comerciais; II - os sindicatos, as associações de classe ou de representação de categoria profissional; III - as instituições religiosas ou voltadas para a disseminação de credos, cultos, práticas e visões devocionais e confessionais; IV - as organizações partidárias e assembladas, inclusive suas fundações; V - as entidades de benefício mútuo destinadas a proporcionar bens ou serviços a um círculo restrito de associados ou sócios; VI - as entidades e empresas que comercializam planos de saúde e assemelhados; VII - as instituições hospitalares privadas não gratuitas e suas mantenedoras; VIII - as escolas privadas dedicadas ao ensino formal não gratuito e suas mantenedoras; IX - as organizações sociais; X - as cooperativas; XI - as fundações públicas; XII - as fundações, sociedades civis ou associações de direito privado criadas por órgão público ou por fundações públicas; XIII - as organizações creditícias que tenham quaisquer tipo de vinculação com o sistema financeiro nacional a que se refere o art. 192 da Constituição Federal.

Art. 3º A qualificação instituída por esta Lei, observado em qualquer caso, o princípio da universalização dos serviços, no respectivo âmbito de atuação das Organizações, somente será conferida às pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, cujos objetivos sociais tenham pelo menos uma das seguintes finalidades:

I - promoção da assistência social; II - promoção da cultura, defesa e conservação do patrimônio histórico e artístico; III - promoção gratuita da educação, observando-se a forma complementar de participação das organizações de que trata esta Lei; IV - promoção gratuita da saúde, observando-se a forma complementar de participação das organizações de que trata esta Lei; V - promoção da segurança alimentar e nutricional; VI - defesa, preservação e conservação do meio ambiente e promoção do desenvolvimento sustentável; VII - promoção do voluntariado; VIII -

promoção do desenvolvimento econômico e social e combate à pobreza; IX - experimentação, não lucrativa, de novos modelos sócio-produtivos e de sistemas alternativos de produção, comércio, emprego e crédito; X - promoção de direitos estabelecidos, construção de novos direitos e assessoria jurídica gratuita de interesse suplementar; XI - promoção da ética, da paz, da cidadania, dos direitos humanos, da democracia e de outros valores universais; XII - estudos e pesquisas, desenvolvimento de tecnologias alternativas, produção e divulgação de informações e conhecimentos técnicos e científicos que digam respeito às atividades mencionadas neste artigo.

Parágrafo único. Para os fins deste artigo, a dedicação às atividades nele previstas configura-se mediante a execução direta de projetos, programas, planos de ações correlatas, por meio da doação de recursos físicos, humanos e financeiros, ou ainda pela prestação de serviços intermediários de apoio a outras organizações sem fins lucrativos e a órgãos do setor público que atuem em áreas afins.

Art. 4º Atendido o disposto no art. 3º, exige-se ainda, para qualificarem-se como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, que as pessoas jurídicas interessadas sejam regidas por estatutos cujas normas expressamente disponham sobre:

I - a observância dos princípios da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade, economicidade e da eficiência; II - a adoção de práticas de gestão administrativa, necessárias e suficientes a coibir a obtenção, de forma individual ou coletiva, de benefícios ou vantagens pessoais, em decorrência da participação no respectivo processo decisório; III - a constituição de conselho fiscal ou órgão equivalente, dotado de competência para opinar sobre os relatórios de desempenho financeiro e contábil, e sobre as operações patrimoniais realizadas, emitindo pareceres para os organismos superiores da entidade; IV - a previsão de que, em caso de dissolução da entidade, o respectivo patrimônio líquido será transferido a outra pessoa jurídica qualificada nos termos desta Lei, preferencialmente que tenha o mesmo objeto social da extinta; V - a previsão de que, na hipótese de a pessoa jurídica perder a qualificação instituída por esta Lei, o respectivo acervo patrimonial disponível, adquirido com recursos públicos durante o período em que perdurou aquela qualificação, será transferido a outra pessoa jurídica qualificada nos termos desta Lei, preferencialmente que tenha o mesmo objeto social; VI - a possibilidade de se instituir remuneração para os dirigentes da entidade que atuem efetivamente na gestão executiva e para aqueles que a ela prestam serviços específicos, respeitados, em ambos os casos, os valores praticados pelo mercado, na região correspondente a sua área de atuação; VII - as normas de prestação de contas a serem observadas pela entidade, que determinarão, no mínimo: a) a observância dos princípios fundamentais de contabilidade e das Normas Brasileiras de Contabilidade; b) que se dê publicidade por qualquer meio eficaz, no encerramento do exercício fiscal, ao relatório de atividades e das demonstrações financeiras da entidade, incluindo-se as certidões negativas de débitos junto ao INSS e ao FGTS, colocando-os à disposição para exame de qualquer cidadão; c) a realização de auditoria, inclusive por auditores externos independentes se for o caso, da aplicação dos eventuais recursos objeto do termo de parceria conforme previsto em regulamento; d) a prestação de contas de todos os recursos e bens de origem pública recebidos pelas Organizações da Sociedade Civil de

Interesse Público será feita conforme determina o parágrafo único do art. 70 da Constituição Federal.

Art. 5º Cumpridos os requisitos dos arts. 3º e 4º desta Lei, a pessoa jurídica de direito privado sem fins lucrativos, interessada em obter a qualificação instituída por esta Lei, deverá formular requerimento escrito ao Ministério da Justiça, instruído com cópias autenticadas dos seguintes documentos:

I - estatuto registrado em cartório; II - ata de eleição de sua atual diretoria; III - balanço patrimonial e demonstração do resultado do exercício; IV - declaração de isenção do imposto de renda; V - inscrição no Cadastro Geral de Contribuintes.

Art. 6º Recebido o requerimento previsto no artigo anterior, o Ministério da Justiça decidirá, no prazo de trinta dias, deferindo ou não o pedido.

§ 1º No caso de deferimento, o Ministério da Justiça emitirá, no prazo de quinze dias da decisão, certificado de qualificação da requerente como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público.

§ 2º Indeferido o pedido, o Ministério da Justiça, no prazo do § 1º, dará ciência da decisão, mediante publicação no Diário Oficial.

§ 3º O pedido de qualificação somente será indeferido quando:

I - a requerente enquadrar-se nas hipóteses previstas no art. 2º desta Lei; II - a requerente não atender aos requisitos descritos nos arts. 3º e 4º desta Lei; III - a documentação apresentada estiver incompleta.

Art. 7º Perde-se a qualificação de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, a pedido ou mediante decisão proferida em processo administrativo ou judicial, de iniciativa popular ou do Ministério Público, no qual serão assegurados, ampla defesa e o devido contraditório.

Art. 8º Vedado o anonimato, e desde que amparado por fundadas evidências de erro ou fraude, qualquer cidadão, respeitadas as prerrogativas do Ministério Público, é parte legítima para requerer, judicial ou administrativamente, a perda da qualificação instituída por esta Lei.

CAPÍTULO II DO TERMO DE PARCERIA

Art. 9º Fica instituído o Termo de Parceria, assim considerado o instrumento passível de ser firmado entre o Poder Público e as entidades qualificadas como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público destinado à formação de vínculo de cooperação entre as partes, para o fomento e a execução das atividades de interesse público previstas no art. 3º desta Lei.

Art. 10. O Termo de Parceria firmado de comum acordo entre o Poder Público e as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público discriminará direitos, responsabilidades e obrigações das partes signatárias. § 1º A celebração do Termo de Parceria será precedida de consulta aos Conselhos de Políticas Públicas das áreas correspondentes de atuação existentes, nos respectivos níveis de governo. § 2º São cláusulas essenciais do Termo de Parceria: I - a do objeto, que conterá a especificação do programa de trabalho proposto pela Organização da

Sociedade Civil de Interesse Público; II - a de estipulação das metas e dos resultados a serem atingidos e os respectivos prazos de execução ou cronograma; III - a de previsão expressa dos critérios objetivos de avaliação de desempenho a serem utilizados, mediante indicadores de resultado; IV - a de previsão de receitas e despesas a serem realizadas em seu cumprimento, estipulando item por item as categorias contábeis usadas pela organização e o detalhamento das remunerações e benefícios de pessoal a serem pagos, com recursos oriundos ou vinculados ao Termo de Parceria, a seus diretores, empregados e consultores; V - a que estabelece as obrigações da Sociedade Civil de Interesse Público, entre as quais a de apresentar ao Poder Público, ao término de cada exercício, relatório sobre a execução do objeto do Termo de Parceria, contendo comparativo específico das metas propostas com os resultados alcançados, acompanhado de prestação de contas dos gastos e receitas efetivamente realizados, independente das previsões mencionadas no inciso IV; VI - a de publicação, na imprensa oficial do Município, do Estado ou da União, conforme o alcance das atividades celebradas entre o órgão parceiro e a Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, de extrato do Termo de Parceria e de demonstrativo da sua execução física e financeira, conforme modelo simplificado estabelecido no regulamento desta Lei, contendo os dados principais da documentação obrigatória do inciso V, sob pena de não liberação dos recursos previstos no Termo de Parceria.

Art. 11. A execução do objeto do Termo de Parceria será acompanhada e fiscalizada por órgão do Poder Público da área de atuação correspondente à atividade fomentada, e pelos Conselhos de Políticas Públicas das áreas correspondentes de atuação existentes, em cada nível de governo.

§ 1º Os resultados atingidos com a execução do Termo de Parceria devem ser analisados por comissão de avaliação, composta de comum acordo entre o órgão parceiro e a Organização da Sociedade Civil de Interesse Público.

§ 2º A comissão encaminhará à autoridade competente relatório conclusivo sobre a avaliação procedida.

§ 3º Os Termos de Parceria destinados ao fomento de atividades nas áreas de que trata esta Lei estarão sujeitos aos mecanismos de controle social previstos na legislação.

Art. 12. Os responsáveis pela fiscalização do Termo de Parceria, ao tomarem conhecimento de qualquer irregularidade ou ilegalidade na utilização de recursos ou bens de origem pública pela organização parceira, darão imediata ciência ao Tribunal de Contas respectivo e ao Ministério Público, sob pena de responsabilidade solidária.

Art. 13. Sem prejuízo da medida a que se refere o art. 12 desta Lei, havendo indícios fundados de malversação de bens ou recursos de origem pública, os responsáveis pela fiscalização representarão ao Ministério Público, à Advocacia-Geral da União, para que requeiram ao juízo competente a decretação da indisponibilidade dos bens da entidade e o seqüestro dos bens dos seus dirigentes, bem como de agente público ou terceiro, que possam ter enriquecido ilicitamente ou causado dano ao patrimônio público, além de outras medidas consubstanciadas na Lei n° 8.429, de 2 de junho de 1992, e na Lei Complementar n° 64, de 18 de maio de 1990.

§ 1º O pedido de seqüestro será processado de acordo com o disposto nos arts. 822 e 825 do Código de Processo Civil. § 2º Quando for o caso, o pedido incluirá a investigação, o exame e o bloqueio de bens, contas bancárias e aplicações mantidas pelo demandado no País e no exterior, nos termos da lei e dos tratados internacionais. § 3º Até o término da ação, o Poder Público permanecerá como depositário e gestor dos bens e valores seqüestrados ou indisponíveis e velará pela continuidade das atividades sociais da organização parceira.

Art. 14. A organização parceira fará publicar, no prazo máximo de trinta dias, contado da assinatura do Termo de Parceria, regulamento próprio contendo os procedimentos que adotará para a contratação de obras e serviços, bem como para compras com emprego de recursos provenientes do Poder Público, observados os princípios estabelecidos no inciso I do art. 4º desta Lei.

Art. 15. Caso a organização adquira bem imóvel com recursos provenientes da celebração do Termo de Parceria, este será gravado com cláusula de inalienabilidade.

CAPÍTULO III DAS DISPOSIÇÕES FINAIS E TRANSITÓRIAS

Art. 16. É vedada às entidades qualificadas como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público a participação em campanhas de interesse político-partidário ou eleitorais, sob quaisquer meios ou formas.

Art. 17. O Ministério da Justiça permitirá, mediante requerimento dos interessados, livre acesso público a todas as informações pertinentes às Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público.

Art. 18. As pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos, qualificadas com base em outros diplomas legais, poderão qualificar-se como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, desde que atendidos os requisitos para tanto exigidos, sendo-lhes assegurada a manutenção simultânea dessas qualificações, até dois anos contados da data de vigência desta Lei. § 1º Findo o prazo de dois anos, a pessoa jurídica interessada em manter a qualificação prevista nesta Lei deverá por ela optar, fato que implicará a renúncia automática de suas qualificações anteriores. § 2º Caso não seja feita a opção prevista no parágrafo anterior, a pessoa jurídica perderá automaticamente a qualificação obtida nos termos desta Lei.

Art. 19. O Poder Executivo regulamentará esta Lei no prazo de trinta dias.

Art. 20. Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 23 de março de 1999;

178º da Independência e 111º da República.

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO