UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

**O MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE REDUÇÃO DA POBREZA: UM
ESTUDO DE CASO DA REGIÃO DE PUNO – PERU**

Aníbal Américo Beltrán Castañón

Orientador: Prof. Dr. Alberto Borges Matias

SÃO PAULO

2004

Prof. Dr. Adolpho José Melfi
Reitor da Universidade de São Paulo

Profa. Dra. Maria Tereza Leme Fleury
Diretora da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade.

Prof. Dr. Eduardo Pinheiro Gondim de Vasconcellos
Chefe do Departamento de Administração

Prof. Dr. Isak Kruglianskas
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Administração

ANÍBAL AMÉRICO BELTRÁN CASTAÑÓN

**O MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE REDUÇÃO DA POBREZA: UM
ESTUDO DE CASO DA REGIÃO DE PUNO – PERU**

Dissertação apresentada à Faculdade de
Economia, Administração e Contabilidade da
Universidade de São Paulo - Programa de Pós-
Graduação em Administração, nível mestrado,
Área de concentração: Finanças.

Orientador: Prof. Dr. Alberto Borges Matias.

SÃO PAULO

2004

Dissertação defendida e aprovada no Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – Programa de Pós-Graduação em Administração, pela seguinte banca examinadora:

Prof. Dr. Alberto Borges Matias

Prof. Dr. André Lucirton Costa

Profa. Dra. Rosalinda Chedian Pimentel

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Publicações e Divulgação do SBD/FEA/USP

Beltrán Castañón, Aníbal Américo

O microcrédito como instrumento de redução da pobreza : um estudo de caso da região de Puno – Peru / Aníbal Américo Beltrán Castañón. - São Paulo, 2004. 199 f.

Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, 2004
Bibliografia.

1. Administração financeira 2. Pobreza 3. Puno (Peru) I. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP. II. Título.

CDD – 658.15

*A Esther e Pedro, meus pais e
César e Norman, meus irmãos.*

O microcrédito é reconhecido no mundo como um instrumento central das políticas de apoio aos produtores pobres do setor informal. Isso é assim, porque esses pequenos produtores carecem de capital e não conseguem acesso a crédito do sistema bancário regular.

Organização Internacional do Trabalho – Brasil (2003).

Ao Prof. Dr. Alberto Borges Matias, pela liberdade concedida e pelas sugestões precisas que garantiram o cumprimento dos objetivos do trabalho;

A todos os professores, funcionários e colegas de Pós-Graduação da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, pessoas das mais diferentes regiões brasileiras que de alguma forma contribuíram com meu enriquecimento intelectual e científico ao desenvolvimento desta dissertação;

A todos os meus velhos amigos por fazerem sempre parte da minha vida, aonde quer que eu ou eles estejam e aos meus novos amigos que me ajudaram nesta fase da vida, fazendo minha estadia em Ribeirão Preto se tornar mais leve e divertida.

RESUMO

O microcrédito, segundo Yunus (2000) é um instrumento para reduzir a pobreza. Atualmente no Peru, a região de Puno é uma das mais pobres; diferentes instituições que oferecem esse produto financeiro atuam nessa região. O presente trabalho tem por objetivo estudar os mecanismos de intermediação financeira empregados pelas instituições de microcrédito na região de Puno – Peru. A natureza deste trabalho é um estudo de caso, de caráter analítico e descritivo, desenvolvido por meio da aplicação de questionário aos gerentes ou administradores das instituições de microcrédito em estudo.

A pesquisa está dividida em oito capítulos: o segundo analisa **o cenário macroeconômico do Peru** e, no terceiro capítulo foi apresentado, **o ambiente microeconômico da região de Puno**, seguidamente o quarto capítulo apresenta **o microcrédito no mundo**, explorando as experiências e os antecedentes em diferentes países. Em seguida, no quinto capítulo foi abordado **o mercado do microcrédito no Peru e na região de Puno**, relatando o universo de instituições de microcrédito regulamentadas e não regulamentadas pela SBS (Superintendência de Banca y Seguros), apresentando-se algumas características das mesmas, bem como o tipo de tecnologias, produtos, público-alvo, entre outros. No sexto capítulo são apresentadas as **políticas de microcrédito das instituições microfinanceiras na região de Puno**, abordando as vantagens e desvantagens, e ainda, as principais dificuldades para ter acesso ao mercado de microcrédito nessa região e os tipos de garantias que os tomadores devem oferecer. No sétimo capítulo foram descritas **as características do microcrédito na região de Puno**, comparando os principais indicadores de pobreza em relação a outras regiões e países, como também, descrevendo as características dos tomadores de microcrédito nessa região. Posteriormente, foram abordados os aspectos relevantes da oferta de microcrédito na região de Puno – Peru. Finalmente no oitavo capítulo são apresentados **os mecanismos da geração de renda e empreendedorismo por meio do microcrédito para a região de Puno**, relatando também a análise SWOT do mercado de microcrédito na região de Puno, como também o aperfeiçoamento dessas instituições.

A pesquisa apresentou resultados que revelaram que a taxa de inadimplência média das instituições de microcrédito na região de Puno é de 6,98%, sendo que a maioria dos empréstimos de microcrédito estão concentrados na área urbana. O IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) da região de Puno é 0,512 abaixo da média do Peru, que é de 0,620; o IDH do distrito de *Carabaya* é o mais crítico, sendo de 0,436. Os tomadores de microcrédito possuem em média cinco filhos por família, 75% deles possuem casa própria, 60% são casados, a idade média é de 30 a 40 anos, o nível educacional é o segundo grau e a atividade principal é o comércio informal. Em relação às instituições de microcrédito 66,67% acreditam que esse mercado financeiro da região de Puno é bom e 22,22% afirmam que é regular e por unanimidade afirmaram que essa é uma alternativa para reduzir a pobreza. Quanto ao capital de giro dos tomadores esse é menor que 100 dólares mensais e os tomadores não possuem garantias para empréstimos maiores caracterizando seus empreendimentos como de pequeno porte; 63,34% afirmam que o microcrédito incrementa a informalidade e 68% das instituições de microcrédito não conhecem a metodologia de “Grameen Bank”. A principal dificuldade das instituições de microcrédito para ter acesso ao mercado da região de Puno é o desconhecimento financeiro por parte dos tomadores das instituições de microcrédito; 48% deles afirmaram que a renda incrementa-se em média 25%, após o empréstimo.

Palavras Chaves: microcrédito, instituição microfinanceira, pobreza, Puno (Peru).

ABSTRACT

Microcredit, according to Yunus (2000) is a poverty-reducing instrument. Currently in Peru, the region of Puno is one of the poorest; different institutions that offer microcredit financial services work in that region. This work aims to study the mechanisms of financial intermediation used by financial institutions in the region of Puno, Peru using an analytic and descriptive case study based on questionnaires completed by managers and administrators of the financial institutions.

*The research is divided into eight chapters: the second analyses **the macroeconomic situation in Peru**, the third characterizes **the microeconomic environment in the Puno region**, and the fourth discusses **microcredit throughout the world**, exploring the experiences and precursors to microcredit in different countries. The fifth chapter analyzes **the microcredit markets of Peru and the Puno region**, showing the variety of financial institutions both regulated and unregulated by the SBS (Superintendencia de Banca y Seguros), and presenting some characteristics of those institutions as well as the their technologies, products, and client base. In the sixth chapter the advantages and disadvantages of **the microcredit policies of the Puno region's microfinancial institutions** are considered as are the persistent difficulties in accessing microcredit and the types of guarantees potential borrowers must make. The seventh chapter presents some **characteristics of microcredit in the Puno region**, comparing the main poverty indicators with those of other regions and countries and describing the characteristics of the microcredit borrowers in the region. Finally, in the eighth chapter **microcredit-induced entrepreneurship and income-generation techniques in the Puno region** are presented along with a SWOT analysis of the microcredit market in the Puno region and an evaluation of microfinance institutions' strategies for improvement.*

This research presents results that show that the average rate of insolvency of the financial institutions in the Puno region is 6.98% because the majority of microcredit loans are concentrated in an urban area. The HDI (Human Development Index) of the region is 0.512, which is under the average for Peru (0.752); the HDI of the district of Carabaya is even lower at 0.436. The average microcredit borrower's age is between 30 and 40 years old, educational attainment is at the second grade level, and number of children is five children per family. Seventy-five percent of them own their own homes, 60% are married, and their primary livelihood is informal commerce. Of the financial institutions, 66.67% found the financial market of the region to be good and 22.22% found it to be fair. Respondents unanimously agreed that microcredit is one alternative for poverty reduction. Nevertheless, borrowers may only access less than 100 dollars per month and are not eligible for large loans. In addition, 63.34% of respondents agreed that microcredit increases participation in the informal sector and 68% of the financial institutions are not familiar with the methodology of the Grameen Bank. The main difficulty for financial institutions accessing the Puno region market is the borrowers' lack of experience with financial processes; 48% responded that their income increased around 25% after taking out a loan.

Words Keys: *microcredit, microfinance institution, poverty, Puno (Peru).*

SUMÁRIO

RESUMO	v
ABSTRACT	vi
SUMÁRIO DE GRÁFICOS	ix
SUMÁRIO DE TABELAS	xi
SUMÁRIO DE QUADROS	xiii
ABREVIATURAS/GLOSSÁRIO	xiv
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Caracterização do problema	2
1.2. Objetivos do trabalho	3
1.3. Justificativa do trabalho	3
1.4. Contribuição do trabalho	4
1.5. Organização do trabalho	5
1.6. Metodologia do estudo	6
2. CENÁRIO MACROECONÔMICO DO PERU	11
2.1. Economia internacional	11
2.2. Economia na América Latina	13
2.3. Características do Peru	14
2.4. Distribuição da população	15
2.5. Economia do Peru	16
2.6. Ambiente econômico-financeira	22
2.7. Principais acontecimentos em temas regulamentares	25
2.8. Perspectivas para a economia do Peru	26
3. AMBIENTE MICROECONÔMICO DA REGIÃO DE PUNO	27
3.1. Localização	27
3.2. Regiões naturais	27
3.3. Aspecto climatológico	28
3.4. Hidrografia	28
3.5. População	29
3.6. Economia da região de Puno	29
3.7. Conceito de pobreza	31
3.8. Características da pobreza na região de Puno	36
3.9. Pobreza e desigualdade	38
3.10. Visão demográfica da pobreza na região de Puno	39
3.11. Dimensões da pobreza	40
3.12. Inflação	46
3.13. Tipo de câmbio	47
3.14. Setor agropecuário	47
3.15. Setor construção	49
3.16. Setor turismo	49
3.17. Setor informal: contrabando	50
3.18. Setor externo	50
3.19. Finanças públicas	53
3.20. Setor monetário	55
4. O MICROCRÉDITO NO MUNDO	60
4.1. Antecedentes do microcrédito	60
4.2. Definição do microcrédito	63
4.3. História do microcrédito	64

4.4.	Características do microcrédito	67
4.5.	Principais metodologias do microcrédito	69
4.6.	A pobreza e o microcrédito	80
4.7.	O microcrédito e a população de baixa renda na região de Puno	82
4.8.	Oferta de demanda do microcrédito dos empreendedores no Brasil	82
4.9.	Lições aprendidas da América Latina	83
5.	O MERCADO DO MICROCRÉDITO NO PERU E NA REGIÃO DE PUNO	85
5.1.	O microcrédito no Peru	85
5.2.	O mercado de microcrédito na região de Puno	87
5.3.	Principais Instituições de microcrédito na região de Puno	89
5.4.	Um perfil das entidades especializadas no microcrédito	110
5.5.	Concorrência das instituições de microcrédito na região de Puno	113
5.6.	O microcrédito e a agricultura na região de Puno	115
6.	POLÍTICAS DE MICROCRÉDITO DAS INSTITUIÇÕES MICROFINANCEIRAS DA REGIÃO DE PUNO	118
6.1.	Características dos tomadores de microcrédito	118
6.2.	O microcrédito e o setor informal na região de Puno	125
6.3.	Participação da mulher e metodologia do empréstimo de microcrédito.	127
6.4.	A avaliação dos tomadores de microcrédito	133
6.5.	O risco e a fidelidade das instituições de microcrédito na região de Puno	136
6.6.	Garantias dos tomadores de microcrédito na região de Puno	139
7.	AS CARACTERÍSTICAS DO MICROCRÉDITO NA REGIÃO DE PUNO	143
7.1.	Estrutura das instituições de microcrédito na região de Puno	143
7.2.	Vantagens e desvantagens do microcrédito na região de Puno	148
7.3.	Acesso ao mercado de microcrédito na região de Puno	150
7.4.	Organizações de apoio mediante o microcrédito na região de Puno	154
8.	MECANISMO DA GERAÇÃO DE RENDA E EMPREENDEDORISMO POR MEIO DO MICROCRÉDITO PARA A REGIÃO DE PUNO	156
8.1.	Cooperativas de pequenos empresários, microempresários e micro-empresendedores.	156
8.2.	Justificativas econômicas para a existência das pequenas e microempresas	157
8.3.	O microcrédito como mecanismo da geração de renda na região de Puno	158
8.4.	O microcrédito como fornecedor do empreendedorismo na região de Puno	160
8.5.	Microcrédito e empreendimento	164
8.6.	Estudos que avaliam o microcrédito nos micro-empresendedores e seus lares	167
8.7.	Análise SWOT das instituições de microcrédito	170
8.8.	Aperfeiçoamento das instituições de microcrédito na região de Puno	175
8.9.	O papel do Governo no microcrédito	176
9.	CONCLUSÕES	179
10.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	182
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	185
	SITES IMPORTANTES	192
	ANEXOS	194

SUMÁRIO DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Etapas da pesquisa	7
Gráfico 2. PIB de Economias desenvolvidas	11
Gráfico 3. EUA: PIB e o desemprego	12
Gráfico 4. Liquidez (M3) e as taxas 1/	13
Gráfico 5. Crescimento e exportações na América Latina	14
Gráfico 6. Evolução do PIB no Peru, 1994 – 2003 (Variação % real)	16
Gráfico 7. Crescimento do PIB por setores econômicos (Variação %)	17
Gráfico 8. Evolução do PIB (Em milhões de dólares)	18
Gráfico 9. Inflação anual: 2001 - 2003	18
Gráfico 10. Composição de receitas correntes	19
Gráfico 11. Exportações tradicionais e não tradicionais	21
Gráfico 12. Consumo e investimento privado	21
Gráfico 13. Inflação anual	23
Gráfico 14. Crescimento do crédito ao setor privado	23
Gráfico 15. Estrutura de colocações do sistema (US\$ MM)	24
Gráfico 16. Taxas de juros em soles (%)	25
Gráfico 17. Regiões classificadas com pobreza geral (2001)	40
Gráfico 18. Pobreza segundo a renda familiar 1993-2001 (Em porcentagens)	41
Gráfico 19. Inflação regional da região de Puno – Lima	46
Gráfico 20. Evolução do câmbio na região de Puno	47
Gráfico 21. Evolução da liquidez do sistema bancário	55
Gráfico 22. Colocações	57
Gráfico 23. Evolução do microcrédito no mundo	61
Gráfico 24. Diferença entre o microcrédito e as microfinanças	63
Gráfico 25. Organograma da CMAC Arequipa	91
Gráfico 26. Organograma da CRAC Los Andes	94
Gráfico 27. Organograma da EDPYME EDIFYCAR	96
Gráfico 28. Organograma da A.B. Prisma	99
Gráfico 29. Organograma do escritório de microcrédito - A.B. Prisma	100
Gráfico 30. Organograma de Cáritas del Peru	108
Gráfico 31. Empréstimos rurais e urbanos das IMFs regulamentadas pela SBS	116
Gráfico 32. Empréstimos rurais e urbanos das IMFs não regulamentadas pela SBS	117
Gráfico 33. Estado civil dos tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS	119
Gráfico 34. Estado civil dos tomadores das instituições de microcrédito não regulamentadas	119
Gráfico 35. Situação do lar dos tomadores de microcrédito nas instituições regulamentadas pela SBS	120
Gráfico 36. Situação do lar dos tomadores de microcrédito nas instituições não regulamentadas	120
Gráfico 37. Idade média dos tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS	121
Gráfico 38. Idade média dos tomadores das instituições de microcrédito não regulamentadas	121
Gráfico 39. Nível de educação dos tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS	122
Gráfico 40. Nível de educação dos tomadores das instituições de microcrédito não regulamentadas	122
Gráfico 41. Atividade econômica dos tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS	123

Gráfico 42. Atividade econômica dos tomadores das instituições de microcrédito não regulamentadas _____	123
Gráfico 43. Atendimento especial dos tomadores informais nas instituições de microcrédito na região de Puno _____	126
Gráfico 44. A instituição ajuda a passar aos tomadores informais ao mercado formal _____	127
Gráfico 45. A mulher nas instituições de microcrédito na região de Puno _____	128
Gráfico 46. Conhecimento da metodologia Bank Grameen _____	129
Gráfico 47. Metodologia do empréstimo nas instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS _____	129
Gráfico 48. Metodologia do empréstimo nas instituições de microcrédito não regulamentadas _____	130
Gráfico 49. Tipo de Garantias do empréstimo de microcrédito nas instituições regulamentadas pela SBS _____	141
Gráfico 50. Tipo de garantias do empréstimo de microcrédito das instituições não regulamentadas _____	141
Gráfico 51. Tipos de garantias das instituições de microcrédito na região de Puno _____	142
Gráfico 52. Fontes de capital das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS _____	148
Gráfico 53. Fontes de capital das instituições de microcrédito não regulamentadas _____	148
Gráfico 54. Acesso ao microcrédito na região de Puno _____	153
Gráfico 55. Atividade econômica na região de Puno _____	161
Gráfico 56. Oportunidades de empreendimentos dos tomadores nas instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS _____	163
Gráfico 57. Oportunidades de empreendimentos dos tomadores nas instituições de microcrédito não regulamentadas _____	163
Gráfico 58. Motivos dos tomadores para ter seu empreendimento nas instituições de microcrédito na região de Puno _____	164
Gráfico 59. Tipos de negócios novos para empréstimos de microcrédito na região de Puno _____	165
Gráfico 60. Como a IMF detecta ao tomador micro-empreendedor? _____	167
Gráfico 61. Mercado de microcrédito na região de Puno _____	176

SUMÁRIO DE TABELAS

Tabela 1. Identificação das dimensões mensuradas no questionário	8
Tabela 2. Características da população do Peru na região de Puno	29
Tabela 3. Indicadores sociais e da pobreza no Peru e em Puno	30
Tabela 4. PIB, PEA, IDH, Pobreza	31
Tabela 5. Características da pobreza na região de Puno	37
Tabela 6. Características dos lares na região de Puno	37
Tabela 7. O IDH no mundo	43
Tabela 8. Índice de Desenvolvimento Humano da América do Sul, 2003	44
Tabela 9. Índice de Desenvolvimento Humano no Peru	45
Tabela 10. Índice de Desenvolvimento Humano na região de Puno – Peru	46
Tabela 11. Chegada de turistas	50
Tabela 12. Exportações - FOB (Em milhões de US\$)	51
Tabela 13. Importações – CIF (Em Milhões de US\$)	52
Tabela 14. Receitas correntes do Governo Central (Em milhões de S/.)	53
Tabela 15. Receitas da região de Puno (Em milhões de S/.)	54
Tabela 16. Despesas da região de Puno (Em milhões de S/.)	55
Tabela 17. Saldo de depósitos em M/N e M/E (Em milhões de S/.)	56
Tabela 18. Saldo de colocações em M/N e M/E (Em milhões de S/.)	58
Tabela 19. Coeficientes de intermediação (colocações/depósitos)	58
Tabela 20. Coeficientes de carteira inadimplente (Em porcentagens)	59
Tabela 21. O microcrédito é uma alternativa para reduzir a pobreza	82
Tabela 22. Indicadores das IMFs em Puno, 2003	87
Tabela 23. Ótica do mercado de microcrédito na região de Puno	88
Tabela 24. Oferta de microcrédito das instituições microfinanceiras a dezembro de 2003	111
Tabela 25. Informação básica das instituições de microcrédito na região de Puno	115
Tabela 26. O microcrédito incrementa a informalidade	125
Tabela 27. Os tomadores informais têm acesso ao microcrédito	126
Tabela 28. Tomadoras mulheres nas instituições de microcrédito	128
Tabela 29. Tomadores fiéis nas instituições de microcrédito	130
Tabela 30. Empréstimo médio de microcrédito	131
Tabela 31. Quantia mínima de empréstimo de microcrédito	131
Tabela 32. Quantia máxima de empréstimo de microcrédito	132
Tabela 33. Porcentagem do empréstimo que utiliza no empreendimento	132
Tabela 34. Avaliação do empréstimo fluxo de caixa e/ou grupo familiar	133
Tabela 35. Porcentagem de empréstimo menor de US\$ 500 de microcrédito	134
Tabela 36. Prazo médio do empréstimo de microcrédito	134
Tabela 37. Número de tomadores por agente de microcrédito	135
Tabela 38. Tempo de concessão do empréstimo de microcrédito	136
Tabela 39. Carteira em risco das operações de microcrédito na região de Puno	137
Tabela 40. Diferença entre as garantias e o empréstimo	142
Tabela 41. Estrutura e motivação para operar em microcrédito na região de Puno	144
Tabela 42. Anos de funcionamento do empreendimento e tempo de pagamento do empréstimo	145
Tabela 43. Taxa de juros nas instituições de microcrédito na região de Puno	146
Tabela 44. Os juros cobrados são suficientes para cobrir os custos do empréstimo	146
Tabela 45. Custo de operacional no processo de concessão do empréstimo	147
Tabela 46. Amostra das instituições de microcrédito	151
Tabela 47. Dificuldades que impedem o acesso ao mercado de microcrédito na região de Puno	152
Tabela 48. Porcentagem de incremento de renda dos tomadores após do empréstimo	158
Tabela 49. Outras fontes de renda além de empréstimos de microcrédito	159

Tabela 50. Renda mensal do tomador de microcrédito _____	160
Tabela 51. Número de empresas na região de Puno _____	161
Tabela 52. A instituição de microcrédito tem estudos sobre empreendimentos _____	165
Tabela 53. O microcrédito ajuda a melhorar a renda do tomador _____	166
Tabela 54. Quantia de pagamento do empréstimo por parcelas _____	167

SUMÁRIO DE QUADROS

Quadro 1. Instituições de microcrédito na região de Puno	8
Quadro 2. Conceitos, dimensões e propostas de políticas relacionadas com a pobreza	36
Quadro 3. NBI Consideradas para o caso do Peru	42
Quadro 4. Características distintivas entre um crédito tradicional e o microcrédito	68
Quadro 5. Métodos para diminuir o risco operacional das operações de microcrédito na região de Puno	138
Quadro 6. Métodos para que os tomadores tornem-se fiéis nas instituições de microcrédito na região de Puno	139
Quadro 7. Vantagens do empréstimo em relação às garantias	140
Quadro 8. Vantagens das instituições de microcrédito na região de Puno	149
Quadro 9. Desvantagens das instituições de microcrédito na região de Puno	149
Quadro 10. Características das organizações de microcrédito	155
Quadro 11. Análise SWOT	170
Quadro 12. Forças das instituições de microcrédito na região de Puno	172
Quadro 13. Oportunidades das instituições de microcrédito na região de Puno	173
Quadro 14. Fraquezas das instituições de microcrédito na região de Puno	174
Quadro 15. Ameaças das instituições de microcrédito na região de Puno	175

ABREVIATURAS/GLOSSÁRIO

ACD	Associações Comuns de Desenvolvimento
BCR	Banco Central de Reserva do Peru
CAF	Corporação Andina de Fomento
CARE	Cooperativa Americana de Remessas a Europa
CCPP	Câmara de Comércio e da Produção de Puno
CMACs	Bancos Municipais de Poupança e Crédito
CRACs	Banco Rural de Poupança e Crédito
COFIDE	Corporação Financeira de Desenvolvimento
COPEME	Consórcio de Organizações privadas de Promoção de Desenvolvimento da Pequena e Micro Empresa
EDPYMES	Intermediários Financeiros Privados Não-bancários que oferecem microcrédito, mas não é permitido aceitar depósitos do público
EUA	Estados Unidos
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
FMI	Fundo Monetário Internacional
FEPCMAC	Federación de las CMACs
GTZ	Agência de Cooperação Técnica Alemã (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH)
IGV	Imposto Geral às Vendas
INEI	Instituto Nacional de Estatística e Informática
IMF	Instituição de Microfinanças.
IPC	Índice de Preços ao Consumidor
ISC	Imposto Seletivo ao Consumo
ONG	Organização Não-Governamental
PIB	Produto Interno Bruto
PEA	População Economicamente Ativa.
PETT	Projeto Especial Titulação de Terras e Cadastro Rural
RUS	Regime Único Simplificado
SBS	Superintendência de Bancos e Seguros
SUNAT	Superintendência Nacional de Administração de Tributos
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
BM	Banco Mundial

1. INTRODUÇÃO

A pobreza não é, e nunca foi, um fenômeno homogêneo, à medida que os problemas da trama da renda, do emprego, da provisão e acesso aos serviços públicos se interpenetram e se cruzam com as barreiras e os bloqueios ao exercício da cidadania de diferentes grupos sociais. Abordar o tema é argumentar sobre a incapacidade de uma sociedade assumir tarefas cívicas obrigatórias para a redução das desigualdades, o aumento das oportunidades e a redistribuição das riquezas. Atualmente, o problema não está em descobrir o que causa e gera pobreza, mas sim, em identificar e agir sobre muitos fatores sejam culturais, econômicos ou sociais, que estão impedindo sua erradicação.

No Peru, segundo o INEI (*Instituto Nacional de Estadística e Informática*), entre 45% e 50% da população seria considerada *pobre* e entre 15% e 18% como de pobreza extrema. As políticas sociais contra a pobreza estão entre as principais e mais importantes ações públicas daquele país. Apesar dos avanços vividos nas últimas décadas, não se tem conseguido que o crescimento econômico e o investimento social contribuam de maneira decisiva para a redução das desigualdades, que continuam existindo na distribuição de renda e no acesso aos serviços públicos dos diferentes níveis econômicos da população do Peru (INEI, 2004).

A situação atual do Peru, em relação à pobreza, coloca o estudo desse fenômeno social e, sobretudo, a análise de alternativas e ferramentas alternativas para reduzi-la, numa posição principal. O microcrédito é uma dessas políticas sociais e tem tido sucesso no início do século XXI como uma alternativa nova para combater a pobreza e promover o desenvolvimento dos setores de baixa renda das economias pouco desenvolvidas. O microcrédito é uma alternativa orientada a fornecer pequenos empréstimos às pessoas de baixa renda, para financiar projetos ou empreendimentos com o objetivo de gerar renda e novas fontes de trabalho. Trata-se de pequenos empréstimos, comparados com aqueles bancos tradicionais.

Atualmente o Peru, assim, como a maioria dos países, está em processo de recuperação após as crises econômicas das décadas de 1980 e de 1990, tendo na redução ou

no alívio da pobreza uma das tarefas mais importantes que o Governo peruano enfrenta na região de Puno.

A mudança macroeconômica pela qual passou o Peru na década passada originou maior abrangência e diversificação na participação das instituições que oferecem produtos de microcrédito aos micro-empresendedores e população de baixa renda, como também, a participação das instituições públicas e privadas que fomentam a atividade de crédito de forma indireta.

O presente estudo analisa os mecanismos de intermediação financeira do microcrédito, empregados pelas instituições microfinanceiras na região de Puno – Peru. Para o estudo de caso, foram selecionadas entidades financeiras regulamentadas pela Superintendência de Banca e Seguros (SBS) e outras não regulamentadas. Entre as regulamentadas consideram-se as *Cajas Municipales*, *Cajas rurales*, *Edpymes* e alguns bancos tradicionais (*Banco de Trabajo*). No âmbito das entidades financeiras não regulamentadas consideram-se as Organizações Não Governamentais (ONGs) de microcrédito que atingem à população de baixa renda. Para tanto, procurou-se obter a informação da pesquisa por parte dos gerentes ou administradores das entidades de microcrédito mencionados neste estudo.

No entanto, à medida que a pesquisa foi desenvolvida, foi realizada uma análise sobre o microcrédito que começou nas instituições financeiras regulamentadas pela SBS e nas não regulamentadas, as quais possuem componentes que afetaram o desenvolvimento da região e incorporaram setores excluídos e população de baixa renda ao acesso a serviços financeiros como o microcrédito e assim, melhoraram a qualidade de vida dos clientes por meio de pequenos negócios e empreendimentos.

1.1. Caracterização do problema

A motivação para este trabalho originou-se da observação de que não há um estudo do mercado de microcrédito na região de Puno – Peru, tendo em vista o fato de que estão envolvidas nesta atividade muitas instituições de microcrédito que oferecem esse produto financeiro à população de baixa renda, a fim de que possam empreender novos negócios e gerar renda e assim o microcrédito contribua para reduzir a pobreza nessa região do Peru.

Diante desse cenário, surge a grande motivação para elucidar as diversas questões encontradas referentes ao microcrédito na região de Puno, das quais a principal é:

- Quais são os mecanismos de intermediação financeira do microcrédito, empregados pelas instituições microfinanceiras na região de Puno – Peru?

1.2. Objetivos do trabalho

O objetivo geral é identificar os mecanismos de intermediação financeira do microcrédito, empregados pelas instituições microfinanceiras na região de Puno – Peru, considerando as instituições financeiras regulamentadas ou não pela SBS e que operam especialmente na população de baixa renda, com a perspectiva de conhecer as alternativas do mercado de microcrédito na região em estudo e as alternativas que à população de baixa renda tem para empreender novos negócios, gerar renda e contribuir para a redução dos indicadores de pobreza na região de Puno – Peru.

Os objetivos específicos são:

- Identificar as características das instituições de microcrédito na região de Puno – Peru.
- Identificar as características do público-alvo de microcrédito na região de Puno – Peru.
- Verificar a relação do microcrédito e a pobreza na região de Puno.
- Verificar os tipos de garantias de um empréstimo de microcrédito na região de Puno.
- Avaliar a análise SWOT¹ das instituições de microcrédito na região de Puno.
- Identificar as principais dificuldades que impedem o acesso ao mercado de microcrédito na região de Puno – Peru.
- Analisar os mecanismos da geração de renda e empreendedorismo por meio do microcrédito na região de Puno.

1.3. Justificativa do trabalho

O presente trabalho faz uma análise das principais instituições de microcrédito e os mecanismos de intermediação financeira que elas têm para atingir à população de baixa renda e pequenos empreendimentos na região de Puno - Peru. Busca dar subsídios à formulação dos produtos oferecidos pelo microcrédito, analisando seus pontos fortes e fracos nas diversas áreas de atuação das instituições envolvidas. A consistente atuação das microfinanças, desde

¹ Para focar a síntese dos cenários, análise de mercado e análise competitiva, elabora-se a matriz SWOT, sintetizando os pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças. Nesta, consolidam-se todos os aspectos relevantes do microcrédito, tais como: cliente, mercado, ambiente competitivo, riscos no negócio, ambiente, legislação, competências internas e capacitação dos fornecedores-chave.

seu início, permitiu o levantamento detalhado de aspectos importantes da gestão do microcrédito.

Devido com as características inerentes a essa economia, o mercado financeiro adquire um papel importante: oferecer créditos necessários que permitam dinamizar o desenvolvimento da região e incluir nesse processo os grupos de baixa renda, presos à pobreza, com a finalidade de emprestar os recursos financeiros necessários para empreender novas atividades produtivas (TRIVELLI, 1997; TRIVELLI; VENERO, 1999; DE MEZA; WEBB, 1999).

De acordo com a literatura revisada, o microcrédito, em seu início, foi conhecido como um programa focado nos setores da sociedade de baixa renda naquelas pessoas que não têm acesso ao crédito institucional, propondo-se como um modelo de solidariedade para alcançar os menos favorecidos e habilitar a inserção das mulheres no mercado de trabalho (GONZALES-VEGA; PRADO; MILLER, 2002).

Para efeito do estudo, deve-se entender como microcrédito o tipo de financiamento fornecido pelas instituições com ou sem fins de lucro, que será recuperado a taxas de juros abaixo das taxas de consumo e está focado na população de baixa renda e micro-empresendedores formais e informais (GONZALES-VEJA; PRADO; MILLER, 2002).

O trabalho de pesquisa proposto é viabilizado por meio da análise dos mecanismos de intermediação financeira do microcrédito das instituições regulamentadas e não regulamentadas pela SBS (*Superintendencia de Banca y Seguros*), que oferecem esse serviço como alternativa para empreender novos negócios na região e que atingem à população de baixa renda. Dentre os instrumentos utilizados no trabalho cabe destacar a realização de aplicação de questionários aos administradores ou gerentes das instituições de microcrédito, pesquisa documental e contatos com executivos de instituições envolvidas no microcrédito, como também aos tomadores dos serviços microfinanceiros.

1.4. Contribuição do trabalho

Nesse trabalho mergulha-se na dinâmica que empregam as instituições de microcrédito na região de Puno, procurando entender seus elementos mais básicos. Um primeiro ponto consiste em avaliar a contribuição dessas instituições, que oferecem o microcrédito como produto financeiro, na redução da pobreza. Em um segundo momento, analisa-se o alcance dessas instituições na cobertura aos pequenos e micro empresários, assim como à população de baixa renda da região.

Especial destaque tem os resultados obtidos nesse trabalho, por meio dos quais consegue-se verificar características importantes de temas emergentes na área de microcrédito e a influência na população de baixa renda, por exemplo, o fato que uma adequada gestão do microcrédito torna-se um potencial instrumento na redução da pobreza na região de Puno. Assim, a redução da pobreza através do microcrédito vem sendo alvo de intenso debate entre pesquisadores da área de microfinanças.

Esse trabalho também apresenta contribuições no referido à prática organizacional das instituições de microcrédito, especificamente construiu-se uma análise estruturada das relações dos tomadores com as instituições. Sendo que, a metodologia aplicada permite identificar os diferentes mecanismos e características da concessão de microcrédito na região de Puno (por exemplo, metodologia, administração financeira e operacional, público alvo, entre outros). Esses resultados poderão ser aproveitados pelas instituições para implantar ações e políticas que permitam melhorar seu desempenho.

1.5. Organização do trabalho

O presente trabalho objetiva evidenciar os mecanismos de intermediação financeira do microcrédito, empregados pelas instituições microfinanceiras, considerando o microcrédito como uma alternativa para reduzir a pobreza da população de baixa renda, por meio da geração de renda e de novos empreendimentos e alternativas de sustentabilidade melhorando a qualidade de vida. Para facilitar o entendimento, serão desenvolvidos os temas relacionados a seguir, buscando apresentar uma pesquisa sobre:

- **O cenário macroeconômico do Peru** – apresentação dos principais indicadores econômicos do Peru, como o PIB, inflação, tipo de câmbio e taxa de desemprego, com a finalidade de ter uma visão geral da economia desse país.
- **O Ambiente microeconômico da região de Puno** – compara os principais indicadores de desenvolvimento com outras regiões e países como o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e as Necessidades Básicas Insatisfeitas (NBI) da região. Além disso, caracteriza os principais indicadores financeiros da região, como PIB, exportações, importações, tipo de câmbio, inflação, mercado financeiro, e outros que têm relação com a economia daquela região no Peru.
- **O microcrédito no mundo** – apresenta-se à definição, as características, experiências, estudos feitos e antecedentes do microcrédito em diferentes países.

- **O mercado do microcrédito no Peru e na região de Puno** – apresenta-se o universo de instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS e não regulamentadas, estudando algumas características daquelas, como os tipos de tecnologias, produtos, público-alvo, entre outros.
- **Políticas de microcrédito das instituições microfinanceiras da região de Puno** – destaca as características dos tomadores de microcrédito, observando a relação do microcrédito e o setor informal, como também a participação da mulher no processo do empréstimo e as metodologias de microcrédito. Igualmente apresenta os resultados da análise das garantias que os tomadores oferecem à instituição de microcrédito na região de Puno – Peru.
- **As características do microcrédito na região de Puno** - apresenta a estrutura das instituições de microcrédito, anos de funcionamento, motivação para oferecer esse produto financeiro, taxa de juros. Destacam-se as vantagens e desvantagens do microcrédito e as principais dificuldades para ter acesso ao mercado de microcrédito na região de Puno – Peru.
- **Mecanismos da geração de renda e empreendedorismo por meio do microcrédito para a região de Puno** – apresenta-se que tipos de produtos de microcrédito podem ser desenvolvidos e gerar renda e as alternativas de empreendedorismo que se podem praticar na região de Puno por meio do microcrédito. Apresenta-se também, a análise SWOT das instituições de microcrédito na região de Puno – Peru, visando os pontos fortes, pontos fracos, as ameaças e as oportunidades.
- **Conclusões e considerações finais** - destaca-se os aspectos mais importantes da pesquisa, devidamente contextualizados, bem como apresentam, resumidamente, as considerações sobre o estudo apresentado para se ter uma visão sobre o mercado de microcrédito na região de Puno, com sugestões sobre novos trabalhos.

1.6. Metodologia do estudo

A natureza deste trabalho é um estudo de caso, de caráter analítico e descritivo, desenvolvido por meio da aplicação de questionário aos gerentes ou administradores das instituições de microcrédito em estudo, baseada em revisão sistemática da literatura, visando reunir o conhecimento pouco estudado e divulgado na literatura acadêmica sobre microcrédito na região de Puno e do Peru. A pesquisa descritiva, segundo Gil (1989), tem como objetivo

primordial à descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre as variáveis. O Gráfico 1 apresenta as etapas da pesquisa.

Gráfico 1. Etapas da pesquisa

1.5.1. Elaboração do Questionário

Estando o trabalho baseado na obtenção de informação por meio de questionário, passou este a ser elemento primordial na etapa de planejamento da pesquisa. Desta forma, o questionário foi elaborado buscando-se concentrar as perguntas nas informações básicas de forma que forneça facilidades para seu preenchimento, bem como estimular as respostas. No anexo A-1, está apresentado o formulário enviado aos gerentes ou administradores das instituições de microcrédito na região de Puno – Peru. Na Tabela 1, pode-se identificar a distribuição dos itens do questionário preliminar com as respectivas dimensões a ser investigadas:

Tabela 1. Identificação das dimensões mensuradas no questionário

Dimensões	Itens	Total
1. Características das instituições de microcrédito.	1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5, 1.6, 1.7, 1.8, 1.9, 1.10, 1.11, 1.12.	12
2. Políticas de microcrédito	2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.5, 2.6, 2.7, 2.8, 2.9, 2.10, 2.11, 2.12, 2.13, 2.14.	14
3. Serviços de microcrédito	3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5.	5
4. Garantias de microcrédito	4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5.	5
5. Características dos clientes de microcrédito	5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 5.5, 5.6, 5.7, 5.8, 5.9, 5.10.	10
6. O microcrédito e a população de baixa renda	6.1, 6.2, 6.3, 6.4, 6.5.	5
7. O microcrédito e o setor informal	7.1, 7.2, 7.3, 7.4.	4
8. O microcrédito e empreendedorismo	8.1, 8.2, 8.3, 8.4, 8.5, 8.6.	6
9. O microcrédito e geração de renda	9.1, 9.2, 9.3, 9.4, 9.5, 9.6, 9.7, 9.8.	8
Total	69	69

1.5.2. Seleção das Instituições de microcrédito

A presente pesquisa foi realizada na região de Puno. A escolha daquela região se deve ao fato de ser uma das mais pobres do Peru. Por meio da pesquisa preliminar constatou-se que é uma região que possui muitas instituições de microcrédito, as regulamentadas pela SBS e as não regulamentadas trabalhando com esse produto financeiro. Por meio do microcrédito essas instituições oferecem capital de giro para os clientes iniciarem ou melhorem os seus negócios.

O contato com as instituições foi efetuado de vários modos: diretamente aos gerentes ou administradores (19 entidades), solicitação de informação por meio de e-mail, assim como contato por meio de telefone.

O objetivo era alcançar um volume de respostas que permitisse a configuração deste trabalho como uma pesquisa de campo. Para tanto, eram esperadas, pelo menos, 85% das respostas. Após alguns meses de trabalho, a meta pretendida estava ainda distante. Por meio de relacionamentos e contato pessoal a meta foi alcançada. O Quadro 1 mostra as instituições regulamentadas pela SBS e as não regulamentadas, que trabalham no mercado de microcrédito na região de Puno, onde foram aplicados os questionários da pesquisa.

Instituições regulamentadas pela SBS	Instituições não regulamentadas
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa	Asociación Benéfica Prisma
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Tacna	Adra Ofasa
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Cusco	Camara de Comércio y la Producción
Caja Rural Los Andes	ProMujer
Caja Rural Los Andes (Fideicomissos)	Movimiento Manuela Ramos
Edpyme Edyficar (Puno)	Redes Rurales de Microcrédito (Foncodes)
Edpyme Edyficar (Juliaca)	Caritas Peru
Banco de Trabajo (Juliaca)	Caritas Juli, Puno.
Banco de Trabajo (Puno)	Eclof Peru.

Fonte: SUNAT – Peru (2004).

Quadro 1. Instituições de microcrédito na região de Puno

1.5.3. Análise dos dados

Serão apresentados, nesta parte do trabalho, os dados coletados junto às instituições que atenderam à solicitação das informações, bem como será efetuada uma interpretação quanto o que pode indicar as respostas.

Os tipos de dados que serviram de subsídio para a realização da pesquisa foram obtidos da seguinte forma:

- **Dados Primários:** os dados primários, para Lakatos e Marconi (1996), referem-se aos contatos diretos, como as pesquisas de campo. Esses contatos deverão ser feitos com pessoas que podem fornecer dados ou sugerir possíveis fontes de informações. Esses dados foram obtidos junto às instituições financeiras regulamentadas pela SBS e as não regulamentadas por meio dos gerentes ou administradores daquelas instituições.
- **Dados Secundários:** os dados secundários segundo Lakatos e Marconi (1996) correspondem a dados históricos, informações, pesquisa e material cartográfico, dentre outros. Para a realização do estudo foram utilizadas a pesquisa bibliográfica e pesquisa documental.

A pesquisa bibliográfica foi realizada em livros, revistas especializadas, teses, dissertações, seminários e anais de congressos, com dados pertinentes ao assunto.

A pesquisa documental foi realizada nos arquivos: Instituto Nacional de Estatística e Informática, SBS, Banco Central do Peru, Instituições Financeiras como o Banco Interamericano de Desenvolvimento, Banco Mundial entre outros.

As aplicações do questionário foram do tipo estruturadas e não estruturadas. Dentre as estruturadas, aos gerentes ou administradores das instituições de microcrédito foram aplicados os questionários padronizados.

Essa técnica de coleta de dados apresenta, segundo Seltiz (apud LAKATOS; MARCONI, 1996), os seguintes objetivos:

- **Averiguação de “fatos”.** Descobrir se as pessoas que estão de posse de certas informações são capazes de compreendê-las.
- **Determinação das opiniões sobre os “fatos”.** Conhecer o que as pessoas pensam ou acreditam que os fatos sejam.
- **Determinação de sentimentos.** Compreender a conduta de alguém por meio de seus sentimentos e anseios.

- **Descoberta de planos de ação.** Descobrir, por meio das definições individuais dadas, qual a conduta adequada em determinadas situações, a fim de prever qual seria a sua. As definições adequadas da ação apresentam, em geral, dois componentes: os padrões éticos do que deveria ter sido feito e considerações práticas do que é possível fazer.
- **Conduta atual ou do passado.** Inferir que conduta a pessoa terá no futuro, conhecendo a maneira pela qual ela se comportou no passado ou se comporta no presente, em determinadas situações.
- **Motivos conscientes para opiniões, sentimentos, sistemas ou condutas.** “Descobrir quais fatores podem influenciar as opiniões, sentimentos e conduta e por quê”.

1.5.4. Limitações

Este trabalho apresenta uma análise abrangente e detalhada sobre os mecanismos de intermediação financeira do microcrédito das instituições microfinanceiras na região de Puno – Peru. Uma das limitações da análise realizada nesta pesquisa são as informações das instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS, pois inviabilizam uma análise detalhada devido a que não estão associadas; elas operam isoladamente, o que origina uma informalidade no mercado de microcrédito.

Outro limitante está relacionado ao caráter subjetivo dos dados. Já que se coletou a percepção dos entrevistados e existe o viés de interpretação da coleta de fontes de evidência complementares, como a observação direta de documentos internos nas unidades de análise.

A revisão bibliográfica não pretende esgotar a literatura sobre o microcrédito, instituições de microcrédito, pobreza e população de baixa renda.

2. CENÁRIO MACROECONÔMICO DO PERU

2.1. Economia internacional

No ano de 2003 a economia global, influenciada principalmente pela recuperação econômica dos Estados Unidos, mostrou superior dinamismo. No entanto, apesar das principais variáveis econômicas mostrarem uma significativa recuperação, existiam incertezas sobre a sustentabilidade desse crescimento devido ao fraco andamento do mercado de trabalho, embora esse tem mostrado uma melhora ao final do ano de 2003.

A recuperação global implicou uma melhora nos níveis de produção industrial e uma maior demanda de metais como o zinco, cobre e o estanho, que ocasionou um significativo crescimento internacional em seus preços (Gráfico 2). Paralelamente, os desequilíbrios fiscais e externos da economia norte-americana geraram um acréscimo nas taxas de juros, reduzindo, assim, o atrativo aos Bônus do Tesouro Americano e tornando o ouro e o euro as melhores opções de investimento, com aumento de suas cotações.

Fonte: Bloomberg (2004)

Gráfico 2. PIB de Economias desenvolvidas
(Variação % anual)

O menor ritmo inflacionário global, que é resultado da existência de capacidade ociosa e a maior competitividade das empresas pela globalização, permitiram à Reserva Federal dos Estados Unidos aplicar uma política monetária expansionista. Em consequência a taxa de juros de referência manteve-se nos níveis mais baixos dos últimos 40 anos, levando maior impulso ao crescimento econômico. Nos Estados Unidos, a variação da taxa de desemprego e o PIB originaram uma estagnação na economia desse país. (Gráfico 3).

Fonte: Bloomberg (2004)

Gráfico 3. EUA: PIB e o desemprego
(Variação % anual)

A alta liquidez e as baixas taxas de juros levaram os investidores a buscar alternativas de investimento com maior risco, mas com rendimentos atrativos; como consequência, aconteceu uma grande demanda por instrumentos financeiros dos países emergentes (Gráfico 4). Essa tendência reduziu o *spread* de risco para estes ativos e elevou o fluxo de capitais até eles. Espera-se que ao longo do ano de 2004 a economia global mantenha seu dinamismo e incremente as taxas de juros como efeito dos altos déficits fiscais e monetários, embora de maneira limitada pelo fraco mercado de trabalho e a baixa inflação.

1/ Taxa de juros das economias desenvolvidas
 Fonte: FMI (2004)

Gráfico 4. Liquidez (M3) e as taxas 1/
 (liquidez 1999 = 100)

2.2. Economia na América Latina

Os fatos do ano de 2003 da economia mundial têm uma repercussão direta na América Latina. As altas cotações dos metais e as diferentes políticas de integração comercial (tratados de livre comércio, ou ATPDEA²) têm produzido um significativo crescimento das exportações dos países da América Latina.

O *boom* exportador, o maior fluxo de capitais até países emergentes e a desvalorização do dólar têm ocasionado o fortalecimento das moedas na região na América Latina, induzindo a grande parte dos bancos centrais a atuar no mercado cambial para evitar que um excessivo fornecimento do tipo de câmbio diminua a concorrência de suas exportações (especialmente as não tradicionais) e, assim, obter fortalecimento externo como produto da maior acumulação de reservas internacionais.

Ambos fatores (estabilidade cambial e acréscimo da concorrência) têm levado à diminuição das taxas de inflação na região, incidindo favoravelmente nas taxas de juros e no crescimento. Durante o ano de 2003 a economia do Peru se dinamizou pelo crescimento do consumo e das exportações (Gráfico 5).

² Lei de promoção comercial andina e erradicação da droga

Fonte: Latin Focus (2004)

Gráfico 5. Crescimento e exportações na América Latina
(Variação % anual)

No âmbito fiscal, a década dos noventa se caracterizou por um descontrolado crescimento do gasto público nos países da América Latina, O qual obrigou As economias enfrentar o início do ciclo contrativo do final da década passada. Entretanto, suportavam conjunturas fiscais sumamente precárias. Em muitos países da região, essa situação tem-se complicado, ainda mais, devido às fortes demandas sociais, devido à crise econômica e da percepção de que essa é entendida por alguns setores políticos como o desenlace do “modelo econômico”, caracterizado pela estabilidade macroeconômica, abertura externa, liberalização financeira e privatizações ocorridas durante essa década. Essas dificuldades estariam atrasando as reformas necessárias para garantir os investimentos e a sustentabilidade fiscal de longo prazo.

No entanto, a necessidade de capital de giro para aproveitar o favorável contexto de alta liquidez internacional e para fazer possível a atenção nos programas sociais e nos investimentos mínimos necessários para o crescimento das economias. Tem levado aos governos da América Latina (com exceção da Argentina) a aplicar políticas fiscais responsáveis que asseguram sua sustentabilidade mediante a implantação de superávit fiscais primários que aliviem a carga dos altos níveis de dívida.

2.3. Características do Peru

O Peru conta com uma população de 25,7 milhões de habitantes. Assim, como acontece em outros países da América latina, a taxa de natalidade tem sido reduzida de forma significativa, o que reflete numa diminuição da taxa de crescimento da população, no período de 1980 a 1985, esse indicador estava em torno de 3,2%, enquanto no ano de 2003, foi de 1,8% (CELADE, 1998).

Uma parte maior da população do Peru (cerca de 70%) mora em áreas urbanas. Entretanto, menos de 30% moram em áreas rurais³. Segundo o relatório anual do *Grupo de Iniciativa Nacional pelos direitos da criança* (GIN, 1997), a população inferior de 18 anos representa 42% do total, sendo que 12% são crianças de zero a quatro anos; 16% são crianças de cinco a 11 anos e em torno de 13% são crianças e adolescentes de 12 a 17 anos.

A tendência da estrutura de idades do Peru mostra uma queda relativa da população de zero a 14 anos e um acréscimo relativo da população de maior idade. O grupo de zero a 14 anos, que foi superior no ano de 1990 com 38,3%, sendo superado no ano de 2000 pelo grupo de 15 a 34 anos, que passou a ser o superior em 36,6%. Projeta-se que para o ano 2020 o grupo de idade mais numeroso será aqueles maiores de 35 anos, que constituirá 41,9% da população total.

Ao analisar a distribuição da população por áreas geográficas, observa-se que nas áreas rurais 45% da população são crianças e adolescentes. Porém, nas áreas urbanas, esses constituem 34% da população total. A análise por sexo mostra que nas áreas urbanas as mulheres representam 51%. Entretanto, nas áreas rurais é de 49% da população total.

Essa situação indicou que, embora a população residente em áreas rurais tenha diminuído nas últimas décadas, tanto a proporção de crianças e adolescentes, como das mulheres continua sendo significativamente alta na área rural.

2.4. Distribuição da população

O Peru é um país fortemente centralizado e desigual (distribuição da riqueza, distribuição da população). Segundo dados recentes, na área metropolitana de *Lima e Callao*, onde encontra-se um terço da população peruana (32%), concentra-se 55% do PIB (Produto Interno Bruto), 51% dos funcionários públicos, 70% dos profissionais de saúde e 55% dos médicos, 80% das clínicas, 87% dos consultórios, 46% da energia hidráulica consumida, 75% do Produto Bruto Industrial, 80% do investimento privado, 97% dos serviços de crédito e financeiros, 80% dos empréstimos da banca comercial, 85% dos estabelecimentos industriais, 97% das decisões sobre gastos públicos e 85% das decisões sobre investimento público, 90% dos serviços comerciais, 85% da geração de impostos, 96% de cobrança de impostos e 50% da capacidade de consumo (TRANSPARÊNCIA, 2001).

Em geral, no Peru a margem entre as áreas urbanas e rurais é grande, embora o Governo realize um grande esforço no desenvolvimento de planos para o apóio nos setores rurais,

³ INEI (2004) - Dados do Censo Nacional do Peru em 1993

principalmente os mais carentes. Para efetuar esses planos têm-se muitas dificuldades para o controle das necessidades e na atenção educativa em mais de 84.000 comunidades, de baixa população e residindo de maneira muito dispersa em grandes extensões rurais de Serra e Amazônia (FORO EDUCATIVO, 2000).

Os processos migratórios têm transformado a fisionomia desse país constituindo o principal fenômeno social das últimas décadas, sendo a capital do Peru a cidade receptora da maior parte de imigrantes. Entre os anos de 1981 e 1993 a população de Lima foi incrementada em mais de 1.300.000 habitantes, em grande parte pela chegada de imigrantes que se instalaram nos municípios periféricos daquela cidade.

Nas principais áreas urbanas do Peru, especialmente em Lima, o crescimento descontrolado da população, produto das migrações, junto com a falta de emprego e de serviços suficientes, originou uma situação urbana caótica, ocasionando diversos problemas econômicos, sociais, ambientais entre outros, tais como: taxas elevadas de desemprego, diversas formas de subemprego, condições de vida insalubres e problemas severos de saúde, ocorrendo pobreza generalizada em vários setores da cidade de Lima.

2.5. Economia do Peru

No Peru, não obstante a fraca queda da economia, o crescimento do PIB no ano de 2003 foi de 4% (Gráfico 6). Esse resultado responde, pelo segundo ano consecutivo, não somente ao incremento de mais de 3% do consumo privado e público (representam mais de 80% do PIB), assim, como a uma leve recuperação do investimento. Esse dinamismo teria sido principalmente efeito da implementação de projeto do *Gás de Camisea* e de grandes projetos mineiros e não de uma reativação geral da mesma, parada ainda pela instabilidade política. Além disso, o crescimento do Fundo *Mivivienda* (63,7%), que agilizou por sua vez o setor de construção, contribuiu também à mobilidade do investimento e da economia.

Fonte: INEI e MEF (2004)

Gráfico 6. Evolução do PIB no Peru, 1994 – 2003 (Variação % real)

As exportações constituíram-se em uns dos setores líderes, crescendo no ano de 2003 a um ritmo próximo a 17% em dólares, com um comportamento similar nas exportações tradicionais (18%) e não tradicionais (15%). As primeiras têm-se visto beneficiadas por uma conjuntura internacional favorável, pela recuperação da economia mundial e pela maior demanda por minerais. Entretanto, as segundas estão se recuperando principalmente em função do ATPDEA e devido à recuperação da economia dos Estados Unidos.

A abundância relativa de moeda estrangeira, somada a uma queda do dólar frente a outras moedas fortes, estaria sendo pressionada até a apreciação do *nuevo sol*, cujo nível é similar ao do início de 1999. Essa força da moeda do Peru tem incidido também em uma baixa taxa de inflação, a qual tem-se colocado pelo segundo ano consecutivo no trecho inferior da meta do *Banco Central de Reserva del Peru* (BCR). No ano de 2003, essa entidade adquiriu mais de US\$ 1.000 milhões para moderar a reavaliação e conseguir um tipo de câmbio consistente que não passe a meta inflacionaria mínima.

Os setores econômicos mostraram resultados positivos, com exceção da pesca que se reduziu em 13,4% principalmente porque quase a metade do ano apresentaram algum tipo de problema. O setor de mineração e petroquímico foi o que mais cresceu (6,7%), explicado pela produção de cobre da empresa *Antamina* e pela maior produção de ouro de *Yanacocha*. Mesmo assim, o aumento nas cotações dos principais metais tem gerado um contexto adequado para que se aumente a produção. O segundo setor de maior crescimento é o de construção (4,0%). Por sua parte, o setor agropecuário cresceu em 2,3% e no caso do setor de manufatura o crescimento foi de 2,1% (Gráfico 7). Os setores primários mostraram um crescimento de 2,5% e os setores não primários apresentaram um crescimento positivo de 4,0%, ou seja, aumentou a demanda interna, como reflete de acordo com o Gráfico no acréscimo do PIB.

Fonte: INEI e MEF (2004)

Gráfico 7. Crescimento do PIB por setores econômicos (Variação %)

Em termos monetários teve um acréscimo na evolução do PIB, no ano de 1990. Esse indicador financeiro era de US\$ 23.244 dólares e no ano 2000 o PIB aumentou para US\$ 36.565, segundo o Banco Central do Peru, significando que o Peru teve maior produção interna (Gráfico 8).

Fonte: Banco Central de Reserva del Peru (BCRP –2002)

Gráfico 8. Evolução do PIB (Em milhões de dólares)

A inflação registrada no ano de 2003 foi de 2,5% e situa-se no limite inferior da meta de inflação prevista pelo *Banco Central de Reserva do Perú* no início do ano. Mesmo assim, o tipo de câmbio médio bancário, no fim do período do fechamento de 2003, acabou em S/. 3,463 frente à cotação de 2002, que foi de S/. 3,514 originando uma apreciação de 1,5% (Gráfico 9). A estabilidade do câmbio operou como a principal variável dos preços da economia.

	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
2001	3,9	3,6	3,6	2,5	2,5	2,5	2,2	1,4	0,9	0,7	0,1	-0,1
2002	-0,8	-1,1	-1,1	0,1	0,2	0,0	-0,1	0,3	0,7	1,4	1,5	1,5
2003	0,2	0,7	1,8	1,8	1,7	1,3	1,1	1,1	1,7	1,7	1,9	2,5

Fonte: INEI (2004)

Gráfico 9. Inflação anual: 2001 - 2003
(Variação % Anual)

O setor externo mostrou uma evolução favorável em comparação ao ano anterior: A balança comercial registrou um superávit de US\$ 710 milhões, ou seja, um acréscimo de US\$ 503 milhões em comparação ao resultado do ano de 2002 (superávit comercial de US\$ 207 milhões). As exportações cresceram em US\$ 1.307 milhões, devido ao maior dinamismo das exportações de produtos tradicionais (principalmente mineira) e as importações aumentaram US\$ 804 milhões em comparação ao ano anterior, devido principalmente ao aumento em bens intermédios e de capital.

Pelo lado fiscal viu-se uma redução do déficit fiscal, passando de 2,3% do PIB no ano de 2002 para 1,9% no ano de 2003. As receitas correntes do Governo central aumentaram de 14,3% em 2002 para 14,8% em 2003 (Gráfico 10) e as despesas correntes incrementaram-se de 14,6% em 2002 para 14,8% em 2003 (como porcentagem do PIB).

Fonte: BCR (2004)

Gráfico 10. Composição de receitas correntes (% do PIB)

No ano de 2003 a economia do Peru cresceu em 4%. Para tanto, a inflação permaneceu dentro dos parâmetros estabelecidos pela autoridade monetária e no final desse ano estava em torno de 2%, a qual permitiu uma política com crescimento macroeconômico desse país. Principalmente devido às exportações mineiras, registrou-se o *superávit* comercial mais elevado desde 1990. Entretanto, o *déficit* da conta corrente da balança de pagamentos permaneceu em torno de 2% do PIB. Como consequência daquela situação macroeconômica favorável e do contexto regional mais estável, as diferenças dos títulos da dívida externa diminuiram ao longo do ano.

O dinamismo do crescimento econômico parou pelos níveis de investimento privado, que continuam sendo relativamente baixos e pela retenção do investimento público. Além

disso, o impacto do crescimento no mercado de trabalho segue sendo limitado e, tanto os salários como o desemprego registram apenas pequenas variações.

Para ter certeza da sustentabilidade do endividamento público, as autoridades estabeleceram como estratégia de médio prazo um *déficit* fiscal decrescente e um *superávit* primário que deveria aumentar nos próximos anos. Com esses propósitos, durante o ano de 2003 seguiram-se aplicando medidas tendentes a expandir a base tributária e a meados do ano, aumentou-se o imposto geral às vendas transitoriamente de 18% a 19%.

Por outro lado, surgiram fortes pressões para aumentar o gasto corrente. Então, tanto os gastos em salários, como os gastos em transferências do Governo Central por conceito de pensões, houve crescimento de 6% em termos reais. Além disso, o pagamento de juros elevou-se quase 6%.

O *déficit* do setor público não financeiro estima-se em 2% do PIB, o que representa uma pequena diminuição que responde ao programado no início do ano. Em relação a seu financiamento, destacam novas emissões de bônus soberanos nos mercados externos. Assim, como um novo plano de emissões para a criação de um mercado local de capitais. Ao contrário, as receitas previstas pelas privatizações e concessões foram inferiores ao orçado.

A política monetária esteve favorecida pela estabilidade dos principais preços (sobretudo os preços ao consumidor), que facilitou o esforço de reativação. No ano de 2003 a inflação estava entre 1,5% e 3,5%: isso permitiria que a taxa de juros interbancária continuasse a tendência indicada pelas taxas ativas e passivas das operações monetárias do Banco Central de Reserva com a banca comercial. Ao longo do ano, a taxa interbancária teve uma queda de 3,8% no início do ano para 2,5% ao final do ano, contribuindo assim, para a diminuição das taxas oferecidas pelos bancos a seus clientes.

No entanto, essa política moderadamente expansionista não conseguiu estimular a demanda de crédito, que baixou em 2,2%. Os créditos de consumo, hipotecários e para as microempresas foram relativamente dinâmicos. Entretanto, o crédito comercial registrou uma retenção⁴.

O *nuevo sol*⁵ mostrou uma valoração em relação ao dólar que alcançou em 1%, em comparação com a média do ano de 2002. No entanto, devido à valoração do euro, do peso argentino e do real brasileiro, o tipo de câmbio efetivo real subiu 3%. Como consequência da

⁴ Devido a que os primeiros têm taxas de juros mais altas que o último. Por um efeito de composição, a taxa média de todas as operações de crédito dos bancos situou-se em outubro num nível mais alto que o alcançado em janeiro.

⁵ moeda oficial peruana

estabilidade cambial em relação ao dólar, continuou a redução gradual do elevado grau de dolarização do crédito, iniciada no ano anterior. Entre o ano de 2002 e do ano de 2003 a participação do crédito em moeda nacional aumentou de 24% para 26% do PIB.

As exportações e o investimento privado foram os principais motores de avanço econômico, com taxas de crescimento superiores a 5% durante os primeiros três trimestres. Entretanto, o consumo privado caiu em comparação com o ano anterior como consequência do menor dinamismo do mercado de trabalho (Gráfico 11). O consumo público registrou um aumento. Entretanto, o investimento público voltou a cair, mas menos que o ano anterior (Gráfico 12).

Fonte: BCR (2004)

Gráfico 11. Exportações tradicionais e não tradicionais (Variação % anual)

Fonte: BCR (2004).

Gráfico 12. Consumo e investimento privado (Variação % anual)

Entre outras atividades destacou-se a expansão do setor de mineração, embora a indústria de manufatura não primária também tenha conseguido um crescimento superior a

4% durante os primeiros três trimestres. A agricultura e a construção mostraram uma menor expansão que o ano anterior, de 3% para 4%. No entanto, a pesca caiu, afetando diretamente a indústria de manufatura primária.

Para intensificar sua integração comercial, o Peru associou-se com o Mercosul e aspira subscrever acordos de livre comércio com a União Européia e, sobretudo, com os Estados Unidos.

2.6. Ambiente econômico-financeira

Os objetivos fiscais foram cumpridos mediante o aumento do Imposto Geral às Vendas (IGV) e não por melhorar a eficiência ou por conduzir mais adequadamente a despesa pública. Um exemplo disso é que ao longo do ano de 2003, embora tenha se reduzido a despesa de capital, aumentou-se a despesa corrente em transferências, incluindo as dirigidas da ONP (pensões do setor público). Além disso, a partir de março de 2004 entrou em vigência o Imposto às Transações Financeiras (ITF), o qual ajuda bastante a incrementar a arrecadação, por meio de reduzir a intermediação financeira e de diminuição do grau de efetividade da política monetária incrementando a preferência por giro e cai o multiplicador bancário.

No entanto, apesar do acréscimo na arrecadação, tem-se uma sólida presença de exonerações nas receitas correntes do Governo Central, que tem sido estimado como porcentagem do PIB, embora em cifras inferiores às alcançadas em meados da década de noventa.

2.6.1. Sistema financeiro do Peru

Durante o primeiro semestre de 2003 o Banco Central de Reserva (BCR) manteve estável sua política monetária, com uma taxa de juros interbancária de 3,8%, num contexto de aceleração da inflação como efeito do acréscimo internacional do preço dos combustíveis. No segundo semestre, o BCR flexibilizou sua política monetária, induzindo a redução da taxa interbancária em 75 pontos básicos.

A maior liquidez, a estabilidade cambial e a inflação limitada pelo objetivo fixado pelo BCR originam a redução das taxas juros e na expansão do crédito em moeda do Peru, a qual foi assumido principalmente por investidores institucionais e por entidades especializadas em microfinanças, contrariando a estagnação nas colocações de crédito das empresas bancárias.

A economia do Peru no ano de 2003 esteve entre os melhores desempenhos na região, registrando um crescimento do PIB de 3,7%, um índice de inflação de 2,5% e uma apreciação em relação ao dólar dos Estados Unidos de 1,5% (Gráfico 13). Pelo segundo ano consecutivo

a balança comercial foi positiva, reduziu-se o risco país e o déficit fiscal apresenta um intervalo de 1,9%.

Fonte: BCR (2004)

Gráfico 13. Inflação anual
(Variação % anual)

A qualidade da carteira de crédito do sistema financeiro do Peru mostrou uma tendência de melhora e consolidação. Durante o ano de 2003, o sistema financeiro do Peru teve uma queda de 2,2% do total de suas colocações. A razão principal tem sido a tendência de redução dos créditos comerciais (-10,0%), que continua do ano anterior. Essa situação tem-se originado pelo limitado investimento, o maior acesso de empresas ao mercado de capitais local e pela redução nos riscos assumidos por diversas instituições locais.

A tendência tem sido de reação, em parte, pelo notável crescimento de 32,8% no crédito às microempresas e de 20,1% nos créditos para consumo e 14,9% nos créditos hipotecários, entre os quais destacaram-se o correspondente ao Fundo *Mivivienda* (Gráfico 14).

Fonte: BCR (2004)

Gráfico 14. Crescimento do crédito ao setor privado
(variação 2002/2003 US\$ MM)

Essencialmente, os depósitos caíram em 1,7% devido à redução observada no total de depósitos da Banca Múltipla, que sofreu os efeitos de uma grande migração, originando

alternativas de poupança mais rentáveis, como os fundos mútuos de investimento. No entanto, isso deu-se parcialmente compensada pela maior atividade comercial das *Cajas Municipales de Ahorro y Crédito* (CMAC) e nas empresas financeiras.

Como já foi mencionada, a qualidade de carteira do Sistema Financeiro do Peru segue mostrando uma tendência de melhora e consolidação. Durante o ano de 2002, a inadimplência teve uma queda de 170 pbs situando-se em 5,5%, com uma cobertura de provisões que se incrementou a 142,9%. Essa posição, incluindo também os bens adjudicados (devido aos processos judiciais), não representa um risco para o sistema local dado seu adequado respaldo patrimonial (Gráfico 15).

Fonte: SBS (2004)

Gráfico 15. Estrutura de colocações do sistema (US\$ MM)

Durante o ano de 2003 o patrimônio do sistema financeiro do Peru cresceu, aumentando, assim, sua solidez. Essa posição se refletiu nos baixos níveis de alavancagem global das diversas instituições financeiras: 7,42 vezes para bancos, em torno de 5,52 vezes para financeiras e 6,23 vezes para as CMAC. Assim, existe uma boa base de capital para respaldar o crescimento ordenado no volume das operações do sistema.

Para tanto, a maior concorrência no sistema financeiro, a redução de taxas internacionais, os elevados excedentes de liquidez, a estabilidade de preços e a escassez de bons tomadores de crédito determinaram a acelerada redução no mercado local das taxas em moeda estrangeira e em especial, em moeda nacional.

Mesmo com essa redução nas taxas de juros, a rentabilidade do sistema melhorou, devido a maiores receitas por serviços e menores encargos para provisões por perdas de crédito (Gráfico 16).

Fonte: BCR (2004)

Gráfico 16. Taxas de juros em soles (%)

2.7. Principais acontecimentos em temas regulamentares

Durante o ano de 2003 tem-se emitido uma série de disposições em matéria legislativa concernentes ao sistema financeiro. Das quais as que destacam são, por exemplo, a modificação do Regulamento de Classificação de Devedor e a Exigência de Provisões, dando-se um maior grau de liberdade às empresas do sistema financeiro para o uso de metodologias internas de acordo com as características estruturais próprias de cada instituição.

Fizeram-se mudanças nas normas referentes aos requisitos patrimoniais ligadas a atividades de risco de mercado e cambial, que refletiram numa maior estabilidade na moeda local e num melhor entendimento dos riscos envolvidos em instrumentos financeiros derivados.

Também, a criação do Fundo de Respaldo para a Pequena e Média Empresa incrementa o crédito dado a este segmento de unidades produtivas locais. Para tanto, expediram-se regulamentações que limitam a informação apresentada pelas Centrais de Risco, o que é potencialmente perigoso para as instituições financeiras. Já que as obriga a tomar decisões de crédito com maior incerteza.

O maior detalhe da informação requerida e publicada pelos organismos regulamentares referentes ao custo de diferentes produtos financeiros tem promovido uma maior concorrência entre as instituições locais e tem favorecido a redução nas taxas de juros.

2.8. Perspectivas para a economia do Peru

O investimento privado vem se recuperando, mas não se trata de um processo geral. A turbulência política e a falta de definições na política econômica seguem afetando a visão em médio prazo. Para o ano de 2004 espera-se um bom ritmo de crescimento, reduzindo-se nos anos de 2005 e 2006, diferente das expectativas dos países da América Latina.

O déficit na balança comercial estar-se-ia reduzindo, dada à recuperação da economia internacional, os altos preços dos minerais de exportação e o encaminhamento do projeto *Camisea*, a qual ajudaria a reduzir o déficit na balança de petroquímicos.

A política monetária teria mantido baixa a inflação e seguiria com sua postura expansionista, sempre que a variação anual de preços apresenta-se abaixo de 2,5%. Além disso, a moeda nacional conservaria e acentuaria, a pressão de valorização, dada a tendência de alta dos principais minerais de exportação, de maneira que a compra ativa de dólares seguiria sendo uma prática freqüente do BCR durante o ano de 2004.

A política fiscal tenta ser disciplinada, mas é provável que se reajustem os objetivos fiscais do ano de 2004 devido ao fato de não ter orçamentos que incrementem a despesa com remunerações. Entretanto, a redução do déficit sustenta-se somente com aumento das receitas, mas não com a redução do gasto público. Assim, o esforço fiscal, sendo bem importante, gerará um forte descontentamento na opinião pública e seria insuficiente para cumprir com os objetivos de déficit nos próximos anos, sobretudo ante a ausência da reforma do Estado. A falta de definições na política econômica continua afetando a visão de médio prazo.

3. AMBIENTE MICROECONÔMICO DA REGIÃO DE PUNO

3.1. Localização

A região de Puno localiza-se no sul do Peru, com uma superfície territorial de 71.999,91 quilômetros quadrados, a maior parte composta nas montanhas dos Andes, com altitude superior a 3.800 metros acima do nível do mar. Uma de suas províncias, Sandia, localiza-se na selva, ou na região de floresta tropical, com uma altitude média de 500 a 2000 metros acima do nível do mar. A região de Puno conta com 1,2 milhões habitantes, o que representa 4,7% da população total do Peru. A Tabela 2 ilustra um sumário das características da população da região de Puno e do Peru.

3.2. Regiões naturais

A Serra está determinada pelo hemisfério ocidental e oriental da Cordilheira dos Andes, com altitudes desde os 3.812 metros acima do nível do mar até altitudes superiores aos 5.500 metros acima do nível do mar. Representa 88,1% do total da superfície regional.

Na região da Serra distingue-se:

O Altiplano, localizado na área de influencia do *Lago Titicaca*. Nessa região observam-se duas áreas, o *circunlacustre*⁶ e o restante do altiplano. A primeira caracteriza-se pela formação de superfícies planas com pequena inclinação. E a segunda, por conter grandes extensões de pampas⁷. As ladeiras e áreas intermediárias encontram-se entre a cordilheira e o altiplano. Sua topografia apresenta ladeiras empinadas, desfiladeiros e cachoeiras com altitudes superiores aos 4.200 metros acima do nível do mar.

A Cordilheira está localizada, essencialmente no hemisfério oriental, porém uma parte localiza-se no hemisfério ocidental da Cordilheira dos Andes. As altitudes nessa área, em geral, são superiores aos 4.200 metros acima do nível do mar. A floresta inicia-se na

⁶ Área localizada as margens do Lago Titicaca

⁷ Define-se as grandes superfícies planas localizadas no Altiplano, isso pelo fato de localizar-se na chamada *Meseta do Collao*

Cordilheira oriental desde os 2.000 metros acima do nível do mar até chegar à Amazônia. Representa em torno de 32% da região, que corresponde principalmente ao município de *Sandia* e em menor proporção ao município de *Carabaya*. Compreende duas áreas: floresta alta e floresta baixa. A primeira localiza-se entre os contrafortes da Cordilheira oriental desde os 2.000 até os 500 metros acima do nível do mar. É formada por rios profundos constituindo pequenas cachoeiras. A floresta baixa caracteriza-se por altitudes inferiores aos 500 metros acima do nível do mar e oferece boas condições para estabelecer assentamentos de população.

3.3. Aspecto climatológico

Em geral, o clima de Puno é muito severo. A partir das margens do *Lago Titicaca* até os 4.000 metros acima do nível do mar o clima é temperado devido à influência térmica do lago. Nas maiores altitudes o clima é muito frio, fazendo parte da área glacial. Na floresta o clima é cálido com precipitações pluviais e temperaturas muito superiores à da Serra. A temperatura máxima é de 22°C e a mínima de -14°C. As precipitações pluviais obedecem a uma periodicidade anual de quatro meses - dezembro a março. Essa periodicidade, apesar de normalizar as sacas agrícolas, pode variar segundo as características pluviais do ano, originando inundações ou secas prolongadas e agudas.

3.4. Hidrografia

Ao redor do lago *Titicaca* compreende a hidrografia que compreende quase toda a superfície daquela unidade geográfica e com extensão de 4.996,31 quilômetros quadrados tomando-se como centro o lago *Titicaca*. A rede hidrográfica caracteriza-se pelas distâncias horizontais médias de 100 a 150 quilômetros de longitude, desde as origens de seus afluentes. As diferenças de elevação determinam inclinações médias de 1% a 1,5% aproximadamente, pelo que em conjunto as fisiologias do sistema hidrográficas são relativamente homogêneas.

O lago *Titicaca* tem uma superfície aproximada total de 8.300 quilômetros quadrados com uma longitude de mais ou menos 176 quilômetros e 50 quilômetros de comprimento e tem, um volume aproximado de 2.500 milhões de metros cúbicos. Devido a situações históricas e políticas 4.996,28 quilômetros quadrados de superfície do lago pertencem no Peru, o restante pertence à Bolívia. Os principais rios do Lago *Titicaca* são o *Ramis*, *Ilave*, *Coata*, *Huancané*, *Suches*, *Desaguadero*, *Illpa* e *Zapatilla*. Entre as principais lagoas do sistema hidrográfico de Puno, as seguintes merecem destaque: *Arapa*, *Lagunillas*, *Lariscota*, *Umayo*, *Saracocha*, *Amanta*, *Cotarsaya* e *Salinas*.

A região de Puno está dividida em 13 municípios e 108 distritos: Puno (15 distritos), *Azángaro*, (15 distritos), *Carabaya* (10 distritos), *Chucuito* (sete distritos), *El Collao* (cinco distritos), *Huancané* (oito distritos), *Lampa* (10 distritos), *Melgar* (nove distritos), *Moho* (quatro distritos), *San Antonio de Putina* (cinco distritos), *San Román* (quatro distritos) *Sandia* (nove distritos), *Yunguyo* (sete distritos).

3.5. População

A população da região, estimada no ano 2000 é de aproximadamente 1.199.398 habitantes a que representa 4,7% da população do Peru. A densidade populacional é 16,7 habitantes por quilômetro quadrado. A população que mora na área rural representa aproximadamente 45% da população total da região (Tabela 2).

A população da região de Puno no ano de 1990 era de 1.074.830 habitantes, embora, segundo projeções para o ano de 2005 a população da região de Puno alcançaria os 1.313.571 habitantes, com uma densidade populacional atual de 20,50 habitantes por quilômetro quadrado. A desequilibrada distribuição faz com que a população urbana corresponda ao 68% e a população rural a 32%. Os principais municípios da região são *San Román*, *Ayaviri*, *Azangaro*, *Huancané*, Puno, *Chucuito*, *Carabaya*, *Sandia*, *Lampa*, *Moho* (INEI, 2004).

A informação das pesquisas do INEI (1993) contribuiu para obter uma visão atualizada e completa do volume, distribuição e estrutura da população da região de Puno e das principais características das condições de vida. Em resumo, a dinâmica demográfica e de desenvolvimento da população segundo pesquisas mostram dois resultados centrais: a pobreza e a desigualdade. Em consequência, as políticas de população não podem ter outra orientação a não ser de contribuir para a superação da pobreza na região de Puno e gerar condições para a diminuição das desigualdades sociais (INEI, 2004).

Tabela 2. Características da população do Peru na região de Puno

	Puno	Peru
População estimada (2000).	1.199.398	25.662.000
Taxa de crescimento anual média da população (1981-1993)	1,6%	2%
População rural (1993)	45%	30%

Fonte: INEI (2003)

3.6. Economia da região de Puno

Econômica e socialmente, a região de Puno é uma das menores em desempenho nacional. A economia está baseada na atividade agropecuária, a maior parte é informal e possui um nível de produtividade muito baixo comparativamente a outras regiões do país.

A região de Puno tem uma estrutura produtiva baseada nos setores primários da economia, especialmente no setor agropecuário, na agroindústria, na pecuária, no setor mineiro e no turismo. Mesmo sendo uma região que têm abundantes recursos, somente contribui com 2,20% do PIB nacional (US\$ 1.197 milhões). Mesmo assim, de seus 1.247.494 habitantes, que representam 4,7% da população total do país, no intervalo de 78% encontram-se na pobreza e 46% está abaixo da linha da extrema pobreza (Tabela 3). As atividades de cultivo representam a segunda atividade econômica da região nos termos da contribuição ao PIB regional e emprega 60% da população economicamente ativa. As atividades de manufatura declinaram na região durante os anos noventa, enquanto o setor de serviços cresceu firmemente, especialmente o setor turismo (9,2% anualmente nos anos noventa).

A região de Puno é uma das regiões mais pobres do Peru. Portanto, ao redor de 78% da população encontra-se em situação de pobreza⁸. Esta região é classificada entre as 'regiões com pobreza generalizada'. De acordo com o Instituto Nacional de Estatística e Informática (INEI), no intervalo de 73,5% dos habitantes têm ao menos uma necessidade básica insatisfeita. A pobreza na região é também visível nos indicadores sociais (Tabela 3). Os níveis educacionais da região e de alfabetização são bem baixos do que a média nacional. Diversos indicadores de saúde, tais como a expectativa de vida e mortalidade infantil, colocam também Puno entre as regiões menos favorecidas desse país.

Tabela 3. Indicadores sociais e da pobreza no Peru e em Puno

	Puno	Peru
População que vive na pobreza extrema (2001)	46,1%	24,4%
Porcentagem da população menor de 25 anos de idade que frequenta a escola na região de Puno, 2000.	22,6%	14,9%
Taxa de alfabetização estimada (2002)	20,6%	12,1%
A taxa da desnutrição para crianças menores de cinco anos (1996)	36,5%	25,4%
Expectativa de vida no nascimento (2000)	53,6 anos	70,4 anos
População subempregada (2000)	77%	42,9%

Fonte: INEI, Relatório da população mundial 2004, UNFPA.

Um dado que é importante destacar é a evolução da distribuição regional da População Economicamente Ativa (PEA) no caso da região de Puno. No ano de 1940, era a segunda região que representava a PEA, pois constituía 10,6%. Entretanto, que a região de Lima concentrava 13,47% do total. Para tanto, atualmente, a região do altiplano somente representa 4,5% da PEA (Tabela 4), entretanto a região de Lima representa 39,43%. Essas cifras evidenciam os estragos do fenômeno migratório e é um indicador para colocar em destaque a

⁸ A definição operacional da pobreza é baseada sobre as despesas per capita e a linha da pobreza é definida pelo custo da cesta de alimento peruano.

necessidade de reverter essa situação por mecanismos efetivos para uma descentralização produtiva.

Tabela 4. PIB, PEA, IDH, Pobreza

	PIB (2001) US\$ Milh.	% do PIB total	PIB per capita US\$	PEA (1993) >15 anos	Índice de Desenvolvimento Humano (2002)	% Pobreza Total (2001)	% Pobreza Extrema (2001)
Apurímac	229	0,42	502	96.604	0,457	78,0	47,4
Arequipa	3.068	5,64	2.822	307.802	0,635	44,1	14,5
Ayacucho	354	0,65	653	131.435	0,488	72,5	45,4
Cusco	1.186	2,18	993	317.440	0,537	75,3	51,3
Huancavelica	522	0,96	1.199	103.724	0,460	88,0	74,4
Ica	1.284	2,36	1.899	170.836	0,667	41,7	8,6
Madre de Dios	201	0,37	2.082	27.091	0,621	36,7	11,5
Moquegua	778	1,43	5.072	46.479	0,666	29,6	7,6
Puno	1.197	2,20	959	319.917	0,512	78,0	46,1
Tacna	925	1,70	3.228	81.367	0,681	32,8	5,2
País	54.405	100,00	2.065	7.109.527	0,644	58,8	25,8

Fonte: INEI, PNUD (2003).

3.7. Conceito de pobreza

A pobreza é um fenômeno difundido na América Latina e faz parte tanto das insuficiências dinâmicas do desenvolvimento quanto dos tipos de desenvolvimento que têm prevalecido na região. Tais estilos definem o acesso dos indivíduos e suas famílias ao uso e controle dos recursos, que até agora tem sido de maneira desigual, ao ponto que a região ostenta o triste recorde de contar com a pior distribuição da renda do mundo, fenômeno nada novo, mas sempre vigente.

O parágrafo anterior focaliza decisivamente sobre condições e incidência de pobreza. Quanto mais baixo e descontínuo o crescimento econômico, quanto mais centrado em baixos salários e sobre a exploração de recursos primários e, quanto menor sua capacidade distributiva, mais é a incidência de pobres sobre a população total, fato esse que tende a perpetuar-se. Em primeiro lugar, no âmbito do trabalho, atualmente, três de cada quatro empregos gerados estão no setor informal, no qual a renda média salarial é inferior ao setor formal da economia. Ele apresenta baixos níveis de produtividade e capital humano, consolida verdadeiras cadeias produtivas de pobreza e, além disso, não têm acesso às redes de segurança social. Em segundo lugar, no âmbito educacional, o nível de escolaridade da população latino-americana que vive do trabalho informal geralmente é baixo, enquanto que, para ter condições

de sair da pobreza ou não se enquadrar nesse fenômeno social, é necessário no mínimo 12 anos de estudo.

Por último, no fluxo financeiro, enfrenta-se um cenário global não estável, o que implica em maior vulnerabilidade das economias nacionais aos choques externos. Tais choques fazem com que, em tempos difíceis, muitas pessoas passem a situar-se abaixo da linha de pobreza. Para tanto, o conceito mais preciso sobre a pobreza está atualmente sujeito a fortes debates. Até agora, a pobreza tem-se definido no campo das políticas e das agências de desenvolvimento em função dos instrumentos disponíveis quantificáveis.

Recentemente, a literatura vem abordando a questão da pobreza como a caracterização dada por Néri (2001), ao comparar pobres com não pobres, mostra que os menos favorecidos têm: menor acesso à infra-estrutura urbana, inferior o capital humano; menos bens duráveis; menor acesso a propriedades imobiliárias e aos serviços públicos⁹, assim como menos capital social¹⁰.

Na ótica do desenvolvimento humano, a pobreza não somente é entendida em termos de rendas, mas também sobre toda a falta de possibilidades de pessoas e grupos para desenvolver plenamente as capacidades que lhe permitem empreender seus projetos de vida. Há mais de duas décadas a CEPAL definiu a pobreza como “uma síndrome situacional” a qual se associa: pouco consumo, a subnutrição, precárias condições de moradia, os baixos níveis educacionais, condições sanitárias insuficientes, uma inserção não estável no aparato produtivo, atitudes de desalento e anormalidades, pouca participação nos mecanismos de integração social e, talvez uma escala particular de valores, diferenciada em alguma medida do restante da sociedade (ALTAMIR, 1979).

Atualmente existe certo consenso de que a pobreza é a privação de ativos e oportunidades essenciais a que tem direito todos os seres humanos. Nesse sentido a pobreza, em suas diversas formas, pode ser entendida como falta de realização de direitos, sejam esses: civil, político, econômico, social e cultural. De modo que a falta de liberdade de participação ou representação política, acesso à renda e emprego, uso de línguas nativas, afirmação da identidade cultural e acesso à educação e saúde, são tanto carências de cidadania (entendida como titularidade de direitos) quanto às formas de pobreza.

⁹ Os serviços avaliados na pesquisa foram: água tratada, esgoto, coleta de lixo, telefone e luz elétrica.

¹⁰ Entende-se como capital social instituições como associações de bairro, sindicatos, participação em partidos políticos, cooperativas e família. Entende-se que essas instituições potencializam os retornos privados e sociais dos ativos, ou a capacidade de uma comunidade se organizar frente às situações adversas e inesperadas para se proteger.

A pobreza como as carências na titularidade de direitos relacionam-se com acesso desigual e limitado aos recursos produtivos e à escassa participação nas instituições sociais e políticas, as necessidades da sociedade consistem também em necessidades de recursos que permitem superar condições de pobreza. No entanto, a realização de direitos exigíveis, a distribuição destes recursos, tanto materiais como simbólicos, devem fazer parte da política pública, que é uma responsabilidade do Estado e devem concernir ao conjunto da sociedade.

Existem muitas definições de conceito de pobreza e como se devem mensurá-la. Sebstad e Cohen (2000) separam aqueles que vivem acima e abaixo da linha de pobreza entre os pobres e os não pobres. A categoria de pobres subdivide-se em: indigentes (10% inferior, ou seja, 10% abaixo da linha de pobreza), pobres em extremo (aqueles lares que encontram-se entre 10% e 50% abaixo da linha de pobreza) e os pobres em moderação (50% aqueles que vivem abaixo da linha de pobreza). Também se reconhece uma categoria adicional de não-pobre vulnerável.

A definição da pobreza, ao mesmo tempo, permite entendê-la como um processo constituído de pessoas, sujeitas a muitas variáveis relacionadas tanto com falta de capacidades próprias quanto por restrições impostas pelo ambiente social. A pobreza deriva o acesso restrito à propriedade, de uma renda e consumo baixo, de limitadas oportunidades sociais, políticas e emprego, de baixa educação, de acesso restrito às necessidades de saúde e nutrição e do acesso ao uso e controle dos recursos naturais e em outras áreas de desenvolvimento.

Na perspectiva de Sen (1992) em seu enfoque das capacidades e realizações que posteriormente assimilou-se em necessidades, uma pessoa ou uma família é pobre se carecer das capacidades imprescindíveis para realizar o mínimo de atividades que lhe permitem gerar, por seus próprios méritos (*capabilities and functions*, segundo Sen) os recursos necessários para desfrutar de um nível de vida e de consumo que satisfaçam as necessidades básicas e, além disso, a participação na sociedade.

A pobreza material é entendida basicamente como insuficiência de renda para satisfazer as necessidades fundamentais. Um exemplo disso é o fato de que os verdadeiros pobres têm, em media, menos acesso à educação e ao conhecimento do que os não pobres. Além disso, possuem também menor acesso ao poder político, a serviços de qualidade, a vidas saudáveis, à comunicação à distância e menores chances de serem tratados com respeito e dignidade. Dessa forma, pode-se destacar que a pobreza não é somente uma situação, mas também um círculo vicioso em que as situações de carência tendem a perpetuar-se.

Apesar da preocupação com a pobreza e a procura significativa para reduzi-lá, definições precisas e consensuais da mesma, no período analisado, têm sido evasivas. Adotar

uma ou outra definição transforma-se num exercício influenciado fortemente pelas polarizações e pelas preferências pessoais do indivíduo que faz a seleção.

A pobreza refere-se fundamentalmente à ausência da riqueza material. Entretanto, tal ausência, é raramente absoluta e o termo tipicamente utilizado para descrever a condição predominante da insuficiência da posse da riqueza material ou na geração da renda, é a sobrevivência com um nível mínimo aceitável (BEJAR, 1995; RUBINOW, 1933). Essa definição, contudo, não é imune a algumas dificuldades interpretativas desde que não haja resposta definitiva e consensual.

Na consideração ao grau de pobreza que aflige um indivíduo ou um grupo, uma certa diferenciação deve ser feita entre necessidades humanas e desejos humanos (a natureza humana é desejar mais do que precisa). A determinação do grau de pobreza deve ser baseada numa distinção entre necessidades legítimas e desejos excessivos. De acordo com essa interpretação, a pobreza deve ser definida em termos da divergência entre necessidades legítimas e recursos disponíveis. Além disso, deve ser definida em termos relativos, que é a palavra baseada em padrões comparáveis de vida (RUBINOW, 1933).

Apesar da escassez da riqueza material entre grupos indígenas, a extensão da pobreza entre eles, provavelmente não é significativa. Isso ocorre não somente porque podem satisfazer habitualmente as suas necessidades limitadas com os recursos disponíveis, mas porque a intensidade da desigualdade entre seus membros e a percepção conseqüente da privação injusta é menos dominante do que nas sociedades mais modernas (RUBINOW, 1933).

Mesmo que o pensamento social e a opinião pública avançassem ao longo do tempo "a religião ou fatalismo da riqueza como um presente de um *deity* e da pobreza como uma supervisão é uma punição" (RUBINOW, 1933; p. 288), a idéia da pobreza e as interpretações de suas causas e as respostas às necessidades básicas dos pobres variariam consideravelmente entre sociedades e no tempo (TIMMS, 1985). Em conseqüência disso, algumas definições contemporâneas incluem as características que as definições anteriores ignoraram. Em épocas recentes, por exemplo, a pobreza veio ser considerada por alguns, como a falta de recursos que inibisse seriamente a participação naqueles eventos e relacionamentos que possibilitam sobrevivência digna. Ou seja, o conceito da pobreza veio ser ligado com aquele da desigualdade (TIMMS, 1985).

De acordo com essa interpretação, os pobres sofrem com a falta de acesso (aos serviços sociais, informação, crédito) advindo das polarizações institucionais que intensificam os problemas, decorrentes da insuficiente de riqueza material e de recursos humanos

(AHLUWALIA, 1990). Contudo, a pobreza e a desigualdade não têm o mesmo significado. No relatório 1990 do desenvolvimento do mundo, o Banco Mundial faz a seguinte distinção: "visto que a pobreza está relacionada a um padrão de vida de grande parte da sociedade, 'pobre e desigualdade' refere-se aos padrões vivos relativos por meio da sociedade inteira" (WORLD BANK 1990b; p. 26).

Em épocas recentes, houve um deslocamento da convicção de que a pobreza consiste no resultado de defeitos individuais, em que está gerada por uma cultura de classe baixa que compartilha os resultados de um processo imperfeito de socialização que é transmitido por meio das gerações. Essas percepções que acontecem por acaso, entretanto, opõem-se à interpretação de que tudo que é "errado" sobre os pobres é simplesmente que não possui a riqueza material suficiente (TIMMS, 1985).

De uma perspectiva mais empírica, o Banco Mundial definiu recentemente a pobreza como a inability de alcançar um padrão mínimo de viver (WORLD BANK, 1990b), que de acordo com sugestões, poder-se-ia ser conseguido somente por aqueles povos que ganham ao menos US\$ 370 dólares por ano (WORLD BANK, 1990b). Uma definição mais sensível da pobreza, que explica diferencial de preço entre países, é àquela que identifica os pobres como indivíduos cuja renda seja menor do que duas vezes o custo de uma cesta básica de alimentos. Ao longo da mesma linha, os indivíduos que vivem na pobreza extrema são aqueles cuja renda familiar é menos do que a despesa para adquirir uma cesta básica de alimentos.

Durante os anos noventa, ressurgem as ações internacionais dedicadas especificamente ao tema da pobreza. Pode-se destacar algumas evidências nesse sentido: os programas de "alívio" da pobreza ganharam espaço dentro do Banco Mundial e de outras organizações multilaterais; diversas conferências internacionais passaram a tratar direta e indiretamente esse problema social, entre as quais pode-se destacar: a Cúpula Mundial de Desenvolvimento Social de Copenhague (1995) a IV Conferência Mundial sobre a Mulher (1995) e a Conferência Mundial do Microcrédito (1997).

Em busca de propostas concretas para o combate à pobreza, NERI *et al.*, em linha com as proposições da obra de Hernando De Soto (2000), *The Mystery of Capital*, procura, dentro do contexto e realidade dos pobres, meios e mecanismos de acesso ao crédito que contribuam para a geração de renda a partir dos ativos que possuem. Pelo menos três desses ativos poderiam servir de base para a obtenção de crédito por parte daquela classe desprovida de privilégios. Em primeiro lugar, está a legalização de áreas urbanas ocupadas pelos pobres como as favelas e da reforma agrária. A idéia é regularizar a situação fundiária e posse de

imóveis urbanos de tal forma a dar acesso a crédito por meio do colateral que os pobres passariam a ter para melhorar a qualidade de vida.

Em segundo lugar estariam as aposentadorias dos anciãos das famílias pobres e outras formas de rendas certas, que, a partir do horizonte estável de recepção de recursos, poderiam ser utilizadas como colateral no mercado de crédito. Em terceiro lugar estaria o capital social. A idéia é que esse ativo contribuiria para aumentar as possibilidades de geração de emprego e renda e seria valorizado para efeito de inserção nos mercados e acesso ao crédito. A economia solidária e o microcrédito solidário baseiam-se nesse princípio (PARENTE, 2002).

Por último, é preciso destacar a inter-relação dos conceitos de pobreza com os de desigualdade, distribuição, exclusão, vulnerabilidade e marginalidade. Quando a pobreza define por suas dimensões mais abrangentes e inclusivas, os conceitos de exclusão e desigualdade tendem a ser incluídos nele, mesmo quando for possível diferenciar analiticamente. No entanto, a distinção é importante na medida que o enfoque escolhido defina políticas e programas diferentes para enfrentar o fenômeno (vide Quadro 2).

Conceitos	Dimensões	Propostas políticas
Marginalidade	Contexto geográfico e ecológico, marginalidade econômica, empregatícia e educativa.	Incremento de serviços urbanos. Organização da população marginal. Incorporação ao mercado da população.
Vulnerabilidade	Insegurança e riscos frente às crises. Incapacidade de resposta. Inabilidade adaptativa. Grupos objetivos e seus ativos.	Dar apoio para fortalecer as rendas. Promover novas fontes de rendas e subsídios. Fortalecimento de redes de proteção individuais, familiares ou sociais.
Desigualdade	Dotação de recursos desiguais. Justiça e equidade. Regras e normas de distribuição dos recursos.	Redistribuição de recursos. Políticas sociais e econômicas distributivas. Políticas de discriminação positiva.
Exclusão	Quebra de vínculos sociais comunitários e individuais com o sistema.	Criar condições para uma cidadania maior e para o pleno exercício de direitos. Políticas sociais integrais. Políticas de participação e integração. Acesso a serviços institucionais.

Fonte: (HOPENHAYN, 1992; p. 6)

Quadro 2. Conceitos, dimensões e propostas de políticas relacionadas com a pobreza

3.8. Características da pobreza na região de Puno

No Peru, segundo a estimativa, entre 45% e 50% da população seria considerada *pobre* e entre 15% e 18% como pobreza extrema. A luta contra a pobreza está entre as prioridades mais elevadas desse país. Apesar dos avanços vividos nas últimas décadas, não se tem conseguido que o crescimento econômico e o investimento social contribuam de maneira mais decisiva à redução das grandes desigualdades. Dessa forma, elas continuam existindo na

distribuição de receitas e no acesso aos serviços públicos dos diferentes níveis econômicos da população do Peru (INEI, 2004).

O objetivo deste capítulo é apresentar as principais características da pobreza na região de Puno – Peru, baseado na informação fornecida pelo *Instituto Nacional de Estadística* (INEI) do Peru, como também uma visão geral características do público alvo de microcrédito na região de Puno, por meio da pesquisa realizada no presente trabalho.

A região de Puno tem uma pobreza de 78% das quais 46,1% são pobres extremos, a renda mensal dos pobres é de US\$ 60 dólares e a renda mensal dos pobres extremos é US\$ 30 dólares o que reflete realmente a situação social inerentes a essa região em relação às demais regiões desse país, onde o consumo per capita teve uma queda significativa (Tabela 5).

Tabela 5. Características da pobreza na região de Puno

Índices principais	%
Incidência da pobreza na população.	78,0
Incidência da pobreza extrema na população.	46,1
Linha de pobreza total (US\$. Per capita mensal).	60,0
Linha de pobreza extrema (US\$. Per capita mensal).	30,1
Déficit de Consumo Básico (Milhões US\$ Ano).	76.5
Déficit de Consumo Alimentar (Milhões US\$ Ano).	22.2

Fonte: INEI (2004)

As principais características dos lares da região de Puno, são apresentados na Tabela 6 visando as principais necessidades da população em que 16,7% possuem serviços de esgoto e do total dos lares dessa região no intervalo de 29,8% tem água potável. No entanto, no intervalo de 9,2% contam com pelo menos duas necessidades básicas insatisfeitas e 0,6% possuem cinco necessidades básicas insatisfeitas, esses indicadores de pobreza, influenciam no desenvolvimento econômico daquela região e, percebe-se o verdadeiro estado de pobreza da região de Puno.

Tabela 6. Características dos lares na região de Puno

Características dos lares	%
Total de lares.	311,168
% lares com abastecimento de água.	29.8
% lares com serviços de esgoto.	16.7
% lares com energia elétrica	53.3
% lares com serviços de telefone (teléf. Fixo).	4.0
NBI dois	9.2
NBI cinco	0.6
Porcentagem de lares tem acesso ao menos a um programa social.	51.7

Fonte: INEI (2004)

3.9. Pobreza e desigualdade

A política de ajuste estrutural iniciada no ano de 1990 no Peru partiu do pensamento que a recuperação econômica derivada da estabilização e a liberalização melhorariam a situação social da população. No entanto, as melhoras macroeconômicas conseguidas (baixa taxa de inflação, crescimento do PIB e acumulação de reservas internacionais) não estiveram associadas a uma elevação nos níveis de emprego e de renda da população durante a década passada; ao contrário, esses níveis decresceram, acentuando, cada vez mais, as diferenças sociais: Da renda nacional, 50% está concentrada nas mãos de 20% da população (mais ricos), enquanto que, ao contrário, a população mais pobre (20%) responde por 5% da Renda.

Um instrumento que mensura a pobreza é a renda. Atualmente no Peru consideram-se pobres a quem somente disponha de US\$ 2,0 dólares ao dia ou menos para satisfazer todas suas necessidades. No ano 1985 a pobreza afetava 41,6% da população do Peru. Atualmente no intervalo de 54,1% encontra-se abaixo da linha de pobreza, segundo a Pesquisa Nacional de lares realizada no ano de 2000. Trata-se de famílias que somente cobrem suas necessidades de alimentação, não atendendo outras necessidades básicas, como educação, saúde. Atualmente existem muitas famílias pobres, que ao passar do tempo tornaram-se menos favorecidos ainda (MAQQUE, 2001).

Segundo o Banco Interamericano de Desenvolvimento (1999), a América Latina é a região com a distribuição de renda mais desigual em todo o mundo. Essa desigualdade tem piorado entre 1990 e 1997 em sete países da região, entre eles o Peru, de acordo com um relatório de CEPAL (1998).

No Peru, uma família de segmento pobre dispõe de renda média de US\$ 230 dólares ao mês e uma família de segmento mais pobre pode não superar os US\$ 60 dólares por mês. Entretanto, uma família de estrato social alto ganha em média US\$ 3.320¹¹. Além disso, o Peru é um país de profundas variedades regionais. As médias nacionais ocultam grandes desigualdades que afetam negativamente às regiões da Serra e da Amazônia¹², particularmente nas áreas rurais (INEI, 2004). A taxa de mortalidade infantil, taxa de natalidade e a taxa de desnutrição são as maiores nas regiões mencionadas comparadas com a população do litoral peruano, o mesmo acontece com a não assistência às aulas e a deserção na escola.

¹¹ Dados obtidos na pesquisa desenvolvida pelo Instituto Apóio de ano 2000, citados em CARE (2001).

¹² O Peru divide-se em três regiões geográficas maiores: a Costa, no litoral do território peruano; a Serra, que pertencem aos Andes peruanos que atravessa o país de sul a norte; e a Selva, localizada na floresta amazônica, a qual ocupa mais da metade do território nacional.

O relatório sobre a situação das crianças e adolescentes no Peru (GIN, 1999), menciona que mais da metade da população e 60% das crianças vivem em condições de pobreza. Em torno de três milhões e meio de habitantes, encontra-se em extrema pobreza ou indigência, o que representa 14% da população total; deles, dois milhões são crianças e adolescentes. Essa situação é mais grave na área rural, onde em torno de 40% da população vive em condições de pobreza extrema ou indigência.

Uma revisão de vários estudos sobre fatores econômicos e sociais permite a Pozzi-Escot e Zorrilla (1994) concluir que os âmbitos rurais da Serra e a Amazônia são os mais castigados pela pobreza no Peru. E assim que, as fontes citadas até aqui concordam em demonstrar que a população rural caracteriza-se pela carência ou insuficiência de recursos para ter acesso à satisfação de suas principais necessidades, sejam essas nutricionais, sanitárias e educativas, por isso formam parte do segmento majoritário em condições de vida deprimente.

Uma situação particularmente grave é da Amazônia do Peru, que representa 61% do território peruano e conta com mais de um milhão e meio de habitantes (6% de total nacional). No ano de 1996, do total da população amazônica 65% somente apresentava educação primária; em média de 50% viviam em condições de extrema pobreza; e mais da metade das famílias não possuíam serviços higiênicos.

3.10. Visão demográfica da pobreza na região de Puno

Os estudos demográficos se referem à existência de uma relação próxima entre pobreza e elevadas taxas de crescimento da população, focalizando essa última, sobretudo a condutas reprodutivas que levam a altas taxas de fecundidade.

Para uma melhor análise da incidência da pobreza na região de Puno, tem-se classificado segundo a magnitude da mesma, formando-se três grandes grupos¹³. Ao analisar a pobreza da região de Puno, percebeu-se que ela apresentou numa incidência similar ou superior ao 78% de sua população. Logo, consiste numa população com carências graves e completamente distantes das mínimas condições para ao desenvolvimento do ser humano, dentro deles a região de Puno tem pobreza extrema 46,1% e pobreza não extrema 31,9%.

O Gráfico 17 apresenta as regiões que tem índices relevantes de pobreza e pobreza extrema no Peru, em que do total das regiões desse país, a região de *Huancavelica* é a mais

¹³ O primeiro a pobreza geral. Composta por aquelas regiões que apresentam uma incidência da pobreza maior ao 70% de sua população. O segundo grupo estão as regiões que apresentam pobreza alta, cuja incidência encontra-se entre 50% e menos do 70% da população. No terceiro grupo estão localizados nas regiões que encontram-se a pobreza media, devido a que o indicador de pobreza é inferior à metade da população,

crítica, pois apresenta em torno de 74,4% que vivem em extrema pobreza, no intervalo de 13,7% têm características de pobres e somente 12% da população daquela região não é pobre, a região de Puno ocupa o quarto lugar das regiões com maior incidência da pobreza apresentando 46,1% que vivem em extrema pobreza, em que no intervalo de 31,9% são pobres e 22% não têm características dos pobres, mostrando que essa região apresenta dificuldades sociais em relação à pobreza.

Fonte: INEI (2001)

Gráfico 17. Regiões classificadas com pobreza geral (2001)

3.11. Dimensões da pobreza

A pobreza é uma condição econômica e social com causas e expressões múltiplas. Embora a maneira mais comum e fácil de apresentá-la seja como uma insuficiência de renda para alcançar um certo nível mínimo de vida. O conceito de pobreza compreende, além disso, o grau de insatisfação a respeito de um conjunto de necessidades humanas básicas. O caráter multidimensional da pobreza faz com que se tenha a necessidade de utilizar diferentes métodos para mensura-la, cada um deles capaz de demonstrar que a pobreza na região de Puno é de alta magnitude.

Desde o ano de 1988, o Peru tem realizado a mensuração da pobreza por meio de métodos complementares, sugeridos pela Organização das Nações Unidas, como: Linha de Pobreza (LP), Necessidades Básicas Insatisfeitas (NBI) e Método Integrado. Esses métodos possuem como base de estatística principal a Encuesta Nacional de Laros (ENALHO), que é realizada pelo Instituto Nacional de Estatística e Informática (INEI). Além disso, consideram-se outras formas de mensuração como o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e o Estado Nutricional.

Embora os aumentos relativos dos níveis de pobreza durante os anos noventa existem razões para acreditar que tal acréscimo teria sido superior, em termos reais, ao reportado. Estimções feitas pelo Banco Mundial mostram que o grau de subestimação de renda caiu

durante os oito anos, em que parte devido às quedas reportadas nas encostas dos lares, isso se deve a uma melhor e completa medição da renda. De fato, segundo ajustes realizados pelo Banco Mundial, a renda per capita quase não cresceu durante o período e por isso, existiu incremento na incidência da pobreza.

No entanto, deve-se considerar que tanto o nível do PIB como seu crescimento tem sido subestimado em parte devido a que as contas nacionais não captam aspectos como o rápido crescimento do setor mineiro. Em conclusão, é provável que a pobreza tenha incrementado significativamente desde o ano de 1993.

Com base no método de *Linhas de Pobreza*, encontra-se que a incidência de pobreza na região de Puno afetava, segundo o Gráfico 18 no ano de 2001, aproximadamente, 78% (próximo de 935.530) dos lares da região, que indicaram que aumentou 16 pontos percentuais ao longo dos últimos oito anos. Já que no ano 1993 a cifra chegava a 62%. Esse dado é muito preocupante, mas, o fato de que quase 46,1% dos lares estão localizados na categoria de extrema pobreza ou indigência, torna mais agravante tal situação. Neste subgrupo observa-se existência de um acréscimo ao comparar com os 44% que apresentava no ano 1993.

Fonte: INEI (2003)

Gráfico 18. Pobreza segundo a renda familiar 1993-2001 (Em porcentagens)

3.7.1. Necessidades básicas insatisfeitas

Outra abordagem para definição de pobreza é o conceito da não satisfação de necessidades básicas (SALAMA; DESTREMAU, 1999). Essa considera essencial o acesso a alguns bens, de modo que sem estes os “cidadãos” não seriam capazes de usufruírem uma vida minimamente digna. Água potável, rede de esgoto, coleta de lixo, acesso ao transporte coletivo e educação constituem bens imprescindíveis para que os indivíduos possam levar vidas saudáveis e que tenham chances de inserção na sociedade (vide Quadro 3). Tal abordagem tem como característica principal a universalidade, uma vez que esses bens são necessidades de todo e qualquer indivíduo. Mesmo com alguma dificuldade, as Necessidades Básicas Insatisfeitas (NBI) são mensuráveis e sua satisfação é economicamente benéfica na

medida em que aumenta a produtividade dos indivíduos. Porém, há alguma arbitrariedade no cálculo do indicador, posto que é necessário estipular quais são as necessidades, além de um piso para as mesmas.

Com a utilização do método de *Necessidades Básicas Insatisfeitas* (NBI)¹⁴, observa-se que os lares com NBI são 204.000; significa em torno de 71,7% do total da população. A região de Puno apresenta os lares com maior proporção de NBI, no intervalo de 45,2% acima das regiões de *Cerro de Pasco* (44,6%), *Ayacucho* (42,0%) e *Cusco* (41,7%). O total de lares pobres, em nível nacional, segundo este método, era de 53,9% no ano de 1993, mas no ano de 2001 passou para 71,7%.

É preocupante que a percentagem de lares com duas ou mais necessidades básicas insatisfeitas seja consideravelmente superior no ano de 2001 (71,7%) em relação a 1993 (53,9%), o que indica que a redução antes indicada tinha um impacto muito maior, se isso fosse considerado como forma de extrema pobreza.

<p>Água</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ter acesso a água saudável dentro da propriedade (domicílios urbanos) - Ter acesso a água de um sistema de poços (domicílios rurais) <p>Saneamento</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ter um serviço sanitário, que não seja latrina de fossa simples (domicílios urbanos) - Ter pelo menos uma latrina de fossa simples (domicílios rurais) <p>Educação primária</p> <ul style="list-style-type: none"> - Que as crianças de idade primária estejam matriculadas em escolas (domicílios urbanos e rurais) <p>Capacidade de subsistência</p> <ul style="list-style-type: none"> - Que o chefe do lar tenha mais de três anos de educação primária e encontre-se empregado; e se não é assim, que exista pelo menos uma pessoa ocupada para cada três membros dos domicílios (urbanos e rurais) <p>Acomodação</p> <ul style="list-style-type: none"> - Que não existam mais de três pessoas por quarto, excluindo banheiros (domicílios urbanos e rurais) <p>Estado do lar</p> <ul style="list-style-type: none"> - Que a casa não seja improvisada nem construída com lixo e que não tenha chão de terra (domicílios urbanos) - Que a casa não seja improvisada nem construída com lixo (domicílios rurais).

Quadro 3. NBI Consideradas para o caso do Peru

A região de Puno apresenta algumas características ao considerar cinco indicadores/número de famílias com necessidades básicas insatisfeitas como, por exemplo:

- A região de Puno está situada no último lugar, já que apresenta 174.938 famílias vivendo sem esgoto;

¹⁴ A metodologia de NBI, empregada no Peru a partir de 1993 tem em conta 5 indicadores: Lares vivendo sem esgoto, Lares vivendo com acionamento, Lares com crianças entre seis a doze anos que não assistem à escola, Lares com alta dependência econômica e Lares vivendo com características físicas inadequadas.

- A região de Puno situa-se no antepenúltimo lugar, depois das regiões de *Piura* e *San Martín*, visto que possui 40.280 famílias vivendo em lugares com características físicas inadequadas;
- A região de Puno situa-se entre os cinco últimos lugares, depois das regiões de *Cajamarca*, *Piura*, *La Libertad* e *Ancash*, uma vez que apresenta 29.125 famílias vivendo com alta dependência econômica;
- Essa região situa-se nos seis últimos lugares, depois das regiões de *Cajamarca*, *Piura*, *La Libertad*, *Cusco* e *Huanuco*, tendo em vista que possui 20.947 famílias cujas crianças não assistem às aulas.

3.7.2. Índice de Desenvolvimento Humano

Outra forma de aproximar-se da mensuração da pobreza é por meio do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), do PNUD, o qual permite vê-la não somente como insuficiência de renda, mas, além disso, como denegação de opções e oportunidades para conseguir uma vida digna. A Tabela 7 apresenta o IDH do mundo, onde pode observar-se a localização da região de Puno em relação aos países desenvolvidos.

Tabela 7. O IDH no mundo

País / Região	IDH
Noruega	0,944
Estados Unidos	0,937
Japão	0,932
Inglaterra	0,930
Alemanha	0,921
Argentina	0,849
Chile	0,831
Cuba	0,806
Brasil	0,777
Peru	0,752
Puno	0,512
Carabaya	0,436

Fonte: United Nations Development Programme, 2003

O IDH permite uma visão comparativa do país em relação ao contexto mundial, uma vez que autoriza desagregar e comparar os sucessos e privações em níveis regional e municipal, mostrando assim, as desigualdades por âmbito municipal, referente à saúde, educação e renda. Esse índice complementa-se com o Índice de Pobreza Humana (IPH), centrada em mesurar as privações dos menos favorecidos.

Segundo a Tabela 8 e de acordo com o relatório sobre Desenvolvimento Humano do ano de 2001 publicado pelo PNUD. O Peru ocupa o 82º lugar entre 175 países do mundo. No

contexto da América Latina e do Caribe, só nove países apresentam um IDH inferior ao do Peru (Paraguai, República Dominicana, Equador, El Salvador, Bolívia, Honduras, Guatemala, Nicarágua e Haiti).

Todos os países da América do Sul apresentam um IDH médio, embora claramente possam ser estabelecidos em dois subgrupos com diferenças importantes entre eles: os países que quase alcançam um IDH alto (Argentina, Uruguai e Chile) e os países que estão dentro do IDH médio. No caso particular do Peru, os índices em todos os componentes, à exceção de esperança de vida, são inferiores a média da América do Sul. No entanto, a maior distância acontece na população de nível bem baixo de pobreza e de renda, o que representa apenas 41,4% da média regional.

Tabela 8. Índice de Desenvolvimento Humano da América do Sul, 2003

País	Esperança de vida (anos)	Taxa de alfabetização	Taxa Bruta de Matrícula	PIB Real Per capita US\$ (PPA)	IDH	Posição Mundial
Argentina	73,85	96,90	75,50	11,425	0,849	34
Uruguai	74,95	97,65	84,00	8,482	0,834	40
Chile	75,80	95,90	76,00	9,232	0,831	43
Colômbia	71,80	91,90	70,50	7,071	0,779	64
Brasil	68,00	87,30	95,00	7,401	0,777	65
Venezuela	73,50	92,85	67,50	5,655	0,775	69
Peru	69,45	90,25	83,50	4,555	0,752	82
Paraguai	70,55	93,50	64,00	5,190	0,751	84
Equador	70,60	91,85	72,00	3,272	0,731	97
Bolívia	63,35	86,10	84,00	2,304	0,672	114

Fonte: PNUD, Relatório sobre Desenvolvimento humano 2003, p. 237-238.

A Tabela 9 apresenta o Índice de Desenvolvimento Humano do Peru, observa-se que o IDH desse país apresenta 0,752 abaixo da Argentina que possui 0,849. No entanto, a região de Lima tem um IDH mais desenvolvido 0,747 em relação às outras regiões do Peru e a região de Apurímac é a mais crítica apresentando um IDH de 0,457; a região de Puno é quinta mais crítica mostrando um IDH de 0,512 observando-se um panorama mais abrangente da região de Puno, em que a esperança de vida da população é de 64 anos.

Tabela 9. Índice de Desenvolvimento Humano no Peru

Região	Esperança de vida (anos)	IDH	Posição no Peru	Região	Esperança de vida (anos)	IDH	Posição no Peru
Amazonas	68,25	0,515	19	La libertad	69,80	0,613	10
Ancash	67,95	0,577	12	Lima	73,20	0,747	1
Apurimac	64,30	0,457	25	Loreto	67,30	0,563	15
Arequipa	68,75	0,635	6	Madre de Dios	68,95	0,621	8
Ayacucho	66,05	0,488	23	Moquegua	69,30	0,666	5
Cajamarca	66,65	0,495	21	Pasco	66,75	0,575	13
Callao	74,45	0,716	2	Piura	68,65	0,551	17
Cusco	64,95	0,537	18	Puno	64,00	0,512	20
Huancavelica	64,20	0,460	24	San Martín	70,05	0,553	16
Huanuco	66,20	0,494	22	Tacna	73,50	0,681	3
Ica	71,95	0,667	4	Tumbes	69,70	0,620	9
Junin	67,25	0,578	11	Ucayali	65,85	0,565	14
Lambayeque	71,25	0,625	7				

Fonte: Convenio INEI-PNUD.

Elaboração: INDH – PNUD, Peru 2002.

O IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) médio da região de Puno pode originar diferentes resultados de avaliação. Uma comunidade ou um povo, dentro de um município ou, uma parte da população, em geral, pode determinar os resultados. O efeito é mais elevado na medida em que a importância relativa daquela comunidade ou povo, dentro da região, seja maior. Isto ocorrerá com maior facilidade nos municípios com menores índices populacionais.

No entanto, a diferenciação da pobreza ao nível da região, tendo como base o IDH, não apresenta maiores mudanças em relação ao observado no método de NBI, principalmente no referente aos municípios de *San Roman*, *Puno*, *Chucuito* e *San Antonio de Putina*. As maiores variantes apresentam-se no caso dos municípios de *Sandia*, *Azangaro*, *Moho* e *Carabaya*. Os primeiros mostram uma situação relativamente melhor, enquanto ao método das NBI. Para tanto, os segundos localizam-se muito próximos das regiões com IDH baixo¹⁵.

O município de *Carabaya* mostra o IDH mais crítico, apresentando no intervalo de 0,436 seguido por *Moho* (0,469) e *Azangaro* (0,474). Entretanto, no outro extremo, encontra-se municípios como *San Roman* (0,579), *Puno* (0,542) e *Chucuito* (0,519). Nessa situação regional, observa-se que ainda há muitos desequilíbrios. Um deles é o fato de 0,752 do total do País descreve um IDH inferior da média. Desta forma, concentra-se, sobretudo, nos municípios com maior índice de pobreza.

Assim, o IDH mais crítico da região de Puno é do distrito de *Carabaya* sendo apresentando em torno de 0,436 e a esperança de vida da população é de 58,7 anos, devido às carências sociais e à falta de oportunidades e acesso aos serviços básicos. Por outro lado, o

¹⁵ Devido a razões metodológicas, o cálculo do IDH em nível nacional diminui o peso relativo da renda, a qual estaria influenciado em certa medida nas diferenças geográficas.

maior IDH é o distrito de *San Roman* apresentando 0,579 o que reflete esse distrito como um dos mais desenvolvidos dessa região, caracterizando pela atividade de comércio e localização da cidade de *Juliaca* dentro da região de Puno (vide Tabela 10).

Tabela 10. Índice de Desenvolvimento Humano na região de Puno – Peru

Município	População (Habitantes)	IDH	Esperança de vida ao nascer (anos)	Alfabetização (%)	Matric. Secund. (%)	Término Educacional (%)	Renda Familiar per capita (S/.)
San Roman	214058	0,579	67,4	88,9	92,1	90,0	229,0
Puno	213814	0,542	65,0	83,3	88,7	85,1	206,3
Chucuito	95736	0,519	65,0	82,1	87,6	83,9	155,1
S. A. de Putina	35243	0,515	64,4	83,1	82,3	82,8	163,1
Melgar	78318	0,490	62,3	78	78,8	78,3	169,0
El Collao	84910	0,490	62,4	75,4	85	78,6	161,4
Huancane	80524	0,488	65,0	68,1	86,9	74,4	156,5
Lampa	45926	0,481	61,8	78,5	75,3	77,4	158,3
Yunguyo	52149	0,479	64,2	67,7	81,1	72,2	162,4
Sandia	54300	0,477	61,1	77,4	77,9	77,6	156,4
Azangaro	151937	0,474	63,4	73,8	71	72,9	154,6
Moho	35906	0,469	61,6	77,2	69,2	74,5	154,9
Carabaya	56577	0,436	58,7	77	52,9	69,0	158,9

Fonte: Relatório sob desenvolvimento humano – PNUD – PERU 2002

O comportamento da evolução da pobreza antes descrito, principalmente por meio do método de linhas de pobreza, mostra uma forte associação com o ciclo econômico. E assim, depois de uma década de estancamento, o PIB da região de Puno é de 1,98% apresentando uma taxa inferior ao crescimento da população (2,6%). Portanto, percebe-se um decréscimo da renda per capita.

3.12. Inflação

Em dezembro do ano de 2003, o nível geral de preços na região de Puno mensurado por meio da variação do IPC (*Índice de preços ao consumidor*), apresentou um acréscimo de 0,3% em relação a novembro do ano de 2003, mas foi inferior em 0,2 de ponto percentual à registrada no de 2002 (Gráfico 19). Comparando com a inflação da região de Lima foi superior em 0,4 de ponto percentual.

Fonte: BCR (2004)

Gráfico 19. Inflação regional da região de Puno – Lima

A inflação acumulada no transcorrer do ano de 2003 foi de 1,7%, inferior em 1,9% em relação à registrada no ano de 2002. A evolução mensal foi o resultado do aumento nos preços de quatro grupos de consumo que flutuou entre 1,4% (outros bens e serviços) e 0,3% (alimentos e bebidas). Entretanto, os preços dos três grupos restantes permaneceram estáveis.

3.13. Tipo de câmbio

Ao final do ano de 2003, a cotação média de compra – venda da moeda estrangeira no mercado cambial da cidade de Puno foi de S/. 3,4806 por dólar; que em relação a novembro aumentou 0,16%. Como pode se observar no Gráfico 20, a cotação mais alta (S/.3,4850) foi similar à registrada no mês de outubro do ano de 2003 e a mais baixa (S/. 3,4725) ligeiramente superior aos quatro meses anteriores. Comparativamente com dezembro do ano de 2002 (S/. 3,5357), caiu em 1,6% (-0,055 de *nuevo sol*). Mesmo assim, a média do ano de 2003 (S/. 3,4810) foi inferior a seu similar do ano de 2002 (3,5232) em 1,2%.

Fonte: BCR (2004)

Gráfico 20. Evolução do câmbio na região de Puno

3.14. Setor agropecuário

A agricultura na região de Puno tem características de subsistência, organizada pelas comunidades campestres. Os produtos são negociados principalmente em mercados locais e cultivados com tecnologias tradicionais. A maioria das propriedades das terras dos camponeses era inferior do que dois hectares no ano de 1994 e apenas 26% do total das terras são trabalhados com máquinas modernas. A maioria das terras é irrigada pela chuva e a disponibilidade da infra-estrutura da irrigação estava bem abaixo da média nacional.

A maioria dessa população está organizada em comunidades campestres. No ano de 1994 no censo agropecuário eram 1.018 comunidades campestres nativas registradas legalmente. Representam 60% das propriedades e 52% da superfície. Nas comunidades campestres, é usual que a terra seja atribuída individualmente, mas o pasto e as montanhas são

controlados coletivamente. Em todo caso, a terra não é transferível às pessoas que não pertencem à comunidade campestre, elas se limitam às possibilidades para utilizar como uma ajuda adicional. A nova lei de terras permitiu a possibilidade de possuir propriedade individual da comunidade campestre, mas com a aprovação da comunidade¹⁶. O registro de terra e o projeto especial rural de Cadastre (*Proyecto Especial Titulación de Tierras y Catastro Rural, PETT*) têm trabalhado em Puno por 12 anos e registraram 76% dos 40.500 pedidos apresentados a seu escritório em Puno, mas não pôde alcançar a maioria da terra da comunidade¹⁷.

Os principais produtos agrícolas são: batata, *quinua* e café. A batata é a produção principal na região, sendo a base para a alimentação andina. Sua produção sofreu dos impactos naturais do tempo, como o fenômeno “*El Niño*”, diminuindo em 30% entre os anos de 1995 e 1999. A produção de gado é também um componente importante do setor primário em Puno, especialmente de carneiros e de *camélidos*. O café é a principal atividade de exportação, cultivada em áreas da floresta. Na soma, a situação sócio-econômica da região de Puno situa-se entre as regiões menos desenvolvidas do Peru. Embora os potenciais agropecuários e do turismo existam, a região sofre de um ambiente difícil, com a falta de infra-estrutura básica e de recursos humanos. Sua atividade econômica é baseada no cultivo tradicional pequeno e em empreendimento informal.

Um estudo do Centro de Pesquisa Empresarial da *Câmara de Comércio y la Producción de la región de Puno*, determinou que as plantações da safra agrícola 2002/2003 acumularam no período dos oito primeiros meses em 190.138 hectares, dos quais 80% correspondem à produção de batata e outros cereais nativos ou típicos¹⁸ dos Andes do Peru.

Igualmente, as sacas dos cultivos transitórios foram em 8.445 hectares. Por esse motivo, tem-se uma produção de 71.491 toneladas, correspondendo em 52% ao cultivo de batata, em 18% à de *aveia forrageira* e 30% restante a outros cultivos em menores proporções.

É necessário salientar que essa atividade encontra-se diretamente relacionada com as mudanças climáticas que acontecem no lugar; essa região foi afetada por chuvas torrenciais nos primeiros meses do ano de 2003, por exemplo.

¹⁶ Lei de Terras 26505, 1991

¹⁷ O PETT foi criado pela lei em 1992 com o objetivo para atualizar melhorando o cadastro rural, e para fornecer títulos exatos da propriedade aos latifundiários rurais.

¹⁸ Entre os cereais oriundos dos Andes no Peru, na Região de Puno se tem a produção da *aveia para comida de animais herbívoros*, *cevada*, *quinua*, e *cevada para comida de animais herbívoros*.

3.15. Setor construção

No setor construção, a região de Puno registrou a começar do ano de 2003 uma queda em termos físicos de 13%, resultado da saída de 9.482 TM de cimento, que equivale a um valor de US\$ 1,15 milhões, o que em termos monetários significou uma retenção real de 16% em relação ao mesmo período do ano de 2002.

Por outro lado, os municípios de Puno e *Juliaca* registraram o trâmite de 121 licenças de construção por um valor de US\$ 1.770, que em termos físicos evidenciam um crescimento em 3%, em relação ao ano de 2002. No entanto, em termos monetários caiu em 20%. A quantidade de arrecadação por licenças de construção foi destinada em 34% a construções novas, 10% a regularizações e 56% a outros conceitos relacionados com essas licenças.

Ao final do ano de 2003, a atividade da construção registrou uma recuperação de 8%, em relação ao mesmo mês do ano de 2002; resultado do aumento no cimento, devido ao acréscimo da atividade construtora do setor privado. Entretanto, o número de licenças de construção tramitadas pelos municípios de Puno e *Juliaca* somaram 319% por um valor de S/. 18.561, que em termos físicos aumentou em 90% e em termos monetários em 4%.

3.16. Setor turismo

Devido a sua localização estratégica (Cusco – Puno - La Paz), sua cultura ancestral, em que se contempla a presença de culturas Pré-Incas, Incas e vestígios do *Virreynato*; conta com enumeráveis atrativos de caráter natural (lago *Titicaca*, lagoas, rios, floresta, flora, fauna entre outros), ruínas arqueológicas, templos coloniais e seu rico e variado folclore, o que tem levado a ser chamado a "Capital do Folclore Peruano"; considera-se que, havendo um adequado desenvolvimento de suas potencialidades turísticas poderia ser um ponto importante quanto ao turismo receptivo nesse país.

No último mês do ano de 2003, nos diferentes estabelecimentos de hospedagem da região de Puno foram registrados 17.226 turistas; das quais 11.998 foram nacionais (70% do total de chegadas) e 5.228 estrangeiros (Tabela 11). No último mês do ano de 2003, o maior fluxo de estrangeiros procedeu da Europa (60%). Correspondem as maiores chegadas aos procedentes de outros países da Europa (22%), Japão (13%), Inglaterra (11%) e França (9%). Também foram significativas as chegadas dos países como a Alemanha, a Itália, a Espanha, os Estados Unidos e a Bolívia. Enquanto aos visitantes nacionais, no intervalo de 67% procedem do sul do país (Puno, *Arequipa*, *Tacna* e *Moquegua*). Entretanto, de 15,2% e 14,9% foram de Lima e Cusco, respectivamente. Comparando com o fluxo turístico de dezembro do

ano de 2002, a atividade mostrou um crescimento de 5%; resultado do aumento de chegadas de turistas estrangeiros (14%) e nacionais (1,4%).

Tabela 11. Chegada de turistas

	Dezembro		Janeiro - Dezembro		Variação 2003/2002	
	2002	2003	2002	2003	Dez	Jan - Dez
Nacionais	11.832	11.998	136.673	147.250	1,4%	7,7%
Estrangeiros	4.575	5.228	94.431	104.851	14,3%	11,0%
TOTAL	16.407	17.226	231.104	252.101	5,0%	9,1%

Fonte: MITINCI Puno e Juliaca (2004)

3.17. Setor informal: contrabando

Enquanto ao contrabando por meio da fronteira de *Desaguadero* do Peru com a Bolívia, a Câmara de Comércio e a Produção de Puno (CCPP) refere-se que as atividades relacionadas ao contrabando envolvem mais de 20 mil pessoas. Essa área é utilizada pelos micro-comerciantes ou aqueles que se dedicam ao contrabando “formiga”, a qual fazem ingressar produtos pela fronteira de *Tilali* e *Moho* em caravanas que chegam a toda a região sul do Peru¹⁹ e a capital de Lima.

O Peru deixa de arrecadar entre 18% e 20% de impostos ao Estado, devido ao contrabando, mas essa ilegal atividade econômica, gera fontes de trabalho, aproximadamente a 80 empresas de transporte, entre 1.500 pequenos transportadores e umas 1.200 mulheres que praticamente vivem desse negócio ilegal que é desenvolvido na pequena cidade de *Desaguadero*. A *Câmara de Comércio da região de Puno* informou que as quintas e sextas feiras oferecem-se na região fruta, verduras e tubérculos, que são transportados em aproximadamente 70 caminhões. Cada um deles carrega entre 20 e 30 toneladas: “Aproximadamente 95% de desses produtos entra da Bolívia por meio de contrabando”.

Os principais produtos de contrabando que ingressam no Peru, provenientes da cidade de *La Paz* (Capital administrativa da Bolívia), são casacos, roupa de cama, algodão bruto, farinha de soja, creme dental, soja, milho, açúcar entre outros.

3.18. Setor externo

a) Exportações

Em dezembro, tramitaram-se 246 apólices e o valor FOB das exportações registradas pelas *Aduanas de Puno* e *Desaguadero* alcançaram US\$ 5,2 milhões, inferior em US\$ 0,6 milhões comparado com a quantia alcançado no mês de novembro de 2003. Nesse ano,

¹⁹ : A macro região Sul, consideram-se as regiões de Tacna, Moquegua e Puno

alcançou US\$ 54,4 milhões, superior em US\$ 5,2 milhões comparado com o ano de 2002, representando uma expansão de 10,6% (Tabela 12).

Esse é o resultado do comportamento favorável das vendas de produtos tradicionais, explicado por aumentos em "diversos" (14,89%), asfalto (2,46%) e zinco (1,00%). Entretanto, a farinha de pescado reduz-se 100%. Produtos não tradicionais explicado por crescimentos em pesca (233%), materiais de escritório (24%), agropecuário (22%), têxtil (17%), resto (14%) e química (13%).

Tabela 12. Exportações - FOB (Em milhões de US\$)

	Dezembro		Janeiro 2002		Variação	
	2002	2003	2002	2003	Ano ant.	Acumul.
Produtos tradicionais	0,00	0,02	0,04	1,14	-,-	2.758,4%
Produtos não tradicionais	3,99	5,28	49,15	53,38	32,1%	8,6%
Montante	3,99	5,30	49,19	54,52	32,7%	10,8%
Número de apólices	261	246	2712	2644	-5,7%	-2,5%

Fonte: BCR (2004)

Contrariamente, caíram os óleos (-37%), siderurgia e metalurgia (-32%) e metal mecânica (-20%). Referente ao mesmo período do ano de 2002, o montante de exportação da região de Puno foi superior em US\$ 1,2 milhões, o que significou um crescimento de 30%. Isso deu-se devido ao aumento das exportações de produtos não tradicionais que se incrementaram em 30%, explicado pelo aumento nas exportações de produtos têxteis (212%), materiais de escritório (77%), produtos agropecuários (40%), resto (22%) e química (7%); sem ser revertidas pela diminuição de óleos (-100%), pescaria (-21%), siderurgia, metalurgia (-17%) e metal mecânico (15%).

A distribuição percentual do valor total das exportações é constituída por produtos não tradicionais em 99,6%. Nesse grupo 25,7% constituiu o setor **têxtil** (tops de fibra acrílica, cabo de fibra acrílica, fio acrílico, algodão, cintas, tecidos, calças, cobertores, blusas, cobertores); 24,4% **Resto** (laminas, baldes, botas, móveis, caixas de plástico); 18,2% **químico** (tintas, xantato isopropílico, carbonato de cálcio, sulfato de cobre, silicato de sódio, sabão, oxido de estanho, betume, acetato de etilo, fosfato de cálcio, nitrato de sódio, silicato de sódio, sulfato de zinco, sulfato de alumínio, mechas, sabonete, saborizantes, vaselina e ácido sulfúrico); 11,8% **agropecuário** (bolachas, leite evaporada, cúbitos de carne, cação, pasta de tomate, marmelada e macarrão); 10,5% **metal mecânico** (*enchufes*, barras de caucho, válvulas, toma corrente, unidade de mobilidade de saúde, filtros para entrada de ar e cabo); 6% **siderurgia e metalurgia** (barras de acero, cabos, *muelles de ballesta*, asfalto líquido e bolas de acero); 1,8% **materiais de escritório** (cadernos e caixas de cartão) e 1,1% de **pescaria**

(conservas de peixe). Finalmente, as exportações de **produtos tradicionais** (asfalto) participaram em 0,4%.

b) Importações

O valor das importações CIF da Bolívia (produto de 209 apólices, tramitadas pela aduana de *Desaguadero*) alcançou US\$ 5,1 milhões, quantia superior em US\$ 1,4 milhões ao comparar com o resultado do mês precedente (vide Tabela 13).

Para o ano, o montante acumulado foi de US\$ 57,7 milhões, superior em US\$ 8,1 milhões, em relação ao ano de 2002 com um resultado superior em 16%, consequência dos aumentos nas compras de **bens de consumo**, cujo montante cresceu 75%, explicado por incrementos em outros (510%); utensílios domésticos (152%) e alimentos e bebidas (63%). Os bens de capital cresceram em 24%, devido ao acréscimo nas compras de partes e peças (271%), materiais de construção (36%) e ferramentas (3%); acréscimo que não foi revertido pela diminuição na compra de maquinaria e equipamento (-21%). Por outro lado, os **insumos** tiveram uma queda de 10%, explicado pela retenção na compra de insumos industriais (-37%), a qual não foi revertido pelos resultados positivos em combustíveis e lubrificantes (176%) e insumos agrícolas (101%).

Tabela 13. Importações – CIF (Em Milhões de US\$)

	Dezembro		Janeiro - Dezembro		Variação	
	2002	2003	2002	2003	Ano ant.	Acumul.
Bens de consumo	2,13	0,74	14,42	25,19	-65,2%	74,7%
Insumos	2,37	4,19	32,72	29,46	76,8%	-10,1%
Bens de capital	0,21	0,21	2,47	3,07	-0,9%	24,6%
Montante	4,72	5,14	49,61	57,72	9,1%	16,4%
Número de apólices	149	217	1.649	2.111	45,6%	28,0%

Fonte: BCR (2004)

As importações foram superiores em US\$ 0,4 milhões, com um acréscimo de 8%; pela tendência crescente nos insumos (76%), contraposto pela diminuição em bens de consumo (-65%) e bens de capital (-8%). A variação crescente originou-se por maiores compras de insumos correspondentes a outros (707%), insumos industriais (267%) e combustíveis e lubrificantes (40%). Isso não foi revertido pelas quedas na compra de insumos agrícolas (-74%), alimentos e bebidas (-68%) e de materiais de construção (-42%).

Referente à distribuição percentual de 91,4% distribuiu-se concentrado nas importações correspondentes a **insumos industriais** (álcool etílico, bolo de soja, tampas de plástico, madeira acerada, garrafas de cristal e sucata pesada), que participaram com 72%; **alimentos e bebidas** (açúcar, carne de bovino, leite concentrada, manteiga, hamburguesa de

carne de rês, queijo e óleo), que representou em 13,2%; **insumos agrícolas** com 6,2%. O restante como combustíveis, lubrificantes, materiais de construção, ferramentas, outros e partes e peças obtiveram a participação de 8,4%.

3.19. Finanças públicas

a) Governo central

No ano de 2003, as receitas correntes do Governo central que arrecadou a SUNAT representaram ao redor de S/. 7,8 milhões de *nuevo soles* inferior (Tabela 14). No ano de 2003, representaram S/. 94,8 milhões de *nuevos soles*, superior em S/. 20,3 milhões em relação ao ano de 2002, o que pode indicar o acréscimo real de 25%, originando-se pelo aumento nas arrecadações, referente ao imposto de renda (48%), infrações de tributação (39%), IGV importações (37%), Imposto de Promoção Municipal (36%), adicional *advalorem* (24%), IGV geral (22%), outros (22%) e ISC importações (2%). Isso não foi compensado pela diminuição da arrecadação nos tributos de ISC geral (-81%) e RUS (-2%).

Tabela 14. Receitas correntes do Governo Central (Em milhões de S/.)

	Dezembro		Janeiro - Dezembro		Variação		Distrib.
	2002	2003	2002	2003	Acum.	Ano ant.	
I. Receitas Tributárias.	6,26	7,77	74,48	94,80	24,5%	21,1%	100,0%
As Receitas	1,40	1,97	19,18	29,06	48,1%	37,5%	25,3%
A importação	0,23	0,13	1,88	2,39	24,3%	-43,5%	1,7%
A produção e consumo	4,04	4,94	46,65	54,79	14,9%	19,2%	63,5%
Taxas	0,48	0,67	6,03	7,52	22,0%	35,4%	8,6%
Multas e outras	0,11	0,07	0,75	1,06	38,9%	-43,5%	0,8%
Total	6,26	7,77	74,48	94,80	24,5%	21,1%	100,0%

Fonte: BCR (2004)

Em dezembro de 2002, a arrecadação cresceu da ordem de S/. 1,5 milhões, equivalentes a um intervalo de 21% do total arrecadado. Mostraram aumentos na arrecadação no IGV geral (42%), imposto de renda (38%), taxas (35%), ISC importações (32%), ISC geral (8,7%), imposto à promoção municipal (7%) e IGV às importações (6%). Ao contrário, mostrou-se uma queda em seus níveis de arrecadação a infrações tributárias (-43%), adicional *ad-valorem* (-43%) e RUS (10%).

A participação percentual dos tributos distribuiu-se do seguinte modo: IGV importações 27,8%, IGV geral 26,6%, imposto de renda 25,3%, outros 8,6% e imposto à promoção municipal 3,5%, os que representaram 91,8% do total arrecadado; do restante 8,2%, participaram o ISC geral, RUS, ISC importações, adicional *ad-valorem* e infrações em tributação.

b) Governo regional

b.1) Receitas

Durante o último mês do ano de 2003, a receita total do governo regional foi de S/. 3,2 milhões, a qual, em relação ao mês do ano anterior foi superior em S/. 0,7 milhões, com uma variação crescente de 26%, segundo projeções durante o ano de 2004 houve crescimento na ordem de 68%.

A maior receita (58%) foi de rendas da propriedade (destinadas em 10 % a rendas da propriedade real), sendo que 86% correspondem ao *canon minero*, 13% a locação. Entretanto, o valor de 1% restante corresponde a concessões e locação de imóveis; seguido por transferências (20,6%) destinadas em sua totalidade a transferências internas do setor público, deles 78% corresponde a transferências especiais e 21% a seguro integral de saúde (Tabela 15).

Outras receitas corresponderam à venda de bens (10%), taxas (5%), prestação de serviços (4%), venda de ativos (2%) e outras receitas (0,1%). Contribuíram no primeiro à saúde (79%) por venda de medicamentos; no segundo, obteve-se por conceito de transportes e comunicações (42%); no caso do terceiro, também corresponde à saúde (81%); no quarto caso corresponde à venda de veículos, equipamentos e maquinaria usada (63%).

Tabela 15. Receitas da região de Puno (Em milhões de S/.)

	Dezembro		Janeiro - Dezembro		Variação		Distrib.
	2002	2003	2002	2003	Acum.	Ano ant.	
- Receitas correntes	2,47	2,49	19,31	23,78	23,1%	-1,3%	77,0%
- Receitas de capital	0,05	0,08	0,47	0,32	-30,7%	60,4%	2,4%
- Transferências	0,00	0,67	0,00	7,25	-.-	-.-	20,6%
- Financiamento	0,00	0,00	1,64	4,71	186,3%	-.-	0,0%
Total	2,51	3,24	21,42	36,07	68,4%	25,9%	100,0%

Fonte: Região de Puno – Escritório de Gerência de Orçamento e Planificação (2004)

b.2.) Despesas

Na Tabela 16 apresentou a despesa total do último mês do ano de 2003 que representa S/. 47 milhões o que originou um aumento de 40% em relação a seu similar do ano de 2002, resultado do acréscimo em investimentos (524%), obrigações de previsão (421%), bens e serviços (34%) e pessoal e obrigações sociais (10%).

Incrementou-se no intervalo de 29%, resultando importante a despesa realizada por conceito de obrigações de previsão (451%), investimentos (167%), outras despesas de capital (72%), bens e serviços (14%) e pessoal e obrigações sociais (8%).

Tabela 16. Despesas da região de Puno (Em milhões de S/.)

	Dezembro		Janeiro - Dezembro		Variação		Distrib.
	2002	2003	2002	2003	Acum.	Ano ant.	
- Despesa corrente	31,93	41,52	355,02	435,46	22,7%	26,9%	88,3%
- Despesa de capital	0,85	5,51	16,42	42,05	156,4%	533,4%	11,7%
Total	32,78	47,03	371,44	477,51	28,6%	40,0%	100,0%

Fonte: Região de Puno – Escritório de Gerência de Orçamento e Planificação (2004)

As despesas correntes são as mais importantes, a qual concentrou em 88,3% do total, dos quais 68,8% correspondem a gastos de pessoal e obrigações sociais, em 13,3% a obrigações de previsão e o valor de 6% a bens e serviços. Nas despesas de capital destacou-se o investimento em torno de 11,5% e outras despesas de capital (0,2%).

3.20. Setor monetário

a) Liquidez do Sistema Bancário

O saldo total de depósitos e obrigações do sistema financeiro da região de Puno registrou S/. 246.8 milhões o que significa uma quantidade inferior em S/. 16.8 milhões em relação ao saldo do mês de novembro, com uma diminuição real de 6,9% (Gráfico 21). Isso deu-se devido à menor captação de depósitos por parte do sistema bancário (-7%), influenciado pela diminuição apresentada pelo Banco da Nação (-20,3%), banca múltipla (-1,9%) e banca de consumo (-1,4%). O sistema não-bancário também mostrou uma queda na captação (- 3,9 %).

Fonte: BCR (2004)

Gráfico 21. Evolução da liquidez do sistema bancário

No final do ano de 2002, os depósitos no sistema financeiro foram menores chegando em S/. 11,2 milhões (vide Tabela 17), a qual diminuiu em 6,5%. Esse comportamento respondeu à retenção no sistema bancário com uma diminuição de 8%, devido a uma menor captação por parte da banca múltipla (-29%); o que não se reverteu pelo acréscimo do Banco

de la Nación e banca de consumo (326 e 52% respectivamente). O sistema não-bancário aumentou suas captações (20%).

Tabela 17. Saldo de depósitos em M/N e M/E (Em milhões de S/.)

Bancos	2002		2003				Variação				Distribuição	
	Dezembro		Novembro		Dezembro		Mês anterior		Ano anterior			
	M/N	M/E	M/N	M/E	M/N	M/E	M/N	M/E	M/N	M/E	M/N	M/E
1. Sistema Bancário	95,4	147,1	147,5	96,3	134,6	93,6	-9,3%	-3,4%	37,6%	-37,9%	93,7%	90,4%
- Banco da Nación	12,4	0,0	67,5	0,0	54,1	0,0	-20,3%	-	326,2%	-	37,7%	0,0%
- Banca Múltipla	79,5	142,0	74,3	88,5	74,4	86,2	-0,3%	-3,2%	-8,7%	-40,8%	51,8%	83,2%
- Banca de Consumo	3,5	5,2	5,7	7,8	6,0	7,4	4,0%	-5,4%	68,4%	40,1%	4,2%	7,2%
2. Sistema não-bancário	7,3	8,1	9,4	10,3	9,1	10,0	-3,8%	-4,0%	21,3%	19,4%	6,3%	9,6%
3. Empresas Financeiras	0	0	0	0	0	0	-	-	-	-	0,0%	0,0%
4. Total	102,7	155,3	156,9	106,6	143,6	103,5	-9,0%	-3,5%	36,5%	-34,9%	100,0%	100,0%

Fonte: Região de Puno – Escritório de Gerência de Orçamento e Planificação (2004)

Considerando os saldos no final de dezembro do ano de 2003, a distribuição percentual dos depósitos entre as diversas entidades do sistema financeiro indicou que o sistema bancário concentrou 92% em que a banca múltipla, como o *Banco de la Nación* e banca de consumo participaram com 65%, 22% e 5% respectivamente. Por sua parte, o sistema não-bancário concentrou 8%. Em quanto à captação de depósitos por tipo de operação, em relação ao mês de novembro, registrou-se quedas em todas as contas: poupança (-10%), à vista, "outros" e a prazo em 9,3% e 1%, respectivamente.

Por outro lado, em relação a dezembro do ano de 2002, diminuíram a conta *outros*, a prazo e poupança em -53%, -35% e -15%, respectivamente, não conseguindo reverter pelo acréscimo das operações à vista (65%). Analisando a participação percentual por tipo de operação, do total de depósitos e obrigações 41 e 31% corresponderam às captações à vista e a prazo. Entretanto, 26% e 2% foram poupança e outros, respectivamente. Ao final do ano de 2003, o coeficiente de dolarização dos depósitos e obrigações foi de 41,8%, diminuindo 18,3% em relação ao registrado em período similar do ano de 2002 (60,2%).

b) Crédito ao setor privado

Ao final do ano de 2003, os saldos de colocações do sistema financeiro alcançaram S/. 203,6 milhões; superior em S/. 6 milhões em termos nominais em relação ao mês de novembro de acordo com o Gráfico 22, com um acréscimo real de 2,4%, originado pela expansão mostrada pelo sistema não-bancário ao aumentar seus saldos de colocações em 4% e o sistema bancário em 2% influenciado, esse último, pelo acréscimo do *Banco de la Nación* (51%), banca de consumo (2%) e banca múltipla (1%). Contrariamente as empresas financeiras caíram (-3%).

No mês de dezembro do ano de 2002, os créditos concedidos aumentaram em S/. 43,8 milhões com um acréscimo real de 24,3%. Isso se manteve pelo dinamismo mostrado na concessão de empréstimos dirigidas a financiamentos à micro e pequenas empresas e aos empréstimos pessoais. Os componentes do sistema não-bancário e bancário incrementaram suas colocações respectivamente em 41% e 14%.

Fonte: BCR (2004)

Gráfico 22. Colocações

Ao contrário, as empresas financeiras diminuíram seus empréstimos em 12%. No caso do sistema bancário, isso deu-se por maiores concessões de créditos pela banca de consumo em 23% e banca múltipla em 10%.

Ao finalizar o mês de dezembro, a participação percentual do total de créditos oferecidos entre as entidades financeiras da região distribuiu-se do seguinte modo: o sistema bancário com participação de 48,9%; em que a banca múltipla e de consumo canalizaram 36,4% e 11,9% respectivamente e o Banco da Nação 0,6%. O sistema não-bancário obteve de 47,7% e as empresas financeiras os 3,4% restante.

Segundo a Tabela 18 ilustra que as colocações nos setores econômicos mostraram expansão em indústria (4%), outros (3,6%), pescaria (3,1%), construção (3%), mineração (1,7%) e público (1,2%). Registrou-se ainda na agricultura (-1,7%), comércio (-1,3%) e gado (-0,9%).

Tabela 18. Saldo de colocações em M/N e M/E (Em milhões de S/.)

Bancos	2002		2003				Variação				Distribuição	
	Dezembro		Novembro		Dezembro		Mês anterior		Ano anterior		M/N	M/E
	M/N	M/E	M/N	M/E	M/N	M/E	M/N	M/E	M/N	M/E		
1. Sistema Bancário	56,5	28,8	64,9	32,6	66,6	33,0	2,1%	0,9%	15,1%	12,0%	45,1%	59,1%
- Banco de la Nación	0,0	0,0	0,8	0,0	1,2	0,0	50,9%	--	--	--	0,8%	0,0%
- Banca Múltipla	37,4	28,7	41,1	31,9	42,0	32,2	1,6%	0,4%	9,6%	9,7%	28,4%	57,7%
- Banca de Consumo	19,1	0,1	23,0	0,6	23,5	0,8	1,4%	25,4%	19,8%	584,1%	15,9%	1,4%
2. Sistema não-bancário	53,1	13,9	71,5	21,7	74,2	22,8	3,3%	4,6%	36,5%	59,8%	50,3%	40,8%
3. Empresas Financeiras	7,6	0,0	7,0	0,1	7,0	0,1	-2,5%	-7,4%	-12,3%	--	4,7%	0,1%
4. Total	117,2	42,7	143,4	54,3	147,9	55,9	2,5%	2,4%	23,2%	27,7%	100,0%	100,0%

Fonte: BCR (2004)

Comparado com dezembro do ano de 2002; a maior parte de empréstimos canalizados nos setores econômicos apresentaram aumentos: indústria (155%), construção (90%), setor público (40%), mineração (32%), comércio (23%), outros (21%) e gado (3%), entanto a pescaria e a agricultura apresentaram respectivamente uma queda em 74,1% e 0,1%.

A estrutura percentual das colocações por setores econômicos mostraram que os usuários de créditos foram outros, comércio, indústria, setor público, gado e agricultura concentrando entre eles, em 98,6% do total de colocações. No entanto, os demais setores (construção, mineração e pescaria) tiveram participação de 1,4% restante. Deve-se indicar que o setor agropecuário (principal atividade econômica da região) participaram de 3,9%; entanto que pescaria apenas com 0,2%, tornando-se dessa forma o setor com menor participação.

Ao finalizar o ano de 2003, o componente de moeda estrangeira no saldo correspondente às colocações foi de 27,4% aumentando 0,7% em relação a similar indicador registrado o ano anterior (26,7%).

c) Intermediação financeira

Ao final do ano de 2003, como ilustra a Tabela 19, o **coeficiente de colocações/depósitos** (em termos percentuais) canalizou em 82,5% dos depósitos. Dessa forma, esse indicador foi superior em 20,5% comparado com o mesmo mês do ano de 2002 (62%), sustentado pelos coeficientes no sistema bancário (8,6%) e não-bancário (76,1%).

Tabela 19. Coeficientes de intermediação (colocações/depósitos)

Bancos	2002		2003			
	Dezembro		Novembro		Dezembro	
	M/N	M/E	M/N	M/E	M/N	M/E
1. Sistema Bancário	0,59	0,20	0,44	0,34	0,50	0,35
- Banco de la Nación	0,00	--	0,01	--	0,02	--
- Banca Múltipla	0,47	0,20	0,55	0,36	0,56	0,37
- Banca de Consumo	5,52	0,02	4,02	0,08	3,92	0,11
2. Sistema Não-bancário	7,28	1,71	7,63	2,10	8,19	2,29
3. Empresas Financeiras	--	--	--	--	--	--
Total	32,78	47,03	371,44	477,51	28,6%	40,0%

Fonte: BCR (2004)

d) Carteira inadimplente

Ao finalizar o período, o **coeficiente de carteira inadimplente** do sistema financeiro alcançou em 7,2%, mostrando uma queda em 1,1% em relação ao alcançado no ano de 2002 (8,3%). A banca múltipla registrou o maior coeficiente (10,6%), a qual mostra uma queda em 3,3%. Isso contribuiu para que o sistema bancário registrasse um coeficiente de 8,1%, inferior em 3,1% em relação ao ano anterior. Por sua vez, o coeficiente do sistema não-bancário e as empresas financeiras alcançaram 6,5% e 3,4%, respectivamente, incrementado-se o coeficiente do sistema não-bancário em 0,8%. Entretanto, que as empresas microfinanceiras fizeram em 1% (vide Tabela 20).

Tabela 20. Coeficientes de carteira inadimplente (Em porcentagens)

Bancos	2002	2003		Diferenças	
	Dezembro	Novembro	Dezembro	Mês Ant.	Ano Anter.
1. Sistema Bancário	11,2%	8,6%	8,1%	-0,5%	-3,1%
- Banco da Nação	-.-	0,0%	0,0%	0,0%	-.-
- Banca Múltipla	14,0%	11,1%	10,6%	-0,5%	-3,3%
- Banca de Consumo	1,6%	1,0%	1,0%	-0,1%	-0,7%
2. Sistema Não-bancário	5,7%	5,8%	6,5%	0,7%	0,8%
3. Empresas Financeiras	1,3%	2,3%	3,4%	1,1%	2,1%
Total	8,3%	7,0%	7,2%	0,1%	-1,1%

Fonte: BCR (2004)

4. O MICROCRÉDITO NO MUNDO

"Microcrédito é muito mais que entregar dinheiro e receber de volta. Essa é apenas uma parte. Microcrédito é também mudança social".

Muhammad Yunus, 2000.

4.1. Antecedentes do microcrédito

Deve-se entender o microcrédito como o tipo de financiamento fornecido por instituições com ou sem fins lucrativos, a taxas de juros abaixo dos empréstimos de consumo e está direcionado ao segmento baixo da população, especialmente a micro-empresendedores com características formais e informais (GONZALES; PRADO; MILLER, 2002).

As experiências iniciais no microcrédito, segundo pesquisas, remontam ao ano de 1846, quando o pastor Raiffeinsen criou a Associação do Pão, com a finalidade de apoiar os agricultores com dívidas no sul da Alemanha, após um rigoroso inverno, pela cessão de farinha de trigo para que, por meio da fabricação e comercialização do pão, pudessem obter capital de giro. A Associação cresceu e transformou-se numa cooperativa de crédito. Logo depois, no ano de 1900, um jornalista na cidade de Quebec no Canadá, criou as *Caisses Populaires*, com um capital inicial de 26 dólares aportados por 12 amigos, com a finalidade de emprestar para os mais pobres.

Nos Estados Unidos, em 1953, Walter Krump, presidente de uma metalúrgica em Chicago, criou os “fundos de ajuda”, cuja finalidade era atender aos sócios necessitados. Cada empregado contribuía com um dólar americano mensalmente para o fundo. Os “fundos de ajuda” houve crescimento e foram transformados na Liga de Crédito, sendo posteriormente

criadas outras Ligas de Crédito, dando origem à Federação das Ligas de Crédito, que atualmente operam em diversos países.

No Brasil, as primeiras operações de microcrédito surgiram em Recife, Pernambuco, a cargo da União Nordestina de Apóio a Pequenas Organizações (UNO), que foi estabelecida como ONG por Ação Internacional, de Boston, Massachussets, EUA, ao iniciar-se a década dos anos setenta. Seus programas cresceram rapidamente, com ótima recuperação de carteira e respaldo entusiasta de bancos comerciais locais que financiavam a carteira da UNO. O sucesso levou a replicar a experiência melhorada e aumentada, em Salvador, Bahia, em 1974, novamente a cargo da Ação Internacional. Ambas UNO's convocaram ONGs e pessoas por meio de muitas palestras e assim, a experiência foi exportada a todos os Estados do Brasil e países da América do Sul, Central e Caribe (BARONE, *et al.*, 2000).

Na mesma época, com natureza e propósitos similares aos da UNO, mas com especial orientação ao crédito rural e preferência para mulheres, nasceu o Grameen Bank em Bangladesh e em Java o Banco BKK (BARONE, *et al.*, 2000). Grameen Bank também exportou sua experiência, especialmente ao restante da Ásia, Oceania e África: a evolução do microcrédito é apresentada, conforme pode ser observado no Gráfico 23.

Fonte: III Seminário BACEN de microfinanças (2004)

Gráfico 23. Evolução do microcrédito no mundo

Durante os anos oitenta, a cobertura de muitos programas de microcrédito foram maiores, fortalecendo as instituições de crédito, melhorando suas captações de fundos no mercado formal de capitais, incrementaram a recepção de depósitos a prazo de parte dos micro-empresendedores em benefício deles mesmos, operações de desconto, orientação comercial, encaminhamento a seguradoras. Muitas daquelas ONGs tornaram-se assim, instituições bancárias especializadas em apóio financeiro a essa clientela como os micro-empresendedores.

Nos Estados Unidos, as microfinanças começam na década de oitenta (GONZALES; PRADO; MILLER, 2002), a instalação, expansão e financiamento de programas de microcrédito, dando apóio e colaborando com fundações filantrópicas dos Estados Unidos, Europa e Ásia, agências governamentais (USAID, CIDA, ODA, entre outras) e depois bancos internacionais (BID, Banco Mundial) Atualmente existem programas de microcrédito nos Estados Unidos e países europeus, onde evidentemente também há pobres marginalizados dos mercados formais de capital.

No começo de 1997, o conjunto de carteiras em microcrédito chegava a US\$ 2,5 bilhões. Esses esforços de expansão foram premiados pelo esforço de *The Microcredit Summit*, que com patrocínio e apóio de *Mastercard International*, *Citicorp Foundation*, *Monsanto Fund*, *Mott Foundation* entre outras, organizaram em 1997 uma conferência mundial nos EUA, para lançar um massivo programa de apóio a ONGs e instituições financeiras com programas de microfinanças, sendo o objetivo expandir a carteira global até um total mundial de US\$ 21,6 bilhões, meta que deveria ser alcançada com rapidez e que atrairia a atenção de 100 milhões dos 500 milhões de micro-empresendedores pobres que existem atualmente no mundo.

Embora essas e outras experiências com características de microcrédito tenham ocorrido no mesmo período em diversas partes do mundo, a iniciativa que difundiu mundialmente o conceito de microcrédito foi iniciada pelo professor economista Muhamad Yunus no ano de 1976, em Bangladesh, quando ele resolveu emprestar pequenas quantias a micro-empresendedores das aldeias próximas à universidade onde dava aulas, para que eles se livrassem dos agiotas que cobravam juros extorsivos. A experiência cresceu, recebendo aportes de bancos e instituições privadas e em 1978 foi criado o Grameen Bank, estabelecendo as bases para o modelo atual de microcrédito (BRAC, 2004).

A partir da experiência do Grameen Bank, a filosofia do microcrédito se espalhou pelo mundo, gerando uma revolução no acesso ao crédito pelos micro-empresendedores pobres. Motivados pelo modelo de Bangladesh foram muitas as experiências criadas em 60 países,

dando origem ao movimento do microcrédito que culminou com a realização da Conferência Global de Microcrédito (MICROCREDIT SUMMIT, 2004).

4.2. Definição do microcrédito

É a principal atividade do setor de microfinanças (Gráfico 24). Trata-se de um empréstimo de pequeno valor fornecido a empreendedores de baixa renda, tanto da economia formal como da informal. Fórmula encontrada para potencializar o desenvolvimento de pequenos negócios, por meio de crédito ágil para indivíduos que pela baixa formalização de seus negócios não se encontra em condições para pleitear crédito junto às instituições tradicionais do sistema financeiro (BACEN, 2004).

O microcrédito é a concessão de empréstimos de pequeno valor no contexto das microfinanças²⁰. Outra definição do microcrédito, segundo a legislação brasileira: “São empréstimos (de pequeno valor)²¹ para pessoas e empresas com fins empresariais ou profissionais”.

Fonte: BACEN (2004)

Gráfico 24. Diferença entre o microcrédito e as microfinanças

O Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), em seu manual de princípios e práticas regulamentares²², define o microcrédito como segue:

[...] Nesse sentido se define o microcrédito como um pequeno crédito concedido em larga escala por uma entidade financeira a pessoas físicas ou jurídicas, cuja principal

²⁰ Regulamentação das microfinanças, BNDES microfinanças, 2002, pág. 61.

²¹ A lei não entra no mérito de valor dos empréstimos, mas como a regulamentação estritamente financeira emanada do CMN os limita a R\$ 10 mil, consideramos correto afirmar que a legislação como um todo restringe o microcrédito a pequenos empréstimos.

²² Manual de princípios e práticas para a regulamentação e supervisão do microcrédito e das Entidades Financeiras que outorgam microcrédito, Ramon Rosales, BID, minuta de Janeiro de 2002, pág. 35.

fonte de renda sejam as vendas provenientes da realização de atividades empresariais de produção de bens e serviços (ROSALES, 2002, p. 35)

Segundo o Conselho da Comunidade Solidária, o microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não ter como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e concedido com o uso de metodologia específica (BARONE, *et. al.*, 2000).

O microcrédito adota a prática de garantia social, isto é, as relações de confiança, reciprocidade e participação. É usual o fiador coletivo, que consiste no aval solidário, formando grupos de três a cinco pessoas avalizando-se mutuamente (TOMELIN, 2003).

A vantagem inicial de um programa de microcrédito está relacionada à possibilidade de fornecer crédito aos pobres que, anteriormente, para conseguir algum empréstimo no intuito de se auto-empregar ou tornar-se micro-empresário, necessitavam recorrer aos agiotas, pois os bancos normais lhes negavam crédito. O principal problema existente para um banco normal emprestar a um cidadão pobre é o fato desse, dificilmente, possuir bens em quantidade e de valor suficientes que possam ser utilizados como garantia do dinheiro emprestado (COSTA, 2001).

4.3. História do microcrédito

O microcrédito pode indicar a realização de pequenos empréstimos financeiros destinados principalmente aos pobres, com a finalidade de torná-los auto-empregados e/ou micro-empresários. Seu objetivo é reduzir a pobreza, de um modo geral, assim como o desemprego. Tais empréstimos são realizados por órgãos especializados, as chamadas instituições microfinanceiras (IMFs).

O microcrédito é apenas um dos instrumentos das chamadas microfinanças, sendo também o mais popular deles (Gráfico 24). A microfinanças pode indicar o fornecimento aos menos favorecidos de serviços financeiros diversos, adequados às suas necessidades próprias, também objetivando o alívio da pobreza. Dentro desses serviços fazem parte, além dos microempréstimos, os microseguros, as micropoupanças, entre outros.

O microcrédito passou a despertar maior interesse a partir do início da década de oitenta. No Terceiro Mundo existem inúmeras experiências bem-sucedidas, cuja sistemática, avaliação e caracterização são feitas em Rhyne e Otero (1994), que discutem casos da África, Ásia e América Latina (ROSA; CASTELAR, 1999). O microcrédito diferencia-se do sistema de crédito tradicional, atendendo aos microempresários que estão fora do mercado formal de

crédito, por não corresponderem às exigências de documentos, não terem garantias reais, ou pelo tamanho do negócio exigido pelas instituições financeiras tradicionais, para a geração de emprego e renda. Outra definição de microcrédito é que se trata de um empréstimo muito pequeno oferecido, não a pessoas pobres, mas sim a uma microempresa Clark e Kays (1995).

Alguns analistas, conforme citado por Wright (2000), afirmam que o acesso ao microcrédito representa uma diversidade de benefícios ao atingir os menos favorecidos: aumentando a sua renda; conduzindo-os a uma ação coletiva para resistir à opressão; dando poderes às mulheres reprimidas para que elas tornem-se capazes de assumir o controle de suas vidas, estimulando-as a usar métodos anticoncepcionais modernos; capacitando o acesso das famílias a serviços de saúde, educação e nutrição; e provendo um modelo de desenvolvimento sustentável, que não somente é aplicável em países em desenvolvimento, como também entre comunidades menos favorecidos no mundo desenvolvido.

A história do microcrédito começou quando o professor de economia Muhammad Yunus, em 1974, resolveu estudar o funcionamento da economia fora dos corredores acadêmicos. Em Bangladesh, seu país, a fome matava milhares de pessoas em meio ao caos político e econômico e ele se perguntava: o que havia de errado com as elegantes e complexas teorias que ensinava na faculdade? Por que a engenharia financeira fracassava e não conseguia conter o flagelo do país vizinho à Índia?

De sua reflexão resultou a criação do Banco Grameen ou Banco da Vila, instituição que ajudou aproximadamente 10% da população de Bangladesh, quebrando a linha da pobreza. Yunus descobriu que grande parcela da população, extremamente miserável, estava envolvida num círculo vicioso, que a impedia de avançar economicamente. Yunus conta que, numa de suas primeiras visitas, encontrou uma garota que fazia cestos de bambu para sobreviver. Ela tomava emprestado de intermediários o equivalente a 22 centavos de dólar para adquirir a matéria-prima. No final do dia, tinha o compromisso de vender para esses mesmos agiotas os seus cestos. Seu lucro não passava de dois centavos de dólar por dia.

Estudando um pouco mais a aldeia, que ficava ao lado da universidade, Yunus descobriu que havia outras 42 pessoas nas mesmas condições. Juntas, deviam próximo de US\$ 27,00 aos agiotas. Ele tirou a quantia do bolso para emprestar com juros mais baixos do que os cobrados pelos agiotas e sem a burocracia exigida pelos bancos. Ao provar que os pobres são merecedores de crédito, no sentido de confiança e recursos financeiros e que pagam seus pequenos empréstimos destinados a atividades produtivas, o Professor Yunus conseguiu financiamentos e doações junto a bancos privados e internacionais para criar o Banco Grameen.

A ação do Banco Grameen, atualmente constituído como instituição financeira privada que cobra taxas de juros de mercado, vem ajudando milhões de pessoas pobres de Bangladesh a aumentar a produtividade de seus empreendimentos e conquistar melhor qualidade de vida.

O crédito concedido pelo Banco Grameen, entretanto, não acontece da forma tradicional adotada pelo sistema financeiro, em que há burocracia, exigência de garantias reais e pouca agilidade dos tomadores de decisão. Usa-se metodologia própria, que não exige garantias reais (impossíveis para sua clientela). São dois os pontos pilares da metodologia Grameen: o microcrédito está destinado somente a pessoas de baixa renda que se encontra em lugares pobres e não exige garantia do empréstimo.

Há outras experiências internacionais de microcrédito que também são consideradas paradigmas para o setor. Algumas delas, diferentemente do Banco Grameen, oriundo de iniciativa da sociedade civil e com boa parte de seu capital formado por doações internacionais, têm orientação de caráter comercial, a exemplo da experiência da Indonésia.

Essa experiência baseia-se num banco estatal que passou por grandes transformações em razão de rentabilidade adquirida na prestação de serviços microfinanceiros. O Bank Rakyat Indonésia/BRI é uma instituição pioneira na prestação de serviços financeiros às populações de baixa renda, embora opere exclusivamente por meio de empréstimos individuais. As mudanças em sua estrutura, realizadas na década de oitenta, fizeram com que, na prática, passassem a operar simultaneamente como dois bancos, ou seja, como banco de desenvolvimento para concessão de empréstimos a grandes empresas, normalmente estatais e como banco popular, direcionado para o mercado de massa.

Na década dos anos oitenta, no mundo, ampliou-se à cobertura de muitos programas de microcrédito, fortalecendo as respectivas organizações que os forneciam, que conseguiram melhorar suas captações de recursos no mercado formal de capital. Durante esta época, para a instalação, expansão e financiamento de tais programas, colaboraram organizações filantrópicas americanas, européias e asiáticas, agências governamentais (USAID, CIDA, ODA entre outros) e depois bancos internacionais (BID, Banco Mundial entre outros).

Atualmente, diversos países subdesenvolvidos e em desenvolvimento estão colocando o microcrédito em suas “agendas”, com o objetivo de diminuir o desemprego e aumentar a geração de renda nas camadas menos favorecidas da população. Vale ressaltar que nos EUA e países europeus também existem programas de microcrédito, pois, evidentemente, em tais países, podem-se encontrar micro-empresendedores excluídos dos mercados formais de capital.

4.4. Características do microcrédito

De acordo com o referencial bibliográfico, o microcrédito tem várias características que podem gerar um perfil de risco muito particular para as instituições dedicadas a essa atividade. Entre essas características encontra-se:

- A estrutura de propriedade das instituições especializadas em microcrédito é diferente das instituições financeiras convencionais (bancos comerciais e empresas financeiras). As instituições tradicionais têm acionistas institucionais individuais com mentalidade comercial, detentores de “grandes capitais” que lhes permitem aportar capital adicional em momentos de crise e que pressionam a instituição por resultados. De forma oposta, os proprietários majoritários das instituições especializadas em microcrédito são as ONG’s a partir das quais foram criadas. Geralmente não se pode contar com uma ONG para obter respaldo financeiro nos momentos de crise e o mais provável é que a organização não dê prioridade à eficiência nem a sustentabilidade, devido a que seu objetivo é social e não econômico.
- Os tomadores das instituições especializadas em microcrédito são diferentes dos tomadores das instituições financeiras tradicionais. Geralmente são empresários de baixa renda que têm negócios familiares rudimentares e documentação formal limitada. Portanto, são considerados tomadores de alto risco.
- O crédito oferecido pelas instituições especializadas em microcrédito é diferente daquele oferecido pelas instituições financeiras tradicionais. Os empréstimos são pequenos, seus prazos curtos e os juros são variáveis. Como resultado, a carteira de empréstimos das instituições de microcrédito mostra um particular perfil de risco: é mais fracionada, o que diminui o risco; mas, o giro é alto, o que o incrementa. Outra característica da carteira de microcrédito é que ela se apresenta mais concentrada geograficamente para diminuir os custos de concessão de microcrédito.
- A metodologia do empréstimo de microcrédito é diferente dos procedimentos das instituições financeiras tradicionais. A análise da reputação e fluxo de caixa dos clientes é mais importante que as garantias e a documentação formal. Em muitos casos o pagamento das parcelas do empréstimo é semanal, quinzenal e mensal.

Os programas de microcrédito têm como objetivo fornecer empréstimos aos pequenos e micro-empresendedores pobres que carecem de ativos para garantir um empréstimo; tal como se entende nos circuitos financeiros tradicionais, a fim de que possam empreender atividades comerciais por conta própria, que geram receitas e que sejam com isso, capazes de manter suas famílias. Na maioria dos casos, os programas de microcrédito oferecem a seus clientes uma complementaridade de serviços e recursos financeiros.

O microcrédito é um instrumento de luta contra a pobreza, que tem demonstrado ser útil a pessoas dos seis continentes e de quase todos os países (YUNUS, 2000). O microcrédito, numa primeira acepção, aplicado em países em desenvolvimento, tem como finalidade principal a redução da pobreza. O microcrédito tem características próprias que o diferenciam dos créditos tradicionais. Por meio do Quadro 4 pode-se constatar as características distintivas entre um crédito tradicional e o microcrédito.

	<i>Crédito tradicional</i>	<i>Microcrédito</i>
<i>Propriedade e forma de gerência</i>	Instituição que acrescenta os benefícios e acionistas individuais	Bancos e ONG.
<i>Características de tomador</i>	Diversos tipos de empresas formais e empregados assalariados.	Empresários de baixa renda com empresa familiar rudimentar e limitada documentação formal.
<i>Características de produto</i>	Grandes valores. Longo prazo. Taxas de juros baixas	Pequenos créditos, Curto prazo Taxas de juros variáveis.
<i>Metodologia de empréstimo</i>	Colateral e documentação formal, pagamentos mensal.	Análise de devedor e de fluxo de caixa com inspeção no lugar. Pagamento semanal ou mensal.

Fonte: Jansson; Wenner (1997) e Rock; Otero (1996)

Quadro 4. Características distintivas entre um crédito tradicional e o microcrédito

Em primeiro lugar, o crédito que oferecem as instituições especializadas em microcrédito é diferente do que oferecem as instituições financeiras tradicionais. As quantias dos empréstimos são pequenas, seus vencimentos são mais curtos e os juros são variáveis. Tudo isso faz parte de uma carteira de empréstimos com perfil de risco diferente: é mais fracionada, o que diminui o risco; mas, o giro é mais alto e, portanto, aumenta.

Em segundo lugar, o público-alvo do microcrédito é diferente. Normalmente micro-empresendedores de baixa renda, com negócios familiares rudimentares e documentação formal escassa. São, portanto, clientes de alto risco.

Em terceiro lugar, a metodologia para determinar o risco que tem o microcrédito começa da análise da reputação do tomador e do fluxo de caixa que faz o projeto. Essa metodologia implica em altos custos administrativos.

Por último, as instituições de microcrédito têm um perfil particular de risco. São instituições que têm altos custos administrativos e que tentam compensar com elevações de juros e com carteiras de empréstimos em curto prazo, sem garantias. Em conclusão apresenta-se um perfil de composição de carteira não muito atrativo para um supervisor bancário. Vega e Prado (1997), na análise e estudos que realizou nas instituições de microfinanças, o *BancoSol* e *Caja Los Andes*, entre outros, concluiu que as chaves de sucesso para um programa de microcrédito consistem em:

- Adotar um segmento de mercado para se adaptar às preferências dos clientes e criar produtos específicos que respondam a essas preferências (usualmente empréstimos de curto prazo, de quantias crescentes, principalmente para capital de giro);
- Cobrar taxas de juros ao alcance de seus clientes, que lhes permitam cobrir custos não excessivamente altos e não encarecer o crédito com custos de transações para o devedor, que não são necessariamente elevados;
- Capacidade de controle da inadimplência, incluindo sistemas de informação adequados para esse propósito; contato pessoal com os tomadores e sistemas de controle interno que evitem a fraude ou a má utilização dos fundos;
- Diversificar suficientemente a carteira, evitando fornecer crédito a empreendedores que não tenham capacidade de pagamento. Captar recursos, como depósitos ou poupanças locais em lugar de depender substancialmente de fundos de doações;
- As garantias de hipoteca não são indispensáveis para conceder o empréstimo; o importante é a relação com os tomadores e os incentivos proporcionados pelas expectativas dessa relação.

O acesso a esse serviço financeiro flexível, oportuno e permanente é mais importante para o tomador que a taxa de juros que paga. A preocupação principal desses devedores está no desenvolvimento de uma relação de crédito de longo prazo, confiável e sustentável, com a fonte de crédito.

4.5. Principais metodologias do microcrédito

O referencial bibliográfico em relação a metodologias para mesurar o impacto dos programas de microcrédito mostra que é necessário uma estrutura ou modelo conceitual que

proporcione os fundamentos para todas as medidas de impacto. Descreve-se a seguir, cada uma das partes daquela estrutura:

a) Marco conceitual:

a.1. O instrumental do crédito assistido

Um programa de microcrédito deve adotar uma metodologia de funcionamento que tenha condições de estabelecer laços de confiança entre o credor e o tomador, rompendo com o ciclo de falta de informações e com o conseqüente alto risco operacional representado pelo demandante.

Um elemento comum às instituições de microcrédito é o método do crédito assistido, expresso na figura do agente de crédito. A proposta deste funcionário é atuar como o elo de ligação e de diálogo entre os participantes da operação, sendo o responsável por um trabalho de acompanhamento e monitoramento junto ao conjunto de tomadores de crédito. Por meio dessa maior proximidade, objetiva-se construir uma estrutura de relacionamento e confiança que atue como um substituto para a escassa garantia real disponível, conseqüentemente reduzindo o risco da operação. (IBAM, 2001, p.119-120; SCHREINER, 2001, p.4-7; BARONE *et al*, 2002 p. 31-32).

O trabalho do agente de crédito pode ser dividido em três etapas, tomando como referencial a realização do crédito. Na etapa preliminar, cabe realizar visitas junto às comunidades que envolvam o público potencial de microempresários, de maneira a divulgar o serviço e reunir subsídios, não apenas sobre a viabilidade técnica e financeira dos microempreendimentos potenciais, como também sobre o ambiente de relacionamento do empreendedor. O agente de crédito assume, assim, o papel de “facilitador” do diálogo entre os participantes, buscando identificar as necessidades e o perfil do serviço de crédito exigido pelo tomador. Essa etapa do trabalho é concluída por meio da montagem de relatórios sócio-econômicos que tornem-se capazes de mensurar a contabilidade potencial ou real do micronegócio (que, de maneira geral, não assume a natureza formal por parte do microempreendedor), assim como captar informações sobre a vida comunitária do microempresário. Ou seja, além de um caráter puramente técnico e financista, cabe ao agente de crédito a tarefa de avaliar e construir laços de relacionamento entre esse conjunto potencial de clientes (entre si e destes para com a instituição), colocando-se como o interlocutor do provedor do microcrédito.

Uma segunda etapa compreende o período operacional, a defasagem temporal entre prestação e contraprestação do serviço de crédito, em que deve avaliar as condições de

cumprimento das obrigações, assim como averiguar o andamento da microatividade, assim como o desempenho dos serviços oferecidos. Finalmente, restaria a etapa pós-operacional, que deve representar a continuidade da operação e o fortalecimento dos laços de relacionamento já estabelecidos, o que se refletiria numa alta taxa de renovação de serviços.

a.2. A construção dos laços de relacionamento

Para explicar a lógica do microcrédito, alguns autores (BHATT e TANG, 1998, 1999; D'EXELLE; BASTIAENSEN e ALEMÁN, 2002, p.2) fazem uso do conceito de “custo de transação”. Partindo desse conceito, esses autores ressaltam uma série de custos, de ordem financeira e não-financeira associada às três etapas de uma operação de crédito, conforme descrição feita nos parágrafos anteriores. O argumento principal é que as diversas modalidades de crédito trazem consigo custos de transação para ambas as partes envolvidas. No entanto, quanto maior for o grau de formalidade contratual incorrido numa operação como essa, o custo também será maior, tanto para os credores, como para os tomadores de empréstimo.

Nesse sentido, como foi visto na seção anterior, as instituições bancárias, em sua busca por minimização do risco operacional, trabalham com uma série de requisitos formais, que representam custos para o prestador do serviço, em sua busca por informações que facilitem o estabelecimento contratual e o monitoramento da operação com baixo risco de *default* – como também para o tomador do empréstimo – tempo e dinheiro associado à prestação das regras contratuais pré-estabelecidas. Em contrapartida, à medida que contam com um maior grau de proximidade pessoal, as instituições informais são capazes de reduzir esses custos burocráticos, assegurando uma maior agilidade e fluidez para a operação.

Segundo Bhatt e Tang (1998), as instituições de microcrédito devem seguir exatamente o mesmo caminho desenvolvido pelos setores ditos “informais”, se quiserem romper com a estrutura de colaterais insuficientes do público demandante. A questão imediata é como construir esse ambiente de proximidade e conhecimento pessoal.

De acordo com os autores, os custos de transação são determinados pelas especificidades e arranjos organizacionais do contexto social na qual estão inseridos os potenciais tomadores de crédito. Desta forma, a saída estaria na inserção das instituições de microcrédito nesse ambiente, de modo que o aproveitamento dessa estrutura, denominada “capital social”, possibilitasse a eliminação de uma série de custos de transação, sem que isso compromettesse uma elevada taxa de adimplência. O argumento é que o maior conhecimento e

o bom relacionamento existente entre as pessoas eliminariam custos de montagem de regras e contratos, reduzindo as despesas de monitoramento junto aos tomadores.

Daí a importância de se operar em conjunto com associações de moradores, sindicatos e grupos de microempresários, ou entidades filantrópicas, como organizações não-governamentais, igrejas ou em contextos de políticas públicas que estejam presentes no desenvolvimento da vida de uma comunidade. Devido ao fato de que, mesmo que essas entidades e organizações não assumam uma postura ativa dentro da operação de crédito (isto é, sob a forma de avalista do empréstimo), exercem um papel fundamental para a construção do poder de relacionamento estabelecido entre os membros de uma comunidade. Esse se constitui no ambiente ideal para a realização de um programa de microcrédito²³.

Dando continuidade aos instrumentos de tecnologia de funcionamento do microcrédito, expõe-se o mecanismo do grupo de aval solidário ou coletivo. Tal mecanismo é desenvolvido numa seção particular, justamente pelo fato de representar um caso clássico do processo de construção do capital social e redução dos custos de transação de uma operação de crédito.

b) Programas de microcrédito

b.1. Formação de grupos de aval solidário

O funcionamento de uma operação de crédito amparada num grupo de aval solidário é tratado com certa frequência pela literatura nacional e internacional (BARONE *et al*, *op cit*, p. 30-31; WRIGHT, 2000, p.130-134). Diante das particularidades que pode delinear esse arranjo, um aspecto fundamental é que os tomadores se organizam na formação de um grupo, de forma que seus componentes assumam, com a instituição provedora de crédito, o compromisso de cumprimento e monitoramento das obrigações contratuais de todo o conjunto. O resultado é a ocorrência do rebaixamento dos custos administrativos e operacionais de natureza financeira, assim como os chamados custos intangíveis, pelo seguinte:

Em primeiro lugar, o fato que as pessoas do grupo se responsabilizarem pelo cumprimento das operações do coletivo reduz os custos de monitoramento da operação (o

²³ A proposta apresentada por TOSCANO (2002, p.4-10) caminha no sentido de construir mecanismos de integração econômica dentro de uma estrutura de relacionamento e vida comunitária (capital social). O objetivo seria fomentar – via cooperativas de produção e consumo, feiras populares ou iniciativas análogas - a formação de cadeias produtivas locais, incorporando o público-alvo de micro-empresários e fortalecendo assim o desenvolvimento econômico de todo o conjunto. O tema é explorado, de forma mais profunda, no capítulo “A Economia Popular Solidária em Belo Horizonte”.

custo deixa de ser individual e passa a compreender todo o grupo). Adicionalmente, a posição do grupo, ao reunir uma riqueza patrimonial e assumir a condição de um avalista, acaba por reduzir não somente o risco, assim como a perda de capital associada à possibilidade de *default* (muito embora seja difícil prever que esse patrimônio tenha algum valor comercial).

A mesma importância corresponde aos elementos intangíveis, com a construção de um ambiente de confiança e relacionamento, na qual os indivíduos tenham identidade pessoal. Nesse sentido, Bhatt e Tang (1998) colocam que o grupo de aval solidário é um método eficiente para contenção dos custos de transação, uma vez que estes são incorporados ou internalizados na própria estrutura de ordem social vigente no grupo. O resultado é que a agência de microcrédito se colocaria numa posição vantajosa e análoga a dos credores do tipo pessoal ou informal, podendo se aproveitar do baixo custo de informação por tomador e conseqüente baixa taxa de risco.

Bhatt e Tang (1998) assinalam a importância de que a formação de grupos deve ser tratada como um processo de construção institucional, cujos arranjos possíveis dependerão do modo de organização e interação econômica, social e cultural existente entre essas pessoas. Seguindo essa lógica, os autores desenvolveram uma classificação simples, mas ilustrativa, do grau de capital social constituído num grupo de pessoas e os efeitos gerados sobre os custos de transação. Nesse sentido, tem-se, no limite, grupos coesos caracterizados por normas sociais comuns, o que se reflete num grau de confiança e responsabilidade mútua que dispensa a participação ativa da agência de microcrédito, representando uma diminuição no custo de transação para ambas as partes.

Nas palavras dos autores, os custos de transação seriam aqui “internalizados” dentro da estrutura de relacionamento pessoal. (BHATT; TANG, 1998, p. 629-631), em determinados ambientes sociais, por uma série de motivos – fluxo de migração recente ou diferenças sócio-culturais intrínsecas. Esse contexto impõe a necessidade de uma postura mais ativa por parte da instituição de microcrédito para desenvolvimento dessa estrutura pessoal, incorrendo em custos de transação mais elevados, tanto para o credor, como também para o tomador (que teria de realizar um esforço maior para lidar com os membros de seu grupo).

O resultado desse processo, é que a instituição não teria como exigir a mesma contrapartida do conjunto de devedores, ou seja, não apenas a etapa prévia, mas os períodos subseqüentes (durante o mesmo pós-operacional) exigiriam uma maior participação da instituição prestadora do microcrédito.

b.2. Meta social do programa – Definição do público-alvo

Após a exposição da metodologia operacional do microcrédito, cabe discutir o que deve se constituir como meta de um programa de crédito popular, articulado em maior ou menor grau, com instrumentos de políticas públicas.

Essa questão está sendo colocada, pois, segundo grande parte da literatura especializada, um programa de microcrédito deve operar com uma estrutura financeira viável - o que incluiria a acumulação de lucros - para melhor atender ao público dos “financeiramente excluídos” (YARON, BENJAMIN e CHARITONE, 1998, p.148; SCHREINER, 2001, p.1; DALEY- HARRIS, 2002; BARONE *et al.*, 2002, p.41-43; NICTER, GOLDMARK e FIORI, 2002, p.43- 44). O argumento central utilizado é que a adoção de uma lógica de mercado seria essencial para assegurar a sobrevivência e a eficiência funcional do programa.

No entanto, fica evidente que, ao incorporar a lógica de funcionamento do mercado, o programa de microcrédito se retira da proposição inicial de atendimento à população economicamente menos favorecida. Esse é o resultado natural, considerando que a população de renda bem baixa é intrinsecamente vulnerável a uma série de eventualidades externas, o que acaba por comprometer sua capacidade de gerar sucesso econômico e financeiro²⁴. Em outras palavras, esse público representa um risco de *default*, com proporções tais que desestimulam a ação de uma iniciativa que tenha como prioridade a saúde financeira de sua carteira.

Uma proposta interessante é trabalhar com uma estrutura de valores diferenciada para cada classe de demandante de recurso. Nesse aspecto, os microempresários mais consolidados estariam sujeitos a montantes de empréstimo mais elevados, enquanto a população mais carente e os microempresários novatos poderiam contar com taxas de juros subsidiadas, mais adequadas à sua condição de prematuridade. A meta comum às diversas classes continuaria a ser o alcance de um elevado índice de adimplência, que assumiria o papel de indicador financeiro de desempenho do programa.

Naturalmente, o processo de diferenciação do público demandante, não é uma tarefa simples, ela pressupõe a construção de parâmetros de necessidade e grau de precariedade da vida dos usuários do microcrédito²⁵. É nesse sentido que é interessante ter uma linha de

²⁴ O problema é que o orçamento familiar da população de baixa renda está comprometido, por completo, com necessidades básicas. Portanto, diante de situações adversas - gastos emergenciais ou contração não prevista em sua renda, sua capacidade de pagamento fica prejudicada.

²⁵ Principalmente, por se tratar de um público que não dispõe de comprovantes de renda oficial.

articulação, minimamente fortalecida, entre o programa de microcrédito e as esferas de poder público. Devido ao fato de que, o Governo local pode estabelecer um conjunto cadastral do público carente, eleito como público das políticas sociais e assistencialistas.

Uma proposta é que o microcrédito esteja articulado a essas políticas, de modo que possa oferecer benefícios especiais para o público. Essa seria uma forma de superar o caráter estéril das iniciativas assistencialistas, em que o microcrédito estaria sendo utilizado como um instrumento de fomento de uma atividade econômica.

c) Metodologia de bancos comunais

Um banco comunal é uma associação de pessoas, responsáveis do manejo e devolução dos empréstimos concedidos pela instituição de microcrédito, em que organizam a associação comunal também conhecida como banco comunal e realizam a primeira concessão do crédito. Um dos objetivos dos bancos comunais é fornecer a homens e mulheres, oportunidades de iniciar atividades produtivas, facilitar o crédito, fomentar a poupança, promover investimentos que gerem receita e emprego e desenvolver projetos sociais como educação, capacitação técnica, promoção humana e atividades comunais. Os bancos comunais trabalham com base em estatutos e regulamentos internos de crédito e poupança.

d) Metodologia de empréstimos individuais

d.1. Análise da sustentabilidade de avaliação de créditos

Para determinar se um micro-empendedor pode ter acesso ao crédito, deve-se verificar se ele cumpre o requisito para ser avaliado e posteriormente favorecido com o empréstimo de microcrédito. Estes requisitos devem estar compreendidos na política e regulamento de crédito da instituição. No entanto, cada instituição considerará, de acordo com as características do negócio, os requisitos e condições necessárias para que o solicitante possa ter acesso ao crédito.

Essa tecnologia de análise e concessão de crédito enfatiza a análise tanto do negócio a financiar, como o contexto na qual se desenvolve a unidade econômica. A finalidade de realizar essa análise é:

- d.1.1). Ajudar na potencialidade econômica da empresa que solicita o microcrédito, assim como nos problemas potenciais da moral de pagamento (denominada também vontade do pagamento) na devolução do crédito, e;
-

- d.1.2.) Deixar claramente estabelecido que a aplicação do crédito se adequará às necessidades de liquidez da unidade econômica em seu conjunto, mais que o destino específico que o solicitante possa declarar, por conveniência, no pedido de crédito. O mais importante é que o oficial de crédito esteja consciente das incertezas e dos riscos no momento de realizar a proposta de financiamento.

d.2. Relação de duração de longo prazo

A relação de duração de crédito de longo prazo fundamenta-se no fato de que as instituições financeiras devem facilitar permanente acesso ao crédito aos pequenos empreendedores e micro-empreendedores. As instituições devem estar preparadas para oferecer serviços financeiros com maior prazo.

Essa relação de crédito permanente com o tomador é de confiança recíproca (credor - instituição financeira) que se constrói por meio do tempo. Se unilateralmente não se cumprem as obrigações de mútuo acordo, automaticamente a relação de crédito se deteriora e perde-se assim, um importante instrumento para diminuir os custos de avaliação na concessão de crédito. Existem algumas modalidades de crédito que podem-se oferecer ao microempreendedor para satisfazer suas necessidades de crédito numa mesma Instituição:

a) Crédito comum:

É o primeiro empréstimo que se faz a microempreendedores da atividade comercial, industrial e de serviço cujo destino principal pode ser: o ativo fixo ou capital de giro.

b) Crédito Recorrente:

Significa a concessão do segundo empréstimo aos microempreendedores.

c) Crédito Estacional:

São créditos dirigidos a microempreendedores da atividade comercial, industrial e de serviços para financiar capital de giro nos períodos em que aumenta a atividade comercial: época de escola, dia da amizade, semana santa, dia das Mães, dia dos Pais, Festas das cidades, festas de natal.

d) Crédito Automático.

Atinge a tomadores que já tiveram, pelo menos, os últimos quatro créditos pagos, ou 18 meses de relação de crédito com a Instituição, tempo em que tem sido classificado como cliente preferencial.

e) Metodologia de grupos solidários

Destina-se a um grupo de quatro a cinco pessoas que têm um microempreendimento operando, ou têm mostrado capacidade de gerenciamento de uma microempresa. Os membros do grupo fornecem uma garantia mútua para o pagamento do crédito correspondente.

e.1. Perfil do Tomador

Os membros dos grupos em maior parte são mulheres. As atividades a financiar incluem fabricação em pequena escala, serviços, comércio, o que reflete que muitas daquelas atividades se realizam em empresas informais.

e.2. Formação dos Grupos

Os grupos são responsáveis por selecionar os seus próprios membros, líderes e recebem a orientação necessária para a conformação do grupo. O número de membros deve ser selecionado de acordo com as características do mercado atingido.

e.3. Prazo e tamanho dos créditos

Decide-se quanto vão se emprestar a cada membro do grupo e, então o dinheiro é emprestado ao grupo como se fosse um só. Os créditos são tipo escadas, ou seja, começam com pequenas quantias e períodos curtos, os quais vão se incrementando de acordo com o desempenho do grupo e com as atividades realizadas. Isso permite que a Instituição e o grupo se conheçam e continuem auto-selecionando participantes e estabelecendo critérios de confiança.

e.4. Pedido de crédito

Deve ser fácil e de rápida revisão. Informação simples e facilmente disponível para avaliar a viabilidade financeira da atividade proposta (mas não chega a representar uma análise formal do crédito); processo de revisão eficaz (quando o pedido do empréstimo está sendo bem desenhado com o pessoal capacitado). O tempo de decisão não deve ser maior do que sete dias, para os tomadores que a solicitam pela primeira vez e de três a quatro dias quando são recorrentes.

e.5. Necessidade de uma cultura de pagamento pontual

Os membros do grupo são responsáveis por coletar o empréstimo total e nenhum membro é elegível para um crédito adicional até que todo o grupo tenha pago o empréstimo.

Algumas instituições oferecem incentivos de efetuar o crédito rapidamente e fazer acréscimos graduais aos grupos que são responsáveis.

O importante é que o oficial de crédito consiga motivar os membros do grupo e assim possam fazer o pagamento com as datas certas, ou seja, vincular o compromisso de reputação dos tomadores, em que cada membro considere que o pagamento do crédito está acima das despesas da família. O oficial de crédito pode visitar periodicamente os clientes inadimplentes para incentivar neles a necessidade de pagar. Além disso, deve haver uma pressão do grupo que sabe que as conseqüências das atitudes do grupo influenciam as individualidades. O oficial de crédito deve sinalizar ao tomador inadimplente que não pagar o coloca numa situação de falta de confiança que o tomador tinha no momento da concessão do empréstimo, é como se houvesse um rebaixamento da condição de relacionamento do tomador com a instituição.

e.6. Vinculação entre Crédito e Poupança e outros serviços financeiros

A poupança é recurso de emergência e pode servir como segurança para o pagamento de saldos, quando existam crises ou outras emergências que impeçam o pagamento temporariamente.

e.7. As taxas de juros e as comissões

A instituição deve gerar receitas para minimizar os custos operacionais do programa e evitar uma queda em seu capital. Isso inclui uma combinação da taxa de juros e comissões pelo serviço e custos implícitos pela poupança obrigatória. Os custos de abertura dos créditos a grupos solidários vão desde 25% até 50% do valor da própria carteira (PROMICRO/OIT, 1998).

f) Principais metodologias para mediar o impacto do microcrédito

f.1. O Modelo da cadeia de impacto

Um conceito detalhado sobre a cadeia de impacto apresenta um complexo grupo de relações causa - efeito, dentro das quais a cada “efeito” corresponde uma “causa”. Toma-se como exemplo: A instituição de microcrédito fornece diferentes serviços ao tomador, principalmente na forma de créditos. Esses serviços levam o tomador a modificar suas atividades micro-empresendedoras o que causa aumento/diminuição do faturamento da microempresa. Entretanto, as receitas da microempresa produzem mudanças na renda, ao fato de que leva a uma superior/inferior segurança econômica ao lar. O nível modificado de

segurança econômica leva a mudanças nos níveis educacionais como habilidades nas oportunidades econômicas e sociais. Muitas vezes, essas mudanças levam a modificações nas estruturas e relações sociais e políticas.

A complexidade da cadeia de impactos fornece ao assessor um parâmetro de possibilidades sobre as quais focaliza-se. Em microcrédito, isso é útil para distinguir entre duas escolas de pensamento em relação a qual focaliza a cadeia de impactos. Por conveniência, essas escolas são denominadas: escola dos “beneficiários” e escola dos “intermediários”.

A escola dos “beneficiários” tenta medir o impacto sobre os indivíduos ou os lares. Já, a escola dos “intermediários” tenta medir o impacto a partir das mudanças nas instituições de microcrédito e suas operações. A escola dos “beneficiários” não tem suposições da cadeia de impacto e considera que é melhor poder distinguir “quem” beneficia-se e “como” beneficia-se. A escola dos “intermediários” incorpora noções de sustentabilidade e fornece uma estrutura metodológica de mensuração do impacto que pode ser operada com dados pré-existentes.

f.2. Unidades de medida

Após o desenho de modelo de impacto continua a eleição da unidade de medida (níveis de medida). A unidade mais comum é o lar, a empresa ou o contexto institucional dentro da qual o agente opera. Ocasionalmente, alguns estudos têm tratado de medir o impacto a um nível individual (GOETZ E SEN GUPTA, 1996; PEACE E HULME, 1994), mas isso não é comum. Recentemente, alguns estudos tentaram medir o impacto a um número de níveis, tais como Hulme e Mosley (1996) que buscaram microempresas, lares comunitários e níveis institucionais.

f.3. Tipos de impacto

A revisão bibliográfica mostra uma infinidade de variáveis que podem ser utilizadas para medir o impacto sobre diferentes unidades. Para fazer uso das mesmas, essas devem ser definidas com precisão e devem ser avaliadas. Convencionalmente, os indicadores econômicos têm dominado as medidas de impacto do microcrédito. Outras variáveis são os níveis e padrões de despesas, consumo e ativos.

Os indicadores sociais tornaram-se populares no início dos anos oitenta, entre eles encontra-se: nível educacional, acesso aos serviços de saúde, níveis nutricionais, prevenção contra doenças sexuais. De acordo com Montgomery *et al.* (1996), antes da década dos

noventa, os métodos comumente utilizados para mesurar o impacto eram os estudos de caso e “*surveys*”; no entanto, após os anos noventa, acrescentaram-se os parâmetros dos métodos utilizados para mesurar o impacto: *survey*, avaliação rápida, observação participativa, estudo de caso e aprendizagem e ação participativa. Cada um desses métodos tem suas próprias vantagens e desvantagens.

Geralmente, a eleição de um método em particular depende do objetivo do estudo, do custo e sua viabilidade. Na última década os estudos que avaliam o impacto têm passado da utilização de um único método, como é o caso do estudo realizado por Hossain (1988), Fuglesang e Chandler (1993), à utilização de métodos múltiplos ou uma combinação de métodos: entre esses estudos encontram-se os realizados por Hulme e Mosley (1996), Mustafa *et al.* (1996). Recentemente, os métodos descritos anteriormente têm sido difundidos com a introdução da Aprendizagem e Ação Participativa (PLA) e a Medida do Impacto Participativo (PIA).

4.6. A pobreza e o microcrédito

O microcrédito está sendo desenvolvido com características do sistema financeiro, mas no fundo não tem relação com o dinheiro. Esse instrumento financeiro está focado essencialmente a ajudar às pessoas carentes para que possam desenvolver seu potencial. Não relaciona-se com o capital econômico, mas sim, com o capital humano. O dinheiro é simplesmente uma ferramenta que pode tornar alguns sonhos em realidade e dotar às pessoas menos favorecidas e pobres de dignidade, respeito e sentido a suas vidas. (YUNUS, 2000).

O papel dos sistemas financeiros no alívio da pobreza é provavelmente o caminho mais direto no curto prazo para desenvolver a capacidade empreendedora da população de baixa renda. Isto acontece devido a que as finanças estão mais claramente relacionadas com atividades ligadas à geração de renda. Os componentes da pobreza de capacidade precisam, geralmente, de prazos mais longos e maiores investimentos de infra-estrutura, especialmente na saúde e educação. Duas principais correntes têm surgido em relação ao microcrédito e a redução da pobreza o enfoque do sistema financeiro e o enfoque de empréstimos para atenuar a pobreza (GULLI, 1999).

Para o foco financeiro, também conhecido como foco da geração de renda, a meta do microcrédito é fornecer serviços financeiros sustentáveis a pessoas de baixa renda, mas não necessariamente às pessoas em extrema pobreza e sim, a nichos dos mercados ainda não atendidos. Não há nenhuma justificativa para os subsídios e consideram-se que as ONGs desempenham um papel secundário no mercado do microcrédito. Enfatiza-se na

sustentabilidade financeira porque a existência das instituições microfinanceiras sustentáveis implica a possibilidade de incrementar suas operações no futuro. Por último, para muitas das pessoas que defendem o foco de sistemas financeiros; o microcrédito não é um instrumento importante para reduzir a pobreza, mas é uma alternativa para atenuar esse problema social.

Segundo o foco de empréstimos para atenuar a pobreza, uma das as metas do microcrédito é reduzir a pobreza e facilitar a realização social do potencial das pessoas de baixa renda. Não é suficiente abordar o tema de sustentabilidade financeira, caso os serviços fornecidos não influenciam no nível de pobreza dos clientes, como meta global é reduzir a pobreza, muitas vezes precisam-se serviços complementares de implementação e enfoques integrais.

Desde o ano de 1940 até a atualidade, devido à carência de oportunidades e agitação política, os povos indígenas dos Andes do Peru para sair da pobreza, foram tentando migrar à capital do Peru (Lima)²⁶. Não é necessário dizer que os imigrantes não eram sempre bem-vindos. Os imigrantes foram marginalizados: primeiramente, em favelas (pequenas cidades ocupadas ilegalmente); em segundo, com as práticas de emprego discriminatório; e terceiro, com as políticas estimadas para não deixar que os imigrantes empobrecidos comecem pequenos negócios para sustentar-se (BUSTAMENTE, *et. al*, 1990).

Para o exemplo, De Soto (2000) documentou que demora 289 dias do trabalho para inscrever formalmente uma pequena loja de roupa por meio dos processos legais estabelecidos. Como essa legislação implicitamente discriminatória foi aprovada; os imigrantes indígenas estavam-se transformando de *marginais a informais*, pois De Soto (2000) fraseou assim de forma certa o título de seu livro “O mistério do capital”. Como a imigração continuou, aumentando o número dos imigrantes em Lima por meio do trabalho informal: ajustando acima pequenos negócios clandestinos, transformando-se em camelôs altamente móveis, ou encontrar emprego informal em negócios formais de outra forma.

Entretanto, essas políticas não resultaram nas indústrias competitivas, contribuindo ao desemprego urbano elevado e imigração acelerada, desse modo aumentando os números de pobres urbanos²⁷. Como a economia do Peru foi liberalizada, essas indústrias nacionais foram privatizadas, dando aos trabalhadores as indústrias como um incentivo para juntar a economia informal crescente²⁸.

²⁶ Milhões, L., 1978; Altamirano, T., 1988.

²⁷ Young, D., 1987: 217-219

²⁸ Ansberry, C., 1986

4.7. O microcrédito e a população de baixa renda na região de Puno

Na pesquisa, segundo os gerentes ou administradores das instituições de microcrédito, entre as regulamentadas pela SBS, todas elas acreditam que o microcrédito é uma alternativa para reduzir a pobreza. No entanto, as instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS, no intervalo de 80% afirmam que é uma alternativa para reduzir a pobreza e apenas 20% acreditam que não é uma boa política social. O resultado da pesquisa é muito interessante devido a que as ONGs são as instituições que atingem aos tomadores de baixa renda, sendo objetivo principal dessas instituições reduzir esse fenômeno social que atinge à sociedade carente. (Tabela 21).

Tabela 21. O microcrédito é uma alternativa para reduzir a pobreza

	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
Sim.	09	100,00%	08	80%
Não.	00	-.-	02	20%
Não sei.	00	-.-	00	-.-
Total	09	100,00%	10	100%

4.8. Oferta de demanda do microcrédito dos empreendedores no Brasil

Segundo os dados do PNAD do IBGE, a metade da população ativa trabalha em micro-empresas e um quarto trabalha no setor informal. Embora o número de micro-empresendedores varie muito segundo a fonte, é estimada a existência de 13,7 milhões de micro-empresas, sendo que o número de trabalhadores por conta própria é de 11,6 milhões e o de empregadores com até cinco assalariados é de 2,1 milhões. Deste total, apenas 18% dos micro-empresendedores tem remuneração mensal maior que 2000 reais. Além disso, apenas 30% das micro-empresas são dirigidas por mulheres. Estes dados não incluem as pequenas atividades agrícolas familiares.

A demanda potencial efetiva, estimada pela taxa de rejeição média de pedidos de crédito das IMFs brasileiras, é de 5,8 milhões de tomadores, para uma demanda potencial de 11,3 bilhões de reais²⁹.

Apesar do bom crescimento da carteira de microfinanças nos últimos anos, em função, essencialmente, do programa de apoio ao setor do BNDES, a oferta atual atende

²⁹ Mezzera, Jaime. O microcrédito no Brasil: dados nacionais

aproximadamente 250 mil clientes ativos, para um montante emprestado de R\$ 250 milhões, ou seja, apenas 4% da demanda potencial efetiva aproximadamente. Lembre-se ainda, que um único projeto, o CrediAmigo do Banco do Nordeste representa mais de 120 000 clientes ativos, ou seja, 48% do total.

Estima-se que o Brasil conta atualmente com 130 operadoras de microcrédito e 428 agências em todo o país. A grande maioria das IMFs são ONGs ou OSCIPs (entidades sem fins lucrativos) e apenas 24 Sociedades de Crédito ao Micro-empendedor (entidades com fins lucrativos).

4.9. Lições aprendidas da América Latina

Na América Latina, uma das experiências mais relevantes é a do *Banco Solidariedade*, *BancoSol*, da Bolívia. Nesse país, o microcrédito surgiu com uma abordagem estritamente social e ao longo do tempo adquiriu também um caráter empresarial. Iniciou suas atividades em 1986, por meio de uma organização não-governamental sem fins lucrativos, de nome *Fundação para a Promoção e o Desenvolvimento da Microempresa/ PRODEM*. O capital inicial para as operações originou-se das doações feitas por organizações internacionais, governo e empresários locais.

No Brasil, além de ser uma modalidade de crédito com desenvolvimento recente, o microcrédito ainda é confundido com recursos para compra de bens duráveis ou pagamento de dívidas para a população de baixa renda. “Existe muita confusão, sim, sobre os dois conceitos. O conceito de microcrédito é mais limitado que as microfinanças. Nesse último se inclui o crédito ao consumidor, poupança, os seguros e outros serviços, além do crédito para a produção ou microcrédito”.³⁰

Por esse motivo e com uma população com uma taxa de pobreza de 22,6%, segundo dados do *Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (IPEA)*, o Brasil tem que esquecer as doações internacionais e fomentar a criação de outras instituições de microcrédito, ajudando os empreendedores a passarem do mercado informal para o formal, inserindo milhões de trabalhadores que agem por conta própria no processo produtivo.

O contexto favorável dos anos noventa, em seu conjunto, levou a um rápido desenvolvimento do microcrédito e fez do Peru um dos países líderes da América Latina nesse setor financeiro. Ao final do ano de 1999, o crédito oferecido às microempresas alcançou US\$ 355,1 milhões de dólares, com 279.154 tomadores e uma média de US\$ 1.272

³⁰ Carmen Gelisnki professora de economia da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

por tomador. Essa última quantia é equivalente a 54,3% do PIB per capita, uma quantia que mostra um abrangente alcance do microcrédito no Peru. Esse desenvolvimento do microcrédito foi estimulado pela grande importância do setor informal no país³¹; pelo crescimento econômico experimentado nos anos noventa, pela reforma financeira, pela liberalização das taxas de juros e pela criação de uma rede de intermediários financeiros especializados.

³¹ Deve ressaltar-se que 75% da população economicamente ativa tem emprego nas microempresas ou em atividades independentes de baixo especialização em capacitação, cf III Diálogo para o Desenvolvimento e Luta contra a Pobreza, Fevereiro do 2001, Documento Final pp. 11.

5. O MERCADO DO MICROCRÉDITO NO PERU E NA REGIÃO DE PUNO

5.1. O microcrédito no Peru

O crescimento da economia do Peru nos anos noventa ocorreu devido ao controle da inflação e a reforma financeira os quais criaram condições favoráveis para desenvolvimento do microcrédito. Mesmo assim, houve contribuição do setor público por meio de regulamentações adequadas e apoio financeiro aos intermediários principais. Como resultado no final do ano de 1998 registravam-se 223.412 carteiras de microcrédito vigentes, com uma quantia de colocações de US\$ 359,4 milhões e uma média de US\$ 1.609 por tomador. Isso contrasta claramente com a ausência de financiamento à microempresa que surgiram no início daquela década pela repressão financeira, crises e a hiperinflação da segunda metade dos anos oitenta. Dessa forma, o Peru constitui com a Bolívia os países que registram o maior nível de desenvolvimento de crédito ao microempreendimento na América Latina.

Os diferentes intermediários têm aplicado diferentes estratégias de desenvolvimento institucional e penetração no mercado:

- Adotando a opção do *downgrading*, os bancos comerciais tradicionais orientaram-se a atender diretamente, mas de forma limitada à micro e pequena empresa. Para tanto, as entidades especializadas no crédito ao consumo têm começado a operar no crédito à microempresa de menores quantias, mas o melhoramento de suas colocações a esses tomadores tem-se visto dificultada pela necessidade de reverter os altos níveis de inadimplência registrados nos empréstimos de consumo aos assalariados.
- Tomando a estratégia de *upgrading* e como resultado do processo de formalização das ONGs têm-se estabelecido recentemente entidades especializadas como

MIBANCO e as EDPYMES, que constituem intermediários especializados no microcrédito, que apóiam-se na ampla experiência das ONGs de crédito e possuem como clientes às microempresas de pequeno porte, incluindo uma grande proporção de mulheres. Embora ainda seja muito cedo para avaliar sua evolução financeira, essas entidades enfrentam limitações relacionadas com sua estrutura de propriedade difusa, dependência de financiamento do setor público e uma insuficiente operação.

- A opção de criar novas entidades especializadas focadas à microempresa no referente ao microcrédito foi feita pelas *Cajas Municipales de Ahorro y Crédito* (CMACs) e as *Cajas Rurales de Ahorro y Crédito* (CRACs). As primeiras destacam-se por conseguir em termos de cobertura atender muitos tomadores de reduzido tamanho e do sexo feminino e sustentabilidade, mas apresentam problemas institucionais derivados de sua estrutura de propriedade que dificulta o acréscimo de sua base patrimonial, rigidez de sua gestão como empresas públicas e de seus problemas de governabilidade, os quais geram perigos de politização e clientelismo. As CRACs não tem conseguido se consolidar sua viabilidade financeira e precisam reformar sua estrutura patrimonial, melhorar sua tecnologia de crédito, incrementar suas captações de depósitos e um amplo programa de capacitação e assistência técnica.
- Também existe um significativo setor de ONGs que implementam programas de microcrédito, seja como parte de propostas de promoção integradas com outros componentes, por exemplo, com assistência técnica e capacitação aos campesinos, tomadores em muitos projetos de promoção na área rural, ou unindo atividades de promoção da saúde das mulheres com crédito em programas orientados a micro comerciantes “Camelôs” do mundo urbano ou como programas especializados. Essas ONGs conseguiram se juntar no COPEME e desenvolvem muitas vezes programas orientados especialmente, nos setores menos favorecidos, que muitas vezes são afetados pelas desigualdades de gênero, como se pode constar na ampla experiência dos bancos comunais e de programas como a *Chanchita*, que combinam a poupança grupal com os empréstimos. No entanto, quase sempre esses programas não têm alcançado uma sustentabilidade plena, precisando o apoio dos doadores para poder assegurar a provisão de financiamento ao grupo dos microempresários de pequeno porte e do sexo feminino.

5.2. O mercado de microcrédito na região de Puno

Enquanto às outras regiões do Peru, o mercado do microcrédito na região de Puno está crescendo. Devido à ausência dos dados, especialmente ao tempo, essa parte do trabalho focalizará as instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS, como também, as instituições e ONG's não regulamentadas que são fornecedoras de crédito importantes, especialmente aos pobres. Algumas têm fornecido o crédito na região por mais de 20 anos. A Tabela 22 fornece a informação de todas as instituições de microcrédito que operam na região.

O setor regulamentado de microcrédito em Puno é dominado claramente pela *CMAC Arequipa*, que aumentou sua liderança nos termos da expansão geográfica, do número dos tomadores e da carteira de empréstimos (Tabela 22). Com quatro agências em dois municípios, a *CMAC Arequipa*, tem a maior rede de agências da região ao longo do tempo e similares em relação aos bancos comerciais. Notavelmente, a *CMAC Arequipa*, manteve sua taxa de inadimplência a níveis razoáveis.

Tabela 22. Indicadores das IMFs em Puno, 2003

Organização	Número dos devedores	Carteira de empréstimo	Taxa de inadimplência
Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		US\$	%
• Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa	7.266	6.424.000	5,00%
• Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna	2.689	2.070.000	2,57%
• Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco	1.000	2.000.000	1,00%
• Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes	2.585	1.697.200	16,20%
• Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes (Fideicom.)	2.890	1.750.000	7,72%
• Banco de Trabajo (Juliaca).	2.500	1.730.000	9,83%
• Banco de Trabajo (Puno).	3.000	1.160.000	É vendida
• Edpyme Edyficar (Juliaca)	3.500	2.342.860	3,50%
• Edpyme Edyficar (Puno)	4.733	2.343.062	5,70%
Instituições de microcrédito não regulamentadas			
• Asociación Benéfica Prisma	734	234.006	5,48%
• Adra Ofasa	15 grupos	160.000	3,00%
• Camara de Comercio y la Producción de Puno.	17	75.000	4,80%
• ProMujer	17.657	2.042.738	0,00%
• Asociación Manuela Ramos	s.i	s.i	s.i
• Caritas del Peru	s.i	s.i	s.i
• Redes rurales de Microcrédito (FONCODES)			
- Red rural (Cojata)	s.i	350.000	8,70%
- Red rural (Cabanillas)	850	585.200	8,70%
- Red rural (Putina)	373	316.137	51,36%
• Eclof Peru.	70	250.000	0,20%

A ótica do mercado de microcrédito na região de Puno por parte das instituições ligadas a esse produto financeiro regulamentadas, segundo a Tabela 23, no intervalo de 66,7%

acreditam que é bom e apenas 22,2% afirmam que esse mercado é regular, isto principalmente devido a que a região de Puno está localizada na fronteira com a Bolívia, tendo um movimento comercial informal principalmente na cidade de *Juliaca*. Por outro lado, dentre das instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS, ao redor de 50% acreditam que o mercado de microcrédito da região de Puno é bom e no intervalo de 50% é regular, isso pode se observar, devido a que essa região é uma das menos favorecidas no Peru e sua participação no PIB é pouco significativa.

Tabela 23. Ótica do mercado de microcrédito na região de Puno

	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
Ótimo.	00	-.-	00	-.-
Muito bom.	01	11,11%	00	-.-
Bom.	06	66,67%	05	50%
Regular.	02	22,22%	05	50%
Ruim.	00	-.-	00	-.-
Total	09	100,00%	10	100%

O estudo sobre o microcrédito na região de Puno, identificou oito instituições regulamentadas pelo Estado na região de Puno. São três instituições de microcrédito municipais, uma instituição de microcrédito rural e quatro instituições de microcrédito de pequeno porte, financeiras e Edpymes. As instituições de microcrédito não regulamentadas na região de Puno oferecem empréstimos de menores quantias e possuem uma taxa de inadimplência mais elevada, as redes rurais são programas de microcrédito do Estado, fundo nacional da compensação e do desenvolvimento social (*FONCODES*) e outras ONG's em que seus objetivos principais são reduzir a pobreza e apoiar à população de baixa renda, especialmente as mulheres. Embora, não há nenhum registro oficial nas atividades das instituições de microcrédito não regulamentadas.

As instituições de microcrédito que possuem taxas de inadimplência mais elevadas são as de público-alvo rural, como pode ser observado na Tabela 22. Dentre das instituições regulamentadas pela SBS, a *CRAC Los Andes* com inadimplência de 16,20% e em relação às instituições não regulamentadas as redes rurais são instituições do Estado que também possuem taxas de inadimplência mais elevadas, sendo a rede rural de Putina, a mais elevada mostrando 51,36%. As taxas de inadimplência mais elevadas das instituições de microcrédito não regulamentadas são explicadas em parte pela recessão que afetou a economia do Peru e em particular o setor agropecuário.

Não obstante, outro fator importante é a prática relativamente longa de inadimplência que resulta de uma história de distorções políticas que afeta o desenvolvimento do setor de microcrédito na região de Puno. Um exemplo muito conhecido é a crise que afetou a região de Puno no final dos anos oitenta, que abatem particular e duramente a FONDEAGRO, tipo de créditos que operou na maior parte em áreas rurais. Essa crise teve suas raízes na crise econômica no período de 1988 a 1989, nos quais incentivarem políticas locais a organizar um movimento local em favor desse problema, discutindo que as taxas de juros eram muito elevadas e opressivas. Esse movimento também está constituído em fraquezas intrínsecas de algumas organizações, tais como uma má adaptação de metodologias do crédito aos grupos alvos, má gerência de seu crescimento da carteira. Atualmente, FONDEAGRO apresenta uma taxa de inadimplência de 100%, estando focalizada somente em recuperar esses empréstimos inadimplentes baixo a modalidade de contrato de fideicomisso com a *Caja Rural Los Andes*, mas não concedem empréstimos novos.

5.3. Principais Instituições de microcrédito na região de Puno

5.3.1. Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS

São as instituições que cumprem as normas, regulamentos e disposições da SBS, de acordo com o sistema financeiro do Peru, mesmo que seu funcionamento seja em quantias menores em relação aos bancos tradicionais. Na Tabela 22 apresenta-se o total de instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS que operam na região de Puno, as quais descreve-se suas principais características:

a) Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa

A *Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa* (CMAC Arequipa) inicia suas operações no ano de 1986, por decreto supremo 157-90 EF, com autorização para a criação das *Cajas Municipales*. A CMAC Arequipa é 100% de propriedade da Prefeitura da cidade de Arequipa. Essa instituição opera com depósitos do público, oferece créditos e outros serviços financeiros.

Possui sete diretores que administram a companhia, sendo que três deles são designados pela prefeitura de Arequipa, entretanto, dois são designados pelo grupo de acionistas majoritários e um, com o grupo de acionistas minoritários. Um diretor é representante da câmara de comércio e de indústria, um representante da Igreja e um representante de micro e negócios pequenos sendo sugerido pela câmara do comércio e da indústria, com autorização do COFIDE ou pelo *Banco de la Nación*.

A *CMAC Arequipa*, visando um bom mercado de microcrédito na região de Puno, inicia suas operações nessa região no ano de 1998 com um escritório. Atualmente essa instituição possui quatro escritórios, localizados na cidade de Puno e dois na cidade de *Juliaca*, caracterizada pelo movimento comercial dos pequenos e micro empreendedores formais e informais nessa região.

O organograma da *CMAC Arequipa* se visualiza no Gráfico 25, em que os escritórios da região de Puno, são simples operadores de microcrédito, pois, as áreas financeiras tipo, marketing, riscos financeiros, recursos humanos e gerência geral da instituição estão na região de Arequipa (Escritório principal), os escritórios da região de Puno, somente possuem administradores de agência.

Três pessoas compartilham o nível superior da administração da *CMAC*, um deles com a responsabilidade do crédito, o outro com responsabilidade da administração e o último com responsabilidade dos depósitos e poupança. Outros três funcionários chaves fornecem a sustentação para a área das operações, o gerente secundário das operações, o chefe da unidade de riscos e o chefe da Contabilidade. Os produtos de microcrédito da *CMAC Arequipa* são quatro:

- a) Crédito para o micro e pequeno empreendedor, para o capital de giro ou para a aquisição de ativos fixos. O tomador deverá estar no negócio pelos menos há seis meses.
- b) Crédito pessoal para qualquer finalidade, com muitas modalidades e tipos de garantias. As garantias podem ser depósito pessoal, existente na instituição, ou ativos reais. Os reembolsos podem ser descontados do salário para trabalhadores em determinadas empresas. O crédito para a compra de um automóvel é incluído aqui.
- c) Crédito para produção agrícola e ativos fixos para produtores agropecuários. Exigem pelo menos três anos de experiência.
- d) Os empréstimos garantidos pelo ouro são baseados no valor do ouro, geralmente jóias. Os empréstimos são imediatos e os fundos podem ser usados para qualquer finalidade. Os empréstimos são oferecidos em moeda nacional (*nuevo sol*), assim como em dólares.

As taxas de juros para empréstimos são variáveis dependendo da moeda corrente, uma quantia pedida, em alguns casos o termo de empréstimo, quando o juro é pago e tipo de garantias oferecidas. A taxa média de juros para empréstimos foi de 3,4% na moeda do Peru. A taxa de juros mais elevada para empréstimos com garantia de ouro foi de 5,37% por mês. A

taxa mais baixa para empréstimos de produção agrícola é de 3,24% por mês. A *CMAC Arequipa* poderia ter aproveitado a vantagem da sustentação técnica do GTZ³² sobre muitos anos. A instituição é pela maior parte auto-suficiente para suas próprias operações, com renda suficiente pode adquirir o capital adicional se a estrutura da instituição fosse mudada.

Fonte: BUNKER, A., SMITH, February 2000.

Gráfico 25. Organograma da CMAC Arequipa

b) Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna

A *Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna*, (CMAC Tacna), é uma empresa pública na modalidade de Sociedade Anônima de propriedade da Prefeitura de Tacna. Dedica-se desde o ano de 1992, a emprestar créditos individuais ao micro-empresendedor e consumo, assim como à mobilização de poupança do público. É uma empresa supervisionada e regulamentada pela SBS e por sua natureza empresa pública está sujeita à Supervisão da Controlaria Geral do Governo do Peru.

³² Agência de Cooperação Técnica Alemã (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH)

É uma das treze Instituições Municipais e compartilha o mercado micro-financeiro com doze Instituições Rurais e muitas ONGs que viabilizam créditos no Peru e realiza suas operações na região do sul desse país, tendo limites de fronteira com Chile e Bolívia.

As forças da instituição é que tem uma qualidade de carteira aceitável e metodologia de crédito adequada, gerência com capacidade e estável, constante rentabilidade e aceitável administração financeira, tendo acesso a financiamento de bancos de maior porte (MICRORATE, 2003).

As fraquezas que a *CMAC Tacna* apresenta-se o risco político, dado à natureza da empresa pública, ingresso ao mercado de fortes concorrentes, financiamento a diretores e membros da prefeitura municipal, falta de capacitação de funcionários e ambiente político pouco estável (MICRORATE, 2003).

O microcrédito tem um valor médio de US\$ 1.078 dólares. A metodologia consiste numa análise da capacidade e vontade do pagamento do tomador mediante visitas ao negócio e lar. Existem promotores de crédito que localizam os potenciais clientes para que depois sejam avaliados pelos analistas de crédito e o comitê de crédito (Chefe do escritório e analistas de crédito). As quantias acima de US\$ 3.000 dólares são aprovadas pelos níveis superiores. Todos os tomadores são testados na central de riscos da SBS e centrais privadas de riscos privados

c) Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco

A *Caja Municipal de Ahorro y Crédito del Cusco* (CMAC Cusco) iniciou suas operações no mês de março do ano de 1988, tendo o apoio da Prefeitura de Cusco e da assessoria de Cooperação técnica da Alemanha – GTZ. Desde essa época, a instituição opera em segmentos empreendedores e laborais que anteriormente não tinham acesso aos bancos tradicionais (setores agrícola, pequena e micro empresa), tendo como objetivos básicos o apoio à descentralização financeira, o fomento à poupança e a criação de um circuito financeiro que ajude no desenvolvimento da região de Puno.

A *CMAC Cusco* oferece muitos serviços financeiros orientados a pessoas físicas e jurídicas dedicadas a diversas atividades como: serviços, produção, turismo, agropecuária, entre outros. Em colocações tem-se créditos aos pequenos e micro-empreendedores (para capital de giro), créditos de médio prazo (ativos fixos), créditos agrícolas, créditos a instituições financeiras e governos locais e créditos de consumo.

No ano de 2002, a CMAC Cusco adotou a estratégia de fazer esforços para a maior promoção de negócios, em procura de um crescimento e consolidação de sua participação

ativa dentro da região de Cusco. Nesse plano estratégico desenvolveu-se uma campanha de recuperação dos tomadores com bons antecedentes de crédito. Também se adotou um plano de expansão de escritórios, nas cidades de *Calca*, *Espinar* e *Puerto Maldonado* como também na região de Puno (Escritório de *Juliaca*), começou suas operações financeiras no ano de 2003.

d) Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes

É a única CRAC que iniciou suas operações no início do ano de 1997, a iniciativa de pequenos e micro agricultores da região de Puno, todos eles aportaram em média de US\$ 50 dólares como capital social da instituição, o primeiro nome que tinha nessa época era “*Caja Los Aymaras*”, devido à administração financeira da instituição e com a finalidade de apresentar uma nova imagem e pelas políticas de mercado, a instituição no ano de 1999 mudou de nome a “*Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes*” ou CRAC Los Andes, apresentando um novo organograma na instituição (Gráfico 26).

O funcionamento da *CRAC Los Andes* na região de Puno, desde seus inícios tem constituído um grande aporte para a economia da região, especialmente para o setor agropecuário, em que tem colocado 30% do total da carteira de microcrédito. Atualmente possui escritórios nas cidades de *Juliaca* e *Ayaviri*, devido ao crescimento de suas operações, essencialmente nas atividades de fideicomisso³³, com funcionários capacitados e experientes na área. Os produtos da *CRAC Los Andes* são empréstimos para os pequenos e micro-empresendedores de todos os setores produtivos, empréstimos pessoais e de consumo, empréstimos rurais, em maior parte com carteira de fideicomisso, atingindo uma política de diversificação de riscos financeiros.

O público-alvo no início dessa instituição foram os pequenos e micro-agropecuários. Com a finalidade de diversificar riscos financeiros e baixar a taxa de inadimplência, começaram a operar nas áreas urbanas, oferecendo microcrédito nas cidades principais da região de Puno. Atualmente essa instituição viabiliza suas operações mediante convênios: é a primeira instituição da região que assinou parceria mediante fideicomissos, sendo os mais importantes o *Pampa II*, *Adrupma*, *Apeissa*, *Cied*, entre outros, todas as operações de fideicomisso são produtos de microcrédito para a população da área rural. É assim, que essa instituição opera na área rural com capital próprio e nas áreas rurais com capital de fideicomisso, atingindo a todos os setores inerentes a essa região.

³³ É uma relação jurídica na qual uma pessoa transfere bens a outra, para constituir um patrimônio.

Infelizmente é uma das instituições que tem a taxa com maiores níveis de inadimplência. Isso se origina pela deficiente administração desde sua criação, inadequada avaliação de créditos e a falta de diversificação da carteira, em virtude da região de Puno é caracterizada pelo aspecto climatológico muito complexo, originando riscos de crédito superiores nas áreas rurais em comparação às áreas urbanas (SBS, 2004).

Esse processo de desenvolvimento contrasta com os problemas de qualidade de carteira e seguramente explica-se em boa medida pela cobertura de Fundo de Seguro de Depósitos (FSD) da SBS³⁴, que tem permitido a *CRAC Los Andes* captar muitos tomadores comprometendo-se altas taxas de juros sem nenhum risco.

Essas linhas de crédito têm sido contratadas fundamentalmente com o setor público (*COFIDE* e o *MINAG*), que tem limitado assim, sua exposição nesse aspecto, tendo que incrementar com o *FSD*.

Dessa forma, a *CRAC Los Andes* não tem conseguido consolidar-se como intermediário financeiro plenamente viável, apresentando atualmente uma situação de vulnerabilidade. No entanto, torna-se necessário um processo e uma aplicação de medidas de reestruturação financeira e institucional para superar os problemas que enfrentam fundamentalmente pela deficiente administração financeira da instituição traduzida nos índices financeiros que avaliam o desempenho daquela instituição. A *CRAC Los Andes* apresenta uma estrutura organizativa, tal como mostra o Gráfico 26.

Fonte: BUNKER, A., SMITH, February 2000.

Gráfico 26. Organograma da *CRAC Los Andes*

³⁴ Em agosto do 2000 cobria a todos os depósitos até por S/. 66.359 (US\$ 19.124), com uma garantia ao 100%, respaldadas pela contribuição dos bancos e eventuais aportes do Tesouro Público. Cf. Circular SBS B- 2073-2000.

e) **O Banco del Trabajo**

O *Banco del Trabajo* iniciou suas operações no ano de 1994, com investimento direto de capitais do Chile com ampla experiência no crédito ao consumo³⁵. A entidade teve um rápido crescimento e atualmente conta com uma rede no Peru integrada por 48 escritórios e 2.008 empregados, com uma implantação nos principais núcleos urbanos do interior do Peru.

Esse intermediário está especializado no crédito ao consumo e à microempresa³⁶ dos setores de renda média e baixa. O crédito vigente médio é de US\$ 450. Esse banco tem experimentado uma recuperação de sua carteira desde o ano de 1999, sua característica está na cobrança de taxas de juros muito altas, que determinam que muitos tomadores decidam não voltar a endividar-se com a instituição. Para que esse banco tenha uma melhor recuperação na concorrência o *Banco del Trabajo* tinha que reduzir suas taxas de juros para alinhar-se com a concorrência, o que deveria ser acompanhado por uma redução de seus custos operacionais e riscos financeiros para manter a viabilidade financeira.

Na região de Puno, essa instituição caracteriza-se pela cobrança de altas taxas de juros altos em relação às outras instituições, sendo um Banco de grande porte para essa região tem conseguido se posicionar no mercado de microcrédito, tendo um escritório na cidade de Puno e um escritório na cidade de *Juliaca*, tendo como público-alvo os pequenos e micro empreendedores.

f) **Edpyme Edyficar**

A EDPYME EDYFICAR é uma corporação (Sociedade Anônima) criada para operações de microcrédito pela CARE Peru³⁷. É autorizado pela SBS (Superintendente de Bancos y Seguros) para operar como uma EDPYME (Entidade de Desenvolvimento da Pequena e micro Empresa). A EDYFICAR tem três anos de funcionamento como uma EDPYME e mais de dez anos de experiência no microcrédito como uma ONG antes da transformação. O USAID era um fornecedor e doador original de CARE Peru desde o ano 1986.

³⁵ Trata-se do grupo Cummins, que controla uma participação de 80,4% no capital do banco, ver *Superintendencia de Banca y Seguros* (1999a): 72. Para uma análise mais geral da recente expansão da banca de consumo na América Latina, Marulanda (2000): 33-46.

³⁶ Nas estatísticas da SBS o banco apresenta de forma agregada ambos tipos de colocações. Os funcionários do banco entrevistados sinalizaram que os créditos vigentes à microempresa incluíam entre 35 mil e 40 mil clientes, de um total de 230,000 créditos vigentes. O crédito médio PYME foi de 1,800 a 2000 soles

³⁷ Cooperativa Americana de Remessas a Europa (CARE) Começou a trabalhar no Peru por convite do governo desse país, com a finalidade de ajudar às pessoas que sofreram o terremoto do ano de 1970. Atinge às necessidades da população de baixa renda.

A CARE Peru possui 97% das ações, com pessoas físicas associadas com a instituição que possuem 3% das ações. O conjunto de diretores inclui sete pessoas físicas e a equipe de funcionários da gerência. Recentemente EDYFICAR nomeou um homem de negócios do setor privado ao diretório com a idéia de promover a incorporação de investimentos do setor privado. Ainda, a CARE Peru espera reter ao menos 51% das ações da instituição.

A EDYFICAR tem 11 escritórios que oferecem microcrédito na cidade de *Lima* e possui muitos escritórios em diferentes cidades do interior do país. Têm agências em *Lima*, em *Puno* (11%), em *Arequipa* (10%), em *Trujillo* (13%), em *Zarate* (7%), em *Piura* (4%), em *Chimbote* (5%), em *Ayacucho* (6%), em *Huaraz* (8%) e em *Cajamarca* (11%). Não é autorizada a captar depósitos ainda; a instituição espera essa autorização no ano de 2004.

Na região de Puno, a EDYFICAR tem dois escritórios estrategicamente localizados (nas cidades de Puno e *Juliaca*), sendo o público-alvo os pequenos e micro-empresendedores de baixa renda e seus principais produtos de microcrédito são o individual, grupos solidários e fundos rotatórios. Os créditos individuais, os mais importantes, são para as pessoas que trabalham com micro empresas e cuja renda principal é de seu negócio. Os créditos do grupo solidários são orientados para grupos de quatro a cinco pessoas situadas numa área específica ou têm outra afiliação e requerem um crédito do grupo para obter um empréstimo (Gráfico 27). Finalmente, os créditos de fundos rotatórios são dirigidos aos grupos das mulheres que desejam créditos pequenos especiais, geralmente em torno de US\$ 400 dólares.

Todos os créditos são concedidos por um período de quatro a 24 meses, o período de tempo está entre 11 a 12 meses. A taxa de juros é de 4,5 % por mês em moeda nacional e de 2,25 % por mês em dólares. Há uma comissão de 2% para empréstimos no momento da concessão. A organização da EDPYME EDIFYCAR está caracterizada da seguinte forma:

Fonte: BUNKER, A., SMITH, February 2000.

Gráfico 27. Organograma da EDPYME EDIFYCAR

Pontos fortes:

- A maior das EDPYME's e uma das mais adiantadas. É lucrativa e tem participação significativa no mercado,
- Entrega dos serviços em nove cidades e cidades regionais,
- Possui um sistema de informação que pode gerar relatórios de qualidade,
- Focalizada em clientes de baixa renda,
- A EDYFICAR tem facilidades para atividades e entrada da redução de custo em mercados novos, especialmente na população de baixa renda,

Pontos fracos:

- Limitada presença nas áreas rurais e agrícolas.
- O tamanho médio do empréstimo está em torno de US\$ 1.500 dólares.

A EDYFICAR pediu a sustentação para o desenvolvimento de uma associação das EDPYMEs. Isto pode ser útil para as EDPYMEs, mas parece ter pouco benefício para programas de USAID. As associações fornecem freqüentemente um ponto de acesso para doadores para receber e para apresentar a informação.

5.3.2. Instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS

Desde meados dos anos oitenta, as *ONGs* iniciaram seus programas de microcrédito. Nos últimos três anos as organizações de maior envergadura têm-se tornado em intermediários formais, dando nascimento assim, a *Mibanco* (que vem da ONG ACP) e as EDPYMEs *Edyficar* (ONG CARE), *Proempresa* (ONG IDESI), *Crear Arequipa* (ONG Hábitat Arequipa), *Crear Tacna* (ONG Hábitat Tacna) e *Confianza* (ONG SEPAR).

Uma publicação apresenta a importância das principais ONGs de crédito que ainda não estão regulamentadas³⁸. As 19 entidades registradas contavam ao final de 1999 com 43,757 empréstimos vigentes e uma carteira de US\$ 14.1 milhões, com um financiamento médio de US\$ 323, muito mais reduzido que das outras instituições de microcrédito.

Infelizmente não foi possível realizar uma análise financeira individualizado das principais *ONGs* de crédito, porque a informação respectiva não é pública. Somente disponibilizam-se dados agregados em três conjuntos: os grupos A (nove *ONGs* que fornecem

³⁸ Cf. Convenio ADEX – AID e COPEME, Microfinanças no Peru, N° 2, julho do 2000.

créditos individuais), B (seis *ONGs* que concedem créditos a grupos solidários) e C (quatro *ONGs* que fornecem créditos a bancos comunais).

Igualmente, é importante ressaltar que a informação fornecida pelas *ONGs* não conta com a credibilidade e confiabilidade que pelas IMF formais. Devido ao fato de que as primeiras não trabalham com um plano de contas uniforme e não estão num processo de controle e supervisão externa claramente normalizado que propicie a transparência e confiabilidade dos balanços financeiros. Adicionalmente, as *ONGs* recebem um conjunto de subvenções explícitas e implícitas, que se tem tentado corrigir com os ajustes estimados pelo *Convenio ADEX – AID e COPEME*³⁹, essas instituições caracterizam-se pela não supervisão e regulamentação da SBS, mas atingem com operações de microcrédito aos pequenos e micro-empresendedores de baixa renda, dentre dessas instituições que operam na região de Puno temos as seguintes:

a) Asociación Benéfica Prisma

A ONG PRISMA começou seu micro programa do crédito, chamado PASA (*Programa de Apoyo a la Seguridad Alimentaria*), no ano de 1995. O objetivo do programa é melhorar a situação social da economia da população a mais vulnerável, fornecendo-o créditos. No início o programa forneceu créditos individuais para atividades produtivas dos micro-empresendedores.

No ano de 1997 a estratégia foi transformada para dar mais ênfase na sustentabilidade autônoma e para aderir as melhores políticas das práticas do microcrédito de USAID. A ONG continuou seu foco nos pobres, mas baseado agora no conceito de garantias do grupo. Adicionando uma nova metodologia de empréstimo, A ONG PRISMA abriu áreas no norte do Peru com aportes de *Fundo Contravalor Peru-Canadá* e nas áreas de produção da coca com os fundos do desenvolvimento alternativo por USAID/CONTRADROGAS. Adicionalmente algumas companhias de mineração financiaram programas do crédito do PRISMA nas áreas próximas onde operavam. De seu começo, o programa de microcrédito do PRISMA, cresceu cada ano. Os serviços são fornecidos agora em 11 regiões do Peru, de sete na serra, duas nas áreas tropicais e duas ao longo da costa.

Dois tipos de microcrédito são oferecidos. Primeiramente a ACD (Associações Comunais de Desenvolvimento). Este é um produto típico do banco, eliminando o banco do

³⁹ Dessa forma, os resultados financeiros das *ONGs* tem-se para: (i) estabelecer provisões de acordo ao normalizado pela SBS; (ii) imputar um custo de mercado ao financiamento recebido; (iii) deixar de contabilizar a carteira com uma elevada inadimplência; (iv) excluir os juros adiantados (a receber), mas não percebidos; (v) ajustar os resultados financeiros à inflação; e, (vi) retirar as receitas e despesas não derivados da atividade de crédito. Cf. *Convenio ADEX – AID e COPEME*. Op. cit., p. 62.

trabalho para finalidades políticas. Este produto visa os segmentos menos favorecidos da população para emprestar créditos. O outro produto de microcrédito é aquele de grupos solidários que empresta para todos os devedores, é um empréstimo interno do grupo, especificamente para ajudar aqueles devedores que mais precisam de financiamento (metodologia de bancos comunais).

Pela demanda do microcrédito, no ano de 1998 a ONG PRISMA estabeleceu um gerente separado de microcrédito dentro de sua organização. Isto ajudou a melhorar o desenvolvimento, as políticas e sistemas de operação para conseguir um programa eficiente de sustentabilidade com serviços de qualidade para tomadores. O grupo de microcrédito adotou muitas políticas e os parâmetros sugeridos por USAID e pela SBS para a administração de seus programas.

No Gráfico 28 a organização administrativa do PRISMA mostra a organização administrativa das operações de microcrédito dentro do PRISMA

O comitê do crédito inclui os funcionários chaves do PRISMA e para uma parte das operações como créditos tradicionais e aprovados pelo comitê do crédito. Funciona também política global, de aprovação e metodologias de implementação para conseguir os objetivos do programa do crédito.

Fonte: BUNKER, A., SMITH, February 2000.

Gráfico 28. Organograma da A.B. Prisma

O programa de microcrédito opera semi-autônomo de outros programas do PRISMA. Recentemente, a Contabilidade para o programa do crédito foi separada de outras

atividades do PRISMA, incluindo esforços para identificar separadamente os custos para o programa do crédito, embora algum subsídio transversal possa ainda estar presente.

A ONG PRISMA oferece créditos por meio de 13 agências locais situadas em diferentes regiões do Peru.

Fonte: BUNKER, A., SMITH, February 2000.

Gráfico 29. Organograma do escritório de microcrédito - A.B. Prisma

Produtos de crédito

As Associações comunais de desenvolvimento (ACD) é um produto de microcrédito tradicional da instituição. Um funcionário do PRISMA ajuda a uma comunidade dando forma a um grupo de pessoas que desejam créditos e são dispostos a participar num programa de economia e poupança. Um grupo de ACD é composto de aproximadamente 20 pessoas, em quatro grupos de quatro a seis membros em cada um. O comparecimento numa reunião periódica é requerido. Inicialmente os empréstimos vêm dos recursos do PRISMA. Enquanto os fundos do grupo são gerados pelas poupanças requeridas, uma carteira de empréstimo interno está sendo gerada também. O funcionário do PRISMA fornece o treinamento aos membros do grupo nas operações da poupança e das decisões do crédito.

Os grupos da ACD podem ser rurais ou urbanos. Os grupos urbanos têm pagamentos mensais uniformes e a duração do empréstimo é de quatro meses. Os grupos rurais recebem empréstimos de seis ou sete meses e a maioria de devedores elegem para ter um sócio que possa ter outro crédito dentro do grupo. Esse empréstimo adicional e interno do grupo é

normalmente o mesmo que o período de empréstimo. Os juros devem ser revisados mensalmente no momento de pagamento. Os grupos da ACD representam em 89% da carteira de empréstimo.

O empréstimo do grupo da ACD é dirigido geralmente a dois pessoas: aqueles que são os menos favorecidos. Uma quantia do empréstimo por tomador para o primeiro ciclo é no máximo de US\$ 143 dólares para empréstimos urbanos até US\$ 171 dólares para empréstimos rurais. O tamanho máximo do empréstimo após de três anos é de US\$ 600. O período do empréstimo é de quatro meses para empréstimos urbanos e de seis meses para empréstimos rurais.

O empréstimo do grupo solidário beneficia a aqueles com um nível ligeiramente mais elevado do desenvolvimento econômico. O tamanho inicial do empréstimo está entre US\$ 143 e US\$ 286. O grupo solidário do empréstimo é um grupo tradicional garantindo o empréstimo praticado em muitas instituições microfinanceiras. Os grupos são de três a cinco pessoas. Os empréstimos são pequenos no início, aproximadamente de US\$ 145 dólares e vão aumentando visando os antecedentes do empréstimo. Os créditos solidários representam 11% da carteira de empréstimo.

Para ambos os produtos a taxa de juros é de 4% mensal para empréstimos urbanos e de 4,5% por mês, para empréstimos rurais. Não há nenhuma comissão adicional. Os juros a ser pagos são estimados usando a quantia inteira do empréstimo sobre o período de empréstimo inteiro.

A ONG PRISMA é ainda nova na administração de crédito e necessita a melhoria em todos os aspectos da administração da instituição financeira. Algumas necessidades específicas são:

- a) Sustentabilidade para instalar os procedimentos operacionais que combinam os regulamentos da SBS para as instituições de microcrédito,
- b) Sustentabilidade para o processo da transformação a uma instituição regulada,
- c) Consolidação da instituição:
 - Pessoal com treinamento nas operações de instituições financeiras;
 - Avaliação e melhoria das operações, incluindo a preparação de um manual operativo de microcrédito;
 - Implementação dos requisitos de decisão do crédito, documentação de empréstimo,
 - Controles internos, Contabilidade, padrões, análise e procedimentos;

- Desenvolvimento para produtos do crédito.

d) Melhorar sistemas e comunicações de informação com os escritórios distantes.

A ONG PRISMA suporta a proposta do COPEME para estabelecer uma regulamentação própria das ONGs e das outras instituições financeiras não regulamentadas pela SBS ou por outra entidade.

A ONG PRISMA é uma organização de microcrédito de médio porte, que opera na província de Ayaviri, que fica aproximadamente a 90 quilômetros da cidade de Puno. Fornece o serviço de microcrédito aos pequenos agricultores organizados em grupos solidários. A organização é uma das poucas que oferecem serviços de microcrédito na região, na maior parte para atividades agropecuárias, assim como para outras tradicionais atividades rurais (criação de gado, comércio de produtos agropecuários entre outros).

b) Adra Ofasa

O escritório Adventista de Desenvolvimento e Recursos Assistenciais (ADRA) é uma organização internacional sem fins lucrativos, com uma missão social de atenuar a pobreza e é patrocinada pela Igreja Adventista. Com escritório principal em Washington D.C., faz parte de uma rede internacional que está presente em mais de cem (100) países.

A ADRA PERU, que é membro da rede, estabeleceu-se há quatro décadas. Administra vários projetos de educação, saúde, moradia, prevenção de desastres e desenvolvimento econômico. Esse último projeto desenvolve o programa de associações (ou bancos) comunais, que desde o ano 1997 empresta recursos financeiros aos micro-empresendedores das áreas urbanas, em que a população caracteriza-se por ser de baixa renda. Esse programa está presente em sete cidades atualmente dispõe de um posicionamento relativamente estável com a concorrência, especialmente no sul do Peru, mesmo tendo uma forte concorrência na região.

Apesar de que todos os membros da ADRA PERU serem conscientes do forte componente social da missão, a visão empresarial tem por objetivo conseguir que o Programa de Bancos Comunais forneça capacidade e administração, autonomia e sustentabilidade do grupo formado.

No Peru, muitas instituições não governamentais têm programas de bancos comunais. Entre algumas podem ser destacadas o Finca, a MIDE e a ProMujer. Esta última é concorrente direta da ADRA PERU, por colocar-se nas áreas principais de operações (cidades de Puno e Tacna) da concorrente. A ProMujer tem uma posição mais agressiva de serviço ao tomador, presença em diversos pontos numa mesma cidade e fornece flexibilidade no pagamento das parcelas do empréstimo. Além disso, o programa vem enfrentando a concorrência progressiva

das *Cajas Municipales de Ahorro y Crédito* (Arequipa, Tacna e Cusco). Essas instituições passaram a focar esse nicho de microcrédito muito pequeno (de até US\$ 100 dólares) por meio de créditos individuais.

O Programa de Bancos Comunais opera diretamente com a garantia solidária, com muitos níveis de responsabilidade no crédito (individual, grupo solidário e associação), tendo uma pressão positiva sobre as taxas de recuperação do empréstimo. No entanto, uma das particularidades do programa da ADRA PERU, é a metodologia aplicada de categorização do tomador, tomando como base principal não somente sua atividade econômica (receita e capital); assim como sua cobertura (capacidade de pagamento, bens pessoais), condições de moradia e outras receitas (pensão e salário familiar).

O primeiro critério é fundamental, pois está relacionado à atividade econômica posteriormente analisa-se a parte social, o que, de fato, contribui para que se obtenha os melhores resultados, em termos da qualidade da carteira. A cobertura de garantias, principalmente dos aportes (exigidos em 20% do empréstimo como mínimo), constitui-se no segundo critério mais importante, na medida que cobrem, em última instância, os empréstimos vencidos da associação. Desse fato resulta também que os níveis de inadimplência sejam mínimos.

A estrutura organizacional em cada escritório está composta por uma coordenadora (com maior experiência), funcionárias de crédito e uma verificadora. Todas, exceto a verificadora, estão encarregadas de administrar a carteira dos bancos comunais, mas somente a coordenadora desenvolve a categorização das sócias para cada ciclo do empréstimo.

As funcionárias de crédito cumprem um papel chave na capacitação da associação. Nesse sentido, cada ciclo do microcrédito capacita as sócias e a sua diretoria, com o objetivo de conscientizar o programa, fomentar a cultura de pagamento e, principalmente, manter o fortalecimento e união do grupo. Ao final do ano de 2003, a taxa de inadimplência foi de 3%, com uma clara tendência decrescente durante os últimos períodos.

Essa organização financia suas operações somente com fundos próprios, assim, como recebe doações para cobrir seus elevados custos operacionais que, acompanhados de sua baixa produtividade, faz com que ela não seja ainda auto-sustentável.

Os pontos fortes da ADRA são um significativo crescimento da carteira (acompanhado com uma excelente qualidade), a grande capacidade da alta gerência do programa, (que possui formação em microfinanças) e a confiança institucional a ADRA Internacional e a igreja adventista, que atuam como patrocinadoras.

Os riscos inerentes a essa instituição são o alto nível de gastos operacionais, produtividade baixa e uma alta dependência de subsídios operacionais que, como já foi citado anteriormente, não deixa que ela se torne auto-sustentável, a contabilidade é pouco confiável, além de ser dependente dos requisitos da ADRA PERU ou doadores; ademais, ela não tem acesso a fontes financeiras comerciais e possui pouca especialização na auditoria interna do negócio (PORTOCARRERO, 1997).

c) Cámara de Comércio y la Producción de Puno

A *Cámara de Comércio y la Producción de Puno* (CCPP), nasceu devido à iniciativa de um grupo de empreendedores do setor agropecuário, bancário e comercial da região de Puno, que decidiram montar uma associação que representassem, visando sempre defender seus empreendimentos, explorar novos mercados, assim como intercambiar experiências com empreendedores de outras regiões.

A instituição reconhecida oficialmente no ano 1937 tem como função principal, além daquelas anteriormente citadas, a proteção de seus sócios da concorrência desleal (contrabando) e das leis e regulamentos que não favorecem a seus pequenos e médios empreendimentos.

Nos anos de 1950, com a finalidade de fortalecer e posicionar-se no mercado da região de Puno, a CCPP faz parceria com a “*Asociación de Industrias de Puno*”, com quem viria a coordenar diversas atividades e trabalhos relacionados ao comércio, ao setor bancário e os empreendimentos inerentes a essa região.

No final da década de 1970, os negócios na região começam a se especializar em atividades empreendedoras e comerciais, como, por exemplo, a criação de novas farmácias, de centros de serviços de turismo entre outros. O turismo embora se destaque pela inatividade da instituição, carente de iniciativa, aparecem algumas idéias novas de aplicação à empresa local, como a necessidade de abrir serviços visando prioritariamente a economia que se tornava competitiva.

Desde 1992, a CCPP, desenvolve uma política mais abrangente e se fortalece e posicionando-se nas atividades econômicas e sociais da região de Puno e em alguns outros lugares importantes do Peru, promovendo serviços de qualidade para desenvolver empreendimentos competentes e solventes. Ademais, sabendo da realidade daquela região, caracterizada pela pobreza, faz parcerias com um conjunto de instituições de todos os setores, para tentar o desenvolvimento sustentável da região de Puno.

d) A ProMujer

A ProMujer é criada a partir da iniciativa da americana Lynne Patterson e da boliviana Carmen Velasco no ano 1990. Inicialmente, a organização oferecia a mulheres pobres da Bolívia, programas em planejamento familiar, saúde e educação fundamentais aos seus filhos mais novos. As mulheres participantes desses programas tinham a necessidade de obter recursos econômicos para ajudar a suas famílias e reduzir as condições de pobreza qual elas viviam.

Patterson e Velasco consideraram o problema muito sério e trabalharam para suprir as necessidades das pessoas de baixa renda. Tiveram a oportunidade de visitar o Banco Grameen em Bangladesh e conhecer de perto a metodologia de microcrédito empregada, onde o acesso ao capital era considerado chave para poder empreender pequenas empresas. Por sua vez, a ProMujer, tentou oferecer um programa de desenvolvimento empresarial, que incluía a capacitação na administração de empreendimentos e acesso ao crédito.

Desde então, as criadoras de ProMujer têm se dedicado ao atendimento das necessidades de suas tomadoras, em que elas tenham a possibilidade de criar um futuro de independência, empreendimento e fortalecimento econômico sustentável.

O escritório principal dessa instituição, que fica na cidade de Nova York, conta com funcionários qualificados que oferecem assistência técnica especializada e apóio financeiro ao pessoal dos outros escritórios, promovem a difusão das melhores práticas às unidades de todos os países que atua, além de explorar outras oportunidades para o desenvolvimento e a expansão da instituição. No Peru, a ProMujer está trabalhando fortemente no sul desse país, onde possui pequenos escritórios em diferentes bairros das cidades, fornecendo um atendimento mais próximo a seus tomadores.

e) Movimiento Manuela Ramos

O *Movimiento Manuela Ramos*, homenageia a mulher que anônima e diariamente luta pela construção da democracia e pelas oportunidades iguais para ambos os gêneros. Essa entidade é uma associação civil do Peru, sem fins lucrativos, que há 26 anos tem trabalhado para melhorar a situação das mulheres. Ela foi criada em 1978, como um espaço dirigido às mulheres com poucas possibilidades de ter acesso a informações sobre seus direitos, além de servir como apóio para enfrentar a situação frágil da mulher.

Desde sua criação, atingiu a marca de mais de 300.000 clientes entre homens e mulheres nas diferentes regiões do Peru contando com escritórios nas cidades de *Huaraz*,

Huamanga, Huancavelica, La Libertad, Pucallpa, Tarapoto e Puno. Trabalha com mulheres de baixa renda das áreas rurais e periferias das cidades.

Em agosto de 1980, o grupo constituiu-se oficialmente como organização não-governamental. O serviço de microcrédito, denominado *CrediMujer*, é um programa orientado a oferecer serviços financeiros de preferência a mulheres de baixa renda, que possuam micro-empresa ou empreendimentos e que não tem acesso a outras fontes de financiamento. Tal foco se deve ao fato de se saber que o crédito é um instrumento de desenvolvimento e de alívio contra a pobreza, assim, como por ser um recurso escasso para as localidades onde estão excluídas muitas mulheres pobres.

A experiência em crédito se iniciou no programa da geração de renda, com créditos individuais, que conseguiu uma maior abrangência e transcendência a parceria com o BID, no ano 1993. A outra experiência adquirida se deram por meio dos bancos comunais (metodologia de grupo de microcrédito), partes integrantes do projeto de saúde reprodutiva na comunidade (*ReproSalud*), em parceria com USAID em 1995.

Devido a essas experiências e após uma avaliação da instituição, inicio-se o processo de unificação dos produtos financeiros, originando-se o *CrediMujer* em 2001, como um programa especializado em microcrédito. As principais estratégias de microcrédito do *Movimiento Manuela Ramos* são:

- Consolidação e desenvolvimento das colocações de ambos os produtos financeiros, créditos individuais e bancos comunais, por meio do fortalecimento dos mercados atuais, o incremento de novos mercados e o desenho de novos produtos.
- O desempenho de uma organização, controle e avaliação efetiva, transparente e simples, onde as ações são encaminhadas a políticas de crédito uniformes, pessoais, fazendo também uma avaliação periódica, sustentada num trabalho de acompanhamento constante das funcionárias e supervisoras regionais de microcrédito.
- Investimentos e captação de fundos, orientadas a minimizar os custos operacionais e, uma boa gestão e desenvolvimento do serviço de microcrédito.
- Aperfeiçoamento nas áreas de finanças, Contabilidade, Orçamento, Tesouraria e Impostos, Recursos humanos, Sistemas e Logística, de acordo com as exigências da SBS.

Os produtos de microcrédito e as áreas de trabalho são: bancos comunais - tingindo a mulheres com empreendimentos econômicos de áreas rurais e periferias das cidades (favelas).

Suas áreas de trabalho são as regiões de Puno, *San Martin*, *Ucayali*, *La Libertad* e *Ancash*. No entanto, o microcrédito individual somente é oferecido na cidade de Lima (na parte Sul da capital e nas áreas próximas ao escritório principal da instituição), onde as mulheres são o público-alvo, com micro empreendimentos nas favelas.

Algumas características dos produtos financeiros, como, por exemplo, dos bancos comuns:

- Empréstimos em moeda peruana;
- Empréstimos para desenvolvimento de atividades econômicas diversas;
- Fomento à poupança das tomadoras;
- Empréstimos escalados desde US\$ 100,00 até US\$ 500,00
- Parcelas fixas, com prazos e ciclos de quatro até seis meses.
- 4% de Taxa de juros mensal fixa (incluindo o IGV).

Quanto ao microcrédito individual, pode-se citar as seguintes características:

- Realiza empréstimos em dólares;
- Fornece créditos para capital de giro e ativos fixos;
- Créditos escalados desde US\$ 300,00 até US\$ 6.000,00
- Parcelas fixas por mês, variando o tempo de dois até 16 meses.
- Taxa de juros sobre o saldo do capital da dívida (inclui IGV).

f) Caritas del Peru

A *Cáritas del Peru* foi criado como uma associação civil em 1955 pela conferência episcopal do Peru. O encontro da associação de representantes da igreja católica (bispos) é a instância principal de controle, que seleciona os membros diretores da instituição. Aproximadamente 80% dos bispos das 49 dioceses do Peru juntaram-se para operar esse produto financeiro, que oferece crédito à população de baixa renda.

O objetivo de *Caritas del Peru* é dar suporte às atividades pastorais da igreja, com a promoção, a coordenação e a comunicação do cristão em todos os documentos para ajudar ao desenvolvimento integral da comunidade.

Em janeiro do ano 1999, CÁRITAS juntou com serviços de relevo católico e USAID para lançar seu programa do microfinanças, chamado PROMESA. Os escritórios que estão participando são os das cidades de *Cusco*, *Sicuani*, *Ayaviri*, *Juli*, *Tarma*, *San Ramón* e *Huánuco*. O PROMESA está situado dentro da UGIM (unidade para a geração da renda e de microcrédito). Uma organização abreviada de *Cáritas del Peru*, a *UGIM* é mostrada no Gráfico 30.

O restante dessa discussão aplica-se primeiramente aos componentes e aos resultados do programa de microcrédito PROMESA. As esperanças de *Cáritas del Peru* são de que se formalize o programa *PROMESA* no EDPYME OMICRON e então incorpore outros programas de microcrédito que operam no Peru por meio de OMICROM.

Dois produtos do crédito são oferecidos: operações de bancos comunais e empréstimos de grupo solidários. O produto de bancos solidários é um produto típico de bancos comunais, com empréstimos do *PROMESA* aos membros do banco comunal e às poupanças obrigadas, gerando uma carteira de empréstimo interno adicional. Os ciclos do empréstimo podem ser quatro ou seis meses e o pagamento principal pode ser realizado mensalmente ou no final do período. Os juros devem ser pagos mensalmente. A taxa de juros em todos os casos é 4% mensal. A comissão no momento da concessão varia entre 1% e 3%, dependendo do período de tempo dos pagamentos. A taxa de juros efetiva anual varia de 75% a 78%.

Fonte: BUNKER, A., SMITH, February 2000.

Gráfico 30. Organograma de Cáritas del Peru

O produto de grupos solidários é um empréstimo pequeno grupal e o banco comunal pode realizar o empréstimo por um período de quatro a seis meses, com a opção de reembolsos mensais ou de apenas um no final do empréstimo. Os pagamentos de juros são mensais. A taxa de juros nominal é de 4% ao mês. As taxas da concessão variam entre 1% e 3% dependendo do tipo de período de reembolso do empréstimo. As taxa de juros efetiva anual variam de 68% a 72%.

Algumas considerações que Cáritas está realizando são:

- Encontro de instituições especializadas em microcrédito
- Desenvolvimento de novos produtos financeiros no mercado de microcrédito.
- Capacitação especializada aos funcionários da instituição das entidades de microcrédito.
- Estágios em instituições especializadas em microcrédito com sucesso.
- Incluir componentes de capacitação dirigida a tomadores dos projetos de microcrédito.
- Procurar nexos entre o sistema financeiro e as entidades de microcrédito para alavancagem de recursos monetários.
- Apresentar as entidades de microcrédito como organismos líderes na luta contra a pobreza.
- Apóio constante às atividades de crédito que realizam as entidades de microcrédito.

g) Redes rurales de microcrédito (FONCODES)

As redes rurais são programas de FONCODES, orientado a financiar projetos produtivos, cujo objetivo principal é melhorar a renda das famílias rurais que se encontra em situação de pobreza. Esse programa está constituído por oito componentes de diferentes magnitudes e alcances; por meio dos financiam-se projetos produtivos, com a promoção de serviços financeiros de microcrédito, aos pequenos negócios desenvolvidos pelas unidades produtivas das famílias pobres, que atingem a venda ou transformação de produtos ou serviços agropecuários e não agropecuários, cujo mercado poderia ficar localizado dentro ou fora de sua comunidade.

Esse programa do Governo financia serviços de capacitação, assistência técnica e informação especializada, que permita desenvolver os pequenos empreendimentos rurais e que consiga ao longo do tempo a sustentabilidade de seus mercados, por meio de empréstimos de microcrédito, principalmente nos setores rurais. O público-alvo é formado principalmente por famílias localizadas em distritos qualificadas como pobres, ou muito pobres.

Todas essas atividades são realizadas por meio do Núcleo Executor Central (NEC), que é um organismo coletivo constituído pelos representantes de todos os núcleos executores que tenham solicitado financiamento. Os representantes de cada núcleo executor são eleitos pelas famílias que precisam de financiamento, que se encarregam de apresentar, tramitar e

executar relatórios sobre as contas relativas aos projetos produtivos. Os representantes são compostos pelo presidente, o secretário, o fiscal e o tesoureiro.

h) ECLOF Peru

A *Ecumenical Church Loan Fund* (ECLOF) é uma organização ecumênica sem fins lucrativos, tendo seu escritório principal em Genebra, na Suíça. Foi criada no ano 1946, quando começou a oferecer empréstimos para a reconstrução de templos na Europa central e ocidental após a segunda Guerra Mundial. Sua finalidade é fornecer créditos para fomentar o desenvolvimento humano, em geral, promovendo a justiça e a auto-sustentabilidade sócio-econômica, visualizando essas ações como um caminho para atenuar a pobreza. Sabendo que o microcrédito é somente uma parte do processo total de desenvolvimento humano. Por este motivo, os empréstimos que se oferecem estão orientados a facilitar o fortalecimento ou surgimento de organizações comunitárias viáveis, com capacidade de empreender uma mudança na qualidade de vida da população de baixa renda.

A entidade oferece o desenvolvimento por meio do microcrédito a organizações, evitando a discriminação religiosa e priorizando o atendimento à mulher e à juventude. Forma parte de uma rede de 40 escritórios em nível mundial e desde o ano 1998 tem trabalhando com organizações de mães, restaurantes populares, micro e pequenos empreendimentos que apresentam atitudes positivas de superação apoiando atividades econômicas e criando iniciativas que requerem capitais financeiros para seus negócios.

No Peru, a área de trabalho de ECLOF, localiza-se nas periferias (favelas) de Lima, assim, como áreas rurais das regiões de Cajamarca, *Piura*, *Cusco*, *Arequipa*, *Junin*, Puno, *Cerro de Pasco* e *Huancavelica*.

5.4. Um perfil das entidades especializadas no microcrédito

Atualmente, as entidades especializadas em microcrédito constituem nos fornecedores fundamentais desse tipo de financiamento, incluindo nesse conjunto as *CMACs*, *CRACs*, *EDPYMES* e *Banco Del Trabajo*. Dentro desse grupo, as *CMACs* são as instituições que tem alcançado a maior parcela do mercado, concentrando 84,45% da carteira de crédito, conquista que obtida, apesar dessas entidades não operarem no mercado rural⁴⁰. Mesmo assim, sua média de empréstimos vigentes mostra sua clara orientação nos setores menos favorecidos e registram os melhores indicadores de qualidade de carteira de crédito (carteira atrasada de

⁴⁰ Mais do 30% da população do Peru, e gera 50% a mais do PIB.

6,72%), apesar de ter enfrentado os efeitos do Fenômeno de Ninho (Aspectos climatológicos) e da recessão econômica do Peru.

A EDPYME EDYFICAR é a segunda fonte importante no financiamento desses pequenos empreendimentos, com uma participação 6,33% no mercado de microcrédito, mostrando uma diferença muito ampla em relação a *CMAC Arequipa*. A formalização das ONGs como a *Edpyme Edyficar* contribuiu ao crescimento desta instituição nessa região e, os indicadores daquela *Edpyme* encontra-se muito influenciados pelos resultados negativos gerados pela crise de *Credimpet*⁴¹. Sem considerar essa entidade, a *Edpyme Edyficar* mostra uma carteira inadimplente de 5,7%.

A CRAC constitui a terceira fonte mais importante no financiamento a essas pequenas unidades empresariais, com uma participação de 4,66% na oferta de crédito, embora atue com médias mais altas por tomador. No entanto, os elevados níveis de carteira inadimplente (16,2%) e as perdas geradas (equivalentes a 1,9% do patrimônio) no ano 2000 mostram que a *CRAC Los Andes* não tem assegurado ainda sua plena viabilidade financeira e que deveria realizar um importante esforço para melhorar sua gestão e tecnologia de crédito, reformar suas estruturas patrimoniais e racionalizar seus custos. Também consideram-se os resultados econômicos mostrados pela CRAC entre os anos de 2002 e 2003, refletem o impacto de Fenômeno do Ninho, que afetou com especial intensidade à atividade agrícola.

O *Banco Del Trabajo* iniciou suas operações no ano 1994 e representa 1,47% do mercado de microcrédito nessa região no oferecimento de empréstimos de microcrédito. O *Banco Del Trabajo* é uma entidade que se destacou pelas altas taxas de juros. No entanto, em relação as *CMAC Tacna* e *CMAC Cusco*, devido ao pouco tempo de operação não se pode ainda avaliar a sua viabilidade financeira a médio e longo prazo e nem realizar uma análise comparativa com outros intermediários.

Tabela 24. Oferta de microcrédito das instituições microfinanceiras a dezembro de 2003

	Carteira vigente (US\$)	Nº de Créditos	Crédito vigente médio (US\$)	Inadimplência (%)
CMAC Arequipa	6.424.000	7.266	1.001 – 2.500	5,00
CMAC Tacna	2.070.000	2.689	751 - 1.000	2,57
CMAC Cusco	200.000	1.000	501 – 750	1,00
CRAC Los Andes	3.447.200	5.475	751 - 1.000	16,20
Edpyme Edyficar	4.685.922	8.233	751 – 1.000	5,70
Bando del Trabajo	1.090.000	7.500	1.001 - 2.500	9,83
Totais entidades especializadas	17.917.122	32.163		6,72

⁴¹ Essa EDPYME constituiu-se como resultado da formalização das atividades de crédito da ONG INPET. Foi a primeira EDPYME e iniciou suas operações em 1996. A SBS fez a intervenção em maio de 1999, em razão de seus problemas de liquidez e solvência.

Tende-se a concluir então referente ao microcrédito, as *CMACs* constituem o fornecedor dominante, operando com os melhores níveis de qualidade de carteira. Mas é também evidente que o financiamento a essas pequenas unidades empresariais apresenta um grande mercado ainda não explorado, apesar do rápido crescimento registrado nos últimos anos, devido ao fato de que estima-se que existam 3.080.360 microempresas no Peru⁴². Também ressalta-se a importante participação das PMES na estrutura produtiva da região de Puno em médio prazo, devido à impossibilidade de que o setor moderno da economia podem espalhar sua capacidade de absorção de emprego na magnitude requerida para absorver esse abrangente número de trabalhadores. É claro, que deve-se considerar que a PEA (população economicamente ativa) estaria aumentando mais rapidamente que a população total por dois fatores centrais: (i) pelo ingresso no mercado de trabalho das gerações nascidas no período de elevado dinamismo demográfico e (ii) pela crescente incorporação da mulher a PEA. Dessa maneira, o atrativo das instituições de microcrédito, que possam superar o desafio de incrementar a escala massiva de suas colocações à microempresa e apoiar assim, a criação de oportunidades de trabalho para as mulheres, diversificando e incrementando a renda das famílias em situação de pobreza.

Por sua vez, o atual marco regulamentar das instituições de microcrédito no Peru é, em geral, favorável. Já que não há controle sobre as taxas de juros, têm requisitos de informação simplificados sobre os tomadores e tem adotado normas que estão bem de acordo às necessidades das instituições de microcrédito e de seus tomadores. No entanto, poderia ser conveniente a elevação dos capitais mínimos, para evitar uma fragmentação excessiva das instituições de microcrédito que não possibilita o alcance de economias de escala e, adotar normas de provisões mais estritas, para reforçar os incentivos que favoreçam uma gestão prudente daquelas entidades.

Também exigem-se um maior esforço de supervisão das instituições de microcrédito, especialmente no período atual de consolidação desses intermediários. Mesmo assim, deveria ser importante eliminar as regulamentações legais que penalizam atualmente a atividade de intermediação das ONGs, como o caso de cobrança do IGV (imposto geral às vendas) sobre seus empréstimos, pagamento que não devem realizar as entidades formais por encontrar-se exoneradas. É importante avaliar em que medida as normas propostas para incentivar a

⁴² Cf. MITINCI, “Lineamientos Básicos de Política para la Promoción de la Pequeña y Microempresa”, Lima, diciembre de 1996, pp. 31.

sustentabilidade das instituições de microcrédito poderiam conduzir ao fato de que essas entidades descuidem da atenção dos tomadores percebidos como menos rentáveis como os microempresários menos favorecidos ou as mulheres.

Mas, apesar do rápido desenvolvimento do microcrédito no Peru e na região de Puno, registra-se ainda, uma ampla demanda insatisfeita, especialmente nos campos de microcrédito rural e de financiamento da aquisição de ativos fixos para a micro-empresa. Também deve-se destacar o alto nível das taxas de juros cobradas pelas instituições de microcrédito.

Devido a isso, precisa-se incentivar a incremento da oferta de crédito a uma maior velocidade melhorando suas condições. Essa meta poder-se-ia conseguir juntando a ação do setor privado com a intervenção do setor público. O desenvolvimento das operações do primeiro gerará uma maior concorrência e abrirá maiores opções para cobrir as necessidades de financiamento da microempresa com menores custos e produtos mais adaptados a suas necessidades. Por sua vez, o setor público deveria propiciar a reforma das instituições de microcrédito; fornecendo um apóio financeiro com regulamentação clara, taxas de juros positivas em termos reais e incentivos à diversificação de suas fontes de recursos e capital, além de apoiar por meio de programas de fornecimento institucional das instituições de microcrédito, não realizando intervenções que possam alterar o mercado financeiro.

Mas, para realizar essas tarefas, é muito importante dispor dos resultados de pesquisas sócio-econômicas, que possam apoiar o desenvolvimento das instituições de microcrédito, incentivar as atividades do setor privado nesse campo e orientar as intervenções do setor público e a cooperação internacional, melhorando suas ferramentas de promoção. Também resulta necessário avaliar o impacto do microcrédito na redução da pobreza e nas desigualdades de gênero, para orientar a formulação e implementação das políticas de desenvolvimento.

5.5. Concorrência das instituições de microcrédito na região de Puno

O mercado de microcrédito na região de Puno é altamente segmentado, com níveis diferentes de concorrência em cada segmento. O segmento mais competitivo é das áreas urbanas, que é segmentado também em camadas diferentes. Na primeira camada opera as *CMAC*, a *CRAC*, *Banco Del Trabajo* e *Financiera Solución*, além da concorrência dos bancos comerciais, com focos em pequenos e médios empreendedores. A segunda camada é relacionada as *EDPYMEs* e as *ONG's* não regulamentadas que operam nessa região e são constituídas pelos micro-empresários ou clientes menos favorecidos. A concorrência entre essas organizações é bem mais baixa do que na primeira camada. Entretanto, a

EDPYMEs também concorre com as *CMAC*, a *CRAC*, *Banco de Trabajo* e *Financiera Solución*.

Geralmente, nas áreas urbanas, especialmente nas cidades principais de Puno e Juliaca, a concorrência é mais aguda. Dos quinze escritórios de instituições de microcrédito na região, doze localizam-se na cidade de Puno, que se estende sobre os distritos de Juliaca de Ayaviri. Ao contrário, nas áreas rurais pobres, operam soberanamente, as ONGs ou instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS. Somente quatro dos dez distritos da região têm um escritório de uma instituição de microcrédito regulamentada. Excetuando as áreas produtivas e mais lucrativas, poucas áreas rurais contam com a presença de uma instituição de microcrédito regulamentada. Para tanto, as fontes informais do crédito são as únicas fontes disponíveis. Essa situação tem evoluído para uma concentração superior em áreas urbanas.

O mercado de serviços de microcrédito na região de Puno é centrado na liderança do *CMAC Arequipa*, mas uma instituição de microcrédito menor poderia crescer mais rapidamente do que a *CMAC Arequipa* e aumentar o nível da competição. As *CMACs* concedem atualmente quase 85% dos empréstimos das instituições de microcrédito regulamentadas nessa região e concentra a metade dos tomadores. Numa análise profunda da estrutura de mercados do microfinanças no Peru, (PORTOCARRERO, 2003) descreve essa situação em diversas regiões. Comparando os mercados regionais diferentes, prevê uma fase seguinte em que a concorrência alcançará um ponto máximo devido à saturação do mercado. Nesse contexto, a importância de compartilhar a informação do risco crescerá.

A Tabela 25 apresenta o início de operações de microcrédito das instituições de microcrédito, regulamentadas pela SBS e não regulamentadas, onde pode-se observar que a *CMAC Arequipa* é a mais antiga (1986) e que possui um maior número de funcionários comparando-se às outras instituições. No entanto, a última instituição de microcrédito que se instalou nessa região é a *CMAC Cusco*, operando desde o início do ano de 2003. Nas instituições não regulamentadas pela SBS, a Câmara de Comércio é a fornecedora de empréstimos desde o ano 1998, contando com cinco funcionários.

Tabela 25. Informação básica das instituições de microcrédito na região de Puno

Nome da instituição	Início das operações	Número de funcionários	Local de operação
Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS			
• Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa	1986	272	Puno, Juliaca
• Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna	2002	13	Puno, Juliaca
• Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco	2003	15	Juliaca, Puno, Ayaviri
• Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes	1997	70	Puno, Juliaca, Chucuito
• Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes (Fideicom.)	1999	15	Juliaca, Cabanillas, Imapa, ayaviri, azangaro
• Banco de Trabajo (Juliaca).	1994	42	Juliaca, ayaviri
• Banco de Trabajo (Puno).	1994	40	Puno, Ilave
• Edpyme Edyficar (Juliaca)	1999	20	Juliaca, norte de Puno
• Edpyme Edyficar (Puno)	1998	30	Puno, sul de Puno
Instituições de microcrédito não regulamentadas			
• Asociación Benéfica Prisma	s.i.	08	Ayaviri
• Adra Ofasa	2000	05	Juliaca
• Camara de Comercio y la Producción de Puno.	1995	07	Puno, Juliaca
• ProMujer	2000	72	Puno, Juliaca
• Asociación Manuela Ramos			Puno
• Cáritas del Peru (Juli)	1998	05	Chucuito, Yunguyo
• Redes rurales de Microcrédito (FONCODES)			
- Red rural (Cojata)	1998	08	Cojata, Moho
- Red rural (Cabanillas)	2001	14	Cabanillas, mañazo
- Red rural (Putina)	2000	07	Huancané, putina
• Eclof Peru.	2002	04	Azangaro

5.6. O microcrédito e a agricultura na região de Puno

Embora existam avanços na oferta de crédito financeira e no desenvolvimento de mercados financeiros rurais, os resultados nas diferentes regiões do Peru ainda têm uma forte queda na intermediação financeira do microcrédito na área rural. O problema sempre está relacionado à população de baixa renda do meio rural e a dificuldade de acesso aos serviços financeiros no desenvolvimento econômico de suas famílias, comunidades e regiões com uma forte dependência da agricultura.

Pesquisas recentes desenvolvidas pela FAO/GTZ tem chamado atenção em relação ao efeito do microcrédito sobre a agricultura e, principalmente, entre os médios e pequenos produtores agrícolas, deixando de lado os esquemas tradicionais de financiamento à agricultura, aspecto no qual o microcrédito tem limitações estruturais. É importante desenvolver novas formas de intervenção no financiamento agrícola no setor econômico rural, tendo cuidado em não cometer os erros de experiências passadas, em que os empréstimos do Governo não tinham tecnologia nem políticas de crédito para agricultores.

Na região de Puno os tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas são agropecuaristas e pequenos empreendedores. Eles trabalham com a *Caja municipal* e a *Caja rural*. Os tomadores do setor rural da *Caja Rural* são especializados na produção da batata e criação de gado, exclusivamente para a comercialização.

O setor agropecuário foi suprido pelo microcrédito nos últimos anos sendo os mais favorecidos micro-empresendedores e comerciantes urbanos ou pequenas e micro-empresas. A percepção das instituições em relação ao risco de crédito pelos tomadores do setor rural foi investigada em um segundo processo. No entanto, o aspecto climatológico inerente a essa região é fundamental para o sucesso do microcrédito, pois a produtividade no setor agrícola e pecuário depende muito de um desenvolvimento normal anual do clima, do excesso de pancadas de chuva ou épocas de secas prolongadas que afetam diretamente a produtividade rural determinando os índices de inadimplência e sucesso do microcrédito.

O volume de empréstimos à agricultura das instituições de microcrédito é muito baixo nessa região. As instituições de microcrédito, na região de Puno regulamentadas pela SBS, em média, dedicam somente 4% de sua carteira de empréstimo à agricultura, sendo a principal a *CRAC Los Andes*, mediante convênios de fideicomisso representando 60% da carteira. No entanto, a diferença é exorbitante entre as instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS e as não regulamentadas, pois, nas regulamentadas somente 12% têm produtos de microcrédito destinados ao setor rural e as demais concedem empréstimos de microcrédito somente nas áreas urbanas (Gráfico 31).

Gráfico 31. Empréstimos rurais e urbanos das IMFs regulamentadas pela SBS

Entretanto, as instituições não regulamentadas que concedem crédito ao setor rural são ONGs como a ONG *Prisma*, as Redes Rurais e a *Cáritas del Peru*. Os empréstimos agropecuários das instituições não regulamentadas representam 40% do total concedido (Gráfico 32), sendo as principal instituição a ONG *Prisma*, que do total da carteira de

microcrédito oferece 62% para empréstimos rurais, já a “Redes Rurais” oferece 58%, a *Cáritas del Perú* 15% e *Adra Ofasa* não empresta ao setor rural⁴³.

Gráfico 32. Empréstimos rurais e urbanos das IMFs não regulamentadas pela SBS

⁴³ As porcentagens são dadas para a organização inteira, no nível nacional.

6. POLÍTICAS DE MICROCRÉDITO DAS INSTITUIÇÕES MICROFINANCEIRAS DA REGIÃO DE PUNO

6.1. Características dos tomadores de microcrédito

Os tomadores de microcrédito na região de Puno são os proprietários de microempreendimentos que atuam no setor informal da economia desempenham diversas atividades como: vendedores em geral, na área de comércio; confecções e sapatarias, no setor industrial; salões de beleza, oficinas mecânicas, carpintarias e borracharias, entre os prestadores de serviços.

Atualmente, as principais atividades atendidas são confecções, cereais, alimentos e bebidas, abate de animais e produtos de limpeza pessoal. Os empreendimentos de comércio receberam 91% dos recursos das instituições de microcrédito. As indústrias receberam 4% dos recursos, enquanto o segmento dos serviços ficou com 5%.

A grande parte dos tomadores de microcrédito são casados; os analfabetos encontram-se principalmente nas áreas rurais e com o segundo grau completo nas áreas urbanas; possuem renda familiar inferior a US\$ 150,00 (62%), sendo 36% inferior a US\$ 100,00; têm idade superior a 36 anos, dos quais 18% têm mais de 50 anos, faixas etárias de difícil colocação no mercado de trabalho.

O Gráfico 33 apresenta algumas características dos tomadores de microcrédito nas instituições que são regulamentadas pela SBS, por exemplo, pode se mostrar que predominam os casados com 46% do total de clientes, seguidos por solteiros 31% e viúvos que geralmente são pessoas acima dos 50 anos que representam 23%.

Gráfico 33. Estado civil dos tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS

Já nas instituições não regulamentadas pela SBS e trabalham no mercado de microcrédito na região de Puno, apresentam dados interessantes, pois, no intervalo de 73% são casados, entre 18% são solteiros e apenas 9% são viúvos, devido ao fato de que os viúvos são clientes de maior risco produto da idade e a capacidade de gerenciar seus pequenos empreendimentos, tal como mostra o Gráfico 34.

Gráfico 34. Estado civil dos tomadores das instituições de microcrédito não regulamentadas

A média de filhos por família é cinco, sendo as áreas rurais em que famílias possuem maior quantidade de filhos (seis) e nas áreas urbanas a média de filhos por família é de quatro, mostrando que o tomador de microcrédito tem a necessidade de sustentar a suas famílias. Por outro lado no intervalo de 65% dos tomadores de microcrédito possuem casa própria devido ao fato de que para segurança do retorno do empréstimo é necessário para a instituição. Já os tomadores que contam com casa alugada representam ao redor de 27% e apenas 8% tem outro tipo de lar, por exemplo, com moradia em casa de familiares ou amigos. (Gráfico 35).

Gráfico 35. Situação do lar dos tomadores de microcrédito nas instituições regulamentadas pela SBS

Já nas instituições de microcrédito não regulamentadas a situação é um pouco diferenciada, pois no intervalo de 85% dos tomadores realmente possuem casa própria, tanto na área rural ou urbana o que possibilita maior segurança da instituição em relação ao tomador de microcrédito, apenas 12% tem casa alugada e 3% moram em casa de familiares ou amigos, tal como está apresentada no Gráfico 36.

Gráfico 36. Situação do lar dos tomadores de microcrédito nas instituições não regulamentadas

Segundo o Gráfico 37, a idade média dos tomadores de microcrédito nas instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS (superintendência de Banca y Seguros) é de 30 a 40 anos, representando em 60% do total de clientes, os tomadores de 20 a 30 anos e 40 a 50 anos mostram um intervalo de 16% respectivamente. Entretanto, os tomadores de maior idade ou idosos são os que possuem percentagem inferior, mostrando que entre 60 a 70 anos de idade apenas representam 1% do total de tomadores, a *CRAC Los Andes* possui a maior diversificação de tomadores pelas idades.

Gráfico 37. Idade média dos tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS

Dentre as instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS, a média de idade dos tomadores é também de 30 a 40 anos, representando 53% do total dos tomadores, essas instituições tem preferência pelos tomadores mais novos devido a suas características de empreendimento, pois como mostra a o Gráfico 38, os tomadores que tem entre 20 a 30 anos de idade representam 32% do total da carteira, mas como elas possuem uma diversificação dos tomadores na carteira de microcrédito, atingem também os mercados rurais, seus tomadores se caracterizam pela diversidade de idades que contam desde os 18 anos até os 70 anos, é claro segundo os gerentes ou administrados esse tipo de tomadores tem uma análise de crédito muito mais rigorosa nas garantias do empréstimo, pois representa maior risco financeiro para a instituição.

Gráfico 38. Idade média dos tomadores das instituições de microcrédito não regulamentadas

Outro aspecto muito interessante é o nível de educação dos tomadores de microcrédito na região de Puno, dentre as instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS. A maioria desses tomadores cursaram no máximo o segundo grau de ensino representando 48% do total de tomadores, em que a CMAC Arequipa tem a melhor qualidade de tomadores, pois eles contam com educação superior, mas no total de tomadores de todas as instituições regulamentadas pela SBS, a educação superior ocupa o terceiro lugar com 22% e os tomadores com educação fundamental ou primária mostram 30%, tal como mostra o Gráfico 39.

Gráfico 39. Nível de educação dos tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS

Entretanto, nas instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS, o nível educacional dos tomadores caracterizam-se com o ensino fundamental ou primeiro grau, esse fato acontece devido que a grande maioria de tomadores moram no setor rural e sua renda familiar é inferior em relação aos tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS. No Gráfico 40, os clientes com educação de primeiro grau estão no intervalo de 51% do total de tomadores e os 44% desses tomadores tem educação secundária e por último os tomadores com educação superior representam apenas 5%.

Gráfico 40. Nível de educação dos tomadores das instituições de microcrédito não regulamentadas

No Gráfico 41, mostra-se às atividades principais dos tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS, em que o comércio informal destaca em 48%, as atividades de produção mostram em 15%, o setor de serviços também apresenta uma das atividades principais dos tomadores de microcrédito em 14%, devido ao fato de que seus empreendimentos são de pequeno porte e seu capital de giro é inferior.

Gráfico 41. Atividade econômica dos tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS

Dentre as instituições não regulamentadas tipo ONGs de microcrédito, como mostra o Gráfico 42, o setor primário é a segunda atividade econômica dos tomadores de microcrédito mostrando um intervalo de 23%, essas instituições de microcrédito tem acrescentado a carteira de microcrédito rural, esse fato acontece devido a que os tomadores do setor rural principalmente dedicam-se à comercialização de compra e venda de gado. Já o setor comércio domina as atividades econômicas em 44% do total de tomadores de microcrédito.

Gráfico 42. Atividade econômica dos tomadores das instituições de microcrédito não regulamentadas

Segundo a pesquisa, uma das principais características dos tomadores de baixa renda das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS e as não regulamentadas, possuem um capital de giro do negócio reduzido e muitas vezes esse capital é da família, ou seja, utilizam recursos de sustentabilidade da família para investir em pequenos empreendimentos. Além disso, os tomadores não contam com garantias para cobrir os empréstimos, originando uma limitação para ter acesso a empréstimos de maior quantia, os empreendimentos desses tomadores são de pequeno porte, aqueles que são pobres extremos não possuem casa própria e a média de filhos é de cinco por família e na parte rural o nível educacional é insuficiente, pois a maioria tem primeiro grau ou são analfabetos, entretanto a renda mensal é muito baixa devido à capacidade de gestão dos empreendimentos.

Outra característica interessante dos tomadores de microcrédito é a inadequada cultura de crédito, pois acham que o empréstimo é uma ajuda social das ONGs ou diretamente do Governo e, quando essa idéia é espalhada em todos os devedores, o risco para que a carteira desse segmento de mercado de microcrédito entre em inadimplência é elevada, devido ao desconhecimento sobre serviços financeiros de microcrédito pela população; as principais atividades do público-alvo desse produto financeiro são as atividades econômicas informais, devido ao fato que a formalização do empreendimento origina burocracia e entorpece o negócio empreendido, o governo deveria criar políticas adequadas para formalizar esses empreendimentos e motivando a essas pessoas se tornar formais.

Já no setor rural os tomadores de microcrédito dependem muito das atividades agrícolas, em que praticamente toda a produção é principalmente de auto-sustentabilidade e dependem muito do clima, pois esse fenômeno natural é determinante para a produção de suas terras, como também o comércio de gado, isto os camponeses comercializam essencialmente nas feiras agropecuárias, onde vendem e compram gado (cavalos, vacas, ovelhas entre outros). As atividades econômicas que empreendem muitas vezes são de rentabilidade baixa.

A visão das instituições de microcrédito enquanto ao fato de que o empréstimo satisfaz as necessidades para fornecer e acrescentar as necessidades dos pequenos empreendimentos dos tomadores. Eles afirmam que com uma boa análise de crédito o empréstimo é adequado, mas muitas vezes os tomadores pela falta de conhecimento e gestão do empreendimento tentam fazer investimentos fortes e muitas vezes o negócio quebra. O papel das instituições de microcrédito é emprestar gradualmente visando rigorosamente o mercado do empreendimento e o desenvolvimento no tempo. Também, às vezes o microcrédito depende muito da capacidade do investimento dos tomadores em seus empreendimentos segundo as

possibilidades do negócio tendo muito cuidado endividar-se em excesso e visando a dinâmica econômica do empreendimento.

6.2. O microcrédito e o setor informal na região de Puno

A informalidade é um problema que enfrenta essa região. Devido à burocracia do Estado no processo de formalização, esse fato não motiva aos pequenos empreendimentos tornar-se formais. O contrabando origina uma informalidade preocupante na região, embora o esse problema social ajuda a sustentabilidade dessa população, especialmente dos menos favorecidos. Segundo a pesquisa em torno de 66,7% das instituições de microcrédito regulamentadas acreditam que o microcrédito incrementa a informalidade e 33,3% afirmaram que esse produto financeiro não incrementa a informalidade. Já nas instituições não regulamentadas pela SBS, em torno de 60% daquelas instituições afirmaram que o microcrédito incrementa a informalidade e entre 30% não acreditam que esse empréstimo incrementa a informalidade e apenas 10% não sabe os efeitos colaterais do microcrédito no mercado informal (vide Tabela 26).

Tabela 26. O microcrédito incrementa a informalidade

	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
Sim.	06	66,67%	06	60%
Não.	03	33,33%	03	30%
Não sei.	00	-.-	01	10%
Total	09	100,00%	10	100%

Muitas vezes os tomadores que não formalizam seus empreendimentos têm problemas para acessar a um empréstimo de microcrédito. Segundo a Tabela 27, apresenta-se uma análise da visão daquelas empresas em que 77,8% das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS afirmaram que o tomador informal tem acesso ao microcrédito e em torno de 22,2% não aceitam clientes que tenham atividades informais. No entanto, entre 80% das instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS afirmaram que o tomador informal tem acesso ao microcrédito e apenas 20% afirmaram que não tem acesso, a explicação da opinião das instituições de microcrédito em relação aos tomadores informais, é devido a que o público-alvo dessas instituições possuem características informais.

Tabela 27. Os tomadores informais têm acesso ao microcrédito

	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
Sim.	07	77,78%	08	80%
Não.	02	22,22%	02	20%
Outro.	00	-.-	00	-.-
Total	09	100,00	10	100%

Quando o tomador de microcrédito possui um empreendimento informal e tem acesso a um empréstimo, origina-se um risco de inadimplência elevado para a instituição financeira. Para isso, as instituições de microcrédito analisam com mais cuidado a avaliação do empréstimo, segundo o Gráfico 43, as opiniões das instituições são divididas em: **sim** -tomam muito cuidado ao conceder empréstimo a clientes informais, **não** - afirmam que sempre tem cuidado ao considerar o empréstimo. Do total de instituições de microcrédito, no intervalo de 58% opinam que esse tipo de clientes não tem um atendimento especial e 42% afirmam que tem um atendimento especial (cuidado na análise na concessão do empréstimo).

Gráfico 43. Atendimento especial dos tomadores informais nas instituições de microcrédito na região de Puno

Por outro lado, é muito interessante a posição das instituições de microcrédito, tanto as regulamentadas pela SBS quanto as não regulamentadas, pois, entre todas as entrevistas, ao redor de 82% ajudam seus clientes a sair da informalidade, criando políticas internas. Quando esses tomadores procuram um segundo empréstimo, alguns requisitos adicionais são observados, como documentos mínimos que deve ter uma empresa nova, como o RUC para os pagamentos de impostos, como também capacitações visando à importância de ter uma micro-empresa formal. Apenas 18% do total de instituições não ajudam seus tomadores devido a que possuem características de empreendimentos informais e não cumprem os requisitos que precisa a instituição para ter acesso a um empréstimo, tal como mostra o Gráfico 44.

Gráfico 44. A instituição ajuda a passar aos tomadores informais ao mercado formal

6.3. Participação da mulher e metodologia do empréstimo de microcrédito.

A experiência tem demonstrado que as mulheres são melhores para administrar créditos de risco em relação aos homens, em que fazem seus investimentos da renda no bem-estar de suas famílias. Ao mesmo tempo, as mulheres beneficiam-se de um nível social mais alto em seus lares quando podem administrar a renda da família.

Assim, começou o sistema de microcrédito em Bangladesh, quando o economista e professor de universidade Muhammad Yunus e seus colegas começaram a oferecer pequenos empréstimos, sobretudo a mulheres, no ano de 1976. Atualmente o Banco Grameen tem mais de dois milhões de usuários (a maioria mulheres), em mais de 40.000 mil vilas, emprestando mais de US\$ 3.300 milhões. As instituições de microcrédito constataram que as mulheres são responsáveis por mais de 90% do trabalho doméstico, não bebem, sabem gastar em forma racional o dinheiro e seus benefícios de outras formas de ganho. Fazem outros investimentos em seus negócios e definitivamente investem no bem-estar de seus filhos, tanto em nutrição como em educação e no lar. Isto contribuiu à caracterização dos empréstimos das instituições de microcrédito de maneira que respondam às necessidades das mulheres: pequenos empréstimos, processos de concessão simples, prazos curtos e concessão rápida do empréstimo e custos de oportunidade no processo de empréstimos bem baixos que de um programa de microcrédito orientado à população masculina.

Segundo a pesquisa aplicada nas instituições de microcrédito na região de Puno, dentre das regulamentadas 33,3% da carteira de microcrédito estão no intervalo de 26% a 50% de tomadoras mulheres, igualmente de 66% a 80% possuem a mesma percentagem e apenas 11,12% contam com uma carteira de tomadores mulheres no intervalo de 11% a 25%. No entanto, dentre as instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS, em torno de 40% de mulheres estão concentrados no intervalo de 81% a 100% da carteira de empréstimos nesse segmento, como mostra a Tabela 28, o que significa que essas instituições de

microcrédito preferem tomadoras; essa característica de clientes fez que o *Grameen Bank* tivesse sucesso na concessão de microcrédito a mulheres empreendedoras.

Tabela 28. Tomadoras mulheres nas instituições de microcrédito

Valor %	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
11% - 25%	01	11,12%	03	30%
26% - 50%	03	33,33%	00	-. -
51% - 65%	02	22,22%	02	20%
66% - 80%	03	33,33%	01	10%
81% - 100%	00	-. -	04	40%
Total	09	100,00%	10	100%

Gráfico 45. A mulher nas instituições de microcrédito na região de Puno

Um resultado adicional importante refere-se à valorização do papel da mulher. No mundo rural tradicional de Bangladesh, as decisões familiares importantes são tomadas pelos maridos; as mulheres limitam-se a trabalhar duramente e a realizar papéis secundários em seu lar. Com a participação da mulher nos programas de microcrédito do Grameen, pela ausência dos maridos que devem se mobilizar fora das favelas na procura de trabalho, a mulher torna-se a principal fonte de renda familiar o que eleva seu status e torna-se muitas vezes em líder do lar. No começo, os maridos ficaram sem graça e incômodos, mas a melhora real da situação econômica familiar termina entendendo e aceitando o novo papel da mulher e incentivando a participação nos programas de microcrédito.

Segundo a pesquisa do total de instituições regulamentadas e não regulamentadas pela SBS, no intervalo de 68% não conhecem a metodologia empregada pelo *Bank Grameen* e apenas 32% conhecem essa metodologia de empréstimo, isto indica que muitas das instituições não contam com políticas de concessão de microcrédito bem definidas em que as características dos tomadores são de baixa renda e empreendedores de uma atividade econômica, muitas dessas instituições de microcrédito mesmo sem conhecer essa metodologia operam com algumas características do *Grameen Bank* (vide Gráfico 46).

Gráfico 46. Conhecimento da metodologia Bank Grameen

As diferentes metodologias de microcrédito são principalmente de dois tipos: aquelas caracterizadas pelos empréstimos individuais e os empréstimos grupais. Dentre das instituições regulamentadas pela SBS. No Gráfico 47 mostra-se que do total da carteira de empréstimos em torno de 67% são empréstimos individuais e apenas 23% estão agrupadas entre créditos grupais e individuais, os créditos grupais são caracterizados pelas garantias solidárias, em que todos garantem aos membros do grupo.

Gráfico 47. Metodologia do empréstimo nas instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS

Já os tipos de empréstimos que oferecem as instituições de microcrédito quase todas elas trabalham com empréstimos individuais e grupais motivado pelas garantias solidárias, dentre das instituições não regulamentadas pela SBS, aproximadamente entre 60% do total de empréstimos de microcrédito são grupais, seguida pelos empréstimos individuais que representam em 30% da carteira das instituições e apenas 10% dessas instituições trabalham com empréstimos grupais e individuais, tal como apresenta-se no Gráfico 48.

Gráfico 48. Metodologia do empréstimo nas instituições de microcrédito não regulamentadas

Os tomadores fiéis são importantes para uma adequada gestão de microcrédito e sustentam a confiabilidade dos tomadores nessas instituições. A Tabela 29 apresenta que em torno de 44,4% da carteira de empréstimos das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS contam com tomadores fiéis, isso significa que esses tipos de cliente não mudam facilmente a outra instituição financeira, mas o restante de clientes está muito diversificado, o que também acontece nas instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS. As instituições de microcrédito têm uma demanda insatisfeita por parte dos clientes, o que origina uma boa oportunidade para o desenvolvimento dessas instituições e criar novos produtos de microcrédito para satisfazer as necessidades financeiras dos clientes e tornem-se fiéis no longo do tempo.

Tabela 29. Tomadores fiéis nas instituições de microcrédito

	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
0% - 25%	01	11,12%	02	20%
26% - 50%	01	11,12%	02	20%
51% - 75%	04	44,43%	05	50%
76% - 90%	03	33,33%	00	.-
91% - 100%	00	.-	01	10%
Total	09	100,00%	10	100%

A quantia do empréstimo médio das instituições de microcrédito que concedem ao tomador é diferente entre aquelas que são supervisionadas e regulamentadas pela SBS e as não regulamentadas. A Tabela 30 ilustra que em torno de 55,6% das instituições regulamentadas a média por empréstimo de microcrédito é de US\$ 1.001 a 2.500 dólares e as ONGs de microcrédito e outras não regulamentadas pela SBS; a média da quantia por

operação de microcrédito emprestado está entre os intervalos de US\$ 101 até US\$ 250 e US\$251 até US\$ 500 dólares, mostrando 40% em cada intervalo, mesmo fazendo a comparação pode-se observar a diferença das quantias do empréstimo entre esses dois tipos de instituições de microcrédito.

Tabela 30. Empréstimo médio de microcrédito

Valor US\$	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
Menos de 100	00	-.-	00	-.-
101 – 250	00	-.-	04	40%
251 – 500	01	11,11%	04	40%
501 – 750	01	11,11%	01	10%
751 – 1.000	02	22,22%	00	-.-
1.001 – 2.500	05	55,56%	00	-.-
Total	09	100,00%	10	100%

A Tabela 31 ilustra as quantias mínimas do empréstimo de microcrédito nas instituições regulamentadas pela SBS e as não regulamentadas. O resultado da pesquisa é muito interessante, pois os dois tipos de instituições de microcrédito atingem à população de baixa renda que possuem empreendimentos formais ou informais, em que a menor quantia da concessão de microcrédito está no intervalo de US\$ 51 até US\$ 100 dólares. As instituições regulamentadas apresentam em torno de 44,4% e as não regulamentadas em torno de 40%. Obviamente ao redor de 10% de instituições não regulamentadas concedem empréstimos de quantias ainda menores.

Tabela 31. Quantia mínima de empréstimo de microcrédito

Valor US\$	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
0 – 50	00	-.-	01	10%
51 – 100	04	44,44%	04	40%
101 – 200	02	22,22%	03	30%
201 – 500	03	33,34%	02	20%
501 – 1.000	00	-.-	00	-.-
Total	09	100,00%	10	100%

No entanto, dentre quantias máximas que emprestam as instituições de microcrédito, pode ser observado que em torno de 66,7% das regulamentadas emprestam quantias superiores a US\$ 10.000 dólares, empréstimo atingido a pequenos e microempresários que precisam capital de giro de maior quantia, o que significa que essas instituições não somente segmentam seus produtos financeiros à população de baixa renda.

Esse tipo de instituições também oferecem produtos de crédito para pequenas e médias empresas que precisam um empréstimo superior para acrescentar seu negócio, obviamente a metodologia do empréstimo é diferente, geralmente a essa quantia de empréstimo as instituições de microcrédito precisam de uma hipoteca. Em relação às instituições de microcrédito não regulamentadas é diferente. Apenas 10% podem emprestar umas quantias superiores a US\$ 10.000 dólares e apenas em torno de 20% emprestam quantias entre o intervalo de US\$ 2.001 para 3.000 dólares. Já entre todas elas no intervalo de 40% podem emprestar quantias máximas entre US\$ 500 até 700 dólares (Tabela 32).

Tabela 32. Quantia máxima de empréstimo de microcrédito

Valor US\$	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
500 – 700	00	.-	04	40%
1.001 – 2.000	00	.-	02	20%
2.001 – 3.000	00	.-	02	20%
3.001 – 7.500	01	11,11%	01	10%
7.501 – 10.000	02	22,22%	00	.-
Mais de 10.000	06	66,67%	01	10%
Total	09	100,00%	10	100%

Após concedido o microcrédito aos tomadores, segundo a Tabela 33, somente 22,2% dos tomadores utilizam o microcrédito em sua totalidade, em torno de 55,7% dos tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas utilizam 80%, ou seja, parte do empréstimo é destinada para outra atividade. Já nas instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS, dos tomadores no intervalo de 60% utilizam a totalidade do empréstimo no empreendimento e 40% utilizam em outras atividades, além do microcrédito. Essa utilização do empréstimo origina um risco de inadimplência para a instituição de microcrédito, mas os tomadores aplicam essa diferença do empréstimo em atividades de consumo, que é uma característica dos clientes inadimplentes.

Tabela 33. Porcentagem do empréstimo que utiliza no empreendimento

%	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
100%	02	22,22%	06	60%
80%	05	55,56%	04	40%
50%	01	11,11%	00	.-
30%	01	11,11%	00	.-
Total	09	100,00%	10	100%

6.4. A avaliação dos tomadores de microcrédito

As instituições de risco de crédito são usadas na avaliação de novos tomadores de crédito, mas a importância dada à informação que fornecem é variada. Em todas as instituições de microcrédito entrevistadas, a avaliação de novos tomadores de crédito é feita usando dois critérios: a capacidade e a vontade do pagamento. A capacidade de pagamento é avaliada por maneiras similares: informação sócio-econômica sobre o tomador e sua família (para empréstimos agropecuários) ou sócios no negócio (para empréstimos pequenos aos micro-empresendedores), formulários de aplicação do crédito que incluem sempre perguntas sobre os antecedentes de crédito e visitas à empresa da unidade agrícola.

A vontade do pagamento é avaliada pela natureza subjetiva e sua avaliação é uma das tarefas principais do oficial de crédito. As instituições de risco de crédito e a informação informal que compartilha de mecanismos constituem maneiras objetivas de avaliar o novo cliente como a vontade do pagamento. No entanto, as instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS não possuem acesso a centrais de risco do tomador como possuem também as instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS, o que pode indicar um maior risco das instituições não regulamentadas.

Todas as instituições de microcrédito regulamentadas entrevistadas têm limites ajustados para distinguir entre históricos aceitáveis e inaceitáveis do crédito e recusam-se sistematicamente a emprestar aos tomadores cujos débitos são classificados como deficientes, duvidosos, ou em perda. As instituições de microcrédito regulamentadas também recusam emprestar ao tomador novo, caso ele tenha já outros empréstimos em outras instituições financeiras. Segundo a Tabela 34, das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS. No intervalo de 88,9% sempre analisam o fluxo de caixa e/ou grupo familiar antes dos empréstimos e somente 11,1% fazem isto algumas vezes, isso acontece principalmente, pelo fato, que os tomadores serem antigos e a instituição já conhecer esses tomadores. No entanto, todas as instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS avaliam o empréstimo de microcrédito tomando como referência o fluxo de caixa.

Tabela 34. Avaliação do empréstimo fluxo de caixa e/ou grupo familiar

	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
Sim, sempre.	08	88,89%	10	100%
Algumas vezes.	01	11,11%	00	-.-
Não.	00	-.-	00	-.-
Total	09	100,00%	10	100%

Das instituições de microcrédito em torno de 44,4% das regulamentadas possuem uma carteira no intervalo de 11% até 25% de empréstimos inferiores de US\$ 500 dólares e das instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS, no intervalo de 66% a 80% contam com carteira de microcrédito que representa 50% do total dos empréstimos inferiores a US\$ 500. Isso também explica que as instituições de microcrédito não regulamentadas aproveitam sua condição para atingir à população de baixa renda. No entanto, em torno de 30% dos empréstimos desse tipo de instituições possuem uma carteira entre 26% a 50% inferiores a US\$ 500 dólares. (vide Tabela 35).

Tabela 35. Porcentagem de empréstimo menor de US\$ 500 de microcrédito

%	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
0% - 10%	02	22,22%	01	10%
11% - 25%	04	44,44%	01	10%
26% - 50%	01	11,11%	03	30%
51% - 65%	02	22,23%	00	-.-
66% - 80%	00	-.-	05	50%
Total	09	100,00	10	100%

O prazo médio do empréstimo é importante tanto para as instituições de microcrédito como para os tomadores, pois determina o capital de giro do empreendimento. A Tabela 36 mostra que 66,8% das instituições regulamentadas pela SBS concedem empréstimos com período de tempo de 12 meses e em torno de 22,2% daquelas instituições concedem microcrédito em períodos maiores de 24 meses. Já as instituições de microcrédito não regulamentadas apresentam outra característica, pois no intervalo de 50% emprestam microcrédito com períodos inferiores de seis meses e em torno de 30% emprestam a períodos inferiores de um ano. As instituições não regulamentadas pela SBS concedem também empréstimos de microcrédito de três e quatro meses.

Tabela 36. Prazo médio do empréstimo de microcrédito

Mês	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
3 meses	00	-.-	01	10%
4 meses	00	-.-	01	10%
6 meses	00	-.-	05	50%
12 meses	06	66,67%	03	30%
18 meses	01	11,11%	00	-.-
Mais de 24 meses	02	22,22%	00	-.-
Total	09	100,00%	10	100%

Para uma eficiente gestão de administração e supervisão de carteira de microcrédito e acompanhamento aos tomadores de microcrédito, é muito importante que o agente de microcrédito tenha uma certa quantidade de tomadores nas instituições de microcrédito. As regulamentadas apresentam que em torno de 77,9% tem entre 201 a 500 tomadores de microcrédito. Entretanto, no intervalo de 11,1% possuem entre 51 a 200 tomadores por agente de microcrédito e em torno de 11,1% das instituições não regulamentadas seus agentes de crédito possuem entre 751 a 1000 tomadores, o que tecnicamente não é recomendável, devido a que os funcionários da instituição financeira tem que fazer visitas periódicas aos tomadores de microcrédito, para controlar a taxa de inadimplência; uma elevada quantidade de tomadores por agente de crédito origina um descontrole na carteira financeira. No entanto, nas instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS, aproximadamente em torno de 60% trabalham entre 201 a 500 tomadores por agente de microcrédito e 20% daquelas instituições derivam apenas um agente de microcrédito para que seja responsável entre 51 a 200 tomadores, mostrando maior cuidado na distribuição do número de tomadores por agente de microcrédito. (Tabela 37).

Tabela 37. Número de tomadores por agente de microcrédito

Número de Tomadores	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
Menos de 50	00	--	01	10%
51 – 200	01	11,11%	02	20%
201 – 500	07	77,78%	06	60%
501 – 750	00	--	01	10%
751 – 1.000	01	11,11%	00	--
Total	09	100,00%	10	100%

No mercado de microcrédito na região de Puno, um aspecto muito interessante é a rapidez do empréstimo na concessão do microcrédito, algumas instituições contam com diferentes metodologias de avaliação ao tomador, mais ainda quando o tomador é de baixa renda, originando um maior risco do empréstimo. Dentre as instituições de microcrédito regulamentadas, aproximadamente 77,8% demoram entre um e dois dias para a concessão do empréstimo e apenas 22,2% demoram entre três a cinco dias. Esse fenômeno acontece devido que essas instituições visando as necessidades e facilidades dos tomadores do empréstimo, concedem rapidamente o empréstimo e as exigências referente às garantias são mínimos, outros fatos, pode-se explicar devido à concentração da concorrência dessas instituições e a necessidade do posicionamento do mercado do microcrédito na região de Puno.

No entanto, as instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS demoram mais tempo na concessão do empréstimo, pois, em torno de 50% daquelas demoram entre três a cinco dias e ao redor de 30% demoram entre seis a sete dias e apenas 20% desembolsam o empréstimo entre um e dois dias, tal como apresenta a Tabela 38 esse fato pode se explicar devido a que as instituições não regulamentadas, além de emprestar, associam esse produto financeiro com palestras sobre empreendimento, como também no processo de formação de empréstimos grupais demoram um período determinado, tendo especial cuidado para que esses grupos não caíam em inadimplência no período de tempo do empréstimo.

Tabela 38. Tempo de concessão do empréstimo de microcrédito

Dias	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
1 – 2 dias.	07	77,78%	02	20%
3 – 5 dias.	02	22,22%	05	50%
6 – 7 dias.	00	-. -	03	30%
Mais de 7 dias.	00	-. -	00	-. -
Total	09	100,00%	10	100%

6.5. O risco e a fidelidade das instituições de microcrédito na região de Puno

A carteira de risco das instituições de microcrédito é muito interessante, pois, as instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS possuem uma média de carteira em risco de 4,5%, o que representa para esse mercado como razoável. Já nas instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS, a média da carteira em risco é de 8,7%, o que pode indicar que essas instituições têm maiores problemas em relação ao risco financeiro. Isso acontece pelo fato, as instituições de microcrédito não regulamentadas, não contam com instrumentos técnicos para esse negócio financeiro, tipo central de riscos de crédito, metodologias de microcrédito e a forma de trabalho desse tipo de instituições são de maneira informal, outra característica é o perfil do tomador, em que muitas dessas instituições operam na parte rural e risco de operações de microcrédito e ainda maior, tal como é apresentada na Tabela 39.

Tabela 39. Carteira em risco das operações de microcrédito na região de Puno

IMF	Carteira em risco
Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS	
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa	10%
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna	s.i.
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco	1%
Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes	4%
Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes (Fideicom)	7,72%
Banco de Trabajo (Juliaca)	10,20%
Banco de Trabajo (Puno)	2,50%
Edpyme Edyficar (Juliaca)	s.i.
Edpyme Edyficar (Puno)	5,30%
Instituições de microcrédito não regulamentadas	
Asociación Benéfica Prisma	5,75%
Adra Ofasa	2%
Camara de Comércio y la Producción de Puno.	3,50%
ProMujer	0%
Asociación Manuela Ramos	s.i.
Cáritas del Peru (Juli)	s.i.
Redes rurales de Microcrédito (FONCODES)	
- Red rural (Cojata)	16%
- Red rural (Cabanillas)	4,30%
- Red rural (Putina)	55,55%
Eclof Peru	0.0%

Os métodos para diminuir o risco operacional estão relacionados, por exemplo, contar com uma central de risco financeiro eficiente, embora, esse instrumento importante para detectar aos tomadores que possuem empréstimos em outras instituições e encontram-se inadimplentes acrescenta o risco operacional das instituições de microcrédito. Atualmente somente as instituições de microcrédito regulamentadas têm acesso à central de riscos da SBS e infelizmente as outras (não regulamentadas pela SBS) não contam com essa ferramenta financeira; também as constantes visitas aos tomadores de microcrédito no processo do empréstimo, especialmente aqueles que não possuem garantias reais do empréstimo, diminui o risco operacional da instituição. Algumas instituições de microcrédito operam com uma política financeira de diversificação para minimizar os empréstimos concentrados.

O Quadro 5 mostra também outros métodos para diminuir o risco operacional. Entretanto, nas instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS alguns métodos importantes para diminuir os riscos operacionais são: as constantes palestras e conversas periódicas aos tomadores do empréstimo com o objetivo que prever taxas de inadimplência e insolvência, as constantes visitas aos tomadores, fazendo uma parceria entre a instituição e o tomador e estejam bem envolvidos no processo do empréstimo.

Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS
<ul style="list-style-type: none"> • Perspectivas do empreendimento no mercado, rentabilidade do empreendimento e centrais de risco. • Ambiente econômico, familiar e garantia • Avaliação de crédito, central de riscos, acompanhamento • Avaliação da moral do tomador, diversificação de carteira, nível de provisões adequadas • Acompanhamento, supervisão e assessoramento • Formalidade da instituição, continuidade e proximidade do pessoal com o tomador, oportunidade de crédito • Promoções de microcrédito com taxas de juros baixos, não precisa hipoteca • Avaliação do crédito, central de riscos e avaliação quantitativa
Instituições de microcrédito não regulamentadas
<ul style="list-style-type: none"> • Adequada aplicação da metodologia de crédito, acompanhamento constante. • Visita ao lar do tomador • Seleção do tomador, avaliação do empréstimo, acompanhamento e cobrança • Garantia • Capacitação pre-crédito, acompanhamento pós-crédito, avaliação do empréstimo • Avaliação ao tomador, aprovação ou desaprovação, acompanhamento do empréstimo • Posicionamento na área, integração à banca formal, capacitação aos tomadores na concessão • Avaliação adequada, responsabilidade, destino do empréstimo, verificação do investimento, garantias e assinaturas do aval (<i>pagares</i>) • Pressão social na entrega do crédito na comunidade e publicamente na população; Pressão psicológica pelos grupos solidários e com a diretoria do grupo

Quadro 5. Métodos para diminuir o risco operacional das operações de microcrédito na região de Puno

Os métodos para que aos tomadores tornem-se fiéis de microcrédito, são devido às visitas constantes dos agentes de microcrédito, convites para palestras não somente do microcrédito, como também sobre a forma de melhorar seu empreendimento; muitas das instituições afirmaram que a atenção e rapidez são métodos efetivos para que o tomador seja fiel, assim, como para todas as instituições de microcrédito têm que oferecer novas linhas de microcrédito para satisfazer as necessidades e facilidades dos tomadores. Já nas instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS são os requisitos para ter acesso ao empréstimo, sendo menos burocráticos e não pedem garantias que as instituições regulamentadas pela SBS exigem, tal como mostra o Quadro 6.

Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS
<ul style="list-style-type: none"> • Visitas pessoais, convites para palestras e publicidade • Atendimento rápido, qualidade de serviço e marketing adequado no mercado atingido • Atendimento, taxa de juros e rapidez • Serviço preferencial, custo de crédito menor em relação ao concorrente e visita periódica ao tomador • Assessoramento em seus empreendimentos, tratamento cordial e facilidades de pagamento • Giro financeiro automático e cartões de linhas de crédito • Verificação comercial domiciliar e filtração de riscos • Rapidez no atendimento, acesso a outras possibilidades de empréstimo e elogiar (prêmios) a preferência e pontualidade • Qualidade e rapidez no atendimento, taxa de juros e prêmios
Instituições de microcrédito não regulamentadas
<ul style="list-style-type: none"> • Incremento da quantia do empréstimo nos diferentes períodos • Bom atendimento ao tomador • Promoção em meios de comunicação e taxa de juros • Atendimento personalizado, taxa de juros ao saldo devedor e trâmite fácil inclui capacitações • Crédito acompanhado com poupança (incentivo à poupança) e solidariedade dos tomadores • Empréstimos a áreas rurais, avaliação rápida e taxa de juros • Taxa de juros 3% e não cobrança de outras comissões adicionais • Atendimento eficiente (tratamento bom), empréstimos reciclados na hora e prêmios em datas importantes aos melhores tomadores • Poupança, documentação fácil e rapidez na concessão

Quadro 6. Métodos para que os tomadores tornem-se fiéis nas instituições de microcrédito na região de Puno

6.6. Garantias dos tomadores de microcrédito na região de Puno

As instituições de informação de risco de crédito têm o potencial para permitir que as instituições de microcrédito usem os antecedentes de crédito como uma garantia de seus empréstimos, desse modo reduz ou suprimem-se as exigências para garantias materiais. Entretanto, esse mecanismo não pode ser identificado em nenhuma instituição de microcrédito. Apesar das diferenças no uso de central de riscos de crédito, todas as instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS exigem garantias, isso também é uma exigência da SBS.

No microcrédito rural, os empréstimos feitos em áreas agropecuárias produtivas, os títulos de terra legalmente estabelecidos parecem ser as únicas garantias para que os devedores possam usar esse bem material como colateral. Todos os empréstimos restantes de outras instituições de microcrédito regulamentadas ou não, são garantidos pela outra propriedade, ou também pelas garantias solidárias nos empréstimos que atingem à população de baixa renda. O recurso geralmente mais usado é a casa do devedor, devido que esses títulos da propriedade são muito melhor estabelecidos do que títulos de terras na área rural. Algumas instituições de microcrédito precisam também

garantias adicionais tais como artigos de valor da casa e/ou consignatórios, para pressionar psicologicamente aos tomadores, caso eles tornem-se inadimplentes.

As vantagens do empréstimo em relação às garantias estão descritas no Quadro 7, algumas acreditam que o retorno do empréstimo é seguro assim como determina a quantia do empréstimo, as instituições que precisam garantias de hipoteca acreditam que é fundamental para o empréstimo, pois, para as instituições os processos judiciais são efetivos.

Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS
<ul style="list-style-type: none"> • A devolução do empréstimo é fundamental para acrescentar o próximo • Os processos judiciais são efetivos • Não tem diferença e garantias solidárias. • Determina a quantia do empréstimo
Instituições de microcrédito não regulamentadas
<ul style="list-style-type: none"> • É fundamental para o empréstimo • Determina a quantia do empréstimo e o tomador mais próximo à instituição • Retorno do empréstimo com segurança e é fundamental para o empréstimo • Os processos judiciais são efetivos • Retorno do empréstimo com segurança e confiança com o tomador • Somente serve como pressão psicológica e minimiza o risco do empréstimo

Quadro 7. Vantagens do empréstimo em relação às garantias

Numa entrevista com os funcionários das instituições de microcrédito, acreditam que todos os devedores têm que usar seus recursos para garantir seus empréstimos. O recurso usado geralmente quanto à garantia era a casa, entre os tomadores urbanos. Somente os tomadores agropecuários oferecem suas pequenas terras como garantia; os tomadores agropecuários tradicionais usam sua casa. O fato de as garantias é imperativo para obter um empréstimo não incomoda os devedores, embora a maioria deles avalie poder pedir sem garantia.

Os tipos de garantias que as instituições de microcrédito exigem, estão apresentadas Gráfico 49, entre as regulamentadas pela SBS é principalmente a garantia hipotecária, seguida pela assinatura de uma segunda pessoa ou também o aval. Como anteriormente já foram descritas, essas instituições de microcrédito pressionam psicologicamente os tomadores para que mostre no momento do empréstimo a relação de bens que possuem.

Gráfico 49. Tipo de Garantias do empréstimo de microcrédito nas instituições regulamentadas pela SBS

No Gráfico 50, as instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS, têm outra característica. A maior garantia que elas contam é a garantia grupal ou solidária, devido principalmente pelas metodologias de empréstimo que empregam, pois a maioria dos empréstimos é grupal e o público-alvo atingido é de baixa renda. Isso contribui que caso esse grupo não faça seus pagamentos nas datas certas, além da pressão da instituição de microcrédito os membros do grupo pressionam ao tomador que não fez o pagamento, pois, afeta a todo o grupo.

Gráfico 50. Tipo de garantias do empréstimo de microcrédito das instituições não regulamentadas

No Gráfico 51 ilustra que a maioria das instituições de microcrédito, regulamentadas e não regulamentadas pela SBS, exigem garantias solidárias e aval em torno de 34% e 33% respectivamente, seguida pelo penhor e garantias hipotecárias.

Gráfico 51. Tipos de garantias das instituições de microcrédito na região de Puno

Quando uma instituição de microcrédito exige garantias reais aos tomadores, o valor da garantia tem que ser superior ao empréstimo de microcrédito. Dentre as instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS, em torno de 11,1% acreditam que não precisam uma diferença entre as garantias e os empréstimos. Entretanto, 44,4% mostram que essa diferença de empréstimos com relação à garantia é de 50% e em torno de 22,2% acreditam que essa diferença é de 100%. No entanto, nas instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS essa diferença não é muito significativa, pelo fato que não exigem garantias hipotecárias, pois, em torno de 40% mostram que não tem diferença entre o empréstimo e as garantias e ao redor de 30% daquelas instituições de microcrédito exigem uma diferença de 50% e 100% respectivamente, tal como mostra a Tabela 40.

Tabela 40. Diferença entre as garantias e o empréstimo

	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
0%	01	11,11%	04	40%
50%	04	44,44%	03	30%
100%	02	22,22%	03	30%
200%	02	22,23%	00	-,-
400%	00	-,-	00	-,-
Mais de 400%	00	-,-	00	-,-
Total	09	100,00%	10	100%

7. AS CARACTERÍSTICAS DO MICROCRÉDITO NA REGIÃO DE PUNO

7.1. Estrutura das instituições de microcrédito na região de Puno

As instituições de microcrédito na região de Puno, estão estruturadas por aquelas que são regulamentadas e não regulamentadas pela SBS (Superintendência de Banca y Seguros), entre as regulamentadas estão as CMAC (*Cajas Municipales*), a CRAC (*Caja Rural*), Bancos privados e *Edpyme Edyficar*. Entre as não regulamentadas pela SBS, estão, as ONGs de microcrédito e algumas instituições do Estado como as redes rurais que oferecem empréstimos na população de baixa renda.

A motivação para operar no mercado de microcrédito na região de Puno foi basicamente devido a que essas instituições tinham a necessidade de explorar novos mercados onde ainda, não tinham acesso os pequenos e microempreendimentos; procurando a diversificação de carteira e o posicionamento do mercado de microcrédito frente aos concorrentes; obtendo dessa forma maior renda pelos serviços de microcrédito (Tabela 41). No entanto, nas instituições não regulamentadas pela SBS a principal motivação para operar no mercado de microcrédito na região de Puno foi contribuir para reduzir a pobreza, chegando aos lugares onde a instituição regulamentada não tem acesso e incorporar essa população de baixa renda à sociedade e assim tenham maiores benefícios sociais.

Tabela 41. Estrutura e motivação para operar em microcrédito na região de Puno

IMF	Estrutura	Motivação para operar em microcrédito
Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa	CMAC	Diversificação da base dos tomadores, exploração de novos mercados.
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna	CMAC	Exploração de novos mercados
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco	CMAC	Apóio pequeno e micro empreendimento
Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes	CRAC	Posicionamento do mercado e especialização em microfinanças
Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes (Fideicom.).	CRAC	Acréscimo dos benefícios, exploração novos mercados.
Banco de Trabajo (Juliaca).	Banco privado	Acréscimo dos benefícios, exploração novos mercados.
Banco de Trabajo (Puno).	Banco Privado	Exploração de novos mercado.
Edpyme Edyficar (Juliaca)	Edpyme	Exploração de novos mercados, acesso ao crédito a setores de menores recursos econômicos.
Edpyme Edyficar (Puno)	Edpyme	Cumprir com os requerimentos do Governo
Instituições de microcrédito não regulamentadas		
Asociación Benéfica Prisma	ONG	Redução da pobreza
Adra Ofasa	ONG	Diversificação da base dos tomadores
Camara de Comercio y la Producción de Puno.		Necessidade das PMEs para seu financiamento
ProMujer	ONG	Ajudar às mulheres em seus empreendimentos.
Asociación Manuela Ramos	ONG	
Cáritas del Peru (Juli)	ONG	Diminuir a pobreza e extrema pobreza
Redes rurales de Microcrédito (FONCODES)		
- Red rural (Cojata)	Red	Chegar às áreas de extrema pobreza
- Red rural (Cabanillas)	Red	Cumprir com os requerimentos do Governo, (Foncodes).
- Red rural (Putina)	Red	Acesso e oportunidade de microcrédito aos micro-empresendedores do setor rural melhorando a qualidade de vida
Eclof Peru.	ONG	Acréscimo dos benefícios

Essas instituições têm metodologias de oferecimento do empréstimo, caracterizadas pelo cuidado na análise do processo de empréstimo do microcrédito. Por exemplo, entre as instituições regulamentadas pela SBS, o tempo de funcionamento do empreendimento deveria ter pelos um ano de operação. Algumas instituições como a CMAC Tacna, acreditam que elas exigem que o negócio do tomador tenha mais de dois anos de existência, para ter certeza do retorno do microcrédito. No entanto, apesar das instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS são mais rigorosas nas exigências do empreendimento, isso não necessariamente que esse empreendimento tenha toda a documentação formal. E exigido o período de experiência seja mais de dois anos, mesmo que esse empreendimento tenha características informais (Tabela 42).

Tabela 42. Anos de funcionamento do empreendimento e tempo de pagamento do empréstimo

IMF	Anos de funcionamento o empreendimento	Tempo de pagamento do microcrédito
Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa	0 – 1	Mensal, trimestral e semestral.
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna	2 – 3	mensal
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco	0 – 1	Mensal ou trimestral
Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes	0 - 1 e 2 – 3	mensal
Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes (Fideicom.)	0 – 1	Mensal, trimestral, semestral e ano.
Banco de Trabajo (Juliaca).	10 – 11	mensal
Banco de Trabajo (Puno).	2 – 3	mensal
Edpyme Edyficar (Juliaca)	0 – 1	mensal
Edpyme Edyficar (Puno)	2 – 3	mensal
Instituições de microcrédito não regulamentadas		
Asociación Benéfica Prisma	s.i.	mensal
Adra Ofasa	0 – 1	mensal
Camara de Comercio y la Producción de Puno.	6 – 7	mensal
ProMujer	4 - 5	Quinzenal
Movimiento Manuela Ramos		
Cáritas del Peru	0 – 1	mensal
Redes rurales de Microcrédito (FONCODES)		
- Red rural (Cojata)	2 – 3	Mensal ou trimestral
- Red rural (Cabanillas)	2 – 3	mensal
- Red rural (Putina)	2 – 3	Mensal, trimestral, semestral
Eclof Peru.	2 – 3	Mensal

Um fator importante no sucesso das instituições de microcrédito são no referente às taxas de juros que elas possuem no mercado financeiro. Cada uma delas tem um critério diferente. Entre as instituições regulamentadas pela SBS, o *Banco de trabajo* e as CMAC são as que possuem também taxas de juros maiores relação às outras entidades, como mostra a Tabela 43. Já as instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS possuem taxas de juros menores em relação às instituições regulamentadas. Todavia essa diferença não é grande. Segundo experiências de outros países e outras regiões do Peru. Essas taxas de juros são elevadas para os tomadores. Porém, as as instituições as aplicam, devido principalmente aos custos de operação de microcrédito.

O ECLOF Peru e a *ProMujer* são as instituições que possuem taxas de juros inferiores e não combram outro tipo de taxas adicionais do empréstimo, tendo uma taxa de juros de 2,5% por mês. A ONG *Prisma* é a instituição de microcrédito não regulamentada pela SBS que tem uma taxa juros elevada de 4,5%. É muito interessante esse resultado, porque a ONG *Prisma* trabalha, essencialmente na área rural e o público-alvo realmente tem baixa renda. Apesar desse contexto, os juros são elevados em relação às outras entidades de microcrédito.

Tabela 43. Taxa de juros nas instituições de microcrédito na região de Puno

IMF	Taxa de juros
Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS	
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa	3,5% por mês
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna	20% dólar ano
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco	3% por mês
Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes	51,106% ano
Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes (Fideicom.)	30,6% ano
Banco de Trabajo (Juliaca).	59% ano
Banco de Trabajo (Puno).	2,8% por mês
Edpyme Edyficar (Juliaca)	40% <i>nuevo sol</i> ano
Edpyme Edyficar (Puno)	4% por mês
Instituições de microcrédito não regulamentadas	
Asociación Benéfica Prisma	4,5% por mês
Adra Ofasa	4% por mês
Cámara de Comercio y la Producción de Puno.	3% por mês
ProMujer	2,5 por mês
Asociación Manuela Ramos	
Cáritas del Peru (Juli)	s.i.
Redes rurales de Microcrédito (FONCODES)	
- Red rural (Cojata)	36% ao ano
- Red rural (Cabanillas)	s.i.
- Red rural (Putina)	42,57% ao ano
Eclof Peru.	2,5% por mês

A Tabela 44 apresenta a opinião dos gerentes ou administradores das empresas de microcrédito sobre a taxa de juros. Dentre as instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS, a totalidade afirmam que os juros são suficientes para cobrir os custos do empréstimo de microcrédito, o que pode se interpretar que essas instituições trabalham com fins lucrativos e seu maior objetivo é ter renda por meio do microcrédito. Entretanto, as instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS mostram que 50% acreditam que os juros cobrados aos tomadores são suficientes para cobrir os custos, em torno de 30% mostram que não é suficiente e apenas 20% daquelas instituições não tem certeza sobre os efeitos da taxa de juros nos custos do empréstimo.

Tabela 44. Os juros cobrados são suficientes para cobrir os custos do empréstimo

	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
Sim	09	100,00%	05	50%
Não	00	-.-	00	-.-
Não totalmente	00	-.-	03	30%
Não tem certeza	00	-.-	02	20%
Total	09	100,00	10	100%

Uma dificuldade que pode gerar um problema maior ao longo do tempo que enfrentam as instituições de microcrédito, são os custos operacionais no processo do empréstimo, que às vezes, são determinantes para que essas instituições tenham políticas financeiras que determinam as taxas de juros da instituição. A Tabela 45 ilustra que dentre das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS, em torno de 22,2% opinam que o custo do empréstimo de microcrédito está entre US\$ 0,11 a US\$ 0,15 dólares e em torno de 55,6% acreditam que esse mesmo custo por operação de microcrédito está entre US\$ 0,26 a US\$ 0,35 dólares. Entretanto, nas instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS, em torno 30% acreditam que o custo de operação é inferior de 0,10% e outros 30% mostram que entre US\$ 0,26 a US\$ 0,35 dólares são os custos de microcrédito por tomador.

Tabela 45. Custo de operacional no processo de concessão do empréstimo

US\$	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
Menos de 0,10	01	11,11%	03	30%
0,11 – 0,15	01	11,11%	02	20%
0,16 – 0,25	02	22,22%	00	-.-
0,26 – 0,35	05	55,56%	03	30%
0,36 – 0,50	00	-.-	01	10%
1,26 – 1,50	00	-.-	01	10%
Total	09	100,00%	10	100%

Na análise sobre as fontes de capital das instituições de microcrédito, praticamente todas aquelas que são regulamentadas pela SBS, trabalham com capital próprio que normalmente é o capital social da empresas onde os acionistas têm uma participação importante e representam 44%. O depósito público é uma fonte de capital importante produto de suas poupanças. Somente a *Edpyme Edyficar* não está autorizada para operar com depósitos públicos, segundo normas e regulamentos da SBS esse tipo de instituições somente pode operar com oferecimento e concessão de créditos. Dentre das instituições autorizadas para captar depósitos públicos, essas mostram que em torno de 18% do total de fontes de financiamento, utilizam esse recurso; e os empréstimos com outras instituições, tipo convênios com o Governo e instituições privadas que investem em instituições de microcrédito. Todas as instituições regulamentadas podem ter parcerias com outras instituições que representam em torno de 28% do financiamento e capital da instituição (Gráfico 52).

Gráfico 52. Fontes de capital das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS

No entanto, dentre as instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS, pelo fato, que são ONGs e organizações que o foco principal é o empréstimo à população de baixa renda, as fontes de financiamento são instituições do Governo ou instituições estrangeiras tipo USAID, KFW da Alemanha, fundos de instituições religiosas de alguns países europeus e também, com a participação indireta do Governo por meio de FONCODES (redes rurais), as fontes de financiamento de capital das redes rurais, são muito interessantes, pois, o Governo alemão troca a dívida que o Peru tem com esse país para focalizar programas que atingem e beneficiem a população de baixa renda. No Gráfico 53, entre esse tipo de instituições 75% operam com convênios com outras instituições e 25% das fontes de capital são empréstimos de outras instituições.

Gráfico 53. Fontes de capital das instituições de microcrédito não regulamentadas

7.2. Vantagens e desvantagens do microcrédito na região de Puno

O Quadro 8 apresenta as principais vantagens e desvantagens que as instituições de microcrédito enfrentam no mercado da região de Puno. As principais vantagens desse mercado são os relacionados os tomadores das instituições, esses, têm desejo de superação por meio de empreender e melhorar seus negócios, pelo fato que a região de Puno fica na fronteira com a Bolívia, o movimento comercial é atrativo para as instituições de microcrédito e

mesmo tenham concorrência, ainda o mercado da região de Puno, tem uma demanda insatisfeita em relação aos empréstimos de microcrédito.

Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS
<ul style="list-style-type: none"> • Atinge nos setores econômicos que não são prioridade dos bancos tradicionais • Tomadores com desejo de superação e oportunidade de crédito • Mercado grande • Alto percentual de empresas sem atendimento de crédito • Incrementar o capital de giro • Bastante movimentação da economia • Mercado abrangente sem atendimento • Concorrência
Instituições de microcrédito não regulamentadas
<ul style="list-style-type: none"> • Atinge a poupança individual e grupal • Incrementar o capital de giro melhora economia e social • A banca formal ainda não está operando nas áreas rurais • Setor rural e bom investimento dos micro-empresendedores • Os microempresendedores têm acesso ao crédito e planifica novos empreendimentos comerciais • Desenvolvimento micro-empresendedor e fortalecimentos de valores sociais

Quadro 8. Vantagens das instituições de microcrédito na região de Puno

Já entre as desvantagens, todas as instituições de microcrédito concordam que a informalidade do mercado é a principal, tanto entre as empresas que oferecem o produto de microcrédito e as atividades informais dos tomadores. Uma desvantagem que chamou muito a atenção, é que atualmente o Estado está atuando diretamente no mercado de microcrédito rural, o que não ajuda às instituições que tem como foco o mercado rural, devido a experiências passadas negativas do Governo que estragaram a cultura de crédito dos tomadores do setor rural na região de Puno (Quadro 9).

Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS
<ul style="list-style-type: none"> - Informalidade dos negócios e contrabando - Cultura de crédito deficiente na área rural, intervenção do Governo com empréstimos agropecuários - Mercado saturado pela concorrência - Falta de garantias
Instituições de microcrédito não regulamentadas
<ul style="list-style-type: none"> - Concorrência existe muitas entidades de microfinanças - Muitas instituições os tomadores estão muito endividados e entram em inadimplência - Área de alto risco - O empréstimo avaliado erradamente origina problemas empresarias e familiares - As garantias dos empréstimos de microcrédito não são muito fáceis de executar

Quadro 9. Desvantagens das instituições de microcrédito na região de Puno

As instituições de microcrédito não regulamentadas pela SBS possuem outro tipo de vantagens. Aquela que tem maior destaque, por parte das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS, é que ainda, não têm operado em áreas rurais de baixa renda, o que ajuda a empregar a metodologia de microcrédito que as instituições precisam. No entanto, as principais desvantagens dessas instituições de microcrédito são: a falta de uma regulamentação adequada para operar e tem muita informalidade entre ONGs de microcrédito, não somente no mercado que operam. Também nas regulamentações internas que deveriam ter, pois pelo fato, que não tem acesso a centrais de risco de crédito, muitas delas concedem crédito a tomadores de outras instituições, originando um excesso de endividamento, em que o tomador no longo do tempo acaba como inadimplente. Outra desvantagem é que como a economia está movimentada informalmente e não possuem sistemas de riscos financeiros adequados, as áreas rurais são de alto risco operacional e pelo fato de que muitos tomadores moram na área rural, as garantias que estes oferecem são muito difíceis de executar, caso o tomador não faça o pagamento do empréstimo.

7.3. Acesso ao mercado de microcrédito na região de Puno

O acesso ao microcrédito na região de Puno atualmente é bem melhor, mas as instituições de microcrédito ainda enfrentam algumas dificuldades para operar com um maior conhecimento do mercado de microcrédito nessa região. A finalidade dessa parte do trabalho é apresentar quais são as principais dificuldades que impedem o acesso neste mercado, utilizando como referência o questionário aplicado às instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS e àquelas que não são regulamentadas.

A pesquisa tal como está descrita na parte metodológica do presente trabalho é a aplicação do questionário de forma direta às instituições de microcrédito regulamentadas e não regulamentadas pela SBS na região de Puno – Peru, a qual é foco do trabalho de pesquisa.

Em muitas ocasiões, as observações coletadas não têm a mesma importância relativa. Para fazer presente esse fato na procura de um “centro” que represente aos dados, é necessário a cada um deles, uma ponderação (peso ou coeficiente), que represente sua importância dentro da amostra.

No presente trabalho de pesquisa, considera-se as principais dificuldades que as instituições de microcrédito têm para ter acesso ao mercado financeiro na região de Puno. Essas dificuldades têm diferentes “coeficientes”, segundo a importância das diferentes variáveis que não possibilitam o acesso ao mercado de microcrédito. Neste caso, não é apropriado aplicar a média simples. Cada dificuldade de acesso ao mercado de microcrédito

deve ser multiplicada pelo coeficiente, para depois somar esses resultados e dividir pela soma dos respectivos coeficientes.

Conforme descrito no parágrafo anterior, pode-se dar a seguinte definição:

Sejam $x_1, x_2, \dots, x_n$, n dados e $w_1, w_2, \dots, w_n$, n , números reais tal que $w_i \geq 0$; $i=1, 2, \dots, n$; com pelo menos um $w_i > 0$. Então a média ponderada dos dados está dada por:

$$\bar{x} = \frac{w_1 x_1 + \dots + w_n x_n}{w_1 + \dots + w_n} = \frac{\sum_{i=1}^n w_i x_i}{\sum_{i=1}^n w_i}$$

Se $w_i = k$, k constante positiva, então $\bar{x}_w$ é igual a $\bar{x}$.

Isto equivale a dizer que, se cada observação tem a mesma ponderação.

Na pesquisa as instituições de microcrédito tinham que responder, de forma simples, em que medida as dificuldades, enumeradas na Tabela 46, impedem o acesso das instituições financeiras regulamentadas e não regulamentadas ao mercado de microcrédito na região de Puno. Para isso tinham que colocar em X qual dessas variáveis é o inconveniente maior (A=elevada, M=média, B=baixa), a amostra estatística é a seguinte:

Tabela 46. Amostra das instituições de microcrédito

Variáveis	Amostra	%
Elevada	3,55	18,68
Média	9,70	51,05
Baixa	5,75	30,26
Total	19,0	100,00

Sendo a amostra estatística não proporcionada pelo impedimento ao mercado de microcrédito das instituições regulamentadas e não regulamentadas pela SBS, os resultados têm-se ponderado estatisticamente em função do peso que cada uma daquelas variáveis que dificultam o acesso das instituições de microcrédito na região de Puno.

A margem de erro estimado para os resultados totais desta parte do trabalho de pesquisa é de $\pm 0,5\%$, assumindo um nível de confiança de 99,5% e valores para p e $q = 0,5$.

Fazendo a interpretação da aplicação estatísticas neste trabalho a Tabela 47, apresenta dentre as vinte principais dificuldades que o mercado de microcrédito na região de Puno das instituições envolvidas no estudo, como principal variável o desconhecimento financeiro por parte dos tomadores, citado de acordo com a média por 9,57% das instituições, assim pode se

interpretar que a grande maioria dos tomadores não contam com informação certa sobre o funcionamento financeiro das instituições de microcrédito na região de Puno.

Tabela 47. Dificuldades que impedem o acesso ao mercado de microcrédito na região de Puno

Dificuldades para ter acesso ao mercado de microcrédito na região de Puno - Peru.	Elevado	Médio	Baixo	Total
Desconhecimento financeiro por parte dos tomadores	16,90	2,06	2,61	9,57
Alto custo das transações	12,68	2,58	4,35	7,92
Falta de apoio por parte das políticas governamentais	12,68	2,58	4,35	7,92
Alto risco	8,45	5,67	1,74	6,41
Falta de recursos humanos com capacidades adequadas	5,63	5,67	3,48	5,29
Capacitação do pessoal deficiente	5,63	5,67	3,48	5,29
Elevados custos de controle e supervisão	5,63	5,67	3,48	5,29
Regulamento microfinanceiro deficiente	5,63	2,06	9,57	5,10
Falta de metodologia financeira	4,23	5,15	5,22	4,70
Falta de compromisso institucional	2,82	6,70	3,48	4,22
Problemas do sistema bancário em geral	2,82	6,19	4,35	4,19
Estrutura organizacional	2,82	5,67	5,22	4,17
Requisitos de colateral para o microcrédito	2,82	5,67	5,22	4,17
Inflação	2,82	5,67	5,22	4,17
Regulamento para as taxas de juros	2,82	3,61	8,70	4,06
Sistema de impostos inapropriado	1,41	6,70	4,35	3,66
Requisitos de capital	1,41	6,70	4,35	3,66
Deficiente acesso ao capital	1,41	6,70	4,35	3,66
Requisitos de elaboração de relatórios	1,41	3,09	10,43	3,47
Falta de demanda	0,00	6,19	6,09	3,08
%	100,00	100,00	100,00	100,00
Total	3,55	9,70	5,75	19,00
%	18,68	51,05	30,26	100,00

O alto custo nas transações no mercado de microcrédito e a falta de apoio por parte de políticas governamentais apresentam-se entre as dificuldades mais críticas para o acesso ao mercado de microcrédito na região de Puno, apresentado por 7,92% das médias. O alto risco nesse mercado coloca-se como a quarta inconveniente apresentado por 6,41% das instituições, a falta de recursos com capacidades adequadas no microcrédito, capacidade do pessoal deficiente e os elevados custos de controle e supervisão apresentam a mesma porcentagem cada uma mostrando 5,29%.

Resultados muito interessantes são os sistemas de impostos inapropriados, requisitos de capital e dificuldades de acesso ao capital que afetam levemente a oferta de microcrédito ao mercado da região de Puno demonstrado por 3,66% das instituições (Gráfico 54). Já os

requisitos para elaboração de relatórios e a falta de demanda são as dificuldades menos problemáticas para o acesso ao mercado de microcrédito daquela região, apresentado por 3,47% e 3,08% das mesmas, explicado porque esse mercado tem uma demanda insatisfeita de crédito, que ainda não é atendido nessa região, especialmente nas áreas rurais e na população com baixa renda.

Gráfico 54. Acesso ao microcrédito na região de Puno

O acesso ao financiamento das microempresas urbanas caracteriza-se por ter requisitos de capital inicial bem pequenos e operam em ciclos de planejamento de curto prazo. A população das microempresas está em constante fluxo, com importantes porcentagens de criação de empresas, assim como com altos índices de mortalidade.

O financiamento em curto prazo, em pequenas quantias, constitui-se numa das maiores necessidades dos microempresários, no entanto, o acesso ao mesmo é extremamente difícil para esse setor.

As restrições de acesso ao crédito são basicamente de dois tipos:

Estruturais: correspondente às práticas do dia-a-dia das pequenas empresas e aos intermediários financeiros. As operações restritivas relativas ao crédito, dado o reduzido

capital de giro disponível das microempresas, encarecem e limitam seu processo de funcionamento. Por outro lado, uma elevada proporção de microempresas opera com frequência à margem das disposições legais e fiscais, não funcionam em locais próprios e os ativos reais que poderiam servir de garantia podem não estar de acordo com a legislação. Normalmente não possuem contabilidade, nem dispõem de informação real sobre a situação financeira e seus projetos de investimento.

Conjunturais: refere-se às dificuldades oriundas de crises econômico-financeiras, que pioram, ainda mais, a situação de formalidade das microempresas e impedem as limitações estruturais para a obtenção de microcrédito.

Por outro lado, os bancos comerciais utilizam práticas que implicam em as verificações de crédito para obter informação sobre o caráter do tomador e que inclui uma avaliação do projeto para comprovar o grau de solidez empresarial do tomador e o pedido de garantias colaterais. Essas técnicas não podem ser utilizadas no empréstimo a microempresas já que não há uma avaliação de crédito estabelecida e, em geral, carecem de garantias colaterais comerciais. Deve-se considerar, além disso, devido a suas limitações de tempo e de mobilidade, esses requerem serviços localizados próximos aos negócios e que possam processar as transações rapidamente.

Ao contrário, os sistemas informais são muito mais acessíveis para as microempresas, embora se consideram inadequados principalmente pelas altas taxas de juros. Os fluxos de comércio e microcrédito aos fornecedores podem chegar às microempresas e de fato, este é o tipo de microcrédito mais utilizado.

Em torno de 5% dos microempresários da América Latina têm acesso direto a serviços financeiros formais⁴⁴. Como resposta a esta restrição, tem entrado no cenário de programa de apoio dirigido pelas organizações não governamentais e da economia social.

7.4. Organizações de apoio mediante o microcrédito na região de Puno

Por sua vez as organizações dedicadas ao microcrédito podem ser caracterizadas de acordo ao grau de especialização e as modalidades em relação ao sujeito a quem se oferecem o empréstimo e da área de cobertura rural ou urbana à que se dedicam.

⁴⁴ BERGER, M. y otros. “ Desarrollo de la microempresa en Latinoamérica: enfoque del Banco Interamericano de Desarrollo”. En: Revista Desarrollo de la pequeña empresa. ITDG. Perú. Vol.7 Núm 3. p 6

Grau de especialização	Incrementadas.	Sujeita os empréstimos à provisão de serviços técnicos e de treinamento. Pode incluir assessoria técnica, ensino na contabilidade e técnicas administrativas; organização de associações, informação, conexão a compradores e vendedores entre outros.
	Especializadas	A organização empresta unicamente o serviço de microcrédito sem o condicionar a outros serviços. Tenta baixar custos administrativos com a especialização. É baseada em análises simples, concessão do crédito rápido, em curto prazo e empréstimos seguidos.
Sujeito do empréstimo	Individuais	Caracterizada pela análise do plano de negócios e/ou comportamento do tomador. É apropriada para empréstimos relativamente grandes e de longo prazo e para investimentos em infra-estrutura ou em ativos fixos. É custoso para o fornecedor de crédito. O que incrementa a quantia mínima do empréstimo. É difícil treinar aos oficiais de crédito.
	Grupos solidários	O empréstimo é oferecido a grupos de três a seis microempresários que garantem o pagamento dos empréstimos que cada um recebe. Apropriados para empréstimos pequenos e de curto prazo, em populações homogêneas, tomadores que não tem garantias individuais e atividades comerciais com rápido movimento, tem um sistema de autocontrole no grupo.
Área de cobertura	Rural	Usualmente adota a metodologia do fundo rotatório de microcrédito, que se acomoda à necessidade de trabalhar com um grupo maior de clientes. O público-alvo nestes casos limita-se a um público específico e não tem como objetivo massificar o serviço de microcrédito.
	Urbana	Devido à concentração da demanda procuram massificar o serviço de microcrédito, gerando resposta para qualquer microempresa que encontra-se na sua área de trabalho.

Fonte: Baseado em OTERO, M., ACCION Internacional. *Série Monografias nº 4*. Washington. 1992.

Quadro 10. Características das organizações de microcrédito

8. MECANISMO DA GERAÇÃO DE RENDA E EMPREENDEDORISMO POR MEIO DO MICROCRÉDITO PARA A REGIÃO DE PUNO

“Precisamos construir e criar instituições para ajudar os empreendedores, porque são eles que fazem as coisas acontecerem (...) Minha idéia e meu conceito é que todo ser humano é um empreendedor em potencial (...) Como todos podem ser empreendedores, precisam então de instituições financeiras diferentes das tradicionais. Dessa forma, creio que o crédito deve ser aceito como um dos itens dos direitos humanos, porque tudo o que precisa ser feito necessita de dinheiro”.

(YUNUS, 2001).

8.1. Cooperativas de pequenos empresários, microempresários e micro-empREENDEDORES.

Na França está em vias de adotar uma legislação referente aos “estabelecimentos de crédito pertencentes ao setor da economia social e solidária”: organizações sem fins lucrativos teriam a autorização de receber fundos públicos (alguns dos quais subsidiados) para financiar a criação de empresas por parte de desempregados ou de pessoas vivendo em situação de pobreza (SERVET E VALLAT, 2001:19 e 20).

À distância entre o sistema bancário e as necessidades produtivas das populações vivendo em situação de pobreza é ainda maior no Brasil quando comparada à dos países desenvolvidos. Se na França 90% das pequenas empresas (com menos de 10 empregados) não têm acesso ao sistema bancário (SERVET E VALLAT, 2001:18), a situação brasileira mostra uma restrição ainda maior. Em 1997, o IBGE localizou 9,5 milhões de estabelecimentos urbanos com menos de cinco empregados. Enquanto 3,5 milhões de microempresários diziam ter planos de incrementar seus negócios, apenas 1,5 milhão conseguiu fazer algum tipo de investimento ou aplicação, nos doze meses que precederam a pesquisa do IBGE. O interessante é que, deste total, 960 mil somente puderam investir ou adquirir algo com base

em receita vinda de seus lucros. Somente 75 mil microempresários urbanos recorreram ao crédito bancário para fazer investimentos e aplicações, o que não chega a 1% do universo total estimado pelo IBGE (ABRAMOVAY, 2001).

8.2. Justificativas econômicas para a existência das pequenas e microempresas

Muitos autores descreveram o papel econômico-social das pequenas e microempresas (MPEs), mas Shumpeter (1961) teve especial destaque por sua lucidez na reflexão sobre o tema “empreendedorismo”, quem colocou três pontos fundamentais para o fomento ao pequeno empreendimento como elemento crucial no desenvolvimento tecnológico e na inovação:

Empresário inovador: figura central, que busca, por meio de espírito inventivo e criativo, as inovações tecnológicas e novas técnicas de gestão e adaptação.

Empreendedor: dono da “intuição” que movimenta ao gênio criativo na direção do desenvolvimento tecnológico.

Novos mercados por empreendedor: o produtor é que inicia a mudança econômica e os consumidores são necessários para ele “educados” (ensinados a desejar novos produtos e serviços).

- a. Somente o empreendedor necessita de crédito para desenvolvimento industrial com novas combinações de fatores;
- b. O consumidor não necessita de crédito, pois o crédito ao consumidor não é um elemento essencial ao processo econômico;
- c. Desenvolvimento é impossível sem crédito.

Expandindo algumas dessas proposições de Competir e avaliando o posicionamento da MPE na economia global, podemos direcionar outras justificativas atuais para a existência das MPEs: Estímulo à livre iniciativa e à capacidade empreendedora; Relação capital / trabalho mais harmoniosas; Contribuição para geração de novos empregos e absorção de mão-de-obra seja pelo crescimento das MPEs já existentes, seja pelo surgimento de novas; Efeito amortecedor dos impactos do desemprego; Efeito amortecedor dos efeitos das flutuações na atividade econômica (principalmente, aqueles efeitos de caráter global, de maior impacto em empresas mais dependentes dos mercados externos); Manutenção de certo nível de atividade econômica em determinadas regiões; Contribuição para a descentralização da atividade econômica, em especial na função de complementação às grandes empresas; Potencial de assimilação, adaptação, introdução, algumas vezes, geração de novas tecnologias de produtos e processos.

8.3. O microcrédito como mecanismo da geração de renda na região de Puno

Os tomadores de microcrédito, que empregam o empréstimo em suas atividades econômicas, alegam um efeito nas receitas mensais, semestrais ou anuais em suas empresas devido a este crédito. Dentre das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS, em torno de 50,6%, afirmam que há um incremento em suas rendas entre 0% e 25% devido ao microcrédito. É importante ressaltar que em torno de 44,4% delas mostram que suas rendas aumentam entre 26% a 50%, o que nos leva a conclusão de que o microcrédito realmente aumenta a renda dos tomadores.

A mesma situação acontece com as instituições de microcrédito não regulamentadas, em que 40% afirmam que sua renda incrementou entre 0% a 25%, outros 40% afirmam que a renda incrementou entre 26% a 50% e apenas alguns tomadores incrementam sua renda entre 51% e 75%, tal como mostra a Tabela 48. É possível perceber, portanto, que o microcrédito gera renda adicional por meio de um maior investimento nos pequenos empreendimentos e pequenas e micro-empresas.

Tabela 48. Porcentagem de incremento de renda dos tomadores após do empréstimo

%	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
0% - 25%	05	55,56%	04	40%
26% - 50%	04	44,44%	04	40%
51% - 75%	00	-,-	01	10%
91% - 100%	00	-,-	01	10%
Total	09	100,00%	10	100%

A Tabela 49 ilustra a frequência com que os tomadores das instituições de microcrédito (regulamentadas e não regulamentadas pela SBS) utilizam outras fontes de renda, além do empréstimo e da atividade principal do microcrédito, tipo negócios colaterais ou segunda atividade.

Pode-se notar que a totalidade dos tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS afirmam que tem outras fontes de renda. Entretanto, dentro das instituições de microcrédito não regulamentadas, em torno de 80% afirmaram que têm outras atividades e apenas 20% alegam não ter outra atividade adicional. Isso significa que o microcrédito é utilizado como uma segunda opção para aumentar a renda familiar.

Tabela 49. Outras fontes de renda além de empréstimos de microcrédito

	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
Sim	09	100,00%	08	80%
Não	00	-.-	02	20%
Total	09	100,00%	10	100%

Os empreendimentos dos tomadores de microcrédito geram uma renda mensal, isso originado pelo movimento econômico do negócio, neste estudo mostra-se que existe uma diferenciação entre os dois tipos de tomadores, aqueles que pertencem às instituições regulamentadas pela SBS e aqueles que são clientes das instituições não regulamentadas; pelas características próprias e o público-alvo dessas instituições percebe-se que os tomadores das instituições regulamentadas possuem uma renda maior em relação com os tomadores das instituições não regulamentadas.

Dentre as instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS, os tomadores desse produto financeiro possuem em média uma renda mensal. Os tomadores do *Banco de Trabajo* possuem a maior renda mensal de US\$ 600,00 dólares, explicado pelas características desses clientes. Já os tomadores da *CMAC de Tacna* possuem em média uma renda mensal de US\$ 450,00 (Tabela 50). No entanto, a média da renda mensal dos tomadores das instituições de microcrédito regulamentadas é de US\$ 280,00 dólares.

Entretanto, os tomadores das instituições de microcrédito não regulamentadas apresentam uma baixa renda comparando com os tomadores das instituições regulamentadas, em que a renda mensal dos tomadores de *Eclof Peru* é inferior em relação às outras em torno de US\$ 50,00 dólares. No entanto, os tomadores que possuem maior renda mensal são da Câmara de Comércio e a produção apresentando em torno de US\$ 1500,00 dólares, devido ao fato de que os empréstimos que oferecem são a empresas de médio porte. Mas a média de renda mensal desse tipo de instituições de microcrédito é de US\$ 101 dólares, pelo fato que as instituições de microcrédito das instituições não regulamentadas, atingem à população de baixa renda.

Tabela 50. Renda mensal do tomador de microcrédito

IMF	Renda mensal do tomador de microcrédito (US\$)
Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS	
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa	100,00
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna	450,00
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco	250,00
Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes	150,00
Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes (Fideicom.).	200,00
Banco de Trabajo (Juliaca).	550,00
Banco de Trabajo (Puno).	600,00
Edpyme Edyficar (Juliaca)	120,00
Edpyme Edyficar (Puno)	100,00
Instituições de microcrédito não regulamentadas	
Asociación Benéfica Prisma	100,00
Adra Ofasa	60,00
Camara de Comércio y la Producción de Puno.	1.500,00
ProMujer	70,00
Movimiento Manuela Ramos	80,00
Cáritas del Peru	100,00
Redes rurales de microcrédito (FONCODES)	
- Red rural (Cojata)	100,00
- Red rural (Cabanillas)	250,00
- Red rural (Putina)	100,00
Eclof Peru.	50,00

8.4. O microcrédito como fornecedor do empreendedorismo na região de Puno

E o conjunto que conforma o setor microempresário apresenta estruturas muito diferenciadas em relação ao tipo de atividade, tecnologia, estado de desenvolvimento e inclusão em redes sociais e econômicas, pelo que é necessário destacar a dificuldade que supõe falar de microempresa como se fosse um conjunto homogêneo. Encontrou-se neste segmento desde unidades de produção ou serviços tecnológicos de alta qualidade ou consultoras que fazem assessoramento e serviços a empresas, até unidades produtivas ou comerciais praticamente situadas no setor informal da economia, que operam com baixos índices de produtividade, de valor agregado e de uso de tecnologia.

Esses indicadores refletem que o setor da microempresa aparece como um conjunto heterogêneo que envolve desde unidades que se dedicam a atividades de sobrevivência até empresas altamente sofisticadas.

Fonte: SUNAT (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria)
Gráfico 55. Atividade econômica na região de Puno

Normalmente define-se às microempresas como pequenas unidades gerenciadas por um proprietário – funcionário, cujo pessoal ocupado não excede a dez pessoas e seu ativo fixo não supera os US\$ 20.000 dólares.

Tabela 51. Número de empresas na região de Puno

Tipos de empresa	Número de empresas	%
Micro empresa 1/	9.998	5,16%
Pequena empresa 2/	347	0,18%
Pequena e micro empresa rural 3/	183.523	94,64%
Média e grande empresa 4/	44	0,02%
Total Região de Puno.	193.912	100 %

Fonte: SUNAT (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria)

Elaboração: própria

1/ Vendas anuais menores a US\$ 80,000.

2/ Vendas anuais entre US\$ 80,000 e US\$ 750,000.

3/ Estimado. Por limitações de dados, não é possível desagregar essa categoria segundo seu nível de vendas.

4/ Vendas anuais maiores a US\$ 750,000.

Em torno de 99,98% são pequenas empresas

O pequeno empreendedor de baixa renda exerce uma atividade econômica por conta própria, nos setores de comércio, (em maior número) produção e serviço. Essas 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 por conta própria, 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, dispondo de pouco capital e tecnologia rudimentar”. A estrutura simplificada dos negócios permite uma grande flexibilidade para acompanhar a tendência do mercado, adaptando-se com facilidade aos novos produtos e sazonalidade das vendas.

Em geral, o pequeno empreendedor conta com grande experiência no seu trabalho. Aprendeu o ofício no seio da família, como trabalhador de outro pequeno empreendimento, ou como empregado de uma empresa formal. No entanto, falta-lhe formação empresarial para transformar sua atividade econômica de sobrevivência em empresa competitiva.

A importância, econômica e social, dessas pequenas unidades para o país é inquestionável. Próximo a 25% da população urbana economicamente ativa está vinculada a um pequeno empreendimento. Estamos falando de um universo de aproximadamente 14 milhões de pessoas diretamente envolvidas. Observam-se as funções de canais de distribuição de milhares de produtos, de formadoras de mão-de-obra a baixo custo, de mercado consumidor de ferramentas, máquinas e equipamentos de fabricação simples, de oportunidade para o exercício de uma vocação e um direito - o de ter o seu próprio negócio, tenta-se compreender o papel estratégico dos pequenos empreendimentos, como via de crescimento econômico e bem-estar social.

O desafio maior está em se estabelecer políticas e criar mecanismos que permitam o acesso dos empreendedores ao crédito. Caso contrário, os microempreendimentos não vão se desenvolver em número suficiente para constituir uma alternativa significativa de aporte ao PIB regional e de promoção de maior equidade social.

No Brasil, a importância do financiamento aos micros e pequenos empreendedores formais e informais justifica-se pelos seguintes motivos: grande quantidade de estabelecimentos de pequeno porte; crescimento do setor informal da economia; crescimento do desemprego e dificuldade de acesso ao crédito produtivo.

Para Braga e Toneto (1999, p. 16), as instituições de microcrédito vêm atuando exatamente nos setores discriminados pelo sistema financeiro tradicional. Com esse apoio, os pequenos empreendimentos são viabilizados e dinamizados, podendo inclusive melhorar as oportunidades para realização de negócio dos empreendedores formais e informais no contexto local.

O Gráfico 56, mostra sobre as oportunidades de empreendimentos dos tomadores de microcrédito nas instituições regulamentadas pela SBS, 39% afirmam que o setor que tem maior vantagem para criar oportunidades de empreendimentos é o setor comércio motivado

principalmente pelo fluxo de dinheiro do dia-a-dia, no intervalo de 22% acredita que o setor que tem oportunidades de empreendimentos é o turismo devido ao fato de que essa região possui uma diversidade de atrativos turísticos, em maior parte no Lago *Titicaca*, um resultado muito interessante é que 26% das instituições afirmam que o setor de comércio informal (camelô) é uma boa alternativa para empreendimentos, pois, é mais fácil para os tomadores e evitar pagar impostos ou outras taxas que um empreendedor formal faria e o setor agrícola representa apenas 13% entre de oportunidades de empreendimentos dos por meio do microcrédito.

Gráfico 56. Oportunidades de empreendimentos dos tomadores nas instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS

Já nas instituições não regulamentadas a opinião delas não é muito diferente às outras, pois o setor comércio é uma oportunidade de empreendimento rentável mostrando 36%, o segundo e terceiro setor importante é o turismo e pecuário respectivamente com 23% e por último o setor agrícola; o setor pecuário é o foco da maioria daquelas instituições devido ao fato de que muitas delas trabalham nas áreas rurais e a principal atividade dos tomadores rurais é o comércio de gado, (Gráfico 57).

Gráfico 57. Oportunidades de empreendimentos dos tomadores nas instituições de microcrédito não regulamentadas

Muitas vezes ter uma atividade própria representa maior responsabilidade como também, maiores conhecimentos em relação ao mercado de empreendimento de cada setor, às vezes, a motivação para empreender um negócio depende não somente de ter acesso ao crédito, fazendo a pesquisa o principal motivo para ter um empreendimento está dívida em duas alternativas, no Gráfico 58, dentre as instituições de microcrédito, 36% afirmam que desejam ter um negócio próprio e a mesma porcentagem está em aqueles que desejam complementar a renda familiar. Entre tanto 14% acreditam que tem dificuldade de trabalhar como assalariado pela falta de emprego e 7% gostaria dar continuidade a seus negócios e não gosta ser subordinado.

Gráfico 58. Motivos dos tomadores para ter seu empreendimento nas instituições de microcrédito na região de Puno

8.5. Microcrédito e empreendimento

A inflação baixa, o crescimento do PIB, a disciplina fiscal são bons indicadores e trazem benefício ao longo prazo, mas é muito bom empurrar o desenvolvimento os pequenos e micro empreendimentos, essas pequenas empresas são as que geram emprego, além disso, deveriam ser criadas essas unidades micro-empendedoras para fortalecer o desenvolvimento do setor, isto se consegue por meio de trâmites documentários menos burocráticos para sua constituição e oferecendo acesso ao sistema financeiro por meio do microcrédito.

Na região de Puno – Peru, o resultado da pesquisa é interessante colocou-se a essas instituições de microcrédito sobre os tipos de negócios novos que teria maior sucesso nessa região e que elas possam atingir com maior importância, dentre as instituições regulamentadas pela SBS e não regulamentadas, o setor artesanato é aquele que os clientes deveriam de fazer

maiores investimentos, pois, segundo as instituições no intervalo de 42% acreditam que esse setor é rentável, pelo fato que essa região é uma das mais principais nesse setor, pois, o setor turismo é a segunda colocada mostrando 16% de importância para criar novos negócios e os serviços como a comida é de grande importância também, devido aos diversos tipos de pratos típicos daquela região. Entretanto, ao redor de 16% não emprestariam microcrédito para nenhum tipo de novo empreendimento e apenas 5% emprestaria para a criação de trutas, pois, ultimamente esse setor, está tomando grande importância, aproveitando o lago *Titicaca* (Gráfico 59).

Gráfico 59. Tipos de negócios novos para empréstimos de microcrédito na região de Puno

Para que uma empresa tenha sucesso no mercado em que atua, ela deve ter pelo menos, os conhecimentos mínimos sobre as principais atividades de empreendimento nessa região, Dentre as instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS, no intervalo de 55,6% não tem estudos sobre empreendimentos nessa região e apenas 44,4% afirmam que pelo menos fizeram um estudo sobre empreendimentos na região de Puno. No entanto, das instituições de microcrédito não regulamentadas, em 70% afirmaram que nunca fizeram estudos sobre empreendimentos e apenas 30% o fizeram pelo menos um estudo sobre empreendimento nessa região do Peru. (vide Tabela 52).

Tabela 52. Estudos sobre empreendimentos das instituições de microcrédito

	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
Sim	04	44,44%	03	30%
Não	05	55,56%	07	70%
Não sei	00	-.-	00	-.-
Total	09	100,00%	10	100%

A Tabela 53, a seguir, apresenta a opinião dos gerentes ou administradores das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS e as não regulamentadas, enquanto se, realmente o microcrédito ajuda a melhorar a renda do tomador. Dentre as instituições regulamentadas pela SBS, no intervalo de 77,8% acreditam que o microcrédito ajuda muito e apenas 22,2% opinam que ajuda regularmente. Já nas instituições de microcrédito não regulamentadas 50% opinam que o esse produto financeiro ajuda na renda do tomador, ao redor de 30% acreditam que ajuda regularmente e apenas 20% opinam que ajuda pouco.

Tabela 53. O microcrédito e a renda do tomador

	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
Muito	07	77,78%	05	50%
Regular	02	22,22%	03	30%
Pouco	00	-.-	02	20%
Nada	00	-.-	00	-.-
Total	09	100,00%	10	100%

Para que os tomadores de microcrédito tenham maiores facilidades para os pagamentos das parcelas do empréstimo, as instituições de microcrédito, estudando a viabilidade e avaliação do tomador, analisa como vão ser retornados esses empréstimos, devendo ter relação com as atividades econômicas dos clientes para não criar problemas financeiros a esses tomadores de microcrédito.

A Tabela 54 mostra a média da quantia do dinheiro que os tomadores pagam às instituições de microcrédito. Seja semanal ou mensal das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS, apresentam que em torno de 66,7% dos tomadores pagam em média entre US\$ 50,00 a US\$ 100,00 dólares por parcela, ao redor de 22,2% dos tomadores pagam em média entre US\$ 100,00 a US\$ 500,00 dólares por parcela e apenas 11,1% desses tomadores fazem pagamentos menores a US\$ 50,00 dólares por parcela. Entretanto, nas instituições não regulamentadas, do total dos tomadores em torno de 60% pagam em média entre US\$ 50,00 a US\$ 100,00 dólares por parcela e 20% dos tomadores pagam em média no intervalo de US\$ 100,00 a US\$ 500,00 dólares por parcela e apenas 10% pagam em média entre US\$ 100,00 a US\$ 500,00 dólares por parcela. A mesma porcentagem acontece com os tomadores que fazem pagamentos inferiores a US\$ 50,00 dólares por parcela do empréstimo.

Tabela 54. Quantia de pagamento do empréstimo por parcelas

US\$	Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS		Instituições de microcrédito não regulamentadas	
	Frequência (amostra)	Percentual (%)	Frequência (amostra)	Percentual (%)
Menos de 50	01	11,11%	01	10%
50 – 100	06	66,67%	06	60%
100 – 500	02	22,22%	02	20%
Mais de 500	00	-.-	01	10%
Total	09	100,00%	10	100%

Uma alternativa para que as instituições de microcrédito tenham sucesso enquanto ao perfil dos tomadores, é que realmente possuam uma listagem de tomadores que tenham uma atividade econômica ou simplesmente que esses clientes tenham características de superação e empreendedorismo. Esse tipo de tomador é necessário para as instituições de microcrédito e consigam manter uma excelente qualidade de carteira de microcrédito a baixas taxas de inadimplência. Dentre as instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS e as não regulamentadas, ao redor de 40% afirmam que reconhecem ou detectam um tomador micro-empresendedor, devido ao acréscimo do negócio. Já seja, no tamanho do empreendimento ou em oferecer mais serviços, além que tinha no início do empreendimento do tomador, em torno de 30% opinam que detectam a um tomador microempreendedor devido à melhora da renda mensal, ao redor de 23% desse tipo de tomadores possuem características empreendedoras e sempre fazem os pagamentos em datas certas do empréstimo e apenas em torno de 7% desse tipo de tomadores possuem negócio próprio, tal como mostra o Gráfico 60.

Gráfico 60. Como a IMF detecta ao tomador micro-empresendedor?

8.6. Estudos que avaliam o microcrédito nos micro-empresendedores e seus lares

A revisão da literatura relacionada a estudos que avaliam o impacto dos programas de microcrédito mostra que antes da década de noventa, existiam poucos estudos que avaliavam

o impacto desse produto financeiro chamado microcrédito. Esse fato deve-se em parte, às dificuldades inerentes de conceito e medida do impacto.

A maioria dos estudos de microcrédito foram patrocinados por agências internacionais, tais como a USAID, UN, Banco Mundial e muitas organizações voluntárias privadas (PVO's). O propósito desses estudos e os resultados refletem os objetivos socioeconômicos dessas organizações: geração de emprego, melhorar a produtividade e o acréscimo da empresa, aumentar a renda melhorando a qualidade de vida das pessoas, alívio da pobreza, melhorar a imagem da mulher na sociedade, reduzir a fertilidade melhorando a saúde e a nutrição.

Os objetivos de alguns dos programas de microcrédito aprofundaram na produtividade da empresa, o acréscimo e a geração do emprego e os estudos do impacto desses, atuarem justamente nessas áreas. Esses estudos mostraram os limites para o crescimento de alguns micro-empresendimentos, a substituição dos recursos dentro de um lar pobre, o uso do crédito e as utilidades que esse gera para investimentos destinados a produção do lar, consumo e atividades de investimento. Isso contribuiu para incrementar o conhecimento do importante papel do crédito para lares pobres, além da empresa. Para tanto, os objetivos dos programas de microcrédito tem maior importância pelas melhoras no nível de vida dos micro-empresendadores e no alívio da pobreza. Isso deu-se acompanhado por uma mudança na conjuntura e nas expectativas dos programas enquanto aos resultados e seus impactos.

Na literatura (Mohieldin e Wright, 2000, Stiglitz e Weiss, 1981; Wisniewski, 1996; Trivelli e Venero, 1999), sobre crédito menciona que os potenciais tomadores não podem solicitar um crédito por quatro principais razões: 1) não cumprimento de requisitos, 2) custos não financeiros e condições dos produtos financeiros formais, 3) medo ao risco e 4) falta de informação. Um potencial tomador torna-se demandante potencial quando tem a capacidade de pagamento para cumprir com obrigações de crédito. No entanto, mesmo que tenha esse requisito, o tomador potencial não participa do mercado de crédito. É possível que exista um desencontro entre o tipo de produto financeiro que desejam esses possíveis clientes e que oferecem as instituições de empréstimos da área.

Nesse sentido a existência de experiências com sucesso em nível internacional⁴⁵, apresenta “modelos” de microcrédito, diversificando produtos e serviços financeiros, assim como, o método de provisão dos mesmos. No entanto, apesar de que o microcrédito ser um

⁴⁵ Experiências diversas como do Grameen Bank em Bangladesh, de grupos solidários na América Latina, de sistemas financeiros rurais implementados no Bank Rakyat em Indonésia.

instrumento que tem ajudado muitos lares no alívio da pobreza, o sucesso dele está relacionado a um determinado tipo de tomador que tem características específicas⁴⁶.

Alguns autores como Mc Guirre (1997), Ledgerwood (1999) e o World Bank (2000), consideram que as características sociais, culturais, demográficas e sócio-econômicas dos tomadores, são os elementos que determinam o acesso ao microcrédito nos lares de baixa renda. Essas características são relacionadas com o contexto de desenvolvimento desses tomadores. Portanto, para entender a natureza e magnitude da demanda potencial de crédito, é necessário estudar o meio em que se realizaram as transações e as características desses tomadores potenciais⁴⁷.

Gregory (1999: 82), atribui o sucesso do modelo de microcrédito do “*Grameen Bank*” às condições sócio-culturais de uma economia asiática de arroz e, além disso, dirigido a mulheres, argumentando que tem uma grande diferença entre uma economia baseada no arroz (na Ásia) e outras baseadas em outro tipo de cultivos ou atividades. Portanto, a análise dessas diferenças é importante. Já que determina as condições econômicas, sociais e culturais das regiões onde se tenta montar um sistema micro-financeiro com características específicas a esse contexto. A razão principal pela que trabalham com mulheres é, segundo Muhammad Yunus (Criador do Grameen Bank), devido ao fato que elas serem mais cuidadosas que os homens na administração do dinheiro. O empréstimo à mãe de família garante melhor o cuidado do lar familiar, a educação dos filhos e sua participação em diversas atividades para a geração de receitas, além que a mesma entidade em nível operativo conta com mulheres administradoras em cada uma das 1.175 sucursais, em 41.000 povos de Bangladesh. A experiência de Grameen Bank tem-se espalhado a 28 países do terceiro mundo, desde Bolívia até Zâmbia, passando por Kosovo. Nenhuma dessas experiências teve o sucesso que observou-se em Bangladesh, o que se deve principalmente a características específicas desse país.

As comparações de Gregory (1999) demonstram que para fornecer serviços financeiros, devem ser considerados:

- 1) O tamanho da população ou densidade populacional;

⁴⁶ Por exemplo, em Grameen Bank em Bangladesh, do crédito para melhorar a vivenda, a educação dos filhos e microempresas, 95% dos clientes são mulheres, com um crédito médio de US\$75, quantidade máxima é de US\$300 e conta com uma taxa de recuperação de 98.45%, como pode-se ver os produtos financeiros, são bem específicos para clientes específicos, além disso, na entidade não oferece-se crédito de consumo e conta com 2.5 milhões de clientes.

⁴⁷ Em Cornford (2001), associam-se fatores como a densidade populacional, porcentagem de população urbana, a geografia, PIB, expectativa de vida ao nascer e o Índice de Desenvolvimento Humano como importantes para o estudo de determinantes de microfinanciamiento em cada país.

- 2) A infra-estrutura existente;
- 3) A atividade econômica na que estão envolvidas os possíveis tomadores e;
- 4) Principalmente as “*normas*” sócio-culturais;

Além disso, acredita-se que tem um elemento comum a todos os lares que tiveram acesso ao crédito: o baixo nível de desenvolvimento humano. Esse resultado não tem relação com a teoria que considera à provisão de microcrédito como um meio de alívio da pobreza.

8.7. Análise SWOT das instituições de microcrédito

A análise SWOT é uma ferramenta muito útil para analisar os processos e ações futuras de uma empresa. A mesma consegue, mediante o estudo do desempenho presente, do interior da empresa e de seu ambiente externo, evidenciar possíveis alternativas de estratégias a serem adotadas. Como subproduto muito importante, permite que o nível gerencial da empresa reflita sobre a corporação.

A análise deriva seu nome das iniciais dos conceitos estudados que representam uma forma de modelar a situação de uma empresa e seu ambiente. O significado de SWOT é: Forças (*Strenghts*), Fraquezas (*Weakenesses*), Oportunidades (*Opportunities*) e Ameaças (*Threats*). Isso é útil para definir a estratégia das empresas de microcrédito. Definir a estratégia implica definir caminho que as instituições de microcrédito deveriam tomar.

	Oportunidades	Ameaças
Forças	Área em que as empresas de microcrédito deveriam aproveitar o máximo dos seus recursos e conseguir os máximos benefícios.	Área na que as empresas de microcrédito deveriam tentar neutralizar os efeitos externos e transferir forças às áreas de oportunidades.
Fraquezas	Área em que as empresas de microcrédito deveriam fazer investimentos de recursos, capacitação, tecnologia para superar suas fraquezas e aproveitar as oportunidades que se oferecem.	Área na que as empresas de microcrédito estão ameaçadas em existência e da qual deveriam sair rapidamente com ações ou mudança para melhorar sua administração.

Quadro 11. Análise SWOT

Apresenta-se a existência de dois fatores interiores às instituições de microcrédito: são as forças e as fraquezas. Pelas forças entende-se o que as empresas fazem bem e, portanto, podem utilizar como sucesso. Pelas fraquezas entende-se o contrário, são aspectos nos quais as empresas de microcrédito deveriam melhorar. Já os fatores externos, pertencentes ao contexto, são divididos em oportunidades e ameaças. Por oportunidades, entende-se acontecimentos ou realidades do ambiente que verdadeiramente podem contribuir para que as empresas de microcrédito aumentem suas participações no mercado. Pelas ameaças entende-

se o contrário, ou seja, elementos do ambiente que podem atrapalhar o crescimento da empresa. Da análise desses fatores e de seu cruzamento, saem as estratégias possíveis, a conclusão pode estar integrada por mais de uma opção.

O Quadro 12 apresenta as principais forças das instituições de microcrédito regulamentadas e não regulamentadas pela SBS, em que os processos para a concessão do empréstimo são as principais forças dessas instituições. As principais forças das instituições regulamentadas pela SBS são a rapidez no atendimento ao tomador do empréstimo, devido ao fato de que todas as concorrentes têm metodologias de empréstimo definidas e contam com centrais de risco, onde podem observar a qualidade financeira do devedor, prevendo possíveis riscos de inadimplência, o quadro a seguir mostra outras forças que possuem as instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS.

Já as instituições de microcrédito não regulamentadas, apresentam outro tipo de forças, pois, estão essencialmente ligadas a programas paralelos ao microcrédito e os empréstimos são concedidos principalmente em grupos, evitando dessa maneira possíveis riscos de inadimplência. Outras forças são as fontes de financiamentos para conceder empréstimos de microcrédito. Tratam-se de fundos perdidos ou fundos que cedem recursos essas instituições não regulamentadas com taxa de juros bem baixos em comparação a outras instituições financeiras. A seguir outras forças que apresentam as instituições de microcrédito na região de Puno – Peru.

Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS
<ul style="list-style-type: none"> • Documentação simples em relação aos concorrentes, rapidez no atendimento • Tecnologia para o atendimento de microcrédito • Credibilidade no mercado e solidez e qualidade da instituição • Funcionários profissionais e capacitados e potencial humano (funcionários) a grande maioria são da área do mercado • Identificação com a região (política regional), experiência e tecnologia de crédito desenvolvido • Microcrédito ao setor rural e funcionários capacitados para o mercado do microcrédito • Conhecimento da área, atendimento rápido e sistema de horário de atendimento • Promoções mensais de microcrédito • Atendimento personalizado e rápido • Taxa de juros baixos, sistema interconectado em nível nacional
Instituições de microcrédito não regulamentadas
<ul style="list-style-type: none"> • A taxa de juros é razoável e geração de utilidades para os mesmos tomadores • Capacitação e assessoria permanente • A metodologia de microcrédito • Acompanhada de poupança, participação da mulher na economia familiar e liderança dentro da comunidade • Equipe profissional compacto e os agentes de crédito com experiência superior de três anos • Não tem concorrência com a banca formal, proximidade ao tomador, taxa de juros baixos e variedade de produtos de crédito • Funcionários com experiência, identificação com a instituição e tecnologia do empréstimo avaliada para o microcrédito • Capacitação em valores, micronegócios convênios com prefeituras e instituições do Governo, como o ministério da mulher, PAR (<i>Programa de Apoyo al Repoblamiento</i>)

Quadro 12. Forças das instituições de microcrédito na região de Puno

As oportunidades das instituições de microcrédito são aquelas em que deveriam aproveitar o máximo seus recursos e conseguir os máximos benefícios. O Quadro 13 apresenta as principais oportunidades dessas instituições, tanto aquelas regulamentadas pela SBS e as não regulamentadas. As primeiras apresentam oportunidades que são destaque, como: a imagem que possuem na sociedade, originado pela administração da carteira mostrada e as baixas taxas de inadimplência que apresentam. O mercado de microcrédito da região de Puno, ainda não foi atingido em sua totalidade, o que as instituições de microcrédito observaram e planejam explorar para que expandam seus negócios.

As instituições de microcrédito não regulamentadas opinam que as oportunidades de expansão na região de Puno é promissor, embora nas áreas rurais o risco por concessão de microcrédito é preocupante, devido á cultura de crédito dos tomadores que tiveram empréstimos do Banco Agrário.

Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS
<ul style="list-style-type: none"> • Imagem corporativa, rapidez no empréstimo • Expansão de novos mercados traz indicadores favoráveis da instituição • Mercado rural sem atendimento, fortalecer a política regional, alianças estratégicas geram bons resultados • Convênios com outras instituições para créditos a associações rurais • Crescimento da economia, novos mercados • Captar maior número de clientes e recuperar tomadores • Mercado grande para trabalhar • Demanda insatisfeita
Instituições de microcrédito não regulamentadas
<ul style="list-style-type: none"> • A cidade de <i>Juliaca</i> é uma área comercial • Experiência de 07 anos em áreas de extrema pobreza • Cultura de crédito, contar com organizações fortalecidas e participação da mulher • Não tem concorrência com outras instituições da banca formal • Existência de tomadores potenciais, renda per capita boa do tomador permite o pagamento sem problemas • Tomadores potenciais com capacidade de desenvolvimento, não tem concorrência na área de trabalho • Crescimento e posicionamento no mercado

Quadro 13. Oportunidades das instituições de microcrédito na região de Puno

As instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS apresentam importantes fraquezas no mercado de microcrédito na região de Puno – Peru. As maiores parte dessas instituições apresentam taxas de inadimplência elevadas, como também, o custo de operação que enfrentam para emprestar microcrédito, isso resulta em taxas de juros praticadas por essas instituições acima da média dos produtos financeiros oferecidos no mercado. Essas instituições contam com patrimônio reduzido, isso não permite a expansão e diversificação das instituições frente a seus concorrentes.

No entanto, as instituições de microcrédito não regulamentadas, não contam com recursos suficientes para capacitar seus funcionários a operarem com microcrédito, a tomada de decisões está centralizada na capital do Peru, originando uma limitação na administração autônoma dessas instituições, além de não terem acesso a centrais de risco financeiro. Assim como as outras instituições, as não regulamentadas também têm fraquezas como a taxa de juros, os custos de operação, não possuem políticas de diversificação de carteira e os riscos financeiros são elevados, algumas dessas instituições trabalham na área rural (vide o Quadro 14).

Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS
<ul style="list-style-type: none"> • Sistemas de informação restringida (centrais de risco financeiro) • Suporte informático • Não conhecem à instituição • Patrimônio reduzido (não permite a expansão), salários baixos, custos operacionais altos • Falta de diversificação de produtos • Custos adicionais (seguros) • A taxa de juros é elevada, a inadimplência é também alta • Somente tem um produto: microcrédito • Existência dos organismos supervisores do sistema financeiro
Instituições de microcrédito não regulamentadas
<ul style="list-style-type: none"> • Diversificação de créditos, o sistema é rigoroso • Não contam com uma boa capacitação • Depende da central (<i>Lima</i>), deficiente difusão de comunicação, falta integração com outras instituições de microcrédito • Pouca difusão da rede rural não permite os conhecimentos dos possíveis tomadores • Não tem acesso formalmente à central de riscos para inadimplentes, imagem ruim por antecedentes, desonestidade gera desconfiança • Áreas de colocação de microcrédito distantes ao escritório principal • Falta de funcionários, falta sistema de risco e tudo está centralizado na capital (<i>Lima</i>)

Quadro 14. Fraquezas das instituições de microcrédito na região de Puno

Apresentam-se as ameaças que enfrentam as instituições de microcrédito, tanto as regulamentadas pela SBS como as não regulamentadas. Nas instituições regulamentadas destacam-se as seguintes ameaças: excesso de concessão de empréstimo, sem avaliar tecnicamente aos clientes de microcrédito, originando problemas no mercado de microcrédito, pois não mensura os riscos financeiros da qualidade de carteira, também há regulamentação inadequada do mercado financeiro, originando que as instituições de microcrédito atingem tomadores com diferentes características sócio-econômicas no mercado de crédito na região de Puno. Outro aspecto importante é a atuação do Governo em forma direta no empréstimo de microcrédito, essas instituições opinam que o Governo deveria, somente supervisionar e regulamentar essas instituições, mas não atuar diretamente; outras ameaças são apresentadas no Quadro 15.

Já as instituições de microcrédito não regulamentadas apresentam ameaças quase similares às instituições regulamentadas, mas a principal ameaça é que essas instituições atuam informalmente no mercado de microcrédito e não tem que cumprir os requerimentos que a SBS precisa para operar com microcrédito, originando um risco operacional preocupante, outra ameaça importante é o aspecto climatológico da região de Puno, principalmente aqueles empréstimos concedidos no setor rural, devido ao fato que esse tipo de empréstimo depende muito da produção agropecuária.

Instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS
<ul style="list-style-type: none"> • Empréstimo indiscriminado de microcrédito da concorrência, excesso de endividamento dos tomadores • Concorrência não mede riscos financeiros e facilidades na concessão • Outras instituições, bancos, ONGs, entre outros • Participação do Governo em empréstimos diretos, concorrência maior • Concorrência de Agrobanco (Governo) • Outras instituições tipo, CMAC que não precisam muita documentação e as taxas de juros são menores • As instituições que operam temporalmente e somem (estragam o mercado) • Conflito político
Instituições de microcrédito não regulamentadas
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de capacitação contínua aos tomadores • Concorrência com outras instituições que oferecem crédito a fundo perdido • Outras instituições faltam de vantagens de concorrência, instituição católica os tomadores não pagam • Fatores de clima e área rural considerada de alto risco • Falta de uma central de riscos para esses tomadores e dispersão do segmento rural • Alta demanda de crédito para atividades agropecuárias pelos antecedentes é risco permanente, cultura de subsidio e doador estraga os objetivos do microcrédito • Vontade do não-pagamento do empréstimo, se o povo concorda em não pagar não paga, caso Aymara Banco Sol (Bolívia) • Risco de perda e falta de segurança do dinheiro emprestado

Quadro 15. Ameaças das instituições de microcrédito na região de Puno

8.8. Aperfeiçoamento das instituições de microcrédito na região de Puno

Atualmente as instituições de microcrédito na região de Puno, enfrentam problemas na concessão desse produto financeiro, essas instituições, tanto as regulamentadas pela SBS e as não regulamentadas; caracterizadas pela informalidade tanto por parte dos tomadores como também das instituições de microcrédito, em que praticamente o mercado de microcrédito na região de Puno não está segmentado pelas instituições em menção. A presente pesquisa percebeu que essas instituições atingem tomadores com diferentes características, entre essas: empresários, pequenos e micro-empresendedores, população de baixa renda entre outros.

O Gráfico 61 apresenta a forma que deveriam operar essas instituições no mercado de microcrédito da região de Puno. Os banco comerciais, deveriam atingir a tomadores com empresas de grande porte, tomando metodologias adequadas para créditos diferentes ao microcrédito (1); as *Cajas Municipales* (CMAC) e as *Edpymes*, deveriam atingir a pequenos e micro-empresendimentos da área urbana (2, 3); A *Caja Rural* (CRAC) deveriam atingir a tomadores com pequenos e micro-empresendimentos da área rural (4). No entanto, atualmente essas instituições atuam também com empréstimos de maior porte, como também, oferecem microcrédito na área urbana. Por outro lado, as instituições de microcrédito não

regulamentadas pela SBS, deveriam atuar nas populações de baixa renda e os menos favorecidos (5), todas essas instituições contam com características de organizações não governamentais sem fins lucrativos e o capital de operação, são muitas vezes, fundos perdidos e os objetivos dessas instituições é precisamente atingir a esse segmento da população.

Embora, todas as instituições de microcrédito atuam em diferentes estratos sociais na região de Puno, originando um descontrole e incrementando o risco de microcrédito, apresenta-se no seguinte gráfico o segmento do mercado de microcrédito que as instituições deveriam atingir.

1. Tomadores que contam com empresas de grande porte.
2. Tomadores pequenos e micro-empresendedores da área urbana.
3. Tomadores pequenos e micro-empresendedores da área urbana.
4. Tomadores pequenos e micro-empresendedores da área rural.
5. Tomadores com características de renda baixa e menos favorecidos.

Gráfico 61. Mercado de microcrédito na região de Puno

8.9. O papel do Governo no microcrédito

O Governo do Peru, interessado em apoiar as capacidades produtivas dos menos favorecidos para melhorar seus níveis de vida, tem estabelecido, apoiar direta e indiretamente

àquelas instituições de microcrédito tipo o COFIDE (Corporação Financeira de Desenvolvimento), empresta fundos de microcrédito para que as instituições não tenham dificuldade, em relação aos fundos de financiamento. O Governo tem como objetivo acrescentar as iniciativas produtivas dos indivíduos e grupos sociais em condições de pobreza, mediante o fenômeno e promoção de um sistema de microcrédito com a participação de instituições de microcrédito como canais para a distribuição e execução do crédito em todas as regiões do Peru, com especial atenção àquela população de baixa renda que tem índices maiores de pobreza.

Isso pode indicar que o Governo por meio de COFIDE oferece linhas de crédito às instituições de microcrédito que já funcionam com a finalidade que essas instituições emprestem por sua vez microcrédito aos menos favorecidos. As instituições de microcrédito deveriam fazer os pagamentos desses empréstimos para solicitar a COFIDE periodicamente linhas de crédito maiores e poder apoiar a maior quantidade de tomadores.

O Governo oferece diretamente por meio de ONGs (Redes Rurales) como também o Banco Agropecuário, mas não deveria oferecer diretamente aos cidadãos microcrédito, pelos antecedentes com o Banco Agrário no Governo de Alan Garcia, quanto se ofereceu créditos a taxa de juros 0%, sem garantias reais e com prazos muito longos, devido a uma má administração e tecnologia de microcrédito.

O Governo deveria somente regulamentar o processo de microcrédito, por meio de criar um mercado financeiro adequado na legislação, por exemplo, a inclusão das ONGs de microcrédito ao sistema financeiro e, propiciar políticas de investimento de crédito de entidades estrangeiras, também deveria ter uma revisão minuciosa, avaliando todas as instituições de microcrédito e dessa maneira o público-alvo seja atingido (população de baixa renda).

A SBS (Superintendência de Banca y Seguros), instituição do Governo peruano, supervisa e regulamenta o funcionamento das instituições de microcrédito formais. O Banco Central regulamenta a política monetária desse país e a SUNAT (superintendência Nacional de Administração de Tributos), encarrega-se do aspecto tributário do Peru.

Stiglitz (1993) estabelece seis objetivos que devem ser a base de atuação do governo: proteção aos agentes econômicos, proteção das instituições financeiras, estímulo à competição no mercado, alocação direta de recursos, estabilidade macroeconômica e crescimento da economia. De forma mais direta, o governo deveria atuar na:

- a) Criação de instituições financeiras privadas;
- b) Regulação das instituições financeiras;

- c) Intervenção nas instituições via estrutura legal adequada;
- d) Intervenção direta no mercado de capitais para aumentar a liquidez do mercado.
- e) Execução de políticas regulamentares.

9. CONCLUSÕES

Este trabalho apresentou os mecanismos de intermediação financeira que possuem as entidades de microcrédito, regulamentadas pela SBS e as não regulamentadas. Analisou-se 19 entidades de microcrédito na região de Puno. Deu-se ênfase principal à oferta desse produto financeiro, em que a carteira vigente das instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS é de aproximadamente de US\$ 17.917.122 dólares. Nessas instituições de microcrédito o total de tomadores é de 32.163 e o empréstimo médio por tomador encontra-se no intervalo de US\$ 751 a US\$ 1.000 dólares. O custo operacional por cada empréstimo, segundo as instituições de microcrédito, varia entre US\$ 0,26 a US\$ 0,35 centavos de dólar americano, as CMAC (*Cajas Municipales*) constituem o fornecedor dominante desse produto financeiro.

Verificou-se que a taxa de inadimplência média das instituições regulamentadas pela SBS, assim como a das não regulamentadas, está no intervalo de 6,78%, sendo que grande parte dos empréstimos de microcrédito concentra-se na área urbana.

No desenvolvimento deste trabalho foi possível constatar que as instituições de microcrédito na região de Puno, possuem uma carteira de microcrédito focada no setor urbano, o qual utiliza 74% do total desse tipo de empréstimo. Entretanto, esta região é caracterizada pelas atividades agropecuárias e apenas 26% dos empréstimos de microcrédito são focados a esse setor, sendo que apenas as instituições não regulamentadas as que atingem a esse público rural.

Apontam-se que o IDH do Peru está 0,752, abaixo da Argentina que apresenta 0,849; como também do Brasil que mostra 0,777. No entanto, a Bolívia é o país com IDH mais crítico (0,672). No Peru, o IDH da região de Lima mostra 0,747. Entretanto, a região de Puno apresenta um IDH de 0,512 e está situada entre as regiões mais críticas deste país. Já dentro desta região, o IDH do distrito de *Carabaya* que é de 0,436, é o mais crítico.

Apresentam que 59,5% dos tomadores das instituições de microcrédito são casados; 24,5% são solteiros e 16% são viúvos, o que pode indicar que estas instituições preferiram tomadores com uma família constituída. Entretanto, estes tomadores possuem em média, seis filhos por família nas áreas rurais e três filhos nas áreas urbanas. O nível educacional médio é o segundo grau. Verificou-se que a região de Puno, aqui em estudo, corresponde a uma das localidades mais carentes de recursos do Peru, compondo-se de organizações sociais, caracterizadas tipicamente como economias populares (população de baixa renda). O desenvolvimento da região de Puno está, portanto, condicionado à evolução de sua economia.

Pôde-se constatar, ainda, 75% dos tomadores de microcrédito possuem casa própria, mas infelizmente não contam com a documentação necessária para que garantam um empréstimo. Ainda, 19,5% possuem casa alugada e 5,5% moram em casa de familiares ou vizinhos; A idade média dos tomadores varia entre 30 e 40 anos, representando 56,5% do total de tomadores dessas instituições. A atividade principal dos tomadores é o comércio (46%), seguida pelos setores de serviços e produção, ambas com 14% dos empréstimos. Os programas de microcrédito das instituições regulamentadas pela SBS e as não regulamentadas atingem às economias mais pobres, devido à escassez de emprego nessa região.

As instituições de microcrédito regulamentadas pela SBS respondem pelos empréstimos de maior valor (quantias máximas), sendo que em torno de 66,7% afirmam que podem emprestar quantias maiores do que US\$ 10.000,00 dólares e apenas 11,1% emprestam quantias inferiores a US\$ 3.000,00 dólares. Já nas instituições de microcrédito não regulamentadas isso é diferente, pois 40% emprestam quantias inferiores a US\$ 700,00 dólares, e apenas 10% emprestam quantias superiores a US\$ 10.000,00 dólares, mostrando que as instituições de microcrédito regulamentadas atingem a tomadores com empreendimentos constituídos. Porém, esses tomadores geralmente garantem esses empréstimos com hipoteca. O capital de giro dos tomadores é inferior a US\$ 100 dólares mensais e os tomadores não possuem garantias para empréstimos maiores, caracterizando seus empreendimentos como de pequeno porte, sendo que o tempo de pagamento de parcela do empréstimo por parte dos tomadores é mensal.

Do total de instituições de microcrédito, em torno de 66,7% acreditam que esse mercado financeiro é bom e apenas 22,2% afirmam que é regular. Por unanimidade afirmaram que essa é uma alternativa para reduzir a pobreza; 63,4% afirmam que o microcrédito incrementa a informalidade; 68% das instituições de microcrédito não conhecem a metodologia Bank Grameen; 48% das instituições de microcrédito afirmam que a renda dos tomadores incrementa-se, em média 25% após o empréstimo, o que pode indicar que esse

produto financeiro está atingindo seus principais objetivos, que é gerar renda nos tomadores das instituições de microcrédito.

Segundo a análise SWOT das instituições de microcrédito as principais forças são os requisitos de documentação simples aos tomadores. O atendimento ao tomador é praticamente pessoal e grande partes das instituições atingem à população que não tem acesso aos bancos tradicionais. Entretanto, as oportunidades dessas instituições para acrescentar a carteira de microcrédito é devido a que geralmente essa região movimenta atividades comerciais, pelo fato, de a região estar localizada na fronteira com a Bolívia. No tanto, a concorrência é mínima nas áreas rurais. Outra oportunidade é que a demanda de crédito nessa região não foi totalmente atingida e as chances de crescimento das instituições de microcrédito, com melhor posicionamento no mercado, são muito boas.

As fraquezas são as taxas de juros elevadas em relação aos bancos tradicionais e os sistemas de informação de riscos são restringidas; os custos de operação são elevados e o capital das instituições é limitante para a expansão de novos mercados. No entanto, as ameaças dessas instituições são principalmente a concorrência, devido ao fato de que algumas instituições não estão regulamentadas pela SBS e não têm acesso às centrais de riscos financeiros, o que causa excesso de dívida aos tomadores, originando um descontrole no mercado de crédito na região de Puno.

As principais dificuldades que impedem o acesso das instituições de microcrédito na região de Puno é o desconhecimento financeiro por parte dos tomadores, seguido pelo alto custo das operações financeiras do microcrédito; a falta de políticas por parte do Governo em relação a esse produto financeiro. A falta de recursos humanos (funcionários) com conhecimento do microcrédito (capacidades adequadas) de acordo com os objetivos das instituições de microcrédito são, dificuldades importantes que enfrentam para operar e se posicionar no mercado de microcrédito na região de Puno.

10. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo obteve informações estruturadas, relacionadas ao mercado de microcrédito na região de Puno – Peru e suas principais características, relacionando esse produto financeiro aos pequenos e micro-empresendimentos da população de baixa renda.

Para reduzir a pobreza, o microcrédito deve vir acompanhado de outras ferramentas, principalmente na parte educacional. O incremento da renda das famílias por meio do microcrédito busca custear a educação dos filhos, elemento essencial para sair definitivamente da pobreza. O microcrédito deve movimentar tanto à mulher como aos outros membros da família, essencialmente aos jovens por, meio do crédito à educação.

A microeconomia representa praticamente o total das atividades da região de Puno, por meio das pequenas atividades econômicas e micro empreendimentos. No entanto, o governo parece não perceber isso e prioriza a busca de grandes empresas multinacionais para explorar seus recursos, não percebendo que a atividade microeconômica é a força motriz para o desenvolvimento da região de Puno.

Por meio do microcrédito geram-se oportunidades para o setor produtivo da economia que não tem sido atendido pelos bancos tradicionais. Com o microcrédito é possível enfrentar diretamente ao desemprego e à pobreza, gerando emprego, melhorando consideravelmente a renda e a auto-estima dos tomadores.

É preciso ajustar uma estratégia entre todos os membros envolvidos no microcrédito como: governo, organismos internacionais, instituições de microcrédito, ONG, universidades e tomadores, para criar um ambiente regulamentado que garanta a provisão de serviços de microcrédito e serviços sociais complementares e que encaminhe uma estratégia de desenvolvimento que tenha em consideração toda a população de baixa renda na região de Puno.

O governo tem o papel de cumprir a promoção do setor agropecuário da região de Puno. A integração da atividade pecuária com a atividade agrícola, com a criação de um ambiente de políticas adequadas, origina processos de desenvolvimento que devem existir para o setor agropecuário. Uma forma seria criar associações de agricultores e cooperativas para a comercialização da produção.

Outras vantagens das instituições de microcrédito são:

- Permitem apoiar diretamente aos pobres sem intermediários, participando na economia da região de Puno, o que origina um fluxo maior e mais efetivo dos rendimentos do investimento;
- O retorno do empréstimo é de curto prazo;
- Fornecem financiamento de capital de giro às necessidades dos empreendimentos de forma rápida e oportuna.

Algumas propostas para que o microcrédito seja desenvolvido na região de Puno são as seguintes:

- Reconhecimento dos pobres e sua potencialidade de iniciativa empreendedora;
- Simplificação nos processos burocráticos de formalização dos pequenos e micro empreendimentos para que assim possam se desenvolver sem restrições governamentais;
- Diminuir a pressão fiscal ao emprego autônomo e, do lado das instituições de microcrédito, possibilitar o incremento das taxas de juros e, conseqüentemente, a captação de fundos.
- Pesquisar novas linhas na tecnologia de microcrédito com o objetivo de reduzir os custos.
- Parceria com empresas socialmente responsáveis para ajudar a gerar novos empregos.

O surgimento de novos estudos, conceitos e técnicas para atingir à população menos favorecida por meio do microcrédito têm sido intenso nos últimos anos. O discernimento, a capacidade de análise e a propriedade de julgamento para separar o relevante do irrelevante têm sido uma habilidade cada vez maior nesse novo contexto. O microcrédito parece se mostrar cada vez mais para o lado do “relevante e útil” do que o inverso.

A questão de geração de renda por meio do microcrédito irá ganhar maior destaque na agenda política dos governos nas próximas décadas, em virtude do processo de globalização que acarreta em mudanças que se vêm experimentando atualmente.

A forma de atuação do microcrédito ainda apresenta muitas lacunas e oportunidades de evolução e desenvolvimento. Espera-se que, com trabalhos acadêmicos e profissionais, o microcrédito seja trabalhado e discutido de modo a se encaminhar para a maturidade.

Os programas de microcrédito de apoio aos pequenos e micro-empresendimentos devem voltar-se, tanto para o aprimoramento do exercício da atividade, quanto para a melhoria do empresendimento.

Apresentam-se outros estudos que poderiam ser pesquisados: as garantias dos tomadores de baixa renda com relação ao microcrédito; o acesso da população de baixa renda ao mercado financeiro no Brasil; a oferta do microcrédito no Brasil; estudos comparativos sobre a oferta do microcrédito no Peru e Brasil; e por último a utilização de cartões de crédito por meio do microcrédito à população de baixa renda.

Por fim, o microcrédito deve contemplar aspectos financeiros, de apoio à cidadania e despertar vocação empresendedora entra os ocupados do setor informal e dos empresendimentos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, R. **Microcrédito e desenvolvimento territorial**. Rio de Janeiro: SEBRAE, mimeografado, 2001.

AHLUWALIA, M. S. **Policies for Poverty Alleviation**, *Asian Development Review*. India, V. 8, Nº. 1, p. 111-132, 1990.

ALTAMIR, O. **La dimensión de la pobreza en América Latina**, Cuadernos de la CEPAL, Santiago de Chile Nº 27, p. I-F, 1979.

ALMEIDA, L. **Introdução ao Microcrédito: um instrumento de combate à pobreza**. Salvador, 2000.

ÁLVARO, J. **As Microfinanças e o Crédito Rural**. In: Seminário Internacional BNDES Microfinanças. Brasil, 2000, local de realização BNDES. Disponível em: site <www.bndes.gov.br/conhecimento/microfin/03rural.pdf>. Acesso em: 3 Jan. 2004.

BACEN – BANCO CENTRAL DO BRASIL. **III Seminário BACEN de microfinanças**. Goiânia, 2004. Disponível em: site <<http://www.bcb.gov.br/?SEMICROFIN3>>. Acesso em: dia 6 ago. 2004

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1999). **América Latina frente a la desigualdad**. Progreso económico y social en América Latina. Informe. Washington, 1998/1999.

BANCO MUNDIAL. **Pobreza y desarrollo social**, Washington D.C. 1994-1997, 1999.

BARONE, F.; LIMA, F.; DANTAS, V.; RESENDE, V. **Introdução ao Microcrédito**, Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2000. Disponível em: site <<http://www.bcb.gov.br/https/public/microcredito/microcredito.pdf>>. Acesso em: 4 nov. 2004.

BARRY, N. **Estado Actual de Las Microfinanzas en Latinoamérica**. New York, 1996. Disponível no site <http://www.iadb.org/sds/mic/publication/gen_159_1279_s.htm>. Acesso 06 de mai. 2004.

BCR – BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU. **Gross domestic product (annual growth rates)**. Lima, 2004. Disponível no site <<http://www.bcrp.gob.pe/>>. Acesso dia 20 abr. 2004.

BEJAR, H. **La política social peruana entre 1990 y 1995**, Revista Socialismo y participación; Nº. 70: 53-60, Tomo 79 053-60; Junio, 1995.

BLOOMBERG. **Economies**. New York, 2004 Disponível em: site <<http://www.bloomberg.com/analysis/index.html>>. Acesso em: 6 jun. 2004.

BRAC – BANGLADESH RURAL ADVANCEMENT COMMITTEE. **Annual Reports, 2003**. Bangladesh, 2004. Disponível em: site <<http://www.brac.net/aboutb.htm>>. Acesso em: 4 abr. 2004

BRAGA, M.; TONETO J. R. **Microcrédito - Aspectos Teóricos e Perspectiva**. Informações FIPE, São Paulo, n. 226, p. 16-18, 1999.

BUNKER, A.; SMITH, S. **Microfinance institutions growth activity (MIGA) activity design**, USAID/PERU, Lima, February, 2000.

BUSTAMANTE, A.; CHAVEZ, E.; GROMPONE, R.; MACHACUAY, S.; RIOFRIO G. **De Marginales a Informales**, Lima. DESCO, 1990

BUVINIC, M.; BERGER, M.; JARAMILLO, C. **Impact of a Credit Project for Women and Men Microentrepreneurs in Quito, Ecuador**. In: **Women's Ventures**, edited by M Berger and M. Buvinic, p. 222-246. West Hartford CT: Kumarian Press, 1989.

CARE Perú. Cooperative for Assistance and Relief Everywhere. **Estrategia del Área de Educación para el período ano de 2002 al 2007**. Documento Institucional, Lima, 2001.

CELADE. Centro Latinoamericano y Caribeño de Latinoamérica. **Boletín Demográfico N° 62**, San Juan de Puerto Rico, julio de 1998.

CEPAL. Comisión Económica para América Latina. **Panorama social de América Latina 1998**, Santiago de Chile, 1998.

CLARK, P.; KAYS, A. J. **Enabling Entrepreneurship: Microenterprise Development in the United States**, Aspen Institute. New York, 1995.

COHEN M.; SEBSTAD J. **Can Microfinance Reduce the Vulnerability of Clients and Their Households?**, Prepared for the World Bank Summer Research Workshop, Poverty and Development, Washington, D.C, July 6-8, 1999.

COSTA, A. J. F. **Experiências de Desenvolvimento Local: o caso de Hulha Negra- RS**. Pesquisa: Aspectos Econômicos das Experiências de Desenvolvimento Local. Disponível em: site <<http://www.fes.org.br/deslocal>>. Acesso em: 13 jun. 2001.

DE MATOS., F. **Avaliação comparativa das atividades de microcrédito Brasil e Bolívia**. Dissertação de mestrado apresentado à Universidade de São Paulo, São Paulo: novembro, 2002.

DE MEZA.; WEBB, E. **Does Credit Rationing imply Underinvestment?**. Journal of Public Economics. C. Southey, 2000.

DE SOTO, H. **The Other Path**, New York: Basic Books, 2002

_____ **The Mystery of Capital: why capitalism triumphs in the west and fails everywhere else**, New York: Basic Books, 2000.

FERRARI, C. **Desarrollo, pobreza e microfinanzas**, Pontificia Universidad de Javeriana, 2003.

FIDLER, P. **Evaluación del Banco Solidário, S.A. - Como Proveedor De Microfinanzas**, Washington: IADB, 1998.

FMI - INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK. Disponível em: site <<http://www.imf.org/external/country/PER/index.htm>>. Acesso em: 20 jun. 2004.

FUGLESANG, A.; CHANDLER, D. **with Daya Akuretiyagamal Participation as Process-Process as Growth: What we can Learn from Grameen Bank, Bangladesh.** Dhaka: Grameen Trust, 1993.

FORO EDUCATIVO. **Balance de una década: Educación para todos.** Foro Educativo, Lima, 2000.

GIN. **La situación de los niños, niñas y adolescentes en el Perú. Informe Especial del Grupo de Iniciativa Nacional por los Derechos del Niño.** revista Niñez y Adolescencia, Lima, N° 4, 1997.

_____. **Informe sobre la situación de los Derechos de los niños, las niñas y los adolescentes en el Perú.** Informe del Grupo de Iniciativa Nacional por los Derechos del Niño ante la ONU. Lima, 1999.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 1989.

GOETZ, A. M.; SEN R. G. **Who takes the credit? Gender, power and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh,** World Development, 24 (1), 1996.

_____. **Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh,** Word Development, Vol. 24, N°1, pp.45-63, 1996.

GOLDMARK, L.; POCKROSS, S.; VECHINA, D. **A Situação das Microfinanças no Brasil,** Rio de Janeiro: BNDES, 2000.

GONZALES, C. *et alli*, **BANCOSOL – El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas,** Ohio: The Ohio State University, 1996.

GONZÁLES-VEGA, C.; PRADO, F.; MILLER., T. **El reto de las microfinanzas en America Latina: la visión actual.** Corporación Financiera Nacional, Caracas, 2002.

GREGORY, C. **South Asian economics models for the Pacific? The case of microfinance.** Pacific Economic Bulletin. Volume 14. Number 2, 1999.

GULLI, H. **Microfinanzas y Pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?,** New York, Banco Interamericano de Desarrollo, 1999.

HOPENHAYN, M. **La pobreza en conceptos, realidades y políticas: una perspectiva regional con énfasis en minorías étnicas.** División de desarrollo social CEPAL, 1992. Disponível em: site <<http://www.choike.org/documentos/hopenhayn.pdf>>. Acesso em: 5 de mai. 2004

HOSSAIN, M. **Credit for Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh,** IntFood Policy Research Institute Informe 65, Washington, DC, 1988.

HULME, D.; MOSLEY P. **Finance Against Poverty**, Volume I: Analysis and Recommendations, London: Routledge (draft), 1996.

INEI – INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA E INFORMATICA. Disponível em: site <<http://www.inei.gob.pe/>>. Acesso em: 18 abr. 2004.

JANSSON, T.; M. WENNER. **Financial regulation and its significance for microfinance in Latin America and the Caribbean** (La regulación financiera y su importante para las actividades de microfinanciamiento en América Latina y el Caribe). Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 1997.

KHANDKER S. R. **Fighting Poverty with Microcredit**, Experience in Bangladesh, Washington, D.C. 1998.

LAKATOS, E.; MARCONI, M. **Fundamentos de metodologia científica**, São Paulo: Atlas, 1996.

LATIN FOCUS – LATINFOCUS CONSENSUS FORECAST. Disponível em: site <<http://www.latin-focus.com/latinfocus/countries/peru/peru.htm>>. Acesso em: 20 jun. 2004.

LEDGERWOOD, J. **Microfinance Handbook**. An institucional and Financial Perspective. Sustainable Banking with the Poor. Washington. D.C. Worl Bank, 1999.

Mc GUIRRE. **Microfinance in the Pacific Island Conuntries**. Fundation for development Cooperation, 1997.

MAQQUE, V. **Cuando el bien no es común**. Revista Pastoral Andina, Marzo-Abril 200 1. Perú, 2001.

MICROCREDIT SUMMIT - THE MICROCREDIT SUMMIT CAMPAIGN. Disponível em: site <<http://www.microcreditsummit.org/>>. Acesso em: 03 dez. 2003.

MICRORATE – A RATING AGENCY FOR MICROFINANCE, Relatório do ano 2003.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS. Disponível em: site <http://www.mef.gob.pe/propuesta/ESPEC/economia_peruana.php>. Acesso em: 8 mar. 2004.

MONTGOMERY, R.; BHATTACHARYA D.; HULME, D. **Credit for the Poor in Bangladesh the BRAC Rural Development Programme and the Government Thana Resource Development and Employment Programme**. In: **Finance Against Poverty**, Volume II:Country Case Studies, edited by David Hulme and Paul Mosley, 123-227. London: Routledge (draft), 1996.

MUSTAFA, S. I. Ara. **Beacon of Hope: An Impact Assessment of BRAC's Rural Development Programme**, BRAC, Dhaka, 1996.

NELSON, E.; BOLNICK, R. **Survey Methods for Assessing Small Credit Programs**. Evaluating the Economic Impact of KIK/KMKP Credits” Jakarta, 1984.

NERI, M. **Mapa de ativos: combate sustentável à pobreza**, mimeografado, Centro de Políticas Sociais, IBRE/FGV, 2001.

OTERO, M. **El Concepto del Grupo Solidário: características y significado para las actividades del sector informal**. Colômbia: Accion internacional, (série de monografias, 1), 1992.

PARENTE, S. **Microfinanças – Saiba o que é um banco do povo**, Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2002.

PEACE, G.; HULME D. **Microenterprise and Children - What are the Intra-Household Impacts of Income Generating Programs?**, Small Enterprise Development, Vol. 5, No. 1, 1994.

PNDU-PERÚ. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, **Informe sobre desarrollo humano**, aprovechando las potencialidades, Peru, 2002.

PORTOCARRERO, F. **La experiencia peruana en el financiamiento de la microempresa y las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito**. In: Ponencia presentada al Foro Internacional de Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa. Lima, Perú, 1-3 de diciembre de 1997.

POZZI-ESCOT, I.; ZORRILLA, R. **Educación rural: estado de la cuestión y perfiles de una propuesta en atención a un nuevo proyecto educativo nacional** In: Foro Educativo. Protagonistas de la educación rural y urbana en el Perú. Diálogos Educativos. Lima, 1994.

PROMI/OIT – PROGRAMA DE MICROCRÉDITO. Módulo III: 1998. Disponível em: site <www.infomipyme.com/Docs/GT/Tecnicos/pdf/0045.pdf>. Acesso em: 3 jan. 2004.

RHYNE, E.; OTERO, M. **Un enfoque de sistemas financieros para las Microempresas**. In: Claudio gonzales Vega y Tomás Miller Sanabria, Financiamiento y Apoyo a la Microempresa, San José; Academia de Centroamérica, 1994.

ROCK. R.; OTERO M. **From margin to mainstream: the regulations and supervision of microfinance** (Desde los márgenes hasta las corrientes principales: Regulaciones y fiscalización de las actividades de microfinanciamiento). Somerville, N.J.: Acción Internacional (Action International Monograph Series No. 11), 1997.

ROSA, A.L.T.; CASTELAR, I. **Demanda por microcrédito em Fortaleza: uma aplicação do método de avaliação contingente**. Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza, v.30, n.Especial, p.780-797, dez. 1999.

ROSALES, R. **Manual de princípios e práticas para a regulamentação e supervisão do microcrédito e das Entidades Financeiras que outorgam microcrédito**. BID, minuta de Janeiro de 2002, pág. 35.

RUBINOW, I. M. **Poverty** In: Encyclopedia of the Social Sciences, vol. 12, ed. Edwin R.A. Seligman and Alvin Johnson, 284-292. New York: Macmillan, 1933.

RUMRILL, R. **La educación en la amazonía. Navegando a la deriva y al borde del naufragio.** In: Cuadernos arguedianos, II época, año 4, N° 4, diciembre de 2001. Escuela Nacional Superior de Folklore José María Arguedas, Lima, 2001.

SALAMA, P.; DESTREMAU, B. **O tamanho da pobreza – economia política da distribuição de renda.** Rio de Janeiro, Garamond Ltda, 1999.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico.** Editora Fundo de Cultura, Rio de Janeiro, 1961.

SEBSTAD, J.; COHEN, M. **Microfinance, Risk Management, and Poverty.** AIMS Paper (Washington, DC: Office of Microenterprise Development, 2000).

SELTIZ, C.; JAHODA, M.; DEUTSCH, M.; STUART, C. **Métodos de Pesquisa nas Relações Sociais.** São Paulo: EPU, 1974.

SEN, A. **Desarrollo y libertad.** Planeta Colombiana Editorial S.A. Santafé de Bogotá, D.C. Julio, primera reimpressão. 440p, 2000.

_____. **Conceptos de pobreza y Pobreza: identificación y agregación** In: Beccaria y otros América Latina: el reto de la pobreza. Conceptos, métodos, magnitud, características y evolución, PNUD, Bogotá, Colombia, 1992.

SERVET, J. M.; VALLAT, D. **Exclusion et liens financiers –Rapport du Centre Walras,** Paris, Economica, 2001.

STIGLITZ, J. E. **Governo, Mercado Financeiro e Desenvolvimento Econômico.** Revista Brasileira de Economia, Rio de Janeiro, v 44, N 3, 1990.

_____; WEISS, A. **Credit rationing in markets with imperfect information.** American Economic Review. Washington, v. 71, n.3, p.393-410, June 1981.

TRANSPARÊNCIA. **¿Cuántos somos? El Perú y sus electores, 2001.** Disponível em: site <<http://www.transparencia.org.pe/publicaciones/index.html>>. Acesso em: 25 fev. 2004.

TIMMS, N. **Poverty** In: The Social Science Encyclopedia, ed. Adam Kuper and Jessica Kuper. London: Routledge, p. 634-635, 1985.

TOMELIN, M. **O microcrédito no Brasil,** Brasília, 2003.

TRIVELLI, C. **El Crédito en los Hogares Rurales del Perú.** Lima: CIES, 1997. 73 pp.

_____; VENERO, H. **Crédito Rural: Coexistencia de prestamistas formales e informales, racionamento y auto - racionamento..** Lima: IEP, 1999. (Documento de Trabajo N° 110)

UNPD – UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME. **Human Development Report 2003.** Millennium Development Goals: A compact among nations to end Human Poverty; New York, Oxford University Press, 2003. Disponível em: site <<http://hdr.undp.org/reports/global/2003/>>. Acesso em: 10 Ago. 2004.

VEGA, C.; PRADO, F. **El Reto de las Microfinanzas en américa Latina: La visión actual**. Caracas: Corporación Andina de Fomento, 1997.

VENERO F, H.; YANCARI C. J. **Clientes potenciales de Microcrédito: ¿Existe una demanda potencial en Huancayo?** Instituto de Estudios Peruanos, Enero del 2003.

VILLA, P. **Acesso ao crédito pela população de baixa renda: a experiência do microcrédito e o mecanismo de aval solidário**, 2003, Total de p. 97. Dissertação (mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

WORLD BANK. **México Rural Finance Markets**, Washington, 1995.

_____. **Making Adjustment Work for the Poor: a framework for policy reform in Africa**. Washington, DC: World Bank, 1990a.

_____. **World Development Report 1990**. New York: Oxford University Press; 1990b.

WRIGHT, G .A. N. **Microfinance systems: designing quality financial services for the poor**. London: Zed Books, New York, 2000.

YUNUS, M.; JOLIS, A. **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo: Ed. Ática, p. 190, 2000.

SITES IMPORTANTES

CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO DE TACNA
<http://www.cmactacna.com.pe/>

CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO DEL CUSCO
<http://www.cmac-cusco.com.pe/>

CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO DE AREQUIPA
<http://www.cmac-arequipa.com.pe/>

EDPYME EDYFICAR
<http://www.edyficar.com.pe/>

ASOCIACIÓN BENEFICA PRISMA
<http://www.prisma.org.pe/>

ProMujer
<http://www.promujer.org/>

CÁRITAS DEL PERU
<http://www.caritas.org.pe/>

MOVIMIENTO MANUELA RAMOS
<http://www.manuela.org.pe/>

ECLOF Peru
<http://www.eclof.org/>

ADRA Peru
<http://www.adra.org.pe/>

FONDO NACIONAL DE COMPENSACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL
<http://www.foncodes.gob.pe/>

SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS
<http://www.sbs.gob.pe/>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMATICA
<http://www.inei.gob.pe/>

MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS DEL PERU
<http://www.mef.gob.pe/>

BANCO CENTRAL DEL PERU
<http://www.bcrp.gob.pe/>

GOBIERNO REGIONAL DE PUNO
<http://www.regionpuno.gob.pe/>

EL CONSORCIO DE ORGANIZACIONES PRIVADAS DE PROMOCIÓN AL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA
<http://www.copeme.org.pe/>

INSTITUTO PERUANO DE ECONOMÍA
<http://www.ipeportal.org/>

UNITED NATIONS POPULATION FUND
<http://www.unfpa.org/>

THE MICROCREDIT SUMMIT CAMPAIGN

<http://www.microcreditsummit.org/>

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

<http://www.sebrae.com.br/>

BANGLADESH RURAL ADVANCEMENT COMMITTEE

<http://www.brac.net/>

BANCO CENTRAL DO BRASIL

www.bcb.gov.br/

CARE PERU

<http://www.care.org.pe/>

BLOOMBERG

<http://www.bloomberg.com/>

LATINFOCUS CONSENSUS FORECAST

<http://www.latin-focus.com/>

INTERNATIONAL MONETARY FUND

<http://www.imf.org/>

BANCO DE LA NACION DEL PERU

<http://www.bn.com.pe/>

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

<http://www.cepal.org/>

INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK

<http://www.iadb.org/>

THE WORLD BANK GROUP

<http://www.worldbank.org/>

THE UNITED STATES AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT

<http://www.usaid.gov/>

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL

<http://www.bndes.gov.br/>

GRAMEEN BANK FOR THE POOR

<http://www.grameen-info.org/>

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA

<http://www.ipea.gov.br/>

ANEXOS

Anexo A.1. Questionario da pesquisa

Información de la Institución

Nombre de la institución: _____
 Dirección de la institución: _____
 Página web de la institución: _____
 Nombre de la persona de contacto: _____
 E-mail de la persona de contacto: _____
 Teléfono de la persona de contacto: _____ Fax de la persona de contacto: _____

1. Características de las Instituciones de Microcrédito.

1.1. Indique con (✓) la opción que mejor describa a estructura de su organización. (Caso usted lo desea, puede copiar).

Banco comercial privado	☐	Compañía financiera	☐
Banco rural privado	☐	Cooperativa de ahorro y crédito	☐
Banco privado de desarrollo	☐	Caja Rural	☐
Banco estatal de desarrollo	☐	ONG's	☐
Caja Municipal	☐	Otros (especificar)	☐

1.2. Que año comenzó su institución a realizar operaciones de microcrédito? _____

1.3. Cuales fueron las dos principales motivaciones que indujo a su institución financiera a ofrecer productos de microcrédito?

Incremento de los beneficios	☐	Propósito local	☐
Visión da gerencia superior	☐	Exploración de nuevos mercados	☐
Diversificación de la base de clientes	☐	Cumplir con los requerimientos del gobierno	☐

Otros (especificar): _____

1.4. Cuales son sus fuentes de captación de capital?

Capital propio	☐	Convenios con otras instituciones	☐
Capital Social	☐	Préstamos de otras instituciones	☐
Depósitos	☐	Otros (explique)	☐

Especificar.....

1.5. Cual fue la cantidad promedio de microcrédito vigente, en US\$ al final del año 2003?

Menos de US\$100	☐	US\$1.001-US\$2.500	☐
US\$101-US\$250	☐	US\$2.501-US\$5.000	☐
US\$251-US\$500	☐	US\$5.001-US\$7.500	☐
US\$501-US\$750	☐	Mas de US\$7.500	☐
US\$751-US\$1.000	☐		

1.6. Cual fue el número total de microcrédito con créditos activos en su institución financiera, al 31 de diciembre del año 2003? _____

1.7. Aproximadamente, Cual es el costo, en US\$, de prestar un dólar mediante una operación de microcrédito?

Menos de US\$0,10	☐	US\$0,51-US\$0,75	☐
US\$0,11-US\$0,15	☐	US\$0,76-US\$1,00	☐
US\$0,16-US\$0,25	☐	US\$1,01-US\$1,25	☐
US\$0,26-US\$0,35	☐	US\$1,26-US\$1,50	☐
US\$0,36-US\$0,50	☐	Mas de US\$1,50	☐

1.8. Al 31 de diciembre del año 2003, Que porcentaje de su cartera de microcrédito estaba en morosidad durante más de 30 días? _____

1.9. Al 31 de diciembre del año 2003, Que porcentaje de su cartera de microcrédito estaba en riesgo? _____

1.10. Cual es el numero de deudores de la institución financiera al 31 de diciembre del año 2003? _____

1.11. Cuanto es la cartera total de microcrédito de su institución financiera en el año 2003? US\$ _____

1.12. Cuantos trabajadores tiene su institución financiera? _____

2. Estrategias de Microcrédito

2.1. Cuando se otorgan microcrédito, ¿evalúan los agentes de crédito de su institución, el flujo de caja del negocio y/o del grupo familiar?

Si, siempre ☐ Algunas veces ☐ No ☐

2.2. Que porcentaje de microcrédito vigente de su institución tiene un saldo inferior a US\$ 500?

0%-10%

11%-25%

26%-50%

51%-65%

66%-80%

81%-100%

2.3. Cual es el plazo promedio en meses, para el microcrédito?

2.4. Cual fue la tasa de interés promedio anual efectiva, de microcrédito de su institución financiera en el año 2003?

2.5. Cual es el número promedio de clientes por agente de crédito?

Menos de 50

51-200

201-500

501-750

751-1.000

Más de 1.000

2.6. Cuanto tiempo demora su institución en desembolsar un préstamo, una vez que haya recibido la solicitud completa?

1-2 días

3-5 días

6-7 días

Más de 7 días

2.7. Los intereses e cargos cobrados a los clientes son suficientes para los costos directos e indirectos totales de sus operaciones de microcrédito?

Si ☐

No ☐

No totalmente ☐

No tengo seguridad ☐

2.8. En su opinión, Cuales son los tres medios mas efectivos usados por su institución financiera para disminuir el riesgo en operaciones de microcrédito?

2.9. En su opinión, Cuales son los tres medios mas efectivos que usa su institución financiera para atraer clientes que ya tienen prestamos en su institución?

2.10. En su opinión, Cuales son las ventajas e desventajas del microcrédito en la región?

2.11. En su opinión, Cuales son las fortalezas de su institución con relación al microcrédito en la región?

2.12. En su opinión, Cuales son las oportunidades de su institución con relación al microcrédito en la región?

2.13. En su opinión, Cuales son las debilidades de su institución con relación al microcrédito en la región?

2.14. En su opinión, Cuales son las amenazas que pueda atravesar su institución con relación al microcrédito en la región?

3. Servicios de Microcrédito

3.1. En que medida los inconvenientes que se enumeran a continuación, impiden el acceso de las instituciones financieras reguladas al mercado micro financiero de su región? (Favor indicar (✓) A = elevada, M = media, B = baja)

	A	M	B		A	M	B
Falta de compromiso institucional				Requisitos de elaboración de informes			
Falta de metodología financiera				Sistema de impuestos inapropiado			
Alto riesgo				Elevados costos de control e supervisión			
Alto costo de las transacciones				Requisitos de capital			
Estructura organizacional				Falta de apoyo por parte de las políticas gubernamentales			
Falta de recursos humanos con capacidades adecuadas				Problemas del sistema bancario en general			
Capacitación del personal deficiente				Falta de demanda			
Reglamento para las tasas de interés				Deficiente acceso al capital			
Reglamento micro financiera deficiente				Desconocimiento financiero por parte de los clientes			
Requerimientos de colateral para microcrédito				Inflación			

Otros (especificar): _____

3.2. Conoce el Sistema de Microcrédito do Bank Grameen?

Si ☐ No ☐

3.3. Cual es la metodología que utiliza su institución para los préstamos de microcrédito?

Préstamos a grupos ☐ Préstamos individuales ☐ Ambos ☐

3.4. Cual es la cantidad mínima para el microcrédito, en dólares, que ofrece su institución?

US\$0-US\$50

US\$201-US\$500

US\$51-US\$100

US\$501-US\$1.000

US\$101-US\$200

Más de US\$1.000

3.5. Cual es la cantidad máxima de microcrédito, en dólares, ofrecido por su institución?

US\$500-US\$700

US\$3.001-US\$5.000

US\$751-US\$1.000

US\$5.001-US\$7.500

US\$1.001-US\$2.000

US\$7.501-US\$10.000

US\$2.001-US\$3.000

Más de US\$10.000

4. Garantías de Microcrédito

4.1. Necesita su institución algún tipo de garantías por parte de los clientes para que ellos puedan obtener microcrédito? (Indique todos los que correspondan).

Garantía personal ☐

Garantía hipotecaria ☐

Activos personales como colateral ☐

Garantía de grupo ☐

Saldo en una cuenta de ahorros ☐

Trabajo / salario ☐

Segunda firma ☐

Otras (especificar): _____

4.2. Que ventajas tiene el microcrédito con relación a las garantías ofrecidas por los clientes?

Retorno del préstamo tiene seguridad ☐

Es fundamental para el préstamo ☐

Determina la cantidad del microcrédito ☐

El cliente está mas cerca de la institución ☐

Los procesos judiciales son efectivos ☐

No tiene diferencia ☐

Otras (especificar): _____

4.3. Aproximadamente cuanto es la diferencia de la cantidad prestada e la cantidad de la garantía del microcrédito?

0% ☐

200% ☐

50% ☐

400% ☐

100% ☐

+ de 400% ☐

4.4. Con que tipo de garantías trabaja su institución financiera?

Prenda global ☐

Prenda pecuaria ☐

Garantía solidaria ☐

Aval ☐

Prenda ☐

No tiene establecido ☐

Otras (especificar): _____

4.5. Sus clientes tienen casa y local de trabajo propio?

Si ☐ No ☐

No sé ☐

5. Características de los clientes de Microcrédito

5.1. Edad promedio (%) 18-20 años ☐ 20-30 años ☐ 30-40 años ☐ 40-50 años ☐

50-60 años ☐ 60-70 años ☐ + 70 años ☐

5.2. Estado Civil promedio (%)

☐ Soltero

☐ Casado

☐ Viudo

☐ Otro...

5.3. Número de miembros de la familia:

5.4. La casa es propia? (%)

Propia ☐

Alquilada ☐

otro ☐

5.5. Nivel de educación

5.6. Actividad Económica (%)

Transporte ☐

Producción ☐

Comercio ☐

Servicios ☐

Ganado ☐

Alquiler ☐

Pymes ☐

Alimentación ☐

5.7. Aproximadamente, Que porcentaje de la cartera de microcrédito está conformada por clientes mujeres?

0%-10% ☐

51%-65% ☐

11%-25% ☐

66%-80% ☐

26%-50% ☐

81%-100% ☐

5.8. Aproximadamente, Que porcentaje de los clientes de su institución está constituido por clientes estables?

0%-25%		76%-90%	
26%-50%		91%-100%	
51%-75%			

5.9. Indique si su programa de microcrédito está dirigido a clientes de las áreas rurales o urbanas.

Rurales		Urbanos		Ambos	
---------	--	---------	--	-------	--

5.10. Indique el porcentaje y cantidad de microcrédito rural y urbanos

Rurales	US\$	Urbanos	US\$
	%		%

6. Impacto del Microcrédito en la población de bajos ingresos económicos

6.1. Ofrece su institución algún de los siguientes productos a personas de bajos ingresos o a micro-emprendedores?

Préstamos para capital de trabajo		Alquiler con opción a compra	
Cuenta de cheques		Cartones de crédito	
Líneas de microcrédito		Cobro de cheques	
Asesoría financiera		Préstamos para eventos especiales	
Cartones inteligentes		Cartones de débito	
Crédito inmobiliario		Préstamos para a iniciación de negocios	
Préstamos para educación		Préstamos de consumo	

Otros (especificar): _____

6.2. Como usted ve el mercado de microcrédito en la región de Puno?

Óptimo		Muy bueno		Bueno	
Regular		Malo			

6.3. Usted cree que el microcrédito ayuda a salir de la pobreza a la población de bajos ingresos económicos?

Si		No		No sé	
----	--	----	--	-------	--

6.4. Cuales son las características de los clientes pobres de su institución?

6.5. La oferta de microcrédito de su institución es suficiente para cubrir las necesidades de los clientes de bajos ingresos?

7. Microcrédito y el Sector Informal

7.1. Usted cree que el microcrédito ayuda al desarrollo informal de la región?

Si		No		No sé	
----	--	----	--	-------	--

7.2. Los clientes informales tienen acceso al microcrédito ofrecido por la institución financiera?

Si		No		Otro	
----	--	----	--	------	--

7.3. Los clientes que tienen negocios informales, ellos, tienen algún tipo de tratamiento especial en el microcrédito.

Si		No		Cual	
----	--	----	--	------	--

Explique: _____

7.4. Su institución financiera ayuda a los clientes informales, para que ellos pasen al mercado formal?

Si		No		Porque?	
----	--	----	--	---------	--

Explique: _____

8. Microcrédito e emprendimiento

8.1. Años de funcionamiento de la actividad económica.

0 - 1		2 - 3		4 - 5		6 - 7	
-------	--	-------	--	-------	--	-------	--

8 - 9		10 - 11		12 - 20		20 a más.	
-------	--	---------	--	---------	--	-----------	--

8.2. Del total del préstamo, % que usted destina al negocio

	100%		80%		50%		30%
--	------	--	-----	--	-----	--	-----

8.3. Que oportunidades de micro negocios tiene a región de Puno?

Comercio		Turismo	
Pecuaría		Agrícola	
Ambulante		Otros	

Otros (especificar): _____

8.4. Como su institución financiera percibe a un cliente de microcrédito como micro-emprendedor?

Deseo de tener propio negocio		Mejoramiento das ingresos mensuales	
Incrementar sus negocios		No pretende ser subordinado	
Hacer otras actividades, además del préstamo		Pagos en las fechas previstas	

8.5. Su institución financiera tiene algún estudio sobre emprendimiento en la región de Puno?

Si ☐ No ☐ No sé ☐

8.6. Que nuevos negocios pueden implementar los clientes con préstamos de microcrédito?

9. Microcrédito y Generación de Ingresos

9.1. En función a sus ganancias, cada cuanto realizan los pagos de microcrédito?

☐ Mensual ☐ Trimestral ☐ Semestral ☐ Anual

9.2. De cuanto son los pagos de crédito que usted realiza de acuerdo a la amortización de la cuota?

☐ - US\$ 50 ☐ 50 e 100 ☐ 100 e 500 ☐ + a US\$ 500

9.3. Cual es el ingreso promedio mensual antes del préstamo del cliente?

Nivel de ingresos

US\$

9.4. Usted cree que el microcrédito ayudo a la economía de su cliente?

☐ Mucho ☐ Regular ☐ Poco ☐ Nada

9.5. Cuanto paga por impuestos de actividad económica su?, en US\$

☐ 0 ☐ 0 a 100 ☐ 101 a 500 ☐ Más de 550

9.6. Sus clientes Tienen otras fuentes de ingresos o solo trabajan con el microcrédito?

Si ☐ No ☐

9.7. Porque motivos los clientes trabajan con negocio propio?

Deseo de tener su propio negocio ☐ Dar continuidad a los negocios de la familia ☐
 Dificultad de trabajar como asalariado ☐ No pretende ser subordinado ☐
 Complementar los ingresos familiares ☐ Otro ☐

Otros (especificar):

9.8. Cuanto % calcula usted que aumentó los ingresos de los clientes de microcrédito antes e después del préstamo

0%-25% ☐ 76%-90% ☐
 26%-50% ☐ 91%-100% ☐
 51%-75% ☐

Anexo A.2. Características das IMFs

IMF	Cargo da pessoa de contato
Instituições de Microcrédito Regulamentadas pela SBS	
• Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa	Administrador
• Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna	Administrador
• Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco	Gerente
• Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes	Funcionário
• Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes (Fideicom.).	Responsável
• Banco de Trabajo (Juliaca).	Funcionário.
• Financiera Solución (Puno).	Administrador
• Edpyme Edyficar (Juliaca)	Administrador
• Edpyme Edyficar (Puno)	Administrador
Instituições de Microcrédito Não Regulamentadas pela SBS	
• Asociación Benéfica Prisma	Administrador
• Adra Ofasa	Administrador
• Camara de Comércio y la Producción de Puno.	Chefe
• ProMujer	Funcionário
• Asociación Manuela Ramos	Funcionário
• Cáritas del Peru	
• Redes rurales de Microcrédito (FONCODES)	
- Red rural (Cojata)	Responsável
- Red rural (Cabanillas)	Funcionário
- Red rural (Putina)	Responsável
• Eclof Peru.	Funcionário

Anexo A.3. Evolução da distribuição geográfica de algumas IMFs na região de Puno

Instituições de Microcrédito Regulamentadas pela SBS	Número de escritórios
• Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa	04
• Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Tacna	01
• Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco	01
• Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes	02
• Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes (Fideicom.)	01
• Banco de Trabajo (Juliaca).	01
• Banco de Trabajo (Puno).	01
• Edpyme Edyficar (Juliaca)	01
• Edpyme Edyficar (Puno)	01
Total de IMFs regulamentadas	11
Instituições de Microcrédito Não Regulamentadas pela SBS	
• Asociación Benéfica Prisma	01
• Adra Ofasa	01
• Camara de Comércio y la Producción de Puno.	01
• ProMujer	02
• Asociación Manuela Ramos	01
• Caritas del Peru (Juli)	01
• Redes rurales de Microcrédito (FONCODES)	
- Red rural (Cojata)	01
- Red rural (Cabanillas)	01
- Red rural (Putina)	01
• Ecluf Peru.	01
Total de IMFs não regulamentadas	11
Total Região de Puno.	22

Fonte: SBS