

"A FEA e a USP respeitam os direitos autorais deste trabalho. Nós acreditamos que a melhor proteção contra o uso ilegítimo deste texto é a publicação online. Além de preservar o conteúdo motiva-nos oferecer à sociedade o conhecimento produzido no âmbito da universidade pública e dar publicidade ao esforço do pesquisador. Entretanto, caso não seja do interesse do autor manter o documento online, pedimos compreensão em relação à iniciativa e o contato pelo e-mail bibfea@usp.br para que possamos tomar as providências cabíveis (remoção da tese ou dissertação da BDTD)."

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM TEORIA ECONÔMICA

SP CONFIA, UTILIZAÇÃO DE CAPITAL SOCIAL COMO SUBSTITUTO
DO COLATERAL FÍSICO NO MERCADO DE MICROCRÉDITO

Luiz Maurício Franco Moreira

Orientador: Prof. Dr. Ricardo Abramovay

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

Profa. Dra. Elizabeth Maria Mercier Querido Farina
Chefe do Departamento de Economia

Prof. Dr. José Paulo Zeetano Chahad
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Economia

LUIZ MAURÍCIO FRANCO MOREIRA

DEDALUS - Acervo - FEA



20600026785

**SP CONFIA, UTILIZAÇÃO DE CAPITAL SOCIAL COMO SUBSTITUTO
DO COLATERAL FÍSICO NO MERCADO DE MICROCRÉDITO**

Dissertação apresentada ao
Departamento de Economia da
Faculdade de Economia,
Administração e Contabilidade da
Universidade de São Paulo como
requisito para a obtenção do título de
Mestre em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Ricardo Abramovay

São Paulo

2004

FICHA CATALOGRÁFICA

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

Moreira, Luiz Maurício Franco

SP Confia, utilização de capital social como substituto do colateral físico no mercado de microcrédito / Luiz Maurício Franco Moreira. -- São Paulo, 2004.

125 f.

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

1. Microcrédito 2. Capital social 3. Auto monitoramento I.
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP.
II. Título.

CDD – 332.742

Acredito que cada ser humano só é capaz de se desenvolver cognitivamente por possuir uma imensa estrutura de relações, tanto pessoais como de instituições, que o auxilia nessa tarefa. A assistência foi a palavra chave não só nesse trabalho como ao longo de minha vida. Por essa razão, gostaria de agradecer meus pais e irmãos que foram de inestimável valia na conclusão deste trabalho por dar suporte indireto e a tranqüilidade necessária para o decorrer do trabalho desenvolvido. Agradeço, notadamente, o professor Ricardo Abramovay que com paciência e sabedoria, soube guiar esta dissertação, como também os professores Guilherme Dias e Rudinei Toneto pelas críticas construtivas da qualificação. Por último gostaria de expressar a minha mais profunda gratidão à minha mulher, Alcione Borges, que com maestria soube cuidar e amortecer as intempéries criadas por mim e pelo pequeno Jorge, meu filho.

RESUMO

Os programas de microfinanças vêm apresentando, nos últimos anos, desenvolvimentos substanciais em sua concepção. Diferentes arranjos foram criados tornando possível substituir o colateral físico por um capital não tácito conhecido como “capital social”. Porém a forma de atuação deste, bem como seus impactos no mercado de crédito são obscurecidos pelo cunho abstrato do conceito. Este trabalho almeja diminuir o vácuo criado entre o termo e sua aplicabilidade. Por meio de um trabalho de campo realizado no Jardim da Conquista (área pobre da zona Leste localizada do município de São Paulo) a pesquisa mostra que os grupos são uma forma eficiente de pressão para que os empréstimos sejam honrados. Mas as razões pelas quais esse controle é eficiente não são exatamente as descritas habitualmente na literatura sobre o tema.

Palavras-chave: capital social, microfinanças, microcrédito, empréstimos em grupo, auto monitoramento

ABSTRACT

The programs of microfinances had presented substantial developments in their conception. Different arrangements had been created to substitute the physical collateral for a no-tacit capital known as "social capital". However the form of its performance, as well as its impacts in the credit market is overcast for by the abstract concept of this term. This work aims to diminish the vacuum created between the term and its applicability. Through a field work carried out in the Jardim da Conquista (poor area of the Lest zone located of the city of São Paulo) the research shows that the groups are an efficient form of pressure so that the loans are honored. But the reasons for which this control is efficient is not accurately the described ones habitually in literature on the subject.

Key Words: *social capital, microfinances, microcredit, , group lending, peer monitored lending*

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS	4
1 INTRODUÇÃO.....	5
2 FORMAÇÃO DE GRUPOS	8
2.1 Apresentação.....	8
2.2 O problema do setor financeiro para os pobres.....	9
2.3 O papel dos grupos.....	17
2.3.1 Informação assimétrica	17
2.3.2 Risco moral	21
2.3.3 Capital Social	27
2.3.3.1 Capital Social no microcrédito	30
2.3.3.2 Capital Social, mensuração dos seus efeitos	33
2.4 Resumo.....	35
3 POTENCIALIDADE DO AVAL SOLIDÁRIO	37
3.1 Aval solidário	37
3.2 Questão.....	38
3.3 Teste aplicado	39
3.4 Principais Variáveis utilizadas	40
3.5 Regressões.....	43
3.6 Conclusões das regressões	47
3.7 Conclusões	48
3.8 Resumo.....	50
4 O LADO DA OFERTA.....	52
4.1 Introdução	52
4.2 O programa e suas evoluções.....	53
4.3 Fundo do empréstimo.....	57
4.4 Critérios para a escolha da comunidade.....	58
4.5 Sustentabilidade	58
4.6 Dados e perspectivas da Filial do Jardim da Conquista.....	60
4.7 Resumo.....	62
5 O LADO DA DEMANDA (Jardim da Conquista)	64
5.1 Apresentação	64
5.2 Localização	67
5.3 Características socioeconômicas da região	68
5.4 A comunidade	71
5.5 A questão.....	73
5.6 Processo de ocupação.....	75
5.7 Existência de capital social	79
5.8 O capital social no mercado de crédito	81
5.8.1 A informação assimétrica e o capital social na comunidade.....	81
5.8.2 Risco moral ex ante.....	88
5.8.3 Risco moral ex post.....	92
5.9 Conclusão.....	101
5.10 Resumo.....	103
6 CONCLUSÃO.....	105
REFERÊNCIAS	108

ANEXOS	115
ANEXO 1: QUESTIONÁRIO	115
ANEXO.2 TABELA	117

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Evolução mensal da concessão de crédito.....	59
Figura 2. Jardim da Conquista: Média de empréstimos por grupo e por pessoa.	62
Figura 3. Mapa São Paulo.....	68
Figura 4. Jardim da Conquista: Porcentagem dos integrantes que acompanham os demais negócios, 2003.	97

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Resultado da regressão com a variável dependente mercado alvo.	44
Tabela 2. Resultado da regressão com a variável dependente inadimplência.	46
Tabela 3. Jardim da Conquista: Relatório mês a mês.	61
Tabela 4. Cálculo do IDH dos Distritos da Região Leste (2000).	69
Tabela 5. População de 1989 e 1999.	70
Tabela 6. Evolução da Taxa de Desemprego - 1989 e 1999.	70
Tabela 7 – Setor de comércio na Região Leste/dez.99.	71
Tabela 8. Jardim da Conquista: Porcentagem dos integrantes que freqüentam as casas dos demais integrantes do grupo, 2003.	80
Tabela 9. Jardim da Conquista: Porcentagem de pessoas, dos grupos, que se conhecem a mais de um ano, 2003	81
Tabela 10. Jardim da Conquista: Comparação dos negócios entre integrantes do grupo, antes e depois da formação do grupo, 2003.	82
Tabela 9. Jardim da Conquista: Porcentagem de pessoas, dos grupos, que se conhecem a mais de um ano, 2003	86
Tabela 11. Jardim da Conquista: Porcentagem dos integrantes que acompanham os demais negócios, 2003.	90
Tabela 12. Jardim da Conquista: Porcentagem dos integrantes que acreditam descobrir caso o crédito esteja sendo desviado para outros fins, 2003.	95

1 INTRODUÇÃO

Restrição ao crédito, esse é o modo de operação desse mercado, assim que obtém a segurança e solidez necessária para o seu funcionamento. Porém essa é a maneira mais eficiente? Se pensarmos no lado da demanda, não. A exclusão de grande parte da população necessitada de serviços financeiros surge como resposta à forma de atuação do mercado financeiro (Yaron, 1994).

Segundo Toneto (1999; 16) "o problema é particularmente delicado em países do terceiro mundo (...) em tais países, o setor informal e as micro e pequenas empresas assumem importante papel na geração de empregos e renda."

Dos 9,5 milhões de empreendedores estudados pela pesquisa Economia Informal Urbana do IBGE apenas 75 mil obtiveram crédito para investimento (Abramovay 2001; Magalhães et al, 2003). No cenário atual, onde o auto-emprego surge como alternativa ao desemprego crescente¹ (Coelho, Squeff, Hernandez, Pereira, 2003) a falta de apoio financeiro inibe a capacidade de iniciativa de imenso número de famílias em todo país.

¹ Coelho, Vera Schattan, Gabriel Squeff, José Luis Hernandez, Luciano Pereira (2003), "Alternativas a geração de emprego e renda". Estudo que analisou a composição programas de microcrédito na região metropolitana de São Paulo. Segundo este, 80% dos entrevistados, que participam do programa, migraram do setor formal de trabalho onde possuíam carteira assinada e gozavam dos direitos da lei trabalhista.

Por que motivo, contrariando as expectativas convencionais dos mercados financeiros, a organização de microcrédito da prefeitura de São Paulo consegue fazer empréstimos a populações muito pobres e com baixíssima taxa de inadimplência?

Essa dissertação foi buscar a resposta na tecnologia de empréstimo (*lending technologies*). A hipótese básica é que os grupos solidários têm a virtude de substituir o capital físico por uma forma intangível de riqueza, cuja construção tem um custo relativamente baixo para seus participantes individuais. Pois essa configuração diferenciada de se fornecer crédito tem o poder de substituir a necessidade de garantias reais (exigências das instituições convencionais de crédito).

O aval solidário teria maneiras de baratear o crédito, delegando aos grupos o monitoramento. Por não necessitar de garantias reais pelo empréstimo, poderia atingir camadas de mais baixa renda da população.

Não obstante, parte da literatura representada por pesquisadores da universidade de Ohio² vem de encontro a essa assertiva defendendo empréstimos individuais, pois, segundo eles, empréstimos em grupo apresentam sérias desvantagens: “*This methodologies usually require high levels of group cohesion, and members must accept their group responsibilities, higher transaction costs and more standardization products*”.(Meyer, 2003; 11).

² Sergio Navajas, Claudio Gonzales-Vejas, Richard Meyer.

O maior custo de transação incorporado pelos agentes do grupo inviabilizaria essa metodologia de empréstimos, uma vez que o monitoramento do grupo subtrairia grande parte do tempo que seria destinado aos respectivos empreendimentos. Ou seja, o custo de monitorar, aqui representado pelo tempo que essa atividade levaria, seria tamanho que dificultaria o sucesso dos empreendimentos em si.

Outro ponto de atrito entre as diversas correntes se dá pela capacidade das metodologias em atingir populações vivendo em níveis maiores de pobreza. Segundo os que defendem empréstimos individuais ambas metodologias são igualmente ricas em alcançar a população pobre (Navajas, 1999; 117). Por fim se apresenta a maior padronização dos empréstimos em grupo que acarreta em menor atendimento às necessidades individuais do crédito.

Portanto o objetivo primordial desse estudo se constitui em analisar as componentes do grupo solidário para assim argumentar sobre as reais potencialidades deste em superar as dificuldades existentes no mercado de crédito para essa casta da população.

O confronto entre as diversas correntes será analisado com maior rigor no quarto capítulo dessa dissertação, onde será utilizado um trabalho de campo com o propósito de balizar a argumentação. O primeiro segundo se destina a entender o funcionamento do grupo e as possíveis resultantes deste sobre o empréstimo. O terceiro capítulo analisa, com dados empíricos, a potencialidade dessa metodologia para finalmente ver como funciona um grupo solidário e destacar alguns efeitos levantados pelos vários autores das duas correntes citadas.

2 FORMAÇÃO DE GRUPOS

2.1 Apresentação

O microcrédito pretende aliar dois objetivos, que no primeiro instante, parecem inconciliáveis. Seu anseio é de emprestar capital a pessoas pobres com insuficiência de garantias³ a uma taxa de juros acessível.

Para tanto foram desenvolvidas diversas tecnologias de se emprestar dinheiro, sendo a formação de grupos com responsabilidade mútua sobre o crédito, uma das que mais prosperaram.

Através dos grupos se tenta reduzir os dois maiores problemas do mercado de crédito: informação assimétrica e risco moral. Assim torna-se possível levar crédito a pessoas com poucas garantias (camadas sociais de menor renda) e ao mesmo tempo diminuir seu custo por uma redução das despesas operacionais da instituição.

O ponto básico a se ressaltar na formação de grupos é que estes diluem o risco do crédito entre os agentes que os formam, ao mesmo tempo em que delegam funções de monitoramento, que, tradicionalmente, eram exercidas pelos agentes financeiros. Assim pode-se baratear os custos das agências de crédito e permitir a diminuição de suas taxas de empréstimos, embora as taxas de juros dos empréstimos de microcrédito

sejam inegavelmente altas, elas seriam ainda maiores caso não se recorresse a grupos solidários.

O presente capítulo, que compila os principais autores defensores do aval solidário, mostrará como a formação de grupos pode capturar tais benefícios viabilizando as instituições que emprestam a juros relativamente baixos para pessoas desprovidas de colaterais físicos. Para isso se faz necessário mostrar a origem do problema, a falha de mercado que faz com que pessoas dispostas e capazes de pagar um empréstimo não possam recebê-lo por meio do sistema financeiro convencional. É o que será visto a seguir.

2.2 O problema do setor financeiro para os pobres

De que maneira a formação de grupos, com responsabilidade conjunta sobre o crédito, pode alavancar o mercado de microcrédito? Como o arranjo de grupos pode ajudar a combater os problemas intrínsecos deste mercado? Será, que realmente, a formação de grupos induz os indivíduos a se comportar de maneira diferente, adotando uma postura que melhor se adapte à necessidade de uma instituição de crédito? A soma de todos esses pontos traz maior eficiência ao mercado?

Este capítulo tem o intuito de anunciar os problemas e mostrar como o aval solidário pode diminuir as barreiras à constituição do mercado de microcrédito, expor os

³ Meyer (2003) Por definição pobre não possui o montante de colaterais exigidos pelos bancos tradicionais.

caminhos pelos quais o grupo dribla determinados obstáculos e quais são os pressupostos teóricos para que isto de fato ocorra.

Os problemas para a constituição de um mercado de crédito para pobres por meio das organizações bancárias convencionais têm origem em quatro fatores (Hulme e Mosley, 1996 a):

- a) A não existência de agentes dispostos a ofertar crédito dado o alto custo de se emprestar pequenos montantes a desconhecidos;
- b) A falta de seguros e a falta de colaterais (população de baixa renda) para compensar o risco da operação;
- c) Dada a configuração do mercado, muitas vezes a taxa de juros desencoraja os potenciais demandantes de crédito;
- d) Mesmo que o empréstimo seja socialmente válido (o benefício para sociedade é maior que os gastos de um programa de crédito), muitas vezes ele não tem racionalidade econômica (a rentabilidade de se investir em microcrédito pode estar aquém de outras formas de investimento). Ou seja, este projeto não seria levado a cabo pela iniciativa privada, uma vez que existem formas mais rentáveis de se aplicar o capital.

Além desses quatro temas levantados por Hulme e Mosley (1996 a), há problemas de externalidades, aversão ao risco, incapacidade de se proteger os emprestadores do risco moral. Isto cria empecilhos para existência deste mercado o que inviabiliza e conseqüentemente exclui parte da população do acesso ao crédito.

Para exemplificar estes problemas Hulme e Mosley (1996 a) adotaram a seguinte equação como forma de avaliar a expectativa de retorno do capital emprestado, onde “r” é a taxa de juros, “π” representa a probabilidade do negócio fracassar, “C” o colateral e X o montante do empréstimo.

$$E(X) = rX(1-\pi) + (C - X - rX)\pi \dots\dots\dots(1.1)$$

Logo o primeiro termo do lado direito da equação diz que caso o negócio dê certo o ofertante de crédito irá receber “r” de juros sobre seu investimento. Caso o investimento não dê certo o ofertante de crédito terá como resultado de sua aplicação o colateral decrescido do montante do crédito mais os juros que ele teria recebido caso o negócio desse certo, representado pelo segundo termo da equação. O lado direito da equação representa justamente a esperança do retorno do capital investido.

Um dos problemas no mercado de microcrédito advém da baixa garantia que o demandante de crédito pode oferecer. Portanto o termo “C” da equação tende a zero (falta de colateral ou colateral insuficiente), o que não apenas diminui a expectativa de rentabilidade da aplicação para o prestador, como também aumentando a lucratividade de um possível calote para o prestador. Uma vez que a racionalidade deste obedece, para Hulme e Mosley (1996 a), a seguinte equação:

$$U(W - D - C) \leftrightarrow U(W - X - rX) \dots\dots\dots (1.2)$$

Ou seja, o demandante de crédito compara a utilidade entre o empréstimo em si (o segundo termo da equação 1.2) com a utilidade do calote (primeiro termo da equação 1.2). Como a constante “C” tende a zero, pela ausência ou colateral inadequado, a utilidade de do primeiro termo da equação “ $U(W - D - C)$ ” cresce. Logo a relação (1.2) fica alterada, e o calote passa a ser mais vantajoso. Ou seja, pela falta de um colateral adequado neste mercado a utilidade do não pagamento se torna maior de que a do pagamento. Portanto decresce a capacidade de obrigar o contrato, o *enforcement*.

Uma vez que existe dificuldade de *enforcement* e ausência de colateral, o empréstimo só pode ser concedido se o prestador cobrar elevadas taxas de juros. Essa elevação da taxa cobrada pelo empréstimo aumenta a expectativa do investimento analisada na equação 1.1 e ameniza o problema da falta de colateral na equação 1.2.

Porém desta solução objetivada pelo mercado suscita outro problema, a saber, seleção adversa⁴. Pois o aumento da taxa de juros (em consequência da falta de colateral adequado) afasta os bons negócios deste mercado de crédito. Segundo Ghatak e Guinnane (1999) e Ghatak (1999), a seleção adversa ocorre quando existem características acerca do tomador (de empréstimo no mercado de crédito) que não podem ser observadas pelo ofertante de crédito, problema conhecido pela literatura como informação assimétrica.

Este problema foi exemplificado por esses autores por um modelo onde existem dois tipos de tomadores de crédito: os seguros, chamados de agentes do tipo “a”; e os

⁴ Akerlof 1970

arriscados agentes do tipo “b”. E assumiram que os agentes do tipo “a” têm maior probabilidade do negócio prosperar em relação aos agentes do tipo “b”.

Caso o mercado de crédito ofereça créditos individuais com taxa de juros acrescida, dado o problema da ausência de garantias reais, os agentes do tipo “a” serão expulsos do mercado pelo mecanismo da seleção adversa, restando nesse mercado investidores poucos confiáveis com alta propensão ao calote.

O lapso de garantias reais (colateral) também favorece ao investidor utilizar o crédito em atividades não lucrativas, que dificultaria o pagamento dos empréstimos. Este problema é conhecido como risco moral *ex ante*. Como o calote passa a ser convidativo, pela ausência de garantias reais ao empréstimo, após o investimento o demandante de crédito pode escolher não pagar o empréstimo, independentemente do êxito ou não do investimento. Esse problema é conhecido como risco moral *ex post* e também compõe o rol de problemas que assola o mercado de crédito e com maior intensidade o mercado de microcrédito.

Para traduzir os problemas desse mercado sobre a taxa de juros a ser cobrada pelas instituições de microcrédito Hulme e Mosley (1996 a) propuseram calcular de maneira genérica a taxa de *break-even* desse mercado em países em desenvolvimento.

Utilizaram um estudo realizado pelo Banco Mundial (1975) onde a taxa de inadimplência inicial de programas de créditos para pequenos empreendedores (*small farmers or businessmen*), com pouca ou nenhuma garantia, gira em torno de 38%.

E somando a essa taxa de inadimplência o custo de administração (que segundo os autores é no mínimo 5%) e o custo de obtenção de capital a taxa de juros que deveria ser cobrada para a instituição de crédito ser sustentada seria algo em torno de 95% ao ano, conforme a fórmula desenvolvida por Hulme e Mosley (1996 a).

Cabe ressaltar que esse estudo foi realizado para uma instituição que opere de forma tradicional sem incorporar o desenvolvimento atual da forma de se trabalhar nesse mercado:

A taxa de *break even* no decorrer do tempo nada mais é do que a taxa a ser cobrada que ao menos iguale as receitas aos custos da instituição, logo:

$$(\alpha_j + r) \sum (1 - p_j) X_j + Y = \sum (\beta_j + i + a_j) X_j + Z \dots\dots\dots(1.3)$$

X_j = tamanho do empréstimo

I = taxa de juros paga pela instituição por unidade de capital utilizado pelo empréstimo ou depositado na instituição

a_j = custo administrativo por unidade de capital

r = taxa de juros de empréstimo

p_j = expectativa do calote

α_j, β_j = parte do principal dos empréstimos que deve ser paga a cada período (α para o prestador, β pelo prestador)

Y = renda de outras origens não financeiras

Z = gasto de origens não financeiras (treinamento)

Portanto a parte à direita da igualdade se refere às despesas da instituição e deve ser no máximo igual às receitas representadas pelos termos à esquerda da igualdade.

Expressando a taxa de calote “p”, o custo administrativo “a” e a prestação do crédito que deve ser paga a cada período de tempo (α , β) como a média de todo o *portfolio* teremos:

$$(\alpha + r) \Sigma (1 - p) = \beta + i + a + (Z - Y) \dots\dots\dots(1.4)$$

arranjando os termos da equação temos:

$$r^* = (\beta - \alpha) + i + a + \alpha p + (Z - Y) \dots\dots\dots(1.5)$$

A expressão acima é a taxa de *break even* (a que iguala receitas a custo) escrita na forma da taxa de juros a ser cobrada pela instituição de crédito. Com a simplificação de que $\beta = \alpha$ (prestações do crédito fixas e de mesmo valor) e da igualdade das rendas e gastos não financeiros $Z = Y$ temos:

$$r^* = \frac{i + a + \alpha p}{1 - p} \dots\dots\dots(1.6)$$

Tem-se, portanto, que a taxa de *break even* é:

$$r^* = \frac{0.16^{(5)} + 0.05 + 0.38}{1 - 0.38} = 95\%$$

⁵ Taxa SELIC de abril de 2004.

A taxa de 95% ao ano representa aproximadamente 6% ao mês. Obviamente, valor este que reprimiria a demanda por crédito para pequenos empreendimentos. A taxa de *break even* mostra a taxa mínima a ser cobrada pelo ofertante de crédito para que este não tenha prejuízo. Portanto a menos 6% ao mês nenhuma instituição privada, utilizando os meios convencionais de crédito, estaria disposta a adentrar nesse mercado.

O mercado tradicional de crédito para microempreendedores tem, portanto, a seguinte distinção: do lado da oferta existe a necessidade de cobrar ao menos 6% ao mês; do lado da demanda essa taxa é elevada o que reprime a demanda.

A contração do mercado, dada a taxa cobrada pelo empréstimo, diminui os ganhos de escala que acarreta em um aumento ainda maior dos custos de administração. Em negócios desta natureza (pequena monta) o custo de administração se configura em parte importante do custo total do empréstimo que sofrerá uma sobrecarga.

Portanto o desafio que está se enfrentando no mercado de microcrédito é o de montar arranjos institucionais que permitam a alteração desse mercado e que acarrete na possibilidade de diminuir a taxa a ser cobrada e conseqüentemente ampliar o mercado. Pois sem nenhuma alteração o custo dos empréstimos para essa camada social inviabilizaria grande parte dos negócios.

Os problemas que a metodologia de microcrédito tem de superar são: informação assimétrica, risco moral e problemas com a inexistência de garantias do mercado de

microcrédito. As regras a serem implementadas, em qualquer programa de crédito a pessoas de baixa renda, devem prover respostas a tais questões. É partindo desta constatação que se tornou possível evoluir na metodologia que culminou em uma forma de empréstimos onde a base é a formação de grupos também conhecida como aval solidário.

2.3 O papel dos grupos

Como os grupos respondem a esses problemas? De que maneira o arranjo dos empréstimos interfere nesses problemas? São, basicamente essas perguntas que o presente tópico tentará responder.

2.3.1 Informação assimétrica

A tecnologia do empréstimo se refere às ações, instrumentos e procedimentos usado no crédito com o intuito de se reduzir as perdas, o calote e de permitir que a instituição tenha um custo razoável (o mais baixo possível em comparação com a qualidade e características das funções exercidas). Essa tarefa envolve o monitoramento dos agentes que utilizam os empréstimos, comprometimento com a imagem da instituição e de cumprimento dos contratos.

A forma de empréstimos em grupo se calça na capacidade do auto monitoramento e no *enforcement* gerado pela relação de proximidade dos membros de um mesmo

grupo. Parte dos pesquisadores apregoa que por serem próximos estas pessoas têm maior facilidades para o monitoramento e ao mesmo tempo trazem informações sobre o tipo de agente que está demandando o crédito.

A formação de grupos proporciona, ao prestador, um conhecimento acerca dos demandantes de crédito não obtido através de outras metodologias de crédito. O grupo vence a falta de contato existente entre as duas pontas do crédito (Ghatak, 1999).

Varian (1990), Devereux e Fische (1993), Ghatak (1999), Van Tassel (1999) sugerem que o processo de formação de grupos acarreta na formação de grupos com agentes de mesmo risco, hipótese conhecida na literatura com o nome de homogeneização dos grupos. A homogeneização nada mais é do que uma tendência, natural a essa metodologia, de aglutinação de pessoas de mesmo risco no mesmo grupo. Portanto o resultado dessa hipótese se dá pela formação de um grupo apenas com agentes de alto risco e de outros com agentes de risco não tão elevados. Todos os componentes de um mesmo grupo apresentariam riscos semelhantes.

Segundo esses autores, isto se dá porque os agentes têm uma grande noção a respeito de seus companheiros de grupo e dos respectivos negócios (conhecimento este anterior à formação do grupo). Sendo assim, conhecendo os riscos dos demais agentes, não se aceitaria dividir a responsabilidade com agentes de alto risco ou de agentes com riscos superiores ao seu.

Portanto os agentes de baixo risco só aceitaram formar grupos com agentes de risco semelhantes ao seu, e os de alto risco, apesar de tentar, só conseguiram dividir a responsabilidade do crédito com negócios de risco igualmente elevados. Na conclusão de seu texto Ghatak (1999) cita os efeitos da formação dos grupos sobre a informação assimétrica no mercado de microcrédito.

“An interesting implication of the assortative matching property proved in the paper is that risk borrowers who will end up with risk partners will be less willing to accept an increase in the extent of joint liability than safe borrowers for the same reduction in the interest rate” (Ghatak, 1999, 45).

Não só a assimetria de informação é reduzida pela constituição de grupos formados com agentes de risco similares, mas também pela maior dificuldade de socializar o crédito com agentes de risco mais elevados, o que torna esse mercado mais seguro.

Seguindo a mesma direção dos argumentos de Ghatak, Van Tassel é enfático em seu trabalho ao dizer que:

“The paper presented here has demonstrated (...) joint liability may be used as part of screening mechanism to help the lender distinguish heterogeneous borrowers. It has been shown that: agents will always form groups with agents of the same type.” (Van Tassel, 1999; 23).

Durante o processo de formação de grupo se notam dois movimentos distintos: *“an admission effect, (...), and an application effect* (Rodríguez-Meza, 2000; 36). O primeiro é formado por pessoas que tentam entrar em determinado grupo, onde se aceitam pessoas com menor risco e rejeitam pessoas com altos riscos; o outro movimento gira em torno da procura, por parte dos microempreendedores, de grupos.

Neste segundo movimento há incentivos para os piores agentes procurarem grupos mas não para os melhores.

Através deste processo duplo (tentar entrar no melhor grupo possível e só admitir pessoas com risco aproximado ao dos demais integrantes do grupo) espera-se atingir grupos homogêneos.

Ghatak (1999) aperfeiçoa tal percepção dizendo que caso existam duas formas de crédito, uma em grupo e a outra individual, teríamos o resultado em que os negócios menos arriscados formariam grupos e os mais arriscados - não tendo como dividir a responsabilidade com outros negócios - estariam isolados, só restaria a esses os empréstimos individuais. Desta maneira o emprestador teria melhor informação acerca do mercado sem um gasto adicional. Esse efeito é chamado por Ghatak como auto-seleção.

Segundo Devereux e Fishe (1993) pessoas envolvidas na comunidade local têm total capacidade de diferenciar os agentes com maior propensão ao calote. Portanto eles têm a capacidade de separar os mais arriscados dos menos arriscados e com custos extremamente reduzido por conhecer os integrante da comunidade. Assim se torna possível gerar um mercado homogêneo diferenciando os agentes do tipo “a” e “b” citado na seção anterior. Ou seja, a assimetria é reduzida, o que torna o mercado mais seguro, aumenta a expectativa de retorno do capital emprestado e permite a diminuição da taxa de juros (menor taxa de inadimplência pela diminuição da informação assimétrica) pedida para a concretização dos negócios.

A redução da assimetria de informação, portanto, acontece pela apropriação do conhecimento existente na comunidade. O desenho do contrato de crédito deve ser tal que possibilite à instituição apoderar-se das relações existentes na comunidade para seu benefício.

2.3.2 Risco moral

O risco moral pode ser diferenciado em dois tipos: *ex ante* está ligada à maneira como de fato será utilizado o dinheiro. Muitas vezes o agente se sente tentado a utilizar o crédito de diferentes maneiras como pagamento de outras dívidas, para consumo ou gastos pessoais.

Isto, logicamente, afeta a capacidade de pagamento da dívida uma vez que parte do crédito não foi utilizada para fins produtivos, acarretando menor reprodução do capital e assim diminuindo a probabilidade do empréstimo ser pago. Com isso sua administração é de extrema relevância para as instituições que trabalham com este produto.

E o risco moral *ex post* está atrelado ao pagamento do empréstimo pelo demandante de crédito. Mesmo após o desenrolar da atividade com êxito, o demandante de crédito pode se sentir propenso a não pagar o crédito. Tal ameaça é representada pela equação 1.2. Ou seja, o ofertante de capital não tem condições de diferenciar se a

impossibilidade do pagamento do empréstimo advém da frustração no emprego do capital ou de um comportamento oportunista: o não pagamento para tirar proveito.

A necessidade da instituição de microcrédito, que atua de forma próxima à sua clientela, em manter as taxas de inadimplência constantemente baixas é um outro problema que circunda o risco moral *ex post*, pois o aumento da inadimplência pode gerar uma situação onde o não pagamento das prestações relativas ao crédito se torne uma norma socialmente aceita, o que põe em risco a própria existência da agência de crédito. Logo monitorar este risco se torna ainda mais relevante em instituições de microcrédito.

No que diz respeito ao risco moral *ex ante*, a melhor forma, sem dúvida, de se combater o problema é através da inspeção direta. O agente de crédito visita o empreendimento e observa como o crédito está sendo utilizado. Este modo de inspeção é conhecido como monitoramento direto. Este é viabilizado pelo poder de coerção gozado pelo agente de crédito.

Entretanto o monitoramento direto se torna excessivamente custoso, ainda mais em um ambiente de micro ou, na maior parte das vezes, de nano empreendimentos. Delegando a tarefa da supervisão para o próprio grupo este custo poderia ser anulado, ou melhor, este recairia sobre o grupo. Isso torna o crédito mais barato para instituição e reduz a exigência de colateral, atingindo, com isso, a população de menor renda.

A base teórica que torna possível a atuação contra o risco moral, está novamente na responsabilidade comum do crédito entre os grupos. O auto monitoramento se concretiza, uma vez que os membros de um mesmo grupo se responsabilizam pelos créditos dos demais integrantes do grupo.

Com isso o emprego de capital em atividades outras que diminua a capacidade produtiva do micro empreendimento, e assim afetando a possibilidade de se honrar o compromisso do crédito, seria diretamente prejudicial aos demais membros do grupo, que, em último caso, se responsabilizaram pelo empréstimo.

Mas não existem apenas vantagens nesta tecnologia de empréstimos. A literatura a respeito mostra as virtudes e os inconvenientes desta maneira de emprestar dinheiro.

Stigitz (1990) montou seu modelo assumindo os pressupostos dos agentes serem avessos ao risco e de que a informação tem custos reduzidos entre membros de um mesmo grupo. Cabe, então, aos membros dos grupos decidir entre os negócios de risco elevado (ou desviar crédito para outros fins) ou baixo: dentro de um mesmo grupo a informação flui sem custos adicionais.

Com essa informação sobre os outros membros do grupo, a decisão sobre o grau de risco a tomar é feita de maneira conjunta. Logo, segundo Stiglitz, todos os participantes de um grupo irão tomar a mesma decisão acerca do grau de risco a ser enfrentado.

Conninng (1999) acrescenta que caso o incentivo para o auto monitoramento seja menor que o do monitoramento zero (não monitorar) as ações realizadas pelos grupos, contrariariam o desejo do prestador. O grupo iria realizar o negócio mais arriscado sem nenhum monitoramento. Situação esta traduzida por Conning como um verdadeiro conluio por parte do grupo.

Isso ocorre porque “*the probability of monitoring is (...) increasing in loan size and in the value of future access to loans.*” (Rodríguez-Menza, 2000; 42). Quanto maior o empréstimo maior é a responsabilidade conjunta deste, sendo o oposto também verdadeiro, quanto menor o empréstimo menor será a responsabilidade conjunta do empréstimo.

Logo, à medida que os empréstimos diminuem o incentivo ao monitoramento tomam o mesmo curso pela diminuição da responsabilidade citada no parágrafo anterior. Essa constatação é muito importante, uma vez que o objeto de estudo é o mercado de microcrédito.

Portanto para alcançar os efeitos desejados (queda do risco moral com o aumento do monitoramento) faz-se necessário fornecer ou sinalizar benefícios futuros, ou impor penalidades aos maus pagadores. Isto criaria um ambiente onde a responsabilidade do monitoramento venha de fatores externos. Mesmo que o montante de crédito seja reduzido (gerando pouca responsabilidade) as possíveis penalidades e benefícios gerariam um grande custo para os demandantes de crédito que fariam o auto monitoramento mesmo com créditos pequenos.

Bhatt e Tang (1998) afirmam que a capacidade de impor sanções sociais é uma forma fortalecer o cumprimento de contratos. Tais sanções tornam, efetivamente, a metodologia do aval solidário mais eficiente que os empréstimos individuais.

Outras formas de impor os contratos também são adotadas como a promessa do aumento paulatino do montante de crédito, a queda gradual dos juros para bons pagadores etc.

Na problemática do risco moral *ex post* Ghatak e Guinnane (1999) defendem a tese de que o aval solidário traz maiores êxitos, pois o grupo funciona como um avalista. É uma forma de seguro ao crédito uma vez que a probabilidade de uma pessoa não pagar o empréstimo é maior que a de um grupo inteiro, sendo que o mesmo indivíduo também faz parte do grupo.

Porém o raciocínio inverso também pode ser concebido. O *default* de um membro do grupo pode generalizar o calote em todo o grupo (Besley e Coate, 1995). Ou seja, mesmo tendo condições de pagar sua dívida individual, o demandante não tem o mesmo raciocínio quando tem de pagar pelos companheiros. Este acréscimo da dívida leva o devedor a mudar de opção, passando a escolher o *default*. Agora ele não paga a responsabilidade do crédito do companheiro nem a parte que lhe cabe do empréstimo.

O ônus da responsabilidade pode tornar mais vantajoso, para o demandante, o não pagamento, mesmo que ele esteja disposto a pagar sua parte da dívida (no arranjo do aval solidário o pagamento de sua parte do empréstimo não livra o bom pagador das responsabilidades sobre o grupo). gerando assim, um efeito que contradiz o motivo da

existência do grupo. Portanto o arranjo do grupo não acarreta, por si só, melhoria do mercado de crédito.

Arelado ao desenvolvimento do grupo deve-se montar uma malha de estímulos e benefícios que culminem no desejo de pagamento por parte do devedor: vantagens e sanções que façam com que o benefício em honrar o compromisso seja maior do que o ganho imediato do calote.

Besley e Coate (1995) estudaram este duplo efeito gerado pela formação do grupo. Para tanto utilizaram uma função onde as penalidades, impostas aos demandantes de crédito a um possível calote, crescem juntamente com a rentabilidade dos negócios. Quanto maior a rentabilidade maior será o prejuízo de não se honrar a dívidas (o crédito futuro é mais valioso para negócios lucrativos).

O resultado deste modelo depende, obviamente do grau de rentabilidade dos negócios. Para grupos com alta rentabilidade o provável resultado é o pagamento. Se apenas um dos integrantes do grupo tiver uma boa rentabilidade, este provavelmente irá honrar os compromissos dos demais e posteriormente formar grupo com pessoas distintas. Com média rentabilidade o grupo irá tomar a mesma decisão, ou todos pagam ou o grupo inteiro não paga. Para os demais casos o resultado seria o calote de todos os membros do grupo.

A lógica deste estudo está no grau de benefícios futuro do crédito para cada negócio em particular. Se um negócio apresenta alta rentabilidade, o futuro do crédito é promissor. Logo a penalidade do não refinanciamento gera uma perda, por parte do

demandante de crédito, maior do que de um negócio que não apresente uma rentabilidade tão boa.

Esses autores aplicaram o mesmo estudo para a penalidade social. E o efeito encontrado tem o mesmo resultado. Quanto maior for a inserção de um indivíduo na sociedade, sua malha de contatos e sua rede social, maior será a propensão a pagar o crédito, mesmo que a dívida venha do outro integrante do grupo.

Diagne (1997) aponta a importância do acesso a crédito futuro como forma de criar esses laços que forçam o pagamento. O crédito futuro cria laços de dependência que aumentam as sanções sociais gerando assim uma diminuição da inadimplência.

A inadimplência (se um não paga ninguém tem mais crédito) gera uma pressão interna no grupo. Essa pressão resulta na ampliação dos vínculos entre os membros do grupo e amplia o capital social dos participantes do grupo. Conseqüentemente são criadas formas de coerção diretas ao pagamento e ao mesmo tempo maiores sanções via capital social.

2.3.3 Capital Social

Conforme alerta Coleman (1988) o conceito de capital social é importante instrumento para ampliar o referencial teórico da microeconomia, imbuindo nesta disciplina a noção de que os agentes também tomam decisão analisando o sistema social em que estão imersos.

Então o capital social seria a união de dois princípios. O primeiro apregoa que os indivíduos tomam decisões através, única e exclusivamente, de seu interesse. São guiados pela suas vontades e pelo benefício próprio. Este princípio repousa na otimização de utilidade por parte do agente.

Resumidamente, o outro princípio repousa na capacidade de descrever as ações de um indivíduo guiadas por um contexto social. Ou seja, o comportamento do agente seria tangido por certas influências formadas nas relações sociais onde este está submerso.

A conjunção entre estas duas visões se concretiza no conceito de capital social, que se apresenta como um importante referencial teórico para compreender a atuação dos agentes econômicos. Formulação que corrobora com a idéia de Granovetter (1985) cujo trabalho atacou o aspecto do agente econômico distanciado do conceito social do qual se insere, criando o termo “*embeddedness*” que justamente se refere à percepção de que os agentes estão imersos em uma imensa rede de relacionamentos. Portanto as decisões estariam calçadas tanto na maximização de seus benefícios quanto nas resultantes de seus atos na sociedade.

O capital social pode ser usado como um potencial (munido de prerrogativas ao desenvolvimento), inerente a aglomerações humanas, capaz de criar processos que tenham como resultante a melhoria das condições de vida enfrentada por determinada comunidade. Essa melhoria é alcançada pelo estabelecimento de relações humanas que enriquecem a existência do indivíduo, ampliando seu leque de escolha, sua liberdade (Abramovay, 2002).

Coleman define assim capital social: *"The function identified by a concept of social capital is the value of these aspects of social structure to actors as resources that they can use to achieve their interests."* (1988; 101).

Coleman cita três esferas distintas para o termo capital social: obrigação e expectativa, canais de informação e normas e sanções. A primeira forma um tipo de relação baseada na confiança mútua entre os agentes. A segunda forma de capital social está atrelada ao potencial obtenção de informações inerentes às relações sociais. Tais informações são extremamente relevantes para calcificar as ações de determinados agentes (ex. no mercado de crédito). Por último temos a maneira com a qual a sociedade pode impor determinadas normas para toda sociedade. Na esfera de um programa de microcrédito esta pode ser a maneira com a qual se desenha o programa impondo determinadas sanções ao desrespeito dos contratos.

Capital social, portanto, é uma forma de capital que gera ganhos de produtividade como qualquer outra. Entretanto não se apresenta de forma tão tangível como as demais formas de capital. A posse de determinada quantidade de capital social, efetivamente, torna possível atingir metas que na sua ausência seriam impossíveis. Por isso o capital social é um ativo com o mesmo valor que o capital físico, o monetário ou humano, podendo, em muitos casos, substituir outras formas de capitais.

No microcrédito, o capital social funciona como coordenador de redes sociais criando ambiente mais propício para a constituição de um mercado de crédito. "A constituição de grupos solidários cria um sistema eficaz de confiança e controle por

meio de redes sociais, sustentadas pela articulação e pelos laços de confiança entre os agricultores e as organizações, que dinamizam as oportunidades sociais e financeiras de seus cooperados” (Junqueira e Abramovay, 2003; 24).

Nota-se que os itens anteriores, deste trabalho, está permeado com o conceito de capital social. Sem este conceito o auto monitoramento e a pressão exercida pelo grupo para honrar os compromissos não iriam existir. É assim que podem ser reduzidos os problemas de risco moral e informação assimétrica. Por trás de toda teoria da informação, exposta anteriormente, existe como pilar de sustentação o conceito do capital social, pois é neste que se ampara a confiança e o controle necessário para a formação de grupos.

2.3.3.1 Capital Social no microcrédito

Na tentativa de entender como indivíduos inseridos em uma rede de relações sociais poderiam se beneficiar da sua posição ou gerar externalidades positivas para outros agentes, Coleman abriu um vasto campo para o estudo de grupos de crédito, que hoje culmina em uma das mais fortes evidências acerca dos benefícios do aval solidário.

As redes sociais referem-se à noção que os indivíduos são colocados em enorme espectro de relações interpessoais. As resultantes das interações não ficam restritas a esfera social exclusivamente, gerando efeitos nas esferas econômicas ou qualquer outro enquadramento imaginado. Portanto estes setores da vida individual só podem ser tratados de forma conjunta.

Neste ponto, entra o aval solidário e o microcrédito. Pois o capital social é um centro de informações no qual os agentes econômicos se baseiam. Por exemplo, a confiança é uma forma de capital social, que afeta os custos de transação de qualquer programa de crédito.

Bastelear (2000) confirma esta suposição ao dizer que:

“an increasing number of finance institutions provide credit to the poor on the basis of social collateral, through which borrower’s reputation, or the social network to which they belong, take the place of traditional physical or financial collateral.” (2000;1).

Os agiotas, que atuam nas vizinhanças de suas casas, sempre tiveram conhecimento privilegiado dos mercados onde atuam, pois criaram uma rede de influências e estabeleceram vínculos com a população local capacitando-lhes a diferenciar cada um dos seus clientes. Stiglitz (1990) cita que *“local moneylenders”* têm essa importante vantagem sobre as instituições formais de crédito, uma vez que, são capazes de diferenciar seus clientes.

O que é valioso no conceito de capital social e na formação de grupos é a tentativa de internalizar os benefícios dos agiotas expostos no parágrafo anterior. É munir uma instituição financeira formal de conhecimentos existentes apenas pelas pessoas que fazem parte de uma determinada rede de relações estáveis. E com isso gerar externalidades positivas que possam ser incorporadas pelos participantes destas mesmas redes.

Bastelear (1999) disserta sobre a importância da relação social de proximidade, entre demandante e prestador, que nasce da prolongada existência do sistema de crédito. O autor conclui que a relação criada e cultivada, pelos diversos encontros, se constitui em uma variável central que assegura taxas de adimplências altíssimas.

Tal afirmação é evidenciada pelo programa de crédito efetuado na Costa Rica, Bastelear (1999), onde a reputação das pessoas é um importante quesito na seleção dos membros do grupo, acarretando, por conseguinte diminuição da inadimplência do programa.

Outra forma concreta de percepção da funcionalidade e dos benefícios econômicos do capital social é fornecida por Larance (1998). Em seus estudos em Bangladesh ela mostrou o benefício levado pelo programa às mulheres locais. Através de um trabalho de campo que durou cerca de nove meses, a autora e sua assistente puderam observar a estrutura social local, fazendo uma comparação entre a estrutura social existentes antes e depois do surgimento do programa do Grameen Banking. Sua conclusão aponta para formação de maior vínculo entre as mulheres contempladas. Larance notou que o mecanismo do aval solidário e as reuniões semanais criaram uma identidade individual (antes do programa as mulheres nem eram chamadas pelos próprios nomes) e uma identidade social, ampliando com isso a rede de relacionamentos existentes, o que possibilitou maior troca de informação acerca de formas de produção e de comercialização, gerando um aumento da produtividade de seus negócios. Porém como a autora ressalta, o maior ganho dessas mulheres está na diferente maneira de inserção desta nas comunidades que vivem, dando maior confiança que tem contrapartida direta em seus negócios.

Karlan (2001) detectou a significância das variáveis de concentração geográfica e similaridade cultural para a explicação do pagamento do empréstimo. Quanto maiores forem tais variáveis, maior será a probabilidade de uma instituição de microcrédito ter baixas taxas de inadimplência. Seu estudo foi realizado no Peru, utilizando os dados do FINCA, uma organização de empréstimos em grupo, que atua da forma de *village bank*.

O autor argumenta que tais variáveis (concentração geográfica e similaridade cultural) são importantes características para a criação de capital social. Ou melhor, tais características facilitam e até induzem a criação e o fortalecimento de laços sociais, ampliando assim a rede social elevando o grau de capital social existente em uma determinada comunidade. Com isso Karlan amarra a possível relação entre capital social e taxas de adimplência, uma vez que os fatores que criam capital social também estão relacionados com adimplências conquistadas pelos programas.

2.3.3.2 Capital Social, mensuração dos seus efeitos

Apesar da dificuldade de se quantificar a variável capital social, dada sua abrangência, alguns trabalhos foram realizados mostrando a importância deste conceito. Em níveis macroeconômicos, onde se relaciona a variável ao crescimento PIB e investimento, o impacto pode ser avaliado de duas maneiras. Primeiramente, pela incorporação da variável capital social na função de produção. Porém esta

metodologia ainda não apresentou um resultado satisfatório em termos de trabalhos produzidos.

A outra maneira é a estimação direta do impacto no crescimento, especificado por componentes do capital social. Knack e Keefer (1997) realizaram uma *cross section* em 29 países com o intuito de captar os efeitos de capital social sobre o desenvolvimento econômico. Os indicadores de capital social utilizados foram níveis de confiança e normas civis que tiveram efeitos positivos sobre o crescimento.

Outro resultado, deste estudo, de particular importância que amplia o escopo de análise do conceito capital social é o fato de que a variável confiança tende a se tornar mais relevante à medida que aumenta a pobreza dos países:

“ trust’s relationship to growth in our study is especially large in poorer countries, which may be attributable to their less well developed financial sectors, insecure property rights, and unreliable enforceability of contracts. Interpersonal trust seems to be more important in facilitating economic activity where formal substitutes are unavailable” (Knack and Keefer, 1997; 1284).

Ou seja, em países com instituições políticas e de direito mais fracas a confiança tem maior importância no desenvolvimento econômico. Pois justamente substituem o vazio deixado pelas vias formais de segurança e normas de regulação. Este tipo de estudo tem apresentado um crescimento rápido. Os indicadores de capital social geralmente utilizados são medidas de liberdade civil e política, corrupção, graus de *enforcement* dos contratos, corrupção, discriminação política, desagregação social etc.

Na análise microeconômica o estudo de Coleman (1988) demonstrou que o capital social está conectado com o capital humano. Um exemplo disso é dado pelo fato de escolas americanas relacionadas a religiões e em comunidades pequenas terem taxas de desistências menores do que os outros tipos de escola. O autor conclui que a rede social existente em pequenas comunidades e em escolas com vínculos culturais comuns (religiosos, por exemplo) forma um ambiente mais propício para a progressão no estudo, o que gera efeitos na produtividade de seu trabalho, acarretando em maiores possibilidades de geração de renda futuras.

Trabalhos na Índia mostraram que capital social propicia uma alocação de recursos mais eficientes por parte da população mais carente (Townsend 1994). O aumento de bem-estar, em pequenas comunidades, atrelado ao capital social também foi notificado por Narayan e Prichett (1996).

2.4 Resumo

Segundo a literatura, o respaldo angariado pelos grupos solidários, que tem o poder de superar os problemas do mercado de microcrédito, se encontra, basicamente, na responsabilidade comum “*joint liability*” do crédito. Uma vez que esse embuiria um sistema eficaz de auto-gestão e controle interno no grupo.

Entender as diretrizes do grupo apontadas pela literatura e compreender como essas suprem as fragilidades do mercado de microcrédito é de vital importância para questionar a possível supressão dos entraves à constituição desse mercado (citado

pelos autores) e , posteriormente, confrontá-las com o resultado obtido no Jardim da Conquista.

3 POTENCIALIDADE DO AVAL SOLIDÁRIO

3.1 Aval solidário

O aval solidário é uma metodologia de empréstimos que tem como razão de sua existência a tentativa de alcançar a população que não tem acesso a formas tradicionais de empréstimos. O arranjo do crédito é tal que deve permitir que essa população, sem meios de oferecer garantias reais, possa entrar no mercado sem que o ofertante de crédito arque com prejuízo na forma de altas taxas de inadimplência.

“ As a rule, the group-leading technology has more potential for deep outreach because it can substitute physical collateral for joint ability. Joint ability has high transactional costs, and it can also have high cash costs if borrowers must repay the debts of their comrades. Still, group loans attract those who cannot or will not post physical collateral. In contrast, individual loans appeal to richer borrowers who can post physical collateral and who want to avoid the costs of joint ability.” (Navajas, Schreiner, Meyer, Gonzalez-Vega, Rodríguez, 2000; 343).

Se a conclusão acima não for verdadeira, ou melhor, se o empréstimo em grupo não tem um maior poder de alcançar os mais pobres, uma das razões de existência do aval solidário desaparece. Pois, se o empréstimo em grupo trabalha com as mesmas pessoas que o empréstimo individual, aquele (empréstimos em grupo) não estaria incorporando ninguém ao sistema financeiro.

Obviamente, a incorporação de pessoas excluídas tem de ser feita sem prejuízo à instituição de crédito. Os empréstimos não são a fundo perdido, pois o objetivo de uma instituição de microfinanças é alcançar a fatia da população desprovida dos

serviços financeiros e receber de volta o capital empregado. Caso contrário, não estaria expandindo a fronteira dos serviços bancários e sim doando dinheiro.

A pergunta a ser respondida nesta parte do trabalho é se o aval solidário pode abarcar parte da população que tem uma demanda reprimida por serviços financeiros. Se a resposta for negativa, é a própria metodologia de empréstimo baseada em fundo de aval que perde sentido.

3.2 Questão

Nas últimas três décadas ocorreu um grande aumento de interesse na de como expandir a fronteira dos serviços financeiros para parte da população que não tem acesso a esses serviços. Metodologias de empréstimos foram desenvolvidas para este fim: trazer a população mais pobre para dentro do setor financeiro da economia com a finalidade de melhorar a condição de vida, aliviando, assim, a pobreza enfrentada por tais pessoas.

Para tanto foi necessário driblar os problemas que as afastavam do setor bancário tradicional, como, por exemplo, a baixa capacidade de obrigar o cumprimento dos contratos, a falta de um colateral físico e do alto custo de se atuar em um mercado de crédito muito fragmentado com montantes reduzidos. A solução foi enfrentar esses obstáculos por um tipo de capital intangível e de difícil mensuração, o capital social.

Porém será que a utilização do capital social consegue incorporar camadas mais pobres da população no mercado de crédito? É possível trabalhar com uma metodologia, que faz uso explícito do capital social em substituição dos modos tradicionais de empréstimos, e ainda assim obter taxas de inadimplências normais tendo em vista o mercado onde se atua?

3.3 Teste aplicado

A título de mera ilustração do problema, foi proposta a realização de um exercício simples de determinação do público alvo e da taxa de inadimplência.

Sem a pretensão de explicar exhaustivamente os determinantes de tais variáveis, este exercício pretende demonstrar a significância do capital social como um instrumento indutor do alcance (grau de pobreza atingido) do programa de crédito, ao mesmo tempo em que não sinaliza taxas mais significantes de inadimplência.

O procedimento econométrico aqui utilizado não tem por objetivo analisar os determinantes do público alvo ou da taxa de inadimplência, e sim o de relacionar essas variáveis com o capital social utilizado na metodologia de empréstimos em grupo.

Para responder à pergunta formulada, foi utilizada a base de dados do *MicroBanking Bulletin* (MBB). Esta instituição, que foi fundada por *Consultative Group to Assist*, é uma das principais fornecedoras de dados sobre projetos de microcrédito.

O banco de dados é constituído pelas instituições de microfinanças que fornecem informações financeiras e de performance do seu *portfolio* assim como detalhes sobre a metodologia utilizada, subsídios e estrutura de funcionamento. Tais participantes também se comprometem a enviar documentos como auditorias financeiras, relatórios anuais e outros materiais que auxiliam no entendimento das operações dessas instituições.

Com essas informações, a MBB faz ajustamentos que permitam a comparação entre as diversas instituições espalhadas por todo mundo. Na regressão proposta neste capítulo, foram utilizadas 37 instituições, sendo que 19 delas operam com empréstimos em grupo e 16 com créditos individuais. Dentre essas 37 instituições, se apresentam algumas das mais importantes do setor e representativas (Caja do Andes, BancoSol, Banco Solidário, FINCA etc).

As variáveis utilizadas nas regressões, obtidas por este canal, dizem respeito à inadimplência⁶, mercado alvo do programa, idade da instituição, metodologia utilizada, número de clientes, média dos empréstimos e total emprestado.

3.4 Principais Variáveis utilizadas

As principais variáveis utilizadas neste capítulo são: a inadimplência, definida como o total de atrasos de mais de 30 dias no pagamento das prestações dividido pelo total de

empréstimos da instituição; o mercado alvo, uma variável obtida pela divisão da média dos empréstimos da instituição pelo produto nacional bruto per capita do país; e o capital social obtido pela forma de inserção da instituição de crédito no mercado.

Ao se dividir a média dos empréstimos pelo PNB per capita consegue-se aproximar as diferenças de renda existentes nos diversos países. Por exemplo, um cidadão americano pobre que receba 200 dólares por mês teria uma condição de vida pior do que alguém que tenha a mesma renda e more em um país subdesenvolvido, na Etiópia, por exemplo. E um empréstimo de 100 dólares teria, efetivamente, mais poder de compra na Etiópia do que nos EUA.

Porém ao se dividir o salário ou um empréstimo pelo PNB per capita dos países é possível neutralizar essa diferença de renda entre os países (quando maior o nível de salários também é proporcionalmente maior o PNB) tornando possível comparar pessoas com rendimentos diferentes em localidades distintas. Esse índice, portanto, consegue trazer para um denominador comum os diversos valores em diversos países, dando uma base para estudar as diversas instituições de microcrédito existente no mundo inteiro.

O índice é chamado de mercado alvo justamente por representar a relação entre o empréstimo e o PNB do país. Se uma instituição apresenta o índice igual a 30% quer dizer que o empréstimo médio da instituição representa 30% da renda per capita do país.

⁶ Atraso superior a 30 dias no pagamento do crédito.

Quando maior este número é de se esperar que o empréstimo atinja pessoas de nível de renda mais alto, sendo o oposto também verdadeiro. Pois se o empréstimo for maior que a capacidade de pagamento da pessoa muito possivelmente teremos reflexos sobre a taxa de inadimplência, que tende a aumentar. Caso contrário, se o empréstimo for menor que a capacidade de pagamento e que a necessidade do negócio esse se mostrará insuficiente, o que desencorajará o demandante de crédito. Portanto é de se esperar que o índice do mercado alvo tenha relação com o grau de pobreza alcançado pelo programa.

A variável “capital social” foi gerada a partir da forma de inserção da instituição no mercado de crédito. As instituições que utilizam empréstimos individuais com a presença de colateral físico atribui-se o valor 0 (zero), caso contrário, empréstimos em grupo e *village bank* sem colateral físico, foi atribuído o valor 1 (um). Esse processo é conhecido como *dummy*, utilizado para distinguir efeitos entre diferentes estados da natureza (no caso empréstimos em grupo e empréstimo individual).

Essa distinção torna possível diferenciar os efeitos gerados por metodologias diversas. Caso essa variável (capital social) seja relevante no modelo apresentado a seguir, podemos concluir que metodologias diversas têm impactos diferenciados na tentativa de se explicar o modelo, ou a variável dependente. Se a variável não é relevante, pode-se concluir que as diferentes metodologias aplicadas pelos programas surtem efeitos semelhantes sobre a variável que se queira explicar.

3.5 Regressões

O primeiro conjunto de regressões visa relacionar o mercado alvo com o capital social, ou seja, procuramos verificar se o capital social tem um potencial de incorporar pessoas não alcançadas pela metodologia individual de crédito.

Outras variáveis também foram utilizadas conforme os possíveis efeitos que possam gerar a uma instituição de microcrédito. Variáveis como a idade da instituição, pois como definiu Navajas (1999), a maturação de uma instituição pode capacitá-la a diferenciar seus clientes; o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) uma vez que melhor condição de vida gera um ambiente mais propício para o desenvolvimento de um setor bancário informal; o número de clientes (relaciona-se com o tamanho da instituição) e a média de empréstimos.

Também foi sugerida a diferenciação regional da instituição como tentativa de captar a diversidade cultural das diversas regiões do globo, contudo a incorporação dessa variável não alterou os resultados obtidos das regressões mostradas abaixo.

Tabela 1. Resultado da regressão com a variável dependente mercado alvo.

regressões		I	II	III	IV	V	VI
capital social	coeficiente	-56,23450 [-2,098796]	-59,29801 [-2,275587]	-62,78413 [-2,406590]	-64,22637 [-2,403772]	-59,93523 [-2,299128]	-56,86769 [-2,363658]
IDH	coeficiente	-0,16000 [-1,235040]	-0,189651 [-1,593936]	-0,195366 [-1,631338]	-0,147186 [-1,237653]	-0,150275 [-1,270509]	
n° de clientes	coeficiente	-0,00005 [-1,305916]	-5,32E-05 [-1,566281]	-5,75E-05 [-1,692355]	-2,33E-06 [-0,816701]		
total de empréstimo	coeficiente	0,00000 [1,585892]	1,30E-06 [1,801112]	1,17E-06 [1,629254]			
idade	coeficiente	-3,34435 [-1,305599]	-2,998233 [-1,212187]				
inadimplência	coeficiente	225,71720 [0,613591]					
R ²		0,28	0,27	0,238	0,17	0,15	0,12
Teste F		0,1	0,06	0,062	0,09	0,053	0,023

*Estatística t é apresentada entre conchetes

Na tabela acima estão dispostas sete regressões, todas tendo como variável dependente o mercado alvo. Na regressão "I", as variáveis independentes utilizadas são: capital social, IDH, número de clientes, total de empréstimos concedido pela instituição de crédito, idade da instituição, e a taxa de inadimplência. Os coeficientes, assim como a estatística "t", estão dispostos na tabela. A regressão número "II" apresenta como variáveis independentes o capital social, IDH, número de clientes, total de empréstimo e a idade. Portanto as variáveis independentes relacionadas a cada regressão se apresentam na coluna, como também o R quadrado e o teste F.

A regra seguida para a sucessão de regressões foi a de retirar a variável menos representativa, ou melhor, que apresentava uma estatística "t" mais baixa, portanto tendo a maior probabilidade de ser igual a zero.

A conclusão mais relevante da tabela é que o único coeficiente estatisticamente diferente de zero (teste “t” superior a dois em modulo) é justamente o que se relaciona com o capital social. E isso é verdade para todas as regressões propostas.

Portanto a única variável que tem relevância estatisticamente naquelas equações é o capital social. Ou seja, não se pode afirmar, com base nesse banco de dados, que as outras variáveis são importantes para explicar o mercado alvo.

O capital social segundo de Bastelear (1999) apresenta potencialidade semelhante à encontrada nessa regressão, uma vez que a conclusão de seu texto é que a rede social tem um importante papel de diminuir a distância entre mercado de crédito e os pobres que os bancos comerciais foram incapazes de solucionar.

A sinalização da conexão entre essas variáveis também foi analisada no estudo de Navajas, Conning e Gonzalez-Vega (1998). Em um mercado competitivo de crédito, onde coexistam as duas metodologias, a renda média das pessoas pertencente a carteira do banco que trabalha exclusivamente com empréstimos individuais é consideravelmente maior do que a média de renda das pessoas que utilizam a metodologia do empréstimo em grupo.

Outro fator relevante é o sinal da variável capital social. A variável capital social apresenta um valor negativo, portanto à medida que aumenta o valor de capital social é atingida uma camada mais baixa da população. O sinal negativo mostra a relação inversa entre as variáveis.

Essas regressões sinalizam a importância da forma de inserção da instituição de crédito (utiliza ou não o capital social) no grau de alcance na população, visto que a variável “capital social” utilizada para substituir o colateral físico foi a única estatisticamente diferente de zero ao mesmo tempo em que indicou que sua utilização gera um maior alcance nas camadas mais pobres da população.

Tabela 2. Resultado da regressão com a variável dependente inadimplência.

regressões		I	II	III	IV	V	VI	VII
capital social	coeficiente	-0.008662 [-0,607236]	-0.007877 [-0,571019]	-0.006571 [-0,48054]	-0.003791 [-0,274987]	-0.005782 [-0,432593]	-0.012361 [-0,972871]	-0.013143 [-1,059679]
IDH	coeficiente	-0.000181 [-2,156184]	-0.000187 [-2,282508]	-0.000135 [-2,320646]	-0.000130 [-2,185446]	-0.000126 [-2,145978]	-0.000106 [-1,836677]	
média de empréstimos	coeficiente	3.47E-05 [1,053989]	4.14E-05 [1,489975]	1.89E-05 [1,568423]	1.86E-05 [1,501194]	1.69E-05 [1,410116]		
idade	coeficiente	0.001645 [1,305603]	0.001721 [1,401604]	0.001936 [1,613487]	0.000262 [0,683233]			
nº de clientes	coeficiente	-1.36E-08 [-0,657803]	-5.64E-09 [-1,26324]	-6.42E-09 [-1,469458]				
mercado alvo	coeficiente	-0.000143 [-0,688472]	-0.000172 [-0,897895]					
total de empréstimos	coeficiente	1.74E-10 [0,396265]						
R ²		0.24	0.24	0.22	0.17	0.15	0.1	0.027
Teste F		0.26	0.18	0.14	0.19	0.12	0.15	0.29

* Estatística t é apresentada entre colchetes

A tabela acima foi arquitetada do mesmo modo que a tabela “um” e tem como variável dependente a taxa de inadimplência.

A única variável estatisticamente relevante neste modelo foi o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), com exceção da regressão “VI”, onde o IDH não se apresentou estatisticamente diferente de zero em um nível de significância de 5%.

A variável “capital social” não se mostrou estatisticamente diferente de zero em nenhuma das equações realizadas, apresentando-se com a estatística “t” mais baixa, portanto a menos relevante. Portanto, nos modelos apresentados pode-se dizer que a metodologia empregada (a variável capital social) não surte grandes diferenças sobre a taxa de inadimplência, ou seja, a utilização de uma metodologia que não usa capital social (contrato individual de empréstimos) não difere, estatisticamente, de uma metodologia de empréstimos baseada no capital social (empréstimos em grupo e *village banking*) para explicar as taxas de inadimplência.

Portanto os resultados obtidos indicam que para explicar a inadimplência, tanto faz a metodologia aplicada, o modo como a instituição trabalhe no mercado, pois essa aparenta não ter efeitos sobre a taxa de inadimplência.

3.6 Conclusões das regressões

A conclusão parcial da tabela “um” é: a variável “capital social” não só é relevante para explicar o grau de pobreza atingido pelos programas de crédito como também apresenta uma relação inversa com esta (quanto maior o capital social menor é a renda das pessoas atingidas pelo programa).

A conclusão parcial da tabela “dois” é: a variável “capital social” é estatisticamente igual a zero, ou seja, não é relevante na tentativa de explicar as taxa de inadimplência.

Unindo as duas conclusões tem-se que o capital social (metodologia usada) pode interferir no alcance da pobreza de um programa de crédito sem produzir efeitos sobre as taxas de inadimplência. Isto seria o mesmo que dizer que a utilização de grupos, com responsabilidade mútua sobre o crédito, tem um poder maior de atingir clientes mais pobres do que a metodologia de empréstimos individuais, e faz isso sem afetar a taxa de inadimplência.

Se isso é verdadeiro, ou seja, empréstimos em grupo afetam o grau de pobreza sem alterar a taxa de inadimplência, então o colateral social (do empréstimo em grupo) é pelo menos tão bom quanto o colateral físico exigido nos empréstimos individuais. Logo a derradeira conclusão é a de que o capital social tem condições de substituir o colateral físico nesse mercado de microcrédito.

3.7 Conclusões

O mercado de crédito apresenta maiores dificuldades em sua constituição, por sua peculiaridade de que não se aliena a mercadoria transacionada (Toneto, 2001 a), portanto no ato do empréstimo o agente econômico não se abstrai do dinheiro. O valor recebido com o empréstimo, que recebe o nome de taxa de juro, é calculado pelo poder que o dinheiro tem de multiplicar-se.

Logo o prestador se depara com dois custos para abrir mão de seu capital: o primeiro é o juro (poder intrínseco do capital de se multiplicar) cobrado pelo uso do dinheiro e o segundo pelo risco da devolução ou não do mesmo. Em um mercado

onde não existe um colateral físico o risco da não devolução do principal aumenta de tal maneira que, muitas vezes, inviabiliza a constituição do mercado.

A incorporação de pessoas que não possuem garantias a dar pelo empréstimo ocorre pela constituição de uma metodologia de empréstimo, conhecida como aval solidário, que não está alicerçada na forma tradicional de empréstimo.

No aval solidário é apresentado como defesa aos empréstimos a responsabilidade mútua sobre o crédito e a constituição grupo com elevados índices de capital social, que segundo Coleman (1988), é o valor dado aos aspectos da estrutura sociais inseridos pelos atores econômicos, uma vez que essa estrutura funciona como uma fonte de recursos que pode ser usada para atingir seus interesses.

O presente capítulo sinalizou, mesmo de maneira parcial, as relações existentes entre as diferentes metodologias, o mercado alvo e a inadimplência. A forma de atuação da instituição de crédito pode explicar o nível de pobreza dos beneficiados com o programa (a utilização de capital social ajuda a emprestar a pessoas mais pobres) ao mesmo tempo em que não acarreta em maiores taxas de inadimplências.

A tradução do duplo efeito foi aqui traduzida como uma possível substituição do colateral físico por um capital não tácito sob a forma de uma promessa de confiança, normas (Knack e Keefer, 1997) expectativas e obrigações (Coleman, 1988) com o nome de colateral social.

Este capítulo na verdade surge como uma introdução para as hipóteses principais dessa dissertação. O colateral social, vazio de valor concreto e com uma relação difusa com o mercado de crédito aparenta resultar num mesmo poder de afetar esse mercado do que uma jóia, um carro ou uma casa. Um bem físico é tão bom quanto uma suposição teórica, o capital social, que não aparenta ser mais do que uma relação de confiança, respeito mútuo.

Muitos argumentam que essa metodologia é impraticável, pois acarreta grandes custos de transação a serem incorporados pelos demandantes do crédito. Este tema será objeto de estudo dos próximos capítulos, que entre outras observações se empenhará em responder as relações um tanto obscurecidas pela intangibilidade do colateral social com o mercado de crédito.

3.8 Resumo

Antes de adentrar para o programa “SP Confia” mais especificamente, foco da análise dessa dissertação, fez-se uma digressão com o intuito de denotar a potencialidade da variável “capital social”.

Os dados internacionais apontaram para uma provável relação entre o capital social e o grau de pobreza atingido pelo programa. Também foi assinalada a não alteração das taxas de inadimplência pelas diversas metodologias aplicadas.

O fato notável a se capturar é a existência de uma variável abstrata “capital social” que guarda relação com o mercado de crédito. E essa relação aponta para um sinal positivo à constituição desse.

4 O LADO DA OFERTA

4.1 Introdução

Antes de entrar no lado da demanda, que consiste na questão central dessa dissertação e estudar como os grupos solidários atuam no mercado de microcrédito, é necessário entender o modo de operação do SP Confia, na medida em que esse tem conseqüências fundamentais para o desenvolvimento do programa.

A inserção do programa na comunidade tem uma relação muito íntima com o público alvo do programa, que traduz o anseio, por parte do SP Confia, de atingir os mais pobres.

Nesse sentido a evolução da metodologia bem como os critérios de escolha da comunidade a ser contemplada com o programa são bem ilustrativos, pois evidenciam que o foco principal da instituição está voltado ao público atingido por ela.

Para aproximar o leitor ao Jardim da Conquista, o último índice desse capítulo trás alguns dados sobre o programa dessa comunidade, sem a pretensão de transcrever a região, pois isso será feito no próximo capítulo sobre a demanda.

4.2 O programa e suas evoluções

O programa SP Confia, lançado pela Prefeitura da cidade de São Paulo em 6 de setembro de 2001, visa fornecer crédito à população excluída desses serviços, dando, aos pobres, uma alternativa de crédito às instituições formais e informais.

A metodologia individual de empréstimos bem como a constituição de grupos solidários é usada, porém esta última apresenta melhores resultados quando contrastado com a missão da instituição: “fazer chegar o microcrédito aos pequenos empreendedores formais e informais do município de São Paulo, para impulsionar o desenvolvimento de suas atividades e a sua inclusão social”.

A interação entre as duas pontas do crédito (demandante e ofertante) suscitou um processo de aprendizagem que como resultante última obteve um aprimoramento do programa rumo ao maior alcance na população e um crédito que se adapte melhor ao público alvo objetivado.

Ao iniciar suas operação o SP Confia utilizava unicamente operações individuais de crédito. A percepção da possibilidade de aperfeiçoamento levou o SP Confia a tomar uma decisão técnica, de acordo com a missão do programa, de iniciar as operações de empréstimos em grupo.

Uma vantagem dessa metodologia é a possibilidade de que pessoas com restrições cadastrais e sem avalistas tomem empréstimos (público inalcançável através de

empréstimos individuais), principalmente nano e micro comerciantes que representam 90%⁷ dos clientes do aval solidário e empreendedores que não possuem conta bancária 63%⁸ das clientes dessa metodologia de empréstimo.

A metodologia trazida da Bolívia passou por adaptações antes de ser aplicada em São Paulo. Em julho de 2002 iniciaram as operações com grupos solidários, tendo como base de sustentação a responsabilidade comum sobre o crédito.

Os grupos são formados de quatro (4) a sete (7) pessoas sendo que ao menos duas dessas não devem possuir restrições cadastrais no nome. O valor requisitado, pelos diversos membros de cada grupo, não pode diferenciar muito, pois essa situação poderia gerar uma incompatibilidade entre a capacidade real de pagamento dos membros mais pobres do grupo e sua responsabilidade mútua sobre o empréstimo.

Hoje existem cinco unidades operando com grupos solidários (Heliópolis, Brasilândia, União de Vila Nova, Jardim Helena e Jardim da Conquista) ligadas a central situada no Brás. Os créditos só são fornecidos para pessoas que atuem (possuam negócios) ou residam em áreas próximas as filiais, esta medida tem por fim a apropriação de relações e conhecimentos existentes nas comunidades locais.

Antes do fornecimento do crédito é constituída uma ficha cadastral onde é medida a capacidade do empreendimento e a condição sócio-econômica do empreendedor.

⁷ Fonte SP Confia.

⁸ Fonte SP Confia.

Também é efetuada uma visita ao local do empreendimento antes da concessão do empréstimo.

Toda essa documentação é reunida e encaminhada ao comitê de crédito situado no Brás, onde será avaliado, medido o valor do crédito oferecido e conseqüentemente disponibilizado ao demandante.

O cheque (nominal) do crédito é então dado ao empreendedor. Após quinze dias é efetuada outra visita ao empreendimento que se repetirá mais uma vez até o fim da rodada do crédito, que tem a duração de dois meses. Essas visitas têm o intuito de sinalizar, de modo prematuro, problemas enfrentados pelos empreendedores.

As prestações do crédito são pagas semanalmente com montantes fixos, sendo o atraso dessas punido com aumento na taxas de juros para futuros créditos ou a diminuição do montante desses. A rodada do crédito dura dois (2) meses, constituindo portanto, em um total de oito (8) prestações com juros de 3,9% ao mês.

Segundo Toneto e Grenaud (2001 b) esse sistema apresenta importantes vantagens:

“Elimina o tomador indisciplinado, dá sinais rápidos ao agente de crédito e ao grupo sobre problemas emergentes, facilitando o monitoramento e a adoção de medidas corretivas (...) com esse sistema o pagamento se inicia antes que o investimento comece a dar retorno, necessita-se que os indivíduos (famílias) tenham outras fontes de renda para poderem realizar o pagamento”. (Toneto e Grenaud, 2001 b; 10).

No final do período o crédito pode ser refeito, com a promessa de um acréscimo no montante oferecido. Não, obrigatoriamente, os grupos são os mesmos, permitindo assim a exclusão de maus pagadores. As penalidades expostas no parágrafo anterior,

bem como a promessa de empréstimos maiores têm o objetivo de impor maior responsabilidade e de fornecer estímulos de bom comportamento aos participantes do programa.

Em busca do melhor formato do programa, o SP Confia pretende modificar o arranjo do crédito abrindo a possibilidade dos melhores negócios (os que mais cresceram e conseqüentemente destoaram do restante do grupo) passarem para a metodologia individual de crédito.

A base teórica que possibilitaria tal inversão do programa parece apresentar uma relação de proximidade com a percepção que se segue:

“Some of the most successful organization using group lending have faced the need to depart from the principles of group lending as their clientele mature” (Rodríguez-Meza, 2000; 59).

Depois de rodadas sucessivas de crédito o SP Confia além de conhecer melhor o parceiro no qual o empreendimento se destacou, também é capaz de deduzir a maior importância para este do canal de financiamento. Para o investidor que obtém excelentes resultados com o empréstimo o valor futuro desse é grande o que aumenta probabilidade do retorno do capital (pagamento das prestações).

Munido desse conhecimento à instituição pode atuar de forma diferenciada se adaptando melhor ao demandante de crédito. Por fim, essa alteração na metodologia visa enquadrar novamente esse empreendedor, já que o grupo onde ele fazia parte não

tem a capacidade de honrar o tamanho do crédito que ele necessita e tem condições de pagar.

Portanto para não perder esse cliente é importante a evolução no arranjo do crédito, sendo que o público alvo não é afetado já que esse empreendedor já compunha o quadro de clientes do programa.

4.3 Fundo do empréstimo

O programa de crédito SP Confia conta com um aporte inicial de recursos da Prefeitura, que entrou com 95% dos recursos disponíveis para empréstimos. Os outros 5%, cerca de trezentos mil reais, são frutos de parcerias que o programa mantém com centrais sindicais (CUT, CGT, CGTB, CAT, SDS), CIVES e banco Santander.

Atualmente o SP Confia tem emprestados cerca de 2,5 milhões de reais⁹, sendo esse um percentual pequeno *vis a vis* o montante de recurso disponível para empréstimos.

⁹ Fonte SP Confia, dados de maio de 2004.

4.4 Critérios para a escolha da comunidade

Para montar filiais que utilizam grupos solidários, e assim, ampliar o programa o SP Confia faz uso dos seguintes critérios para selecionar a comunidade: nível de renda, concentração de micro empreendimentos, necessidade de crédito (dado levantado com entrevistas), índices de violência e ausência de bancos comerciais próximos.

Com essa análise se espera cercar, de maneira objetiva, as variáveis que induzam o favorecimento de pessoas com baixa renda, aproximando o programa de seu público alvo esperado, a saber, micros empreendedores pobres. Ao mesmo tempo, que é certificada a necessidade do crédito na comunidade.

Portanto o SP Confia procura comunidades pobres com alta concentração de micro empresários e com carência de serviços bancários. De um lado é avaliada a demanda local, que possibilitará um maior grau de sustentabilidade, de outro é verificado se os padrões de sócio-econômico estejam afinados com os anseios do programa, para então criar a filial.

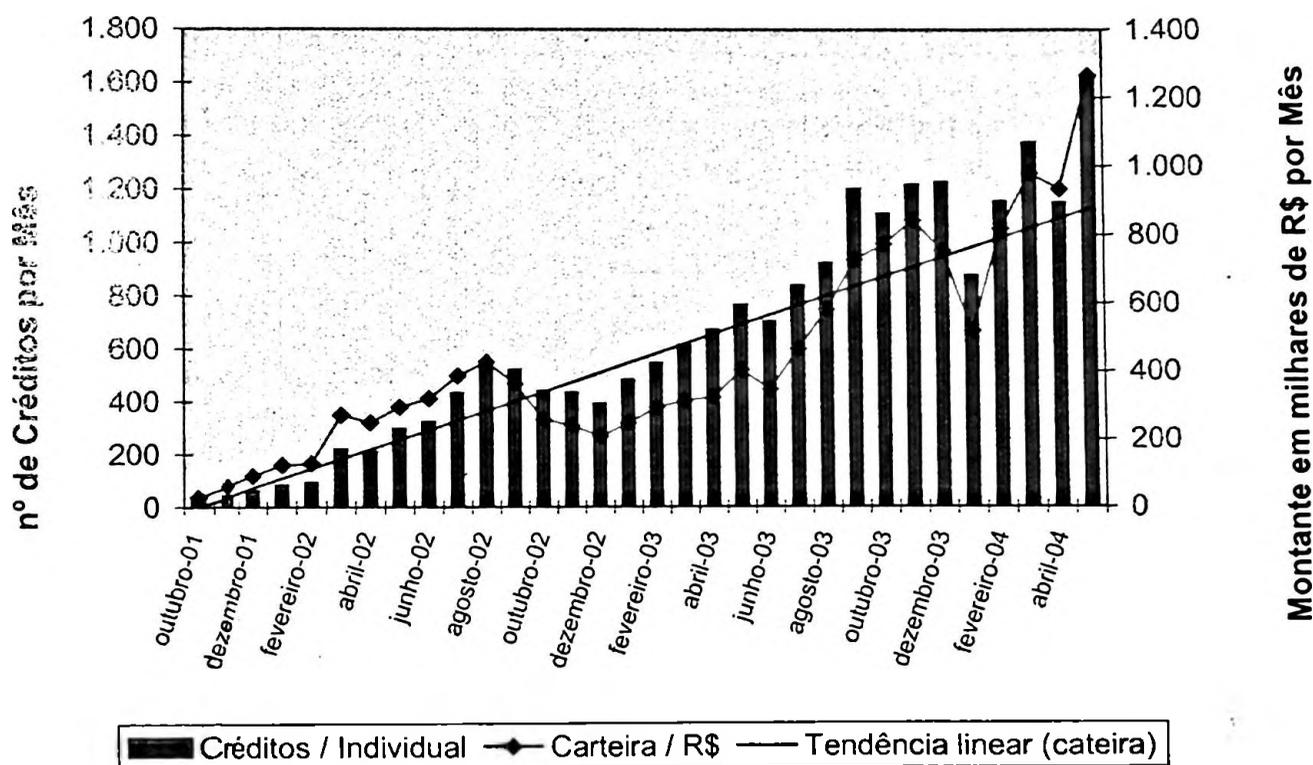
4.5 Sustentabilidade

Uma estimativa feita pelo SP Confia o programa de crédito atingiria a sustentabilidade operacional¹⁰ quando suas operações atingissem o total de seis (6)

¹⁰ Sustentabilidade operacional, cobre apenas os gastos operacionais.

milhões de reais. Atualmente o valor emprestado gira em torno de 2,5 milhões¹¹, portanto menos da metade de valor necessário. Porém, as taxas de crescimento do volume de empréstimos e do número de clientes propiciam uma boa perspectiva:

Figura 1. Evolução mensal da concessão de crédito.



Fonte: SP Confia.

As colunas do gráfico acima representam o número de clientes do programa, que é medido pelo eixo vertical à esquerda. A carteira de empréstimo, representada por segmentos de retas unidos por pontos, bem como sua tendência tem seus valores dispostos no eixo vertical à direita.

¹¹ Fonte SP Confia.

A tendência de crescimento dos empréstimos, representada pela reta, mostra uma clara situação de evolução, dando um indício de que em um futuro próximo a instituição possa atingir um alto grau de independência financeira.

Mais especificamente no Jardim da Conquista é possível cobrir cerca de 75% dos custos operacionais com o programa. Durante o mês de maio nesta filial foi emprestado o valor de 246 mil reais. Aplicado sobre esse valor à taxa de juros de 3,9% obtém-se um total de 9.600 reais, que corresponde àquela proporção de seus custos.

Esta marca é de grande importância, não apenas por deflagrar a possibilidade eminente da sustentabilidade, mas por ter atingido tal índice sem abrir mão do princípio de trabalhar com as camadas mais carentes da população.

4.6 Dados e perspectivas da Filial do Jardim da Conquista

A filial do SP Confia no Jardim da Conquista, que foi estudada nesta dissertação, iniciou o programa de crédito em julho de 2002 e seus dados relativos ao número de clientes, crescimento intertemporal da carteira, renovações entre outros estão disponíveis na tabela abaixo.

Tabela 3. Jardim da Conquista: Relatório mês a mês.

Mês	Valor Emprestado	Nº de Grupos	nº de Novas Pessoas	Quant. Renovações	Total de Clientes	Média por Grupo	Média por Pessoa
Jul/02	8.310,00	8	33	0	33	1.038,75	251,82
Ago/02	12.380,00	13	49	4	53	952,31	233,58
Set/02	22.588,00	19	55	24	79	1.188,84	285,92
Out/02	26.210,00	20	49	37	86	1.310,50	304,77
Nov/02	37.920,00	26	47	63	110	1.458,46	344,73
Dez/02	28.400,00	18	16	64	80	1.577,78	355,00
Jan/03	42.950,00	26	19	92	111	1.651,92	386,94
Fev/03	40.480,00	28	38	78	116	1.445,71	348,97
Mar/03	38.270,00	22	26	70	96	1.739,55	398,65
Abr/03	61.560,00	38	28	132	160	1.620,00	384,75
Mai/03	57.720,00	31	23	113	136	1.861,94	424,41
Jun/03	63.075,00	40	51	116	167	1.576,88	377,69
Jul/03	76.920,00	36	47	117	164	2.136,67	469,02
Ago/03	93.250,00	49	43	171	214	1.903,06	435,75
Set/03	145.120,00	61	51	217	268	2.379,02	541,49
Total	516.783,00	435	524	1081	1605	1.188,01	321,38

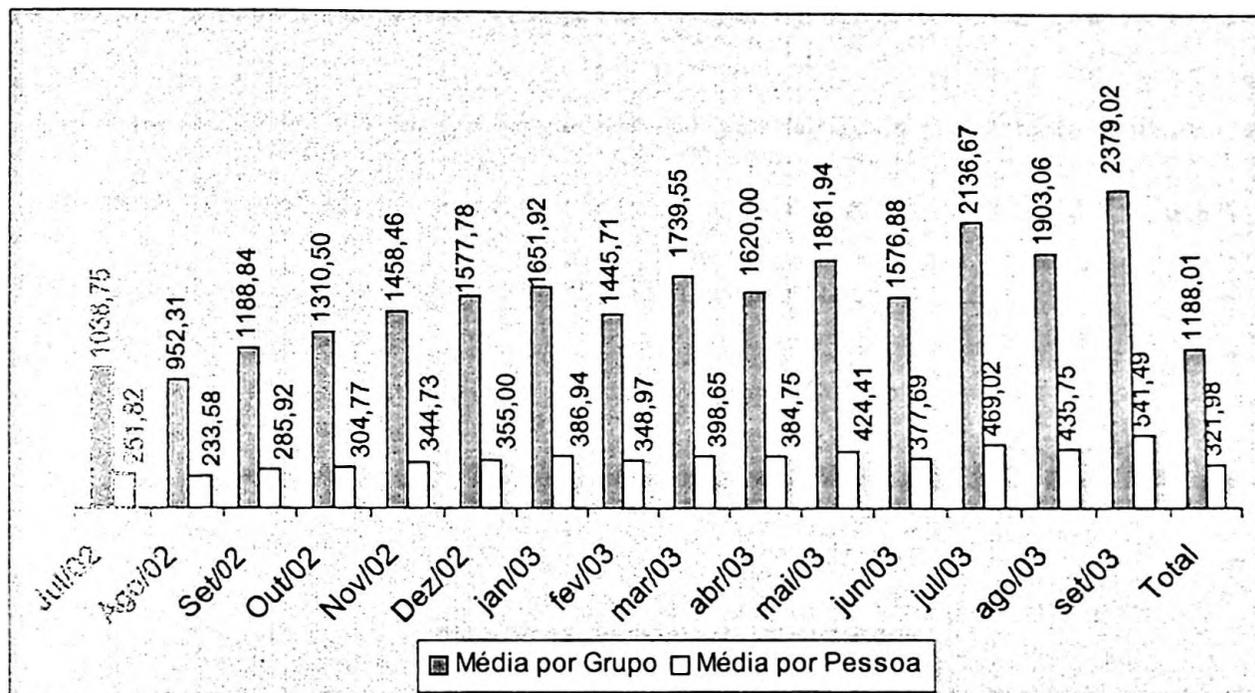
Fonte SP Confia

É observada uma tendência ao aumento do número de clientes em função da pouca idade do programa, iniciado com 33 pessoas dispostas em 8 grupos atingindo, em setembro de 2003, 268 clientes ativos em 51 grupos.

Um fator importante que mostra a aceitação do formato do crédito é a alta taxa de renovações do crédito, dos 286 clientes ativos de setembro de 2003, 217 já tinham utilizado deste canal de empréstimo. No ano de 2003 a quantidade de renovações variou entre 70% a 85% com uma média no período superior a 76%.

O baixo valor do empréstimo, que evidencia a baixa renda dos clientes do SP Confia no Jardim da Conquista, pode ser melhor observado na tabela abaixo.

Figura 2. Jardim da Conquista: Média de empréstimos por grupo e por pessoa.



Fonte SP Confia

O histórico de crédito concedido nesta região deflagra o baixo valor de créditos concedidos. A média de 321,98 reais por pessoas mostra com clareza essa afirmação. Obviamente esse valor entra em consonância com os índices socioeconômicos da região, que será apresentado no capítulo seguinte, e com a missão da instituição.

4.7 Resumo

Destrinchar o programa demonstra o esforço de seus dirigentes no sentido de aperfeiçoá-lo. O horizonte, seguido pelo SP Confia, está concatenado com a missão do programa: “fazer chegar o microcrédito aos pequenos empreendedores formais e

informais do município de São Paulo, para impulsionar o desenvolvimento de suas atividades e a sua inclusão social”. Nesse sentido a acuidade do programa promove relação íntima deste com seu público alvo.

O grande empenho em atingir as camadas mais pobres da população minimiza as distorções em análises posteriores dos dados, pois o arranjo do crédito foi criado e está sendo utilizado para o público ao qual foi estruturado.

5 O LADO DA DEMANDA (JARDIM DA CONQUISTA)

5.1 Apresentação

O segundo e terceiro capítulos mostraram que existem, basicamente, dois métodos de se emprestar dinheiro: um tem como salvaguarda o colateral físico, o outro se origina na formação de grupos com responsabilidade mútua sobre o crédito, protegendo o ofertante contra o calote.

Na metodologia individual o crédito pode ser menos padronizado e desenhado (montante, prazo, prestações, carência) para cada indivíduo que deseje obter crédito. Entretanto, as instituições devem arcar com os maiores custos de monitoramento exigidos por essa metodologia que serão, evidentemente repassados para o tomador, sob a forma de juros.

Já os empréstimos em grupo, além de mais padronizados ainda requerem maior coesão entre os integrantes do grupo (Meyer, 2003), apresentam menores custos de monitoramento para a instituição fornecedora de crédito, pois a instituição delega tal função para o próprio grupo. Estes empréstimos, em princípio, conseguem atingir uma camada mais humilde da população por não necessitarem de colateral físico.

O presente debate internacional sobre microcrédito polariza-se em duas vertentes bem definidas. Uma das vertentes defendida por pesquisadores da universidade de Ohio (Sergio Navajas, Claudio Gonzalez-Vega, Richard Meyer entre outros) argumenta

que a formação de grupos (aval solidário) gera um custo de transação muito alto, o que inviabilizaria o perpetuar desse arranjo de crédito (Navajas, Conning, Gonzalez-Vega, 2000). O ponto fundamental da argumentação refere-se ao tempo gasto para efetuar o monitoramento dos agentes envolvidos no grupo, tempo este que seria subtraído de seu próprio negócio.

IPC (Internationale Projekt Consult) uma empresa alemã de consultoria, que defende empréstimos individuais nos países em desenvolvimento, argumenta na direção de que a formação de grupos tem grandes desvantagens, com risco de que se crie um ambiente onde a inadimplência de um agente do grupo contamine os demais; julgam também que os empréstimos de grupo são pouco flexíveis, uma vez que o crédito tem o mesmo perfil dentro de um grupo e sublinha, sobretudo, o alto custo de transação que os participantes do grupo devem absorver.

Essa vertente opõe resistência à noção de que empréstimos em grupo têm um poder de alcançar as faixas mais pobres da população:

“The experience in Bolivia shows that profitable microlending is possible when an appropriate lending technology is used. It also shows that is not a unique way to achieve this result. In fact, alternatives leading technologies have been equal profitable in reaching similar clientele.” (Navajas; 117, 1999).

Uma instituição que atinge certo grau de maturidade, e pela longa interação com determinada comunidade ou nicho de mercado, aprenderia a distinguir seus membros, tornando o custo de monitoramento menor possibilitando a implementação crédito de individual à população de baixa renda. Também, a melhor informação, capacitaria a

instituição a desenhar contratos de empréstimos melhores adaptados a demandas individuais (Navajas, 1999).

Segundo Schmidt e Zeitinger (1994), os custos maiores de monitoramento dos empréstimos, num primeiro momento, seriam mais do que compensados quando a instituição elevar o montante de empréstimo individual dado aos seus clientes.

Assim a defesa teórica da primeira vertente é concluída, pois o problema de trabalhar na metodologia individual de crédito seria resolvido num futuro próximo, a saber, o alto custo de monitorar um mercado que envolve montantes reduzidos de empréstimos. Também se tem um mesmo potencial de assistir pessoas de baixa renda. Portanto a metodologia individual seria superior, em tese, ao aval solidário, uma vez que só apresenta vantagens num maior horizonte temporal.

No pólo oposto, existem autores que apostam na metodologia do aval solidário com a hipótese de que a responsabilidade comum sobre o crédito, usada pelo aval solidário, obtém baixas taxas de inadimplência mesmo na ausência de um colateral físico (Ghatak, 1999).

“We show that joint liability can achieve better screening to contend with adverse selection, encourages peer monitoring to reduce moral hazard, gives group members incentives to enforce the repayment of loans, and reduces the lender’s audit costs for cases where some group members claim not be able to repay.” (Ghatak e Guinnane, 1999; 225).

Essa metodologia atinge as camadas mais pobres de população (Navajas et al, 2003) por não utilizar colateral físico: *“we can safely conclude that the typical borrower in*

*Los Andes*¹² *loan portfolio is less poor than the typical borrower of BancoSol*¹³. E, sob certas condições, o aval solidário tem custos menores, pois delega ao grupo a função de monitorar os demais agentes (Van Tassel, 1999).

Essa dissertação defende a tese de que o custo de transação de formar grupos (e conseqüentemente de trabalhar com estes) não impossibilita a perpetuação metodologia do aval solidário: o monitoramento não é realizado com tanto afincamento quanto as duas vertentes esperam, por conseguinte os custos de monitoramento para os participantes do grupo também são reduzidos.

As relações preexistentes ratificadas no ato da constituição do grupo geram resultantes outras capazes de substituir o auto monitoramento. Ou melhor, intrinsecamente ao grupo se apresentam formas que preenchem o vácuo do não monitoramento, e o tempo que seria gasto para cumprir tal função pode ser, de fato, alocado nos respectivos empreendimentos.

5.2 Localização

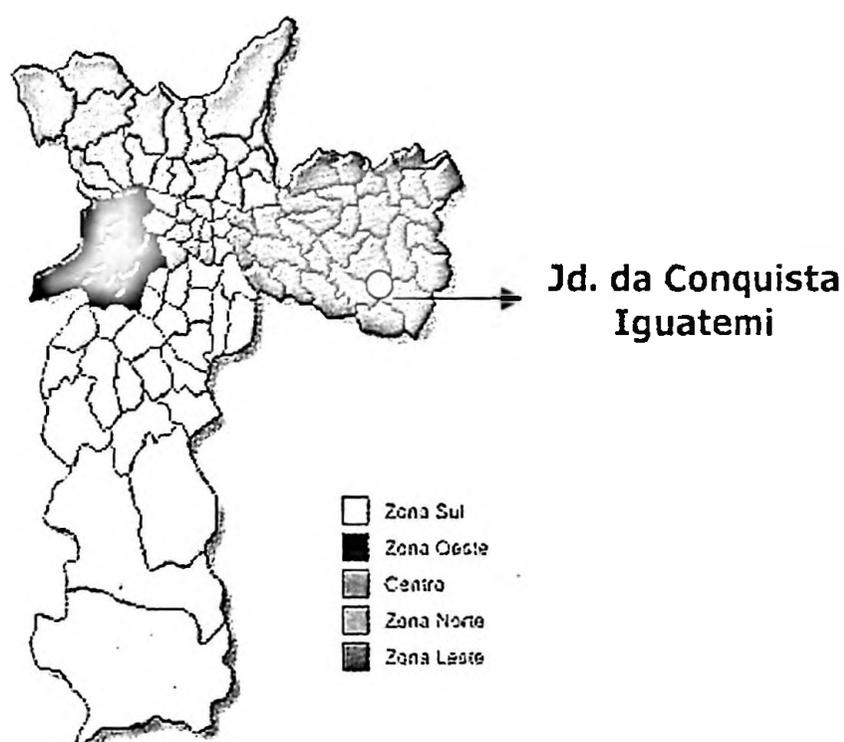
O Jardim da Conquista é uma comunidade carente situada no extremo leste da cidade de São Paulo, pertencente ao Distrito de Iguatemi. Dista da última estação do metro (Corinthians-Itaquera) uma hora de condução pública. Com uma área de 934.146,25

¹² Instituição que trabalha apenas com créditos individuais.

¹³ Instituição que trabalhava apenas com créditos em grupo.

metros quadrados e uma população de cerca de 40 mil habitantes o Jardim da Conquista está disposto em 223 quadras divididas em 6.039 lotes.

Figura 3. Mapa São Paulo.



5.3 Características socioeconômicas da região

A zona leste do município de São Paulo é caracterizada por ser a região mais pobre da cidade e apresenta grandes disparidades intra-regionais. Um Estudo realizado pela pesquisadora Aldaisa Sposati revela o Indicador de Desenvolvimento Humano (IDH) dos diferentes distritos que compõem esta região.

Tabela 4. Cálculo do IDH dos Distritos da Região Leste (2000).

Região Leste 1		Região Leste 2	
DISTRITO	IDH 2.000	DISTRITO	IDH 2.000
1 Mooca	0,40	1 Ermelino Matarazzo	-0,39
2 Tatuapé	0,37	2 José Bonifácio	-0,42
3 Belém	0,15	3 São Mateus	-0,46
4 Água Rasa	0,13	4 São Miguel	-0,47
5 Carrão	0,00	5 Cidade Líder	-0,51
6 Penha	-0,04	6 Itaquera	-0,52
7 Vila Formosa	-0,06	7 Vila Jacui	-0,59
8 Vila Matilde	-0,07	8 Parque do Carmo	-0,62
9 Vila Prudente	-0,07	9 Vila Curuca	-0,63
10 São Lucas	-0,20	10 São Rafael	-0,66
11 Aricanduva	-0,26	11 Jardim Helena	-0,72
12 Ponte Rasa	-0,27	12 Itaim Paulista	-0,74
13 Cangaíba	-0,32	13 Cidade Tiradentes	-0,74
14 Artur Alvim	-0,33	14 Guaianases	-0,78
15 Sapopemba	-0,60	15 Lajeado	-0,78
-	-	16 <u>Iguatemi</u>	<u>-0,90</u>

Fonte: Sposati (2000), "Mapa da Exclusão/Inclusão Social da Cidade de São Paulo 2000 - Dinâmica Social dos anos 90", PUC/SP - INPE - PÓLIS, mimeo e CD.

O IDH do distrito de Iguatemi (lugar onde está situado o Jardim da Conquista) se apresenta como o pior da zona leste evidenciando a baixa renda e condições de vida da população local.

O rápido crescimento populacional, enfrentado pela região leste, principalmente a região onde se situa o distrito de Iguatemi (leste dois (2)), e o aumento concomitante do desemprego ajudaram a agravar esse quadro pobreza nesta região.

Tabela 5. População de 1989 e 1999.

Anos	Região Metropolit	Capital	Total da Z. Leste.	Zona Leste 1.	Zona Leste 2.
1989	14.815.000	9.413.000	3.283.000	1.600.000	1.683.000
1999	17.218.000	9.923.000	3.601.000	1.565.000	2.036.000
Varição no Período	+ 16,22%	+ 5,42%	+ 9,69%	- 2,19%	+ 20,97%

Fonte: Fundação SEADE - Fundação IBGE (a partir do Censo/91 e da Contagem/96).

Tabela 6. Evolução da Taxa de Desemprego - 1989 e 1999.

Em porcentagem da PEA

Anos	Região Metropolit	Capital	Total da Z. Leste.	Zona Leste 1.	Zona Leste 2.
1989	8,71%	8,19%	9,06%	7,56%	10,55%
1999	19,30%	17,89%	20,01%	17,98%	21,62%
Varição	121,58%	118,44%	120,86%	136,64%	104,93%

Fonte: Pesquisa de Emprego e Desemprego - PED. (Fundação SEADE e DIEESE - Tabulações Especiais).

Tais fatores sociais aliadas à importância do setor de serviço fornecem a região de grandes potencialidades para participar do programa de crédito da Prefeitura. Portanto a baixa condição de vida demonstrada pelo IDH, juntamente com a alta concentração

de comerciantes, principal clientela do SP Confia¹⁴ criam um ambiente propício à constituição de um programa de crédito voltado aos micros e pequenos comerciantes carentes da cidade de São Paulo.

Tabela 7 – Setor de comércio na Região Leste/dez.99.

Principais Classes CNAE-95	% Distrito	% Município
1 Minimercados	4,4	2,5
2 Var. Mat. Constr.	3,5	2,3
3 Var. Vestuário	3,3	3,4
4 Va. Out. Prod. Alim.	2,6	1,6
5 Peças p/ Veículos	2,2	1,8
6 Prod. Farm/Perfum	1,9	1,6
7 Manut. Veículos	1,7	1,6
8 Var. Bebidas	1,7	0,9
9 Var. Doces/Confeitos	1,6	0,9
10 Açougues	1,5	0,9
Total do Setor	52,3	43,7

Fonte: Pesquisa de Emprego e Desemprego - PED. (Fundação SEADE e DIEESE - Tabulações Especiais).

5.4 A comunidade

O processo de ocupação do bairro começou em 1980 através de invasões, que ainda não foram regularizadas. Em 2003 iniciaram obras da prefeitura do programa “lote legal” que visa à regularização do terreno e o fornecimento, posterior, da posse do mesmo.

¹⁴ 90% dos clientes estão no setor de comércio, fonte SP Confia.

de um CEU (Centro de Educação Unificado) nas proximidades do Jardim da Conquista¹⁵.

Apesar das obras, a distribuição de água ainda é feita por mangueira individuais, que por meio de uma bomba levam água para as áreas mais altas da comunidade. Os moradores locais não só reclamam da falta de segurança no transporte da água, uma vez que as mangueiras são roubadas constantemente, como também da baixa qualidade do serviço de energia elétrica. A variação da intensidade da energia gera grandes danos aos comerciantes locais (perda de estoques, danos aos equipamentos elétricos). Como nas demais comunidades carentes a fiação da rede elétrica é composta por um emaranhado de ligações clandestinas que torna impossível ter alguma segurança ou regularidade no fornecimento de energia.

Um fator curioso que comprova a baixa renda média local é a existência de açougues apenas com carne de frango. Por se tratar de uma mercadoria mais barata do que a carne do boi a demanda local para esse bem é maior, tomando a oferta do produto muito maior (em comparação a carne de boi) até o ponto de só existir carne frango nos mercados locais.

A não existência de bancos comerciais na região do Jardim da Conquista é um outro fator relevante que mostra a exclusão dessa comunidade dos serviços financeiros. Os boletos bancários são pagos no supermercado sendo, na maioria dos casos, o único acesso dessa população aos serviços bancários.

¹⁵ As obras feitas pela prefeitura impossibilitam estudar o efeito, isolado, do programa de crédito na renda das famílias. Uma vez que se torna impossível distinguir qual porção do aumento da renda foi

É neste contexto, comum às regiões carentes das grandes cidades, que a prefeitura de São Paulo montou um programa de crédito voltado a prover serviços financeiros à população pobre da região. Programa fundamentado no aval solidário, com formação de grupos com mais do que quatro pessoas, que compartilham os riscos de empréstimos. Metodologia aplicada recentemente pelas agências de crédito da Prefeitura, que substitui a metodologia individual antes utilizada.

5.5 A questão

Os indícios apresentados no capítulo 2 de que colateral físico pode ser substituído, sem danos à instituição de crédito, por um contrato de crédito que utilize o capital social inerentes aos participantes do programa suscitaram a pergunta: de que maneira isso ocorre? Como esse ativo intangível (capital social) atua no mercado de crédito? Como um ativo totalmente não tácito gera as mesmas resultantes de um colateral físico, tácito, real?

As hipóteses formuladas referem-se à basicamente a três temas básicos levantados pela literatura: informação assimétrica, risco moral e capital social. A proposta aqui é mostrar como esses temas se relacionam e afetam o mercado de crédito. Procura-se aqui mostrar, como nessa comunidade, o capital social atinge o risco moral e a informação assimétrica tornando possível a substituição do colateral físico.

alavancado pelas obras e qual pelo programa de crédito.

Segundo a literatura, a formação de grupos afeta a informação assimétrica uma vez que a comunidade local tem maior conhecimento sobre os demandantes de crédito do que a instituição de crédito, Varian (1990), Devereux and Fische (1993), Ghatak (1999), Van Tassel (1999).

Em vista disso a comunidade tem condições de escolher de forma mais eficiente os participantes dos grupos. Delegar a função de selecionar os participantes, para a comunidade, atribuindo-lhe o risco da escolha, resulta, em tese, numa escolha mais criteriosa calçada sobre melhor base para o julgamento, afetando assim a informação assimétrica. Esses autores concordam que este processo acarreta em formações de grupos com agentes de mesmo risco, hipótese conhecida como homogeneização.

O risco moral seria afetado, conforme a literatura sobre a teoria da informação, pelo do auto monitoramento (acompanhamento direto dos integrantes do grupo nos negócios dos demais membros) e pelos benefícios e sanções criados para aumentar o desconforto pelo não pagamento das prestações do crédito. Sanções sociais (Bhatt e Tang, 1998) e financeiras (Diagne, 1997) teriam a capacidade de impor comportamentos mais adequados aos demandantes de crédito, tais como o pagamento em dia das prestações, um maior comprometimento com os parceiros.

Os dados utilizados nos próximos itens foram coletados diretamente na comunidade por meio de entrevistas¹⁶ com os participantes do programa. Ao todo foram

¹⁶ Ver o conteúdo das entrevistas no anexo 1.

entrevistadas 41 pessoas de um total de 286¹⁷ participantes ativos no programa de crédito da Prefeitura. O Programa, no Jardim da Conquista, em setembro de 2003 apresentou uma taxa de inadimplência¹⁸ de 0,8 % e um índice de mercado alvo¹⁹ em torno de 50%.

5.6 Processo de ocupação

A ocupação de uma antiga fazenda no distrito de Iguatemi, hoje pertencente à COHAB, ocorreu entre os dias 26 e 29/03/1989. O movimento arquitetado e empreendido pela Igreja Católica organizou quinze (15) grupos, sendo catorze (14) da Pastoral da Moradia do Belém e um (1) da Pastoral de Moradia de São Miguel, com intuito de realizar uma ocupação racional da terra. Para tanto foram eleitos líderes comunitários (um líder para cada grupo) que tinham o direito de escolher e o dever de organizar um número pré-estabelecido de pessoas.

A organização desta empreitada chegou a ponto de constituir áreas comuns como parques, avenidas, respeito às áreas de preservação (como mananciais), expondo a existência de um plano de ocupação extremamente coordenado, que imbuía nas pessoas comando e respeito aos demais participantes. Portanto para articular os interesses e organizar a ocupação se fez necessário um alto grau de organização e de lideranças.

¹⁷ Dados fornecidos pelo São Paulo Confia de setembro de 2003.

¹⁸ O critério de inadimplência utilizado é o de atraso no pagamento das prestações superior a 30 dias.

¹⁹ Ver em Variáveis utilizadas, item 2.4.

Essa célula embrionária de coordenação social ainda pode ser percebida, pois muitos desses líderes possuem posição de destaque na comunidade, como João Bosco que atualmente trabalha na subprefeitura de São Mateus (subprefeitura engloba o distrito de São Mateus, Iguatemi e São Rafael).

Segundo João Bosco, em entrevista para esta dissertação, existem varias razões para que o Jardim da Conquista apresente atualmente um alto grau de organização. A própria história da comunidade, uma vez que o ato da invasão constitui um indutor de organização sem precedentes. “As reuniões semanais das lideranças nas paróquias, bem como os ensinamentos trazidos pelos padres e lideranças, que na maioria participavam de movimentos partidários e sindicais, ajudaram em muito a arquitetar o plano de invasão a agrupar a população em prol de uma luta comum”.

João Bosco complementa dizendo que a própria diferença entre uma favela e uma ocupação ajudou em muito para se manter coesa a comunidade, pois quando se invade um terreno existe carência de toda infra-estrutura que forneça as mínimas condições para a habitação. E esse problema gera a necessidade de uma reivindicação organizada que busque melhorias nas condições habitacionais da nova localidade. Como a organização já foi alavancada pelo processo de invasão o seu perpetuar é uma consequência natural dada às péssimas condições de habitação.

João Bosco ainda cita, como fatores importantes, o tamanho da comunidade (40.000 pessoas) e a valorização dada, pela então prefeita Luiza Erundina, à organização

social. “A importância dada pela prefeita, que correspondia às reivindicações feitas, servia como fomento a nossa organização ao passo que existia uma resposta imediata ao trabalho realizado na comunidade”.

Portanto a organização local está conectada à história da invasão, bem como à luta judicial pela posse do terreno e pela melhoria das condições de vida da população local. Essas exigências, que se arrastam por mais de 15 anos, uniram a comunidade local, pois a coesão social advém, sobretudo, da necessidade (da carência) enfrentada pela localidade.

O “lote legal”, programa da Prefeitura de São Paulo, se constitui em prova da articulação do bairro que se mostra muito participativo. Segundo Daisy Moretti, em entrevista para esta dissertação, agente social da prefeitura e responsável pelo programa lote legal, “a mobilização do Jardim da Conquista, seja participando ativamente das obras ou articulando manifestações, se destaca do comumente observado em outras comunidades. Eu mesma tenho de trabalhar com essa comunidade para diminuir os anseios e frear manifestações mais ríspidas²⁰”.

Um dos receios atuais dos líderes comunitários é que essa estrutura desapareça, pois a meta que serviu como estopim para a organização local será atingida (posse do terreno e condições mais dignas de moradia). Existe, atualmente, um trabalho de

²⁰ Episódio ocorrido pelo atraso da conclusão das obras de esgoto pela Sabesp.

conscientização para que essa história que trouxe muitos benefícios à comunidade não desapareça.

Portanto a tradição de luta do movimento de habitação do Jardim da Conquista, um loteamento clandestino e irregular, é parceira fundamental para implementação de projetos que beneficiem a população local. Existe um legado deixado pela história da comunidade que se traduz em alto grau de coesão e capacidade de organização.

A diferenciação tem o poder de propiciar aos cerca de 40 mil habitantes melhores perspectivas, uma vez que esse legado forma fibras do tecido social que não pode ser menosprezadas por governantes ou *policymakers*.

Em certo grau a batalha pela posse do terreno e a própria invasão constitui parte importante das características sociais da região. O impacto dessa particularidade pode ser medido pela coesão existente na comunidade que propicia um maior facilidade em utilizar a metodologia de empréstimos em grupo.

Uma tentativa, proposta nessa dissertação, de apontar essa particularidade se apresenta sob a forma de capital social. Esse é testado no próximo item e seus efeitos sobre o programa de crédito analisado nos itens subseqüentes. Ou seja, essa relação social diferenciada com maiores níveis de integração foi aqui capturada e traduzida por maior grau de capital social, que será formalizada e testada a seguir.

5.7 Existência de capital social

Segundo Putnam (1997: 177) capital social “... diz respeito a características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade...”.

Ainda segundo Putnam (2003), a confiança interpessoal vê-se promovida a uma variável independente, que se configura na principal fonte de explicação do montante de capital social existente.

Portanto, conforme este autor, a quantidade de capital social pode ser explicada, em grande parte, pela relação de confiança entre os agentes, uma vez que tal variável é a “principal fonte de explicação”.

Com o intuito de verificar e quantificar a existência de capital social, no Jardim da Conquista, foi testada a confiança interpessoal dos participantes dos grupos com a pergunta: Os integrantes de seu grupo freqüentam sua casa?

Dada a dificuldade de se quantificar o capital social, o índice alcançado com a pergunta mostra a relação de confiança interna existente no grupo.

Este recurso de utilizar um questionário para avaliar a qualidade das relações sociais foi empregado por Lisa Young Larence: *“In order to evaluate network existing before Grameen Bank membership, I asked each member if she knew the other 38 members’ first name”* (Larence, 1988; 10).

O resultado dessa abordagem mostra a alteração da relação social entre as mulheres que participam do programa. Nesta dissertação o questionário foi usado, não para comparar uma suposta relação antes ou depois, e sim para mostrar uma relação preexistente entre os demandantes de crédito.

Pela definição de Putnam acima, tem-se um bom parâmetro para estabelecer a existência bem como o vulto de capital social existente na comunidade. A tabela abaixo mostra os resultados obtidos no Jardim da Conquista.

Tabela 8. Jardim da Conquista: Porcentagem dos integrantes que freqüentam as casas dos demais integrantes do grupo, 2003.

sim	16	76,19%
não	5	23,81%
total	21	100,00%

Fonte: questionário

A tabela 8 mostra que mais de 76% dos entrevistados possuem um convívio com seus parceiros de grupo. Portanto apenas uma fonte de explicação da quantidade de capital social abrange mais de 76% dos entrevistados, o que não deve ser desprezado em uma análise do contexto de onde o programa de crédito foi empregado.

Tabela 9. Jardim da Conquista: Porcentagem de pessoas, dos grupos, que se conhecem há mais de um ano, 2003 .

mais de 1 ano	34	82,93%
menos de 1 ano	7	17,07%
total	41	100,00%

Fonte: questionário

Corroborando com o significativo vulto de capital social indicado pela tabela 8, tem-se, demonstrado na tabela acima, uma alta porcentagem de pessoas que se conhecem há mais de um ano. Este fato denota que os grupos não são formados de maneira negligente, precipitada, são sim solidificados em relações mais robustas.

Com isso em mente, a existência de capital social na maioria dos demandantes de crédito, pode-se, então, estudar a relação desta com os problemas que afetam o mercado de crédito, informação assimétrica e risco moral.

5.8 O capital social no mercado de crédito

5.8.1 A informação assimétrica e o capital social na comunidade

Durante o trabalho de campo realizado no Jardim da Conquista surgiram vários indícios a respeito do processo da formação de grupos e, por conseguinte de seu resultado sobre a informação assimétrica. O ponto mais nítido se apresenta na formação da confiança mútua entre os parceiros de grupo.

Autores como Varian (1990), Devereux and Fische (1993), Ghatak (1999), Van Tassel (1999), sugerem, como foi anteriormente mencionado, que o processo de formação de grupos tende a ser homogêneo, apoiado em indivíduos representando o mesmo risco. A base dessa asserção é que os indivíduos não vão juntar-se a pessoas no sucesso de cujos negócios não acreditem.

Porém, no caso do Jardim da Conquista, cabe perguntar se, de fato, os integrantes daquela comunidade têm capacidade, tempo e meios de avaliar os demais negócios. Pois obter o conhecimento necessário sobre os outros empreendimentos requer um grande dispêndio de esforço e de tempo para avaliar encontrar um negócio que se ajuste ao perfil desejado.

A tabela abaixo mostra a dificuldade de se empenhar a função de avaliar os negócios, tornando claro que o conhecimento acerca dos demais negócios não flui tão facilmente na comunidade.

Tabela 10. Jardim da Conquista: Comparação dos negócios entre integrantes do grupo, antes e depois da formação do grupo, 2003.

	pior	igual	melhor	não sei	total
antes da formação do grupo	8	11	4	18	41
depois da formação do grupo	10	16	4	11	41
porcentagem antes	19,51%	26,83%	9,76%	43,90%	1
porcentagem depois	24,39%	39,02%	9,76%	26,83%	1

Fonte: questionário

A tabela 10 mostra como um participante do SP Confia avalia seu negócio perante os demais negócios que compõem seu grupo. A pergunta respondida foi: “Como você avalia o seu negocio? ()Melhor ()pior ()igual com os demais membros do grupo?²¹”. A mesma pergunta foi feita para saber como era essa avaliação antes da formação do grupo.

Portanto a coluna “pior” representa o número de participantes do SP Confia que julgam o seu negócio inferior aos demais negócios de seu grupo. A coluna “melhor” mostra o número de pessoas que julgam possuir o melhor empreendimento dentro de seu grupo. Do mesmo modo a coluna “igual” e “não sei” pode ser entendida.

A primeira linha da tabela representa como um determinado proprietário comparava seu negócio com os demais colegas de grupo antes da formação do mesmo, enquanto a segunda linha mostra a mesma comparação depois da formação do grupo.

O tamanho do esforço empregado para o conhecimento dos demais negócios em grande parte dos casos inviabiliza este tipo de controle. A tabela acima mostrou que 43,90% dos entrevistados não sabiam comparar seus negócios aos demais integrantes de seu grupo antes da formação deste. E grande parte dos 26,83%, que responderam ter um negócio igual aos demais membros do grupo, assim o fez como forma de defesa à pergunta, pois pelo que pude observar grande parte deles não tinha meios de comparar seus negócios aos demais. Portanto parte relevante dos entrevistados não analisou previamente os negócios dos futuros parceiros de grupo.

²¹ Vide anexo 1.

A porcentagem de pessoas que respondeu possuir um negócio melhor ou pior é 19,51% e 9,76% respectivamente. Ou seja, cerca de 29% dos entrevistados disseram possuir um empreendimento que destoa da média dos empreendimentos de seu grupo.

Então, como os grupos são formados por pessoas cujos negócios apresentam os mesmos riscos, se 43% não sabe ao menos comparar os negócios e 29% disseram possuir um empreendimento superior ou inferior aos demais?

A tabela 10 fornece uma conclusão importante acerca da diminuição da informação assimétrica: ao menos 73% (43,9% não avaliaram, 19,51% possui um negócio melhor e 9,76% tem um negócio pior) não se importam em formar grupos com pessoas de negócios com riscos diferentes do seu. Portanto pelo menos 73% não se importa em configurar grupos heterogêneos.

Bruce Wydick (2000) corrobora essa idéia de que os grupos não são formados com base na capacidade de julgar os demais negócios:

“ the empirical component of this research suggests that much of the screening of the borrowers actually occurs ex post to group formation, in form of group expulsions.” (Wydick, 2000; 14).

Portanto a atividade que traz ganhos de conhecimento sobre os demais empreendimentos, se dá posteriormente à formação dos grupos, segundo Bruce Wydick.

A solução, menos custosa (pois não envolve monitoramento prévio) e com grau semelhante de eficiência, encontrada pelos participantes do programa SP Confia, está na seleção baseada na idoneidade dos pré-demandantes de crédito, ou pelo menos de como eles são vistos na comunidade.

A diminuição da informação assimétrica aparenta ter pouco ou quase nada haver com o risco dos demais negócios, ou seja, apenas em um número reduzido de casos um membro do grupo tinha de fato uma avaliação consistente sobre os demais negócios. Conforme Sadoulet (1999) existe evidências reais que os grupos não são homogêneos. Segundo a autora no mundo real os grupos que se formam por meio de responsabilidade mútua sobre o crédito se apresentam de forma heterogênea.

Logicamente com o passar do tempo e com a proximidade da relação criada pela formação do grupo o índice de ignorância com relação aos negócios dos outros membros do grupo (item “não sei” da tabela) cai para cerca de 27%. Esta queda comprova a relevância, para a formação do grupo, do caráter e da reputação das pessoas que adentram ao grupo e não dos negócios por estas geridas, uma vez que os integrantes do programa só obtêm o conhecimento dos demais negócios depois da formação do grupo e não antes da formação do grupo como apregoa a teoria da homogeneização dos grupos.

Portanto, mais uma vez, o conhecimento existente na comunidade, que serve como base de informação para instituição de crédito, não é a respeito das atividades desenvolvidas pelos outros membros (nível de risco do negócio) e sim as pessoas envolvidas no grupo.

A percepção de que o frutificar do empreendimento não é tão fundamental para a capacidade de pagamento²² das pessoas aumenta a segurança para a formação de grupos com pessoas de imaculada reputação na comunidade. Grande parte das prestações não é superior a 100 reais, dando maneiras outras de se alavancar os fundos necessários ao pagamento do empréstimo que não através do empreendimento exclusivamente.

Na formação de grupo são avaliadas as pessoas pelo seu renome na comunidade. Quase 83% da amostragem obtida é formada de pessoas que se conhecem há mais de um ano, tendo, portanto, meios de classificar a idoneidade dos demais participantes do grupo.

Tabela 9. Jardim da Conquista: Porcentagem de pessoas, dos grupos, que se conhecem a mais de um ano, 2003.

mais de 1 ano	34	82,93%
menos de 1 ano	7	17,07%
total	41	100,00%

Fonte: questionário

Unindo essa informação, por volta de 83% dos participantes do programa se conhecem há mais de um (1) ano, na verdade a maioria das pessoas se conhece há bem mais que esse tempo (vários grupos foram formados por pessoas que participaram de mutirões de construção de bairro há mais de 20 anos) com o fato da

não existência de conhecimento prévio acerca dos negócios dos integrantes do grupo obtém-se uma boa base para afirmar que o processo de formação assenta sobre a pessoa e não sobre os negócios.

Alterou-se, portanto, o tipo de informação necessária para a formação do grupo. A informação dos empreendimentos perdeu espaço para o conhecimento da pessoa. Poucos indivíduos atentam para o risco do negócio enquanto o conhecimento da pessoa é constantemente posto a prova.

Quanto perguntado qual era o grau de amizade com os demais membros do grupo, se fazia parte de um convívio comum, se freqüentava as casa dos demais colegas, as respostas eram: “ele é meu irmão” (Mário vendedor de gás), “nós levantamos este bairro junto” (Mário II abate de galinhas). A maioria dos grupos é formada por pessoas que se conhecem há muitos anos e que têm o hábito de freqüentar as casas dos outros membros do grupo, como demonstrado no item sobre a existência de capital social.

Portanto ao se distinguir as pessoas, “malandro não entra no meu grupo” (Zé Bigode) ou “só tem pessoas que a gente conhece” (Maria feirante), é possível, e de fato ocorre, a diferenciação dos membros da comunidade entre agentes arriscados e não arriscados que culmina invariavelmente numa diminuição da informação assimétrica.

²² Tema tratado no item sobre risco moral *ex post*.

A homogeneização dos grupos ocorre não pela similaridade dos riscos dos negócios. O que converge, no caso analisado, parece ser o grau de confiança entre os agentes. Quando a confiança recíproca entre determinados agentes chega a um determinado grau, então o grupo de responsabilidade conjunta tende a se formar e funcionar.

Ghatak (1999) demonstrou que caso existisse duas metodologias distintas - uns em grupo e outros individuais - os maus pagadores iriam se isolar, pois não teriam companheiros disponíveis para a formação de grupo com responsabilidade conjunta. Assim, só poderiam obter crédito através dos empréstimos pessoais. Essa idéia parecer ser confirmada no Jardim da Conquista, pois a base que solidifica o grupo é a confiança mútua, não tendo outra maneira de se entrar num grupo. Logo os “malandros”, citados por Zé Bigode, ficariam incapacitados de formar grupos, pela ausência total de pessoas disponíveis para formação de grupo. O que derruba a informação assimétrica e traz ganhos de eficiência ao programa.

O critério de formação de grupo que distingue pela idoneidade da pessoa, pela relação existente entre os agentes reforça a necessidade de confiança e a quantidade de capital social existente, configurando-se no alicerce do funcionamento do aval solidário no Jardim da Conquista (grupo com responsabilidade mútua sobre o crédito).

5.8.2 Risco moral *ex ante*

A diminuição do risco moral *ex ante*, que tem relação com o modo de utilizar o crédito (grau de risco do investimento, desvio de dinheiro para atividades não produtivas), segundo a literatura está atrelada à capacidade de monitoramento direto

(visitas diretas por parte da instituição) e monitoramento indireto (acompanhamento empreendido pelos parceiros de grupo).

Stiglitz (1990), em seu modelo, introduziu a hipótese de que a informação flui a custos baixos dentro do grupo, e assim obteve o resultado de que os participantes dos grupos iriam atuar de maneira conjunta, escolhendo o nível de risco concomitante.

Obviamente sem esta hipótese o resultado do modelo seria outro, uma vez que um membro do grupo não teria maneira simples de prever a atuação dos demais integrantes (como demonstrado na tabela 6, o monitoramento não é realizado) do grupo não podendo, assim, pactuar com uma decisão conjunta. Um dos demandante de crédito não teria certeza de como os demais membros do grupo vão usar o crédito.

A informação, no Jardim da Conquista, não flui com custos tão reduzidos no grupo. De verdadeiro tem-se que essa informação possui um menor custo de obtenção para os membros do grupo do que para a instituição de crédito. Porém o custo dessa informação ainda existe, uma vez que muito pouco acompanhamento é realizado como demonstra a tabela 7. Se esse custo fosse baixo não teria razão para o acompanhamento não ser feito.

A tabela abaixo mostra o baixo grau de monitoramento indireto realizado no Jardim da Conquista. A argumentação desse trabalho é que se essa atividade de monitoramento fosse realmente barata não existiria razão para essa ação não ser realizada.

Tabela 11. Jardim da Conquista: Porcentagem dos integrantes que acompanham os demais negócios, 2003.

acompanha	6	28,57%
não acompanha	15	71,43%
total	21	

Fonte: questionário

Como mostram os dados acima, mais de 71% dos entrevistados não acompanham os demais empreendimentos e, portanto, não têm maneiras de saber o modo como os parceiros utilizam o crédito. Este resultado confirma a hipótese levantada por Aghion (1999) de que a formação de grupos não surte o efeito esperado no que tange o auto monitoramento. Segundo a autora outros arranjos de crédito têm maiores potencialidades de gerar o auto monitoramento, o monitoramento de instituições que trabalham com grupos pode ser mal conduzido.

Kandel e Lazear (1992) também compartilham dessa proposição. Os autores acreditam que o auto monitoramento só funciona em condições específicas enfrentadas pelos membros do grupo:

“Mutual monitoring can affect effort but is likely to be effective only when profits are shared by a very small group.” (Kandel e Lazear, 1992; 816).

Conning (1999) alertou que se o incentivo para o monitoramento não fosse maior que o benefício do monitoramento zero o resultado desse jogo seria o não monitoramento e todos os participantes iriam atuar da maneira mais arriscada.

A primeira parte dessa afirmação é verificada no caso estudado. De fato os incentivos dados ao monitoramento são menores que seus custos para os participantes do programa levando ao resultado de monitoramento quase zero. Entretanto os agentes econômicos não optam pelo negócio mais arriscado. Comportamento como esse é tido como irracional pelos modelos econômicos, pois a lucratividade está relacionada com o risco. Se um agente faz um investimento mais arriscado sua probabilidade de lucros extras com o investimento e de falir aumentam. No aval solidário o risco do crédito é compartilhado por todos os membros do grupo, então se um agente arrisca e quebra os outros membros do grupo pagarão a dívida. E caso o investimento dê certo o lucro extra é de quem arriscou. Logo ninguém vai adotar um investimento seguro: arriscar nesse contexto é a melhor alternativa.

A confiança é a variável fundamental nesse caso. A afirmação de Conning seria verdadeira em um ambiente onde os agentes sociais só pensassem em maximizar seus lucros. Pelo fato de eles estarem inseridos em redes sociais a maximização do benefício não leva em conta somente o aspecto monetário o que gera outro resultado para o modelo (Coleman 1988). O valor das relações social também é contabilizado pelas participantes do grupo.

O resultado de um modelo semelhante a esse foi observado no Jardim da Conquista, o monitoramento tendeu a zero e as pessoas adotaram um grau de risco compatível com suas capacidades de pagamento.

Em vista do exposto acima há pouco acompanhamento direto ou indireto dos negócios. A resposta para tal comportamento levantada nesse estudo, com base nos questionários aplicados à comunidade do Jardim da Conquista, gira em torno da falta de necessidade (alto grau de confiança) para o empreendimento de tamanho esforço. Simplesmente os integrantes do SP Confia não se monitoram, pois não têm razões para tanto. O custo é alto e a confiança mútua absorve grande parte do risco.

5.8.3 Risco moral *ex post*

Após a utilização dos recursos o demandante de crédito depara com uma importante decisão: pagar ou não o empréstimo. Mesmo tendo recursos para tal, o demandante de crédito pode, por conveniência, não honrar o compromisso assumido com o ofertante de crédito. Este é o problema do risco moral *ex post*, que na sua essência trata da propensão do indivíduo a pagar o crédito, independentemente de seu negócio ter ou não gerado ganhos.

Para combater o risco moral *ex post* o SP Confia impõe algumas sanções aos maus pagadores. A impossibilidade dos participantes em obter crédito futuro via o SP Confia (muitas vezes o SP Confia é a última alternativa de crédito) e a restrição do nome de todos os integrantes do grupo inadimplente em órgãos como o SERASA são as principais sanções.

O SP Confia utiliza uma política de créditos progressivos, ou seja, com o passar do tempo o valor de crédito vai aumentando. Isso sinaliza um benefício ao pagamento do crédito em dia, uma vez que o atraso de alguma prestação não só diminui o montante do próximo empréstimo como também eleva a taxa de juros cobrada.

Além dessas imposições do SP Confia, à maneira como são formados os grupos e seus reflexos sobre o risco moral *ex post* se apresentam de duas formas: contatos existentes na comunidade e relação de confiança interna ao grupo. Primeiramente estudaremos como se apresentam os contatos existentes na comunidade e posteriormente trataremos da relação de confiança dos membros do grupo.

Os contatos na comunidade tornam claros não só a intenção como também os atos tomados pelos indivíduos. É através deste meio de comunicação que se obtém a informação necessária para se diferenciar a incapacidade de pagamento do comportamento oportunista. A redução do problema do risco moral *ex post* apresenta-se pela inibição do comportamento oportunista que surge como resultado da interação da comunidade local com o grupo de crédito.

Durante as entrevistas sobre este tema a resposta, mais comum, obtida quando perguntado se existiria uma maneira de se descobrir um comportamento oportunista de seus parceiros foi:

- A gente descobre.
- Tudo bem, mas como?

- Não sei, mas que a gente fica sabendo, isso fica.

Parece uma resposta seca sem importância. Porém à medida que a conversa tomava rumo surgia de maneira mais concreta a forma como se descobria, naquela comunidade, o comportamento oportunista. Dentre várias respostas algumas se destacam pela simplicidade e pelo modo como relatam a situação, como o comentário da Maria I proprietária de uma barraca de salgados: “Aqui existe o diz que diz”. Referindo-se aos comentários dos moradores da comunidade, Zé Bigode falou sobre o problema: “Não tem como esconder (...) o povo comenta”. O povo comenta tudo (Mário doçaria).

Portanto, percebe-se então, que uma valiosa fonte de informação pela qual o conhecimento flui entre as pessoas e que torna capaz a apropriação do conhecimento comum é a “fofoca”.

Numa relação de proximidade este conhecimento é de extrema relevância, pois impossibilita a utilização do crédito para fins escusos. – “O Mário pegou dinheiro e foi gastar na noitada. Com ele não dá para formar grupo”, Maria III.

Apesar da baixa taxa de acompanhamento (28,5%)²³ dos negócios essas mesmas pessoas têm certeza que descobrem o comportamento oportunista por parte do colega (67%), como demonstra a tabela 8. Essa constatação não é incompatível justamente porque existe essa comunicação informal dentro da comunidade.

²³ Ver tabela 12.

Tabela 12. Jardim da Conquista: Porcentagem dos integrantes que acreditam descobrir caso o crédito esteja sendo desviado para outros fins, 2003.

Sim	14	66,67%
Não	7	33,33%

Fonte: questionário

A comunicação que delata comportamentos não adequados inibe o desvio de conduta, afeta o risco moral *ex ante* e *ex post*, pois se ele utilizou o recurso de forma não apropriada todos vão saber, e caso não tenha, futuramente, maneira de honrar os compromissos assumidos teria problemas não só com os membros de seu grupo, mas com grande parte da comunidade local.

Dos entrevistados 67% dizem que têm como descobrir caso um membro de seu grupo não pague a prestação mesmo tendo dinheiro. Se contrastar com os 28% que dizem acompanhar os demais negócios existe uma diferença de 39% de pessoas que não acompanham e ainda têm como diferenciar um comportamento oportunista.

O poder de coerção nascido na metodologia de grupo se compara com a influência exercida por uma instituição de crédito, que constitui um colateral físico compatível com o tamanho dos empréstimos, no caso de empréstimos individuais. O *enforcement* funciona, pois o conhecimento dos companheiros do grupo, no qual são baseadas as decisões, forma-se através de um histórico de convívio (grande partes dos clientes do

SP Confia se conhecem há vários anos), os problemas enfrentados em casa são de domínio de todos (freqüentam as casas um dos outros). Já uma instituição tem argumentos menos palpáveis para atacar o mal pagador, sobrando apenas o colateral.

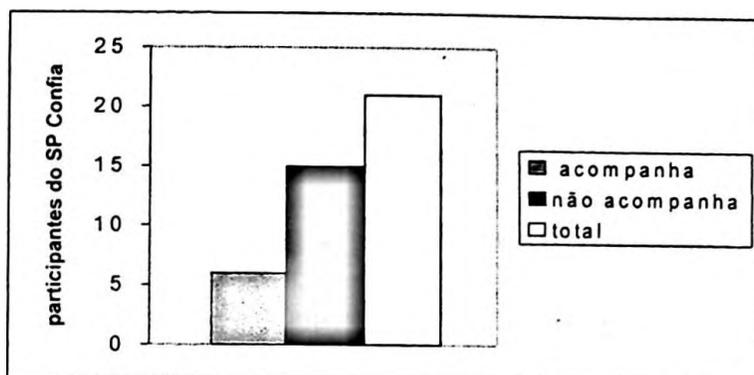
É com base nesse conhecimento e na confiança e respeito mútuo existente entre os amigos que se tornou possível diminuir o problema do risco moral *ex post* sem a imposição da pena de um colateral físico.

Essa constatação corrobora a percepção de Besley e Coate (1995) de que o empréstimo em grupo obtém menores taxas de inadimplência até quando os participantes são submetidos à taxas maiores de juros.

O outro fator que se relaciona com o risco moral *ex post* é a confiança por parte dos parceiros de crédito. A confiança advém do conhecimento da capacidade de pagamento por parte dos integrantes do grupo e da confiança mútua. Isso faz que seja desnecessário o acompanhamento direto dos negócios.

Para confirmar essa constatação observa-se o número reduzido de pessoas que acompanham os negócios dos demais integrantes do grupo. Este índice gira em torno de 29%, o que mostra claramente a falta de motivação para o conhecimento específico dos outros negócios.

Figura 4. Jardim da Conquista: Porcentagem dos integrantes que acompanham os demais negócios, 2003.



Fonte: questionário

O baixo índice de para o acompanhamento dos negócios dos demais integrantes do grupo tem dois motivos aparentes: o alto custo e a falta de necessidade, uma vez que os participantes têm motivos de sobra para confiar nos demais parceiros.

A confiança necessária para a constituição do grupo com responsabilidade conjunta sobre o crédito é maior do que a tranquilidade obtida pela formação de grupo com parceiros de excelentes negócios. Não obrigatoriamente um empreendedor de um bom negócio irá arcar com as dificuldades (débitos) dos demais membros do grupo ou até mesmo pagar sua própria dívida. Ao lado do demandante de crédito, nessa empreitada, se faz necessária a presença de um parceiro, de um amigo.

Talvez o conhecimento da pessoa seja uma maneira mais eficaz e de maior impacto, para o gerenciamento de crédito, do que o acompanhamento do negócio em si. Se, por um lado, os demandantes de crédito têm formas outras de honrar as prestações (apenas um dos entrevistados recorreu a seu parceiro de grupo como alternativa para o pagamento da prestação) e a metodologia se molda perfeitamente no contexto do

crédito²⁴ (o crédito é concebido avaliando o potencial de pagamento de seu demandante) parece racional que o fator mais relevante seja a pessoa que pediu dinheiro e não seu negócio.

O que necessita ser ressaltado é que mais vale uma pessoa que tenha propensão a pagar do que uma pessoa que, simplesmente, tenha recursos para honrar seus compromissos sem desejo de pagar e sem nenhuma forma de coerção para o pagamento. Dar o calote em um amigo se torna mais difícil do que enganar desconhecido mesmo tendo um negócio com alto retorno.

Isto quer dizer que mesmo em negócios de baixa rentabilidade, onde o crédito poderia apresentar maior risco, existe outra maneira de alavancar dinheiro para honrar as prestações do crédito. As fontes relatadas, no estudo de DIEESE (2004) sobre o SP Confia, apontaram para poupança prévia dos domicílios, outra fonte de renda, dinheiro de parentes e aperto no consumo.

O pagamento das parcelas nem sempre vem de recursos oriundos do empreendimento financiado, exatamente porque o orçamento do negócio e da família tende a fundir-se. E é essa razão que torna o conhecimento das pessoas mais importante que o conhecimento do próprio negócio.

²⁴ Na pesquisa do DIEESE (2004) sobre o SP Confia 98% dos entrevistados recomendariam a central de crédito para outros amigos, o que mostra o grau de satisfação com a metodologia aplicada.

A assertiva acima tem por base duas características da vida financeira das camadas atingidas por esse programa, a pluriatividade na formação da renda e a fusão das necessidades do empreendimento e família (Abramovay, 2004).

Ainda segundo o autor, a pluriatividade é função da baixa lucratividade dos empreendimentos²⁵, pois é impossível que os membros da família sobrevivam apenas com a renda advinda do empreendimento: “É óbvio que estas famílias não podem viver fundamentalmente do que extraem de suas unidades produtivas” (Abramovay, 2004).

O baixo nível de renda, comum ao tipo de empreendimento, acarreta na necessidade de se recorrer a outras fontes de renda, além do próprio negócio, para a reprodução da família (Bittencourt, Magalhães e Abramovay, 2003).

A falta de uma distinção clara entre o que pertence ao empreendimento e o que é da família foi notificada por Abramovay (2004): “o empreendedorismo de pequeno porte caracteriza-se pelo fato de que é praticamente impossível separar com clareza os recursos da família daqueles que são exclusivamente do empreendimento”.

A junção dessas duas características (pluriatividade e a não distinção entre família e negócio) do mercado de micro empreendimento afeta o risco moral pelo descolamento da rentabilidade do investimento da capacidade de pagamento.

O risco moral *ex post*, em situações onde família e negócio estão tão fortemente integrados, aparece quando o investimento não surtiu o efeito esperado. Nesses casos a capacidade de pagamento do empréstimo ficaria prejudicada, porém como existem múltiplas rendas constituindo o orçamento da família e essas estão agregadas conjuntamente, a renda derivada para o pagamento da prestação do crédito não é obrigatoriamente tirada do próprio empreendimento.

O acompanhamento do investimento, tanto na fase inicial quanto no desenrolar da atividade toma contornos menos importantes do que em outros ramos de investimento.

A eficiência deste tipo de programa tende a aumentar com essa constatação (a pessoa é quem importa, e não a renda do empreendimento), pois, no caso do Jardim da Conquista, a incerteza com relação ao crédito se faz presente nos empréstimos para pessoas erradas. Mesmo que o negócio não dê certo, e o investimento não seja produtivo, o demandante do crédito, escolhido através de um processo que avaliou sua idoneidade, na maioria dos casos tem meios para honrar seus compromissos. O caráter da pessoa toma um contorno mais importante.

Portanto torna-se possível saber se a incapacidade de pagamento de uma prestação é derivada de um problema ou de um comportamento oportunista. Munidos dessa informação os membros do grupo detêm maior poder para contestar uma situação adotada. E é assim que se pode induzir ao demandante de crédito o pagamento.

²⁵ ECINF mostrou que das 9,5 milhões de empresas estudadas pelo IBGE, 4,8 milhões tiveram uma receita inferior a R\$ 500,00 em outubro de 1997. Sendo o saldo líquido do empreendimento bem

A coerção, nessa metodologia, pode ser comparada com a constituição por parte da instituição de um colateral físico, uma vez que os resultados das taxas de inadimplência não são significativamente diferentes, como demonstrou o capítulo prévio e o estudo de Besley e Coate (1995).

Portanto a ausência de colateral físico não desarticulou o mercado de crédito, pois a comunidade tem outros recursos para inibir o comportamento oportunista, e assim diminuir o risco moral.

5.9 Conclusão

O ato da formação do grupo se caracteriza como o passo mais importante na trajetória do aval solidário, pois é nesse momento que se cria a responsabilidade mútua sobre o empréstimo. A presença desta imposição do arranjo de crédito leva os participantes a compor o grupo com agentes confiáveis. O nome limpo bem como outras restrições sofridas pelos agentes perdem a referência nesse arranjo, agora o relevante é a relação entre os integrantes do grupo.

A frequência das interações econômicas bem como a densidades dessas atenuam os problemas tradicionais do mercado de crédito como a informação assimétrica e o

inferior a este resultado.

risco moral (Junqueira e Abramovay, 2003), oferecendo maior segurança no sistema criado.

Vários motivos foram apresentados como responsáveis por criar a confiança entre os agentes, tais como o longo histórico de amizade, a proximidade entre os agentes, o conhecimento da composição da renda das famílias. O membro do grupo conhece as pessoas com as quais está trabalhando, e, portanto, favorece a instituição a diferenciar os bons dos maus pagadores, diminuindo a informação assimétrica.

Esse capítulo mostrou que esse primeiro passo é mais importante não só pelo descrito acima (seus resultados sobre a informação assimétrica), mas também pelo poder que tem em substituir o auto monitoramento. Se a primeira etapa da concessão de crédito foi bem empregada, o auto monitoramento não se apresenta como uma necessidade crucial para o desenrolar do empréstimo.

O aval solidário, tal qual o empregado pelo SP Confia, constitui-se em uma ampla gama de relações entre os participantes e desses com a instituição de crédito que são infinitamente mais ricos que a forma tradicional de empréstimos bancários (Abramovay, 2004). Os vínculos, nessa metodologia, criam subterfúgios que possibilitam a constituição do mercado de crédito para os excluídos do setor formal, assegurando, muitas vezes, a única fonte de recursos existente para fazer prosperar os negócios e conseqüentemente melhorar a condição de vida de vários microempreendedores.

Portanto esse sistema vivo e interativo, em que se apóia a instituição que trabalha com as ligações sociais, apresenta uma flexibilidade muito maior para operar. Os laços e a mobilidade que unem o demandante com o ofertante de dinheiro geram uma relação de proximidade, pois os envolvidos trabalham conjuntamente em prol de um objetivo único, a saber, a constituição desse mercado, e não uns contra os outros, sem atender as necessidades de modo padronizado como o mercado financeiro tradicional trabalhar.

5.10 Resumo

O anacronismo existente entre a invasão e a legalização do terreno suscitou um processo de aglutinação social, responsável não só pela germinação, mas também pela indução do capital social.

A percepção desse fenômeno social propicia uma nova disposição do mercado de crédito, dada a interação do capital social com os problemas tradicionais do crédito (informação assimétrica e risco moral).

Os dados oriundos do Jardim da Conquista ratificam as idéias anunciadas nos parágrafos anteriores ao vincular o fenômeno social, advindo da história da comunidade, com a queda do risco moral (relação de confiança, conhecimento dos parceiros), constituindo um mercado mais transparente, uma vez que a homogeneização se dá pelas pessoas envolvidas no programa e não pelos respectivos negócios. A relação mútua de confiança extrapola a necessidade de monitoramento no

mercado de microcrédito o que, grosso modo, é tido como irracional na teoria econômica.

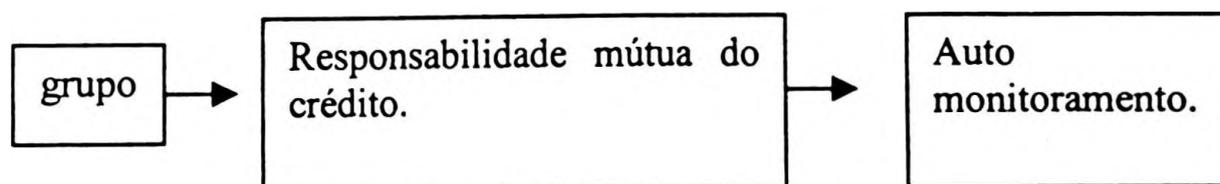
6 CONCLUSÃO

A conclusão primeira dessa dissertação é que os caminhos observados no Jardim da Conquista para atenuar os problemas de informação assimétrica e do risco moral (possibilitando a formação do mercado de microcrédito) diferem tanto da forma pela qual os defensores do aval solidário estudam o problema quanto dos fundamentos dos empréstimos individuais.

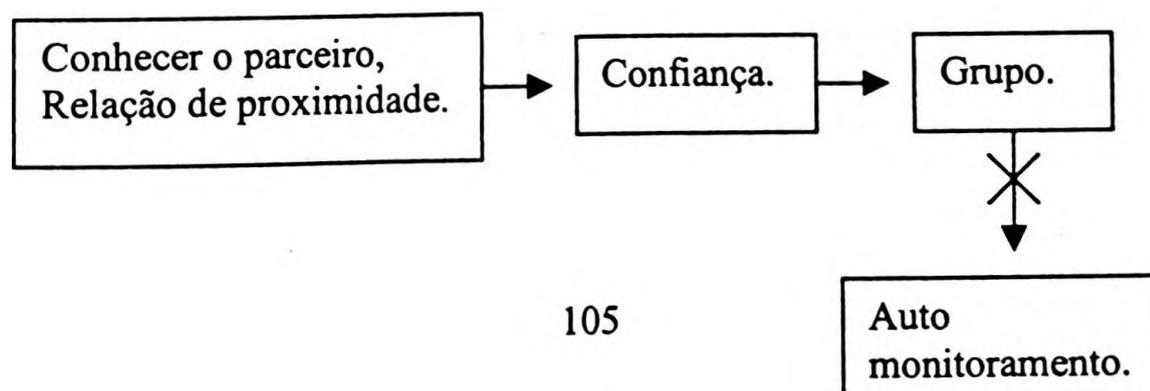
O aval solidário nos modelos analisados nessa dissertação difere do modo pelo qual esse sistema funciona no Jardim da Conquista. Segundo a literatura usual o fato de se compartilhar o crédito gera a necessidade de monitoramentos das atividades dos membros do grupo.

A seqüência lógica dos fatos:

Literatura usual



Jardim da Conquista



O capital social, que substitui o físico, é gerado anteriormente à formação do grupo. É esse capital que gera os efeitos anunciados nessa dissertação como a não necessidade de auto monitoramento.

Se o aval solidário funciona *pari passu* aos moldes da atuação do SP Confia no Jardim da Conquista a confiança interpessoal se sobrepõe à necessidade de realização de qualquer tipo de monitoramento.

É nesse ponto que surge uma clara distinção com relação aos defensores do empréstimo individual: os custos de transação dos grupos não são altos como se presume, pois apóiam-se em redes sociais que são a própria ossatura da vida local.

A diferença com relação aos defensores do aval solidário é: o aval solidário se apóia em interconhecimento personalizado e não na apreciação objetiva sobre a viabilidade e a rentabilidade dos negócios dos outros.

Portanto a constituição de grupos solidários tem o poder alavancar um sistema eficaz de gestão do crédito, que por meio de redes sociais sustentadas por laços de confiança entre seus participantes dinamizam um mercado diferenciando de empréstimos (Junqueira e Abramovay, 2003).

Essa conclusão gera uma consequência fundamental para a realização de futuras políticas de crédito. Para objetivar a maximização dos efeitos gerados pelo aval solidário é necessário não interferir na mola propulsora desse, que é a formação do grupo (Zeller, 1996). O fator de união do grupo, bem como o que imputa

responsabilidade sobre o crédito e a possibilidade de ausência de monitoramento se encontra na formação do grupo e esse não deve ser interferido.

Por fim se tem a incorporação de demandantes de créditos responsáveis nesse mercado. Agentes antes afastados por falta de colateral físico, mas com necessidade de crédito e com condições de pagar suas dívidas, a taxa de juros correntes, agora foi incorporada ao mercado.

Isso mostra claramente uma evolução que pode ser traduzida como melhor eficiência do mercado. Nessa metodologia corresponde a uma situação melhor do que a anterior, o mercado tem condições de beneficiar mais pessoas sem prejudicar as que já se encontravam no mercado, ou seja, um melhora de eficiência no sentido de Pareto (Wydick, 2000).

A formação de grupo é uma melhora de Pareto se comparado à restrição ao crédito. Metodologias individuais usam de restrições ao crédito (avalista, colateral físico) como maneira de se proteger, a formação de grupos elevou a eficiência do sistema ao incorporar pessoas potencialmente capazes de atuar nesse mercado.

REFERÊNCIAS

Abramovay, Ricardo (2001), "Microcrédito e desenvolvimento territorial" SEBRAE, Rio de Janeiro, mimeo.

Abramovay, Ricardo (2002), "Desenvolvimento Rural Territorial e Capital Social," in SABOURIN, Eric e Teixeira, Olívio (orgs), Planejamento do Desenvolvimento dos Territórios Rurais – Conceitos, controvérsias e experiências – UFPB/CIRAD/EMBRAPA pp. 113-128, Brasília, 2002.

Abramovay, Ricardo, org (2004), Laços financeiros na luta contra a pobreza – Annablume, São Paulo – no prelo

Aghion, Beatriz Armendáriz (1999), "On the design of a credit agreement with peer monitoring," *Journal of Development Economics*, Vol.60, (1999), pp.79-104.

Akerlof, George A. (1970), "The Market for 'Lemons': Qualitative Uncertainty and the MarketMechanism," *Quart. J. Econ.* 84:3, pp. 488–500.

Bastelear, Thierry Van (1999) "Does social capital facilitate the poor's access to credit?," A review of the microeconomic literature. The World Bank, WP, No 8., abril/1999. Disponível em:

<http://www.worldbank.org/poverty/scapital/wkrppr/sciwp8.pdf>.

Besley, Timothy and Stephen Coate (1995), "Group Lending, Repayment Incentives, and Social Collateral," *Journal of Development Economics*, Vol.46, No.1, pp.1-18.

Bhatt, N.; Tang, S.Y.(1998), "*The Problem of Transaction Costs in Group-Based Microlending: An Institutional Perspective,*" **World Development**, v.26, n.4, p. 623-637, abr/1998.

Coelho, Vera Schattan, Gabriel Squeff, José Luis Hernandez, Luciano Pereira (2003), "Alternativas a geração de emprego e renda," Convênio CEBRAP/FINEP, Desenvolvendo Mecanismos de Inclusão Social na Região Metropolitana de São Paulo, dez, 2003.

Coleman, Brett E. (1999), "The impact of group lending in Northeast Thailand," *Journal of Development Economics*, Vol.60, pp.105-141.

Coleman, James S. (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital," *The American Journal of Sociology*," Vol. 94, Supplement: Organization and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Structure, 1998, pág 95-120.

Conning, Jonathan (1999), "Outreach, Sustainability, and Leverage in Monitored and Peer-Monitored Lending," *Journal of Development Economics*, Vol.60, No.1,pp.51-77.

Conning, Jonathan (2000), "Monitoring by delegates or by peers? Joint liability under moral hazard. Massachusetts, Centre of Development Economics, Paper 161, Williams College, set/2000. Disponível em <http://www.williams.edu/Economics/wp/jliability.pdf>.

Devereux, John and Raymond Fishe (1993), "An Economic Analysis of Group Lending Programs in Developing Countries," *The Developing Economies*, Vol.31, No.1, pág. 102-121.

Diagne, Aliou (1997), "Default Incentives, Peer Pressure, and Equilibrium Outcomes in Group-Based Lending Programs," unpublished.

Ghatak, Maitreesh (1999), "Group lending, local information and the peer selection," *Journal of Development Economics*, Vol.60, No.1, pp.27-50.

Ghatak, Maitreesh, Timothy W. Guinnane (1999), "The economics of lending with joint ability: Theory and Practice," *Journal of Development Economics*, Vol.60, (1999), pp.195-228.

Granovetter, Mark (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol 19, pág 481-510.

Grootaert, Christiaan (1998), "Social Capital: The Missing Link?," Social Capital Initiative, WP No 3, Abril 1998, disponível em <http://.worldbank.org/poverty/scapital/wkrppr/sciwp3.pdf>

Hulme, D.; Mosley (1996 a), **P. Finance Against Poverty v.1**. Londres: Routledge Press, 1996, 221 p.

Hulme, D.; Mosley (1996 b), **P. Finance Against Poverty v.2**. Londres: Routledge Press, 1996, 451 p.

Karlan, Dean S.(2001) "Social Capital and Group Banking," MIT Department of Economics, set. 2001.

Kandel, Eugene, Edward P. Lazear (1992), "Peer Pressure and Partnerships," *The Journal of Political Economy*, Vol.100, No. 4 (agosto 1992), pp.801-817.

Knack, Srenphen, Philip Keefer (1997), "Does Socioal Capital Have na Economic Payoff? A cross-Country Investigation," *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, No 4, novembro 1997, pág 1251-1288.

Larence, Lisa Young (1998), "Building Social Capital from the Center: A Village Investigation of Bangladesh's Grameen Bank," Grameen Trust Working Paper, setembro 1998.

Lazzarini, S.; Chaddad, F.; Neves, M.(2000), "O Conceito de Capital Social e Aplicações para Desenvolvimento e Estratégia Sustentável," *Revistas Preços Agrícolas*, Piracicaba, n. 163, p. 10-13, mai/2000.

Madajewicz, Margaret (1997), "Capital for the Poor: the Role of Monitoring," typescript, Stanford University.

Magalhães, Reginaldo Sales; Gilson Alceu Bittencourt; Ricardo Abramovay (2003), "O Papel de Pequeno Porte no Brasil: Proposta de Política Pública," unpublished.

Meyer, Richard (2003), "Individual Lending in Rural finance: The IPC Model," Paper apresentado no seminário "Current issues in Microfinance," 12-14 de agosto.

Morduch, Jonathan (1999), "The Microfinance Promise," *Journal of Economic Literature Economics*, Vol.XXXVII, dezembro1999, pp.1569-1614.

Morduch, Jonathan (2000), "The Microfinance Schism," *World Development*, vol. 28, No 4, pág 617-629.

Narayan, D., L. Pritchett (1996) "Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania," World Bank, Environment Department, Washington, D.C.

Navajas, Sergio (1999), "Credit for the Poor: Microlending Technologies and Contract Design in Bolivia," dissertação de Doutorado, The Ohio State University.

Navajas, Sergio, Mark Schreiner, Richard L. Meyer, Claudio Gonzalez-Vega, Jorge Rodríguez-Meza (2000), "Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia," *World Development* vol.28, No. 2, pag.333-346.

Navajas, Sergio, Jonathan Conning, and Claudio Gonzalez-Vega (2003), "Lending Technologies, Competition, and Consolidation in the Market for Microfinance in Bolivia," *Journal of International Development*, Dev 15, 747-770 (2003).

Rodríguez-Meza, Jorge Luis (2000), "Group and Individual Microcredit Contracts: A Dynamic Numerical Analysis," dissertation, Ohio University, 2000.

Sadoulet, Loic (1997), "The Role of Mutual Insurance in Group Lending," typescript. <http://homepages.ulb.ac.be/~sadoulet/paper.html>.

Sadoulet, Loic (1999), "Equilibrium Risk-Matching in Group Lending," ECARES, Free University of Brussels.

Reis, Bruno Pinheiro (2003), "Capital Social e Confiança: Questões de Teoria e Método," *Revista Sociologia Política*, No 21, pág 35-49, nov. 2003.

Rodrigo Junqueira, Abramovay, Ricardo (2003), "A Sustentabilidade das Microfinanças Solidárias" *Sober* 2003.

Stiglitz, Joseph (1990), "Peer Monitoring in Credit Markets," *World Bank Economic Review*, No.4, pp.351-366.

Toneto, Rudinei Jr. (1999), "Microcrédito – Aspectos teóricos e perspectivas", informações fipe, julho 1999.

Toneto, Rudinei Jr., Amaury Patrick Gremaud (2001 a), "Experiência internacionais de financiamento rural – microcrédito".

Toneto, Rudinei Jr., Amaury Patrick Gremaud (2001 b), "O microcrédito e o financiamento rural: mecanismos e gestões," texto para discussão, série econômica, TD-E / 25 – 2001.

Townsend, R. (1994) "Risk and Insurance in Village India," *Econometrica* vol. 62, pág 539-591.

Van Tassel, Eric (1999), "Group Lending under Assymmetric Information," *Journal of Development Economics*, Vol.60, No.1, pp.3-25.

Varian, Hal (1990), "Monitoring Agents with Other Agents," *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 146, No.1, pp.153-174.

Yaron, Jacob (1994), "What Makes Rural Finance Institution Secessful?," *World Bank Research Observer*, vol. 9, pág. 49-70.

Zeller, Manfred (1996), "Determinents of repayment performance in credit groups: The Role of Program Design, intra-group Risk Pooling, and Social Cohesion in Madagascar," *Food Policy Reported*. Washington, DC: Internacional Food Policy Research Institute, Maio 1996.

Zeller, Manfred (1998), "Rural Finance and Poverty Alleviation," *Food Policy Reported*. Washington, DC: International Food Policy Research Institute, 1998. Disponível em: <http://www.ifpri.cgiar.org/pubs/fpr/fpr25.pdf>.

Wydick, Bruce (2000), "Group Lending under Dynamic Incentives as a Borrower Discipline Device," Department of Economics, University of San Francisco, fevereiro 2000.

World Bank (1975), Agricultural Credit: Sector Policy paper Washington, D.C.:
World Bank Agriculture Policies Division.

ANEXOS

ANEXO 1: QUESTIONÁRIO

QUESTIONÁRIO

Nome: _____ idade: _____ sexo: _____

Escolaridade: _____ ramo do neg. _____

Renda do neg. _____ fonte de renda extra _____

Tempo que mora no local _____

Antes do SP Confia

1) Já conhecia os membros do grupo? () Sim () Não De quantos?

2) Caso sim. Conhecia a casa, já tinha sido convidado para ir na casa deles?

() sim () não de quantos?

3) E depois. Já foi na casa de quantos?

4) O grupo te trouxe relações com pessoas desconhecidas anteriormente?

Que tipo ajudou no neg. _____

6) Já teve que pagar o empres. ou emprestar \$ para algum membro do grupo?

7) Vc acompanha o negocio dos demais membros do grupo? Como? _____

8) Sente que pode penalizar de qualquer maneira outros membros do seu grupo pelo não pagamento? Exp. Socialmente. _____

9) Tem como forçar (influenciar) que ele trabalhe mais ou se esforce mais no negocio? _____

10) Vc sabe como ele utiliza o \$ dado pelo SP Confia, acompanha os gastos deste emprestimo? Tem como saber se ele utilizar o \$ para outros fins? como _____

11) Como vc avalia o seu negocio? () Melhor () pior () igual com os demais membros do grupo? _____

12) Já tinha esta avaliação antes de formar os grupos?

13) de alguma forma vc avaliou o negocio de seu colega antes de formar o grupo com ele.

14) no ato do pag/o, tem como saber se ele tem \$ para pagar, ou so finge não ter dinheiro?

15) O grupo foi formado por uma relação de confiança, amizade ou pq vc conhecia os demais negócios e sabia que ele tinha como pagar a dívida.

ANEXO.2 TABELA

instituição	ano	idade	capital social	mercado alvo	IDH	total de emp	n° de clientes	média empr	dum asia	dum afri	dum amer	dum grupo	capital social	inadimp lencia
ACODEP	1989	13	0,00	86,00	635,00	7.258.487	17.902	405	0	0	1	0	1	0,05
ACTUAR - Tolima	1986	16	1,00	14,90	772,00	1.171.549	3.444	340	0	0	1	1	0	0,02
ACTUAR F.	1983	19		27,69	772,00	3.996.719	6.384	626	0	0	1			0,09
ADEFI	1995	7		167,42	469,00	2.039.302	4.780	427	0	1	0			0,01
ADMIC	1980	22		9,01	795,00	1.722.420	5.111	337	0	0	1			0,06
ADOPEM	1982	20		18,75	727,00	10.943.649	28.079	390	0	0	1			0,03
AKRSP	1982	20	1,00	29,56	499,00	1.892.345	12.288	154	1	0	0	0	0	0,04
AlAmana	1997	5	1,00	10,65	602,00	15.593.277	61.260	153	0	1	0	1	0	0,00
Banco ADEMI	1983	19		151,37	727,00	50.670.147	16.408	3.088	0	0	1			0,01
Banco Solidario	1991	11	1,00	69,50	732,00	39.632.165	43.733	990	0	0	1	1	0	0,03
BancoSol	1992	10	1,00	166,64	653,00	84.661.740	53.812	1.573	0	0	1	1	0	0,08
BASIX	1997	5	1,00	50,71	577,00	3.323.492	13.889	239	1	0	0	1	0	0,15
BDB	1970	32		5,15	684,00	53.310.051	401.909	5.124	1	0	0			0,03
BESA	1998	4	1,00	190,73	733,00	4.594.973	2.637	1.743	1	0	0	1	0	0,03
BRI	1895	107	0,00	33,48	684,00	1.344.006.170	28.262.073	339	1	0	0	0	1	0,04
BURO Tangail	1990	12	1,00	19,83	478,00	5.300.270	96.537	76	1	0	0	1	0	0,04
Caja los Andes	1995	7	0,00	124,80	653,00	54.912.371	46.605	1.178	0	0	1	0	1	0,06
CCODER	1990	12		56,07	490,00	13.154	333	140	1	0	0			0,02
CMAC - Arequipa	1986	16	0,00	42,91	747,00	49.313.867	88.514	1.001	0	0	1	0	1	0,05
CMAC - Maynas	1987	15		15,70	747,00	7.182.898	19.608	366	0	0	1			0,04
CMAC - Sullana	1986	16	0,00	23,55	747,00	21.640.403	62.414	550	0	0	1	0	1	0,06
Compartamos	1990	12	1,00	7,33	795,00	25.439.022	92.773	274	0	0	1	0	0	0,01
Crear - Arequipa	1992	10		38,34	747,00	1.970.470	2.151	916	0	1	0			0,08
Crear - Tacna	1992	10		100,09	747,00	3.778.816	1.580	2.392	0	0	1			0,03
DBACD	1995	7	0,00	58,00	642,00	3.042.314	9.693	314	0	1	0	0	1	0,01
Eco Futuro	1999	3		68,48	653,00	11.402.733	17.400	655	0	0	1			0,02
EDYFICAR	1997	5		43,91	747,00	17.659.803	17.233	1.025	0	0	1			0,10
EMI	1991	11	1,00	15,01	543,00	3.407.874	74.231	46	1	0	0	1	0	0,00
FADES	1986	16		69,47	653,00	13.727.165	20.929	656	0	0	1			0,10
FAMA	1991	11	1,00	92,64	635,00	6.201.411	14.301	434	0	0	1	1	0	0,06
FAJEN	1995	7	1,00	28,00		1.453.479	4.498	323	0	0	0	1	0	0,06
FII	1985	17	0,00	131,05	653,00	28.672.719	19.004	1.237	0	0	1	0	1	0,07
Finamerica	1993	9	1,00	51,87	772,00	19.635.814	18.036	1.183	0	0	1	1	0	0,09
Finca - MEX	1989	13		3,95	795,00	1.134.714	7.532	151	0	0	1			0,12
Finca - JAN	1998	4	1,00	23,23	440,00	336.212	7.488	45	0	1	0	0	0	0,03
FINCOMUN	1994	8	0,00	19,23	795,00	3.302.020	14.531	719	0	0	1	0	1	0,04
FINDE	1993	9		213,59	635,00	7.343.729	4.940	1.000	0	0	1			0,08
FONDESA	1983	19		61,72	727,00	4.282.955	2.705	1.183	0	0	1			0,04
Genesis Empresarial	1988	14		28,45	631,00	11.154.234	25.217	442	0	0	1			0,08
Haitia Kabsekar	1996	6	0,00	62,28	543,00	1.554.250	9.047	191	1	0	0	0	1	0,14
Independencia	1993	9		3,45	795,00	12.533.501	95.000	132	0	0	1			0,03
JMCC	1999	3	0,00	54,92	754,00	1.176.278	1.307	900	0	0	0	0	1	0,01
KAMURJ	1998	4	1,00	18,13	754,00	1.141.041	5.895	194	0	0	0	1	0	0,01
MFW	1994	8	1,00	14,95	717,00	1.593.856	6.504	245	0	0	0	0	0	0,00
MiBanco	1992	10	1,00	26,63	747,00	36.964.072	58.088	636	0	0	1	1	0	0,01
MIRRA	1998	4	1,00	29,65		1.694.698	3.607	470	0	0	0	1	0	0,00
MIKROFIN	1997	5	1,00	67,32		4.712.800	4.419	1.066	0	0	0	1	0	0,00
Nirdhan	1993	9	1,00	30,67	490,00	2.339.359	35.268	77	1	0	0	1	0	0,07
NLCL	1995	7	0,00	456,84	499,00	7.231.444	3.038	2.380	1	0	0	0	1	0,06
NW FE	1884	118		6,51	754,00	2.135.604	28.140	76	1	0	0			0,02
PRIZMA	1997	5	1,00	30,73		1.775.383	3.647	487	0	0	0	1	0	0,01
PRODEM	1986	16		81,73	653,00	23.642.859	30.227	782	0	0	1			0,01
PROEMPRESA	1986	16	0,00	38,98	747,00	5.252.419	5.773	910	0	0	1	0	1	0,05
ProMujer - Bolivia	1990	12	1,00	15,14	653,00	3.458.193	29.777	145	0	0	1	0	0	0,00
ProMujer Peru	1999	3	1,00	3,08	747,00	718.164	10.321	72	0	0	1	0	0	0,00
PSHM	1999	3	0,00	157,33	733,00	2.403.501	1.609	1.494	0	0	0	0	1	0,04
SEEDS	1986	16		3,33	741,00	6.782.374	234.143	29	1	0	0			0,13
SKS	1997	5	1,00	12,81	577,00	64.588	1.922	60	1	0	0	0	0	0,00
SMEP	1999	3		71,52	513,00	2.520.979	13.911	232	0	1	0			0,06
SOGESOL	2000	2	0,00	86,17	471,00	644.329	6.049	293	0	0	1	0	1	0,02
Suayamkrushi	1996	6		23,01	577,00	419.728	7.428	109	1	0	0			0,34
TSKI	1986	16		5,77	754,00	1.756.281	32.036	68	1	0	0			0,07
TSPI	1981	21	1,00	8,25	754,00	3.234.820	33.121	98	1	0	0	1	0	0,04
UWET	1984	18	1,00	25,10	444,00	2.255.445	53.786	89	0	1	0	1	0	0,12
W.W.B - Cali	1982	20		16,05	772,00	12.105.472	33.046	366	0	0	1			0,02
W.W.B - Medellin	1985	17		18,30	772,00	4.086.058	9.791	417	0	0	1			0,02
ZacBank	1998	4	0,00	85,01	655,00	2.391.009	6.542	365	1	0	0	0	1	0,00
Zambuko Trust	1992	10		29,43	551,00	1.576.458	9.575	165	0	1	0			0,09