

LAÇOS SOCIAIS NO MONITORAMENTO DO MICROCRÉDITO¹

LUÍS MAURÍCIO FRANCO MOREIRAS^{2*}
RICARDO ABRAMOVAY³

Resumo: A oferta de serviços financeiros a populações vivendo próximo à linha de pobreza é marcada, no mundo todo, pelo dilema básico entre a abrangência social do público beneficiário e a sustentabilidade econômica das organizações voltadas a esta finalidade. Grupos de aval solidário representam uma inovação institucional importante na tentativa de oferecer, com segurança de retorno, recursos creditícios a populações pobres. No caso da organização de microcrédito ligada à Prefeitura de São Paulo (São Paulo Confia) a substituição das garantias reais exigidas dos tomadores por grupos de aval permitiu reduzir de maneira significativa a inadimplência e ampliar o alcance social do programa. O trabalho procura mostrar um aspecto intrigante do funcionamento dos grupos de aval: contrariamente ao se esperaria da literatura dominante sobre o assunto, os grupos incluem indivíduos cujos nomes são apontados como “sujos” nos serviços de proteção ao crédito e o monitoramento apresenta um custo de transação muito mais baixo do que habitualmente estimado. Esta constatação pode auxiliar na concepção das políticas públicas voltadas à difusão do chamado “microcrédito produtivo”.

Palavras-chave : microcrédito, tecnologia de empréstimos, capital social, monitoramento de microcrédito

Classificação JEL: E26; D63; D85.

Abstract: The supply of financial services to those living close to the poverty line is marked, around the world, by the basic dilemma between the social coverage of the target public and the economic sustainability of the organizations supplying those services. Group lending represents an institutional innovation of crucial importance in the attempt to supply credit to the poor population. In the case of the microcredit organization "São Paulo Confia", linked to the São Paulo municipal government, the substitution of real guarantees from the borrowers by groups of endorsement paved the way for a significant reduction in the insolvency, as well as an extension of the social reach of the program. This paper aims to show an intriguing aspect of the functioning of the group lending: in contrast to what the dominant literature predicts, the groups include individuals whose names are pointed as "dirty" by the credit protection services, and transaction costs

¹ Recebido em 25/10/2006 . Liberado para publicação em 17/01/2007.

² Mestre pelo Instituto de Pesquisas Econômicas do Departamento de Economia da FEA/USP e analista do Banco Central do Brasil - luiz.moreira@bcb.gov.br

³ Professor-Titular do Departamento de Economia da FEA e Pesquisador do CNPq. www.econ.fea.usp.br/abramovay/

associated to screening are much lower than usually estimated. This conclusion can be useful for building public policies aimed at the diffusion of the so-called "productive microcredit".

Key words: *Microcredit, lending technology, group lending, social capital and peer monitoring.*

1. Apresentação

Aval solidário é a garantia grupal em torno de um empréstimo. Em tese, os grupos são formados a partir do princípio de que os indivíduos não vão unir-se àqueles cujo desempenho — e, portanto, cuja chance de reembolso do empréstimo — é ainda mais precário que o seu próprio: cada um procuraria, para formar seu grupo, alguém cuja expectativa de renda seja no mínimo equivalente à que ele mesmo espera obter. O grupo deveria caracterizar-se então por dois traços básicos: por um lado, pelo conhecimento que os indivíduos têm a respeito dos negócios pertencentes a seus parceiros de grupo e pelo permanente monitoramento das atividades dos membros do grupo, para que, ao menor sinal de pouco cuidado com seus empreendimentos, o grupo fosse desfeito (⁴).

As evidências apresentadas por este trabalho mostram que o funcionamento dos grupos de aval solidário contraria esta racionalidade de monitoramento que parte significativa da literatura sobre o tema lhes atribui. A constatação é importante, pois mostra que os custos de transação para formar estes grupos são mais baixos do que se supõe habitualmente. Caso, de fato, o conhecimento minucioso dos negócios alheios - e seu monitoramento regular - fossem necessários para que os grupos funcionassem, então seria preciso investir aí um tempo tão grande que tornaria praticamente inviável esta garantia para os empréstimos. Isso comprometeria a própria lógica de funcionamento do microcrédito e inspiraria ceticismo na possibilidade de acesso a recursos financeiros para indivíduos de baixa renda. O sistema financeiro exige garantias reais ou avalista para conceder empréstimos e, conseqüentemente, tende a ignorar o mercado representado pelas necessidades financeiras dos indivíduos que estão em situação de pobreza (Rutherford, 2004). Trata-se de uma típica falha de mercado que pode ser corrigida por tecnologias de empréstimos que se apóiam não no patrimônio ou em contrapartidas e sim em redes sociais. Caso os custos para o funcionamento destas redes sociais fossem excessivamente altos, é claro que o horizonte para os empréstimos aos pobres seria restrito. Os dados deste trabalho

⁴ Este trabalho resulta de dissertação de mestrado defendida no Instituto de Pesquisas Econômicas do Departamento de Economia da FEA/USP. Os autores agradecem as sugestões dos dois membros da banca, Carlos Eduardo Carvalho e Guilherme Leite da Silva Dias. Nosso agradecimento também aos diretores e ao pessoal técnico do São Paulo Confia, sobretudo a Roberto Vilella. E especialmente, aos próprios participantes do São Paulo Confia que responderam pacientemente às perguntas da pesquisa.

mostram que as estruturas sociais em que vivem as famílias próximas à linha de pobreza são, na verdade, recursos com que contam na organização de suas atividades.

Modelos teóricos de contratos de empréstimo têm reconhecido o potencial do aval solidário traduzido pelo auto monitoramento e pelo *enforcement* como solução para o risco moral e para a seleção adversa (Varian, 1990 e Stiglitz, 1990). Grande parte do potencial deste arranjo de crédito repousa no capital social⁵. Apesar de tal compreensão existem hoje poucos estudos evidenciando essa relação entre capital social e mercado de crédito.

Por meio de atividade de campo realizada no Jardim da Conquista (área pobre da zona Leste localizada do município de São Paulo) este trabalho procura mostrar que os grupos são uma forma eficiente de pressão para a adimplência dos tomadores de empréstimos. Mas as razões pelas quais esse controle é eficiente não são exatamente as descritas habitualmente na literatura sobre o tema: os custos de transação são mais baixos do que em geral se presume, o que abre um promissor horizonte para que a difusão destas tecnologias de empréstimo seja uma das modalidades para a massificação do acesso dos mais pobres ao crédito produtivo.

2. Mecanismos de responsabilidade conjunta

2.1 Introduzindo novas tecnologias de empréstimo

Na comunidade estudada (Jardim da Conquista) o SP Confia faz uso da metodologia de empréstimos em grupo conhecida por aval solidário. O aval solidário, tal qual o empregado pelo SP Confia, supõe relações permanentes entre os participantes de um grupo e deste com a instituição que lhes empresta os recursos: os pagamentos são periódicos e o atraso de um dia já é considerado inadimplência: estas relações são, evidentemente, muito mais densas que as que marcam as relações habituais entre os bancos e sua clientela (Abramovay, 2004).

Os vínculos entre os indivíduos, neste tipo de empréstimo, 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. A constituição de grupos solidários tem o poder de alavancar um sistema eficaz de gestão do crédito, que, por meio de redes sociais sustentadas por laços de confiança

⁵ “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.” (Coleman, 1988; 101)

entre seus participantes e de dinamizar um mercado diferenciado de empréstimos (Junqueira e Abramovay, 2003). É o que ocorre no São Paulo Confia, que faz empréstimos a empreendimentos — formais ou informais — constituídos há pelo menos seis meses na área de abrangência de uma determinada filial. Trata-se de uma Organização não Governamental, com “funding” fornecido basicamente pela Prefeitura de São Paulo e um conselho diretor composto por empresários e membros da sociedade civil.

Os grupos, na região estudada, são formados por um total de quatro a sete pessoas das quais ao menos duas dessas não devem possuir restrições cadastrais. Na verdade, o São Paulo Confia iniciou suas atividades em 2001, com base em empréstimos individuais e — seguindo o que é praxe nos empréstimos bancários — excluindo de sua clientela pessoas com “o nome sujo”. Esta exclusão correspondia a uma espécie de consenso entre os consultores responsáveis pelo aconselhamento do próprio Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) no assunto. Além disso, o São Paulo Confia exigia que o tomador de empréstimo apresentasse um avalista para garantir a operação. O resultado não foi surpreendente: os atingidos pelos empréstimos, nem de longe, situavam-se entre os mais pobres das regiões em que o São Paulo Confia iniciou sua atuação. Na metodologia de empréstimos individuais, embora não se concedesse financiamentos a indivíduos com restrição cadastral a inadimplência mostrou-se alta, ultrapassando, no primeiro ano de atuação, 8% da carteira.

Uma consultoria com base na experiência do BancoSol boliviano contribuiu decisivamente para que a ótica de atuação se transformasse. Esta transformação — cujos efeitos fizeram-se imediatamente sentir pela queda drástica da inadimplência, que não atinge 1% no Jardim da Conquista — apoiou-se em duas constatações básicas: boa parte dos pobres têm restrições cadastrais, por razões que não estão associadas a desonestidade ou mesmo a incapacidade real de honrar seus compromissos: muitas vezes, o nome foi emprestado para um parente ou amigo; em outros casos, a burocracia para levantar a restrição cadastral é excessiva e cara. Em suma, parte significativa dos que têm restrições cadastrais é capaz de pagar os empréstimos que toma. Mais que isso: a restrição cadastral, freqüentemente se choca contra uma reputação de seriedade e respeito na comunidade em que vive o indivíduo. Daí a nova regra: os empréstimos seriam feitos com aval do grupo e indivíduos com restrição cadastral seriam admitidos. A exigência é que ao menos duas pessoas do grupo não tivessem restrições cadastrais. Esta mistura entre pessoas com e sem restrição cadastral é uma das mais interessantes expressões do capital social e de sua natureza: para quem vive na comunidade, o importante é o comportamento cotidiano do indivíduo, as informações que sobre ele se obtêm pelas redes sociais em que está inserido e isso supera de longe eventuais problemas formais

num universo que pouco tem a ver com a vida social local e que não lhe serve fundamentalmente de referência.

Tanto é assim que a constituição do grupo se faz pelos próprios participantes e não pelo São Paulo Confia. Quando o cliente potencial dirige-se à organização e recebe a orientação de constituir o grupo, sua reação inicial é de desânimo: juntar quatro pessoas? A resposta é: com você, agora só faltam três. E, pelo depoimento dos agentes de crédito – figuras centrais no funcionamento desta tecnologia de empréstimo — é só quando a reputação do indivíduo na comunidade está muito comprometida que ele não consegue os parceiros para o aval solidário.

O empréstimo a cada membro do grupo deve ter valor mais ou menos igual, correspondente às capacidades individuais de pagamento. Este é um fator objetivo que pressiona no sentido da constituição de grupos com renda semelhante — ou ao menos com necessidades de empréstimos semelhantes.

Antes do fornecimento do crédito é constituída uma ficha cadastral onde é medida pelo agente de crédito a capacidade do empreendimento e a condição sócio-econômica do empreendedor. Também é efetuada uma visita ao local do empreendimento antes da concessão do empréstimo. É importante salientar o papel decisivo do agente de crédito não só na concessão do empréstimo, mas também numa espécie de aconselhamento informal sobre o próprio negócio. É claro que o agente de crédito não pode interferir na organização do empreendimento, pois isso poderia torná-lo indesejavelmente solidário do tomador em caso de impossibilidade de pagamento. Mas as visitas freqüentes que faz aos estabelecimentos participantes da iniciativa permitem que ofereça sugestões sobre onde comprar mercadorias mais baratas, sobre a necessidade de fazer contabilidade e sobre a gestão do negócio que, muitas vezes, permitem viabilizar uma iniciativa cujas chances inicialmente eram mínimas. O agente de crédito, neste sentido, é uma espécie de extensionista que leva informalmente ao empreendedor um conjunto de conhecimentos e informações que contribuem ao desenvolvimento de seus negócios.

Uma vez feita a visita ao empreendimento, avaliada positivamente suas chances e constituído o grupo, o cheque (nominal) do crédito é então dado ao empreendedor. Após quinze dias é efetuada outra visita ao empreendimento e isso se repetirá até o fim da rodada do crédito, que tem a duração de dois meses. Essas visitas têm o intuito de sinalizar antecipadamente problemas enfrentados pelos empreendedores. Ao mesmo tempo, é claro que acabam funcionando como uma espécie de consultoria para o empreendedor.

As prestações do crédito são pagas semanalmente com montantes fixos, sendo seu atraso punido com aumento na taxas de juros para futuros créditos ou a diminuição de seu montante. A rodada do crédito é formada por uma rodada de oito

prestações (pagamentos semanais durante dois meses) com juros de 3,9% ao mês. Segundo Toneto e Grenaud (2001) 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; 10).

No final do período o crédito pode ser refeito, com a promessa de um acréscimo no montante oferecido. Os grupos não são obrigatoriamente os mesmos, o que permite 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. Dessa maneira os empréstimos são concedidos com os objetivos primordiais de absorver o conhecimento local acerca dos demandantes de crédito e de potencializar o valor das relações sociais existente na comunidade.

A tabela 1 mostra que o valor médio dos empréstimos aos grupos e aos indivíduos, no Jardim da Conquista foi aumentando gradualmente entre julho de 2002 e setembro de 2003. Aumenta também a quantidade de grupos e de indivíduos participando do sistema.

Tabela 1: Valor emprestado, número de grupos, número de pessoas, quantidade de renovações, valor médio e valor por indivíduos dos empréstimos do São Paulo Confia – Jardim da Conquista – Julho de 2002 a setembro de 2003.

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	321,98

Fonte: SP Confia

2.2 A densidade organizacional do Jardim da Conquista

Quem chegasse no Jardim da Conquista em meados de 2002 encontraria um típico bairro pobre de uma das áreas mais problemáticas de São Paulo, a Zona Leste. Aí é flagrante o contraste entre a densidade populacional e a escassez de serviços e de oferta de postos formais de trabalho. Ruas não pavimentadas, habitações precárias e negócios que refletiam a pobreza local (bares, oficinas, mercadinhos, uma pizzaria, ínfimas mercearias) esta era a paisagem dominante. Por trás dela escondia-se, entretanto, uma rica organização social, que certamente contribuiu para a própria viabilização dos grupos de aval solidário. A atual configuração da área resulta de uma invasão⁶, antes da qual foram desenhados seu traçado e a própria divisão dos lotes, bem como as regras básicas para sua ocupação. João Bosco, líder comunitário do Jardim da Conquista explica: “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 numa 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

⁶ Esta hipótese que relaciona a organização dos grupos com a história da formação do próprio bairro foi sugerida pelo Professor Guilherme Dias, durante a qualificação do trabalho e, posteriormente corroborada em campo por entrevistas.

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. João Bosco ainda cita, como fatores importantes, o tamanho da comunidade (40.000 pessoas) e um ambiente político propício a valorizar este tipo de organização, durante a gestão de Luiza Erundina à frente da Prefeitura de São Paulo. 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.

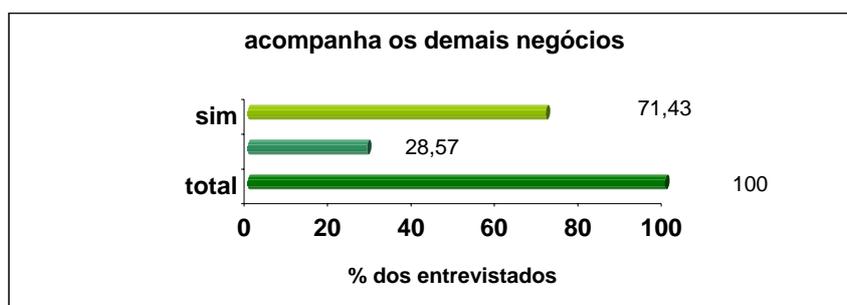
3. Laços sociais

O trabalho de campo realizado no Jardim da Conquista demonstrou que a relação de proximidade existente entre os membros do grupo não é mera casualidade. E é aqui que os resultados empíricos da pesquisa se distinguem do que a literatura sobre grupos habitualmente sustenta: os grupos não são formados por pessoas que possuam negócios similares o com graus de risco semelhantes — hipótese conhecida como homogeneização⁽⁷⁾. Os dados desta pesquisa apontam na direção de grupos formados por pessoas com um histórico de convívio e amizade bem enraizado: tomar conta dos filhos, acompanhar ao médico ou ser acompanhante em caso de internação, confiar a responsabilidade de seu negócio por alguns dias são relatos comuns nessa comunidade. Como no caso do empréstimo com base em avalista, aqui, a relação de confiança e o estreitamento dos laços sociais são observados de maneira ativa. A maior punição que o integrante do grupo pode sofrer não é financeira, é sim a má reputação na comunidade que o abriga, de onde capta proventos não monetários.

As figuras abaixo, resultado do trabalho de campo realizado no Jardim da Conquista, revelam estas relações interconhecimento e confiança.

⁷ Ver, por exemplo, Varian (1990), Devereux e Fishe (1993), Ghatak (1999), Van Tassel (1999).

Figura 1. Jardim da Conquista: Nível de monitoramento dos participantes, 2003.



Fonte: questionário aplicado em campo.

À primeira vista a figura 1 parece contradizer a tese aqui defendida, pois diz que a grande maioria dos indivíduos acompanha os negócios de seus parceiros de grupo. Existe, entretanto, uma diferença importante entre acompanhar um negócio e ter condições de avaliá-lo. O acompanhamento é muito informal e se faz naturalmente dentro das relações de proximidade entre os parceiros do grupo. Não envolve qualquer prestação de contas regularizada. O tipo de acompanhamento que os indivíduos têm condições de fazer não permitiria, por si só a obtenção das informações necessárias para que comparassem os negócios alheios com seus próprios empreendimentos e daí retirassem a conclusão sobre o valor de continuar ou não no grupo. Na verdade, os grupo se formam com base em relações de proximidade e de confiança que têm pouco a ver com a informação econômica que são capazes de extrair da observação das atividades dos parceiros.

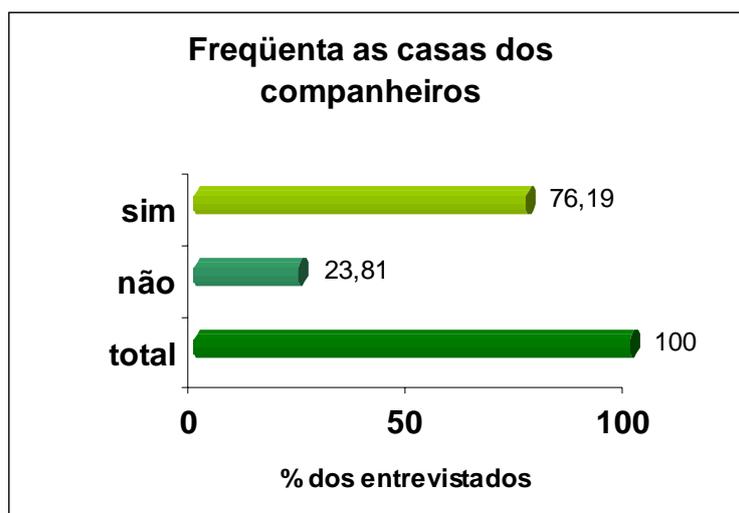
Figura 2. Jardim da Conquista: Porcentagem dos integrantes do grupo que se conhecem a mais de um ano, 2003.



Fonte: questionário aplicado em campo

A figura 2 mostra que a grande maioria dos componentes dos grupos se conhece há mais de um ano (quase 83%).

Figura 3 Jardim da Conquista: Porcentagem de pessoas que freqüentam as casas dos integrantes de grupo, 2003.



Fonte: questionário aplicado em campo

A figura 3 revela um dado importante: a grande maioria dos indivíduos freqüenta a casa de seus parceiros de grupo. Uma vez que, neste tipo de empreendimento, o orçamento doméstico encontra-se quase sempre fundido com o do negócio (Abramovay, 2004), a casa é uma fonte básica de informação sobre o andamento da atividade profissional de seus membros. O convívio doméstico substitui vantajosamente o monitoramento formal dos resultados do próprio negócio.

3.1. Confiança e aval solidário

O conhecimento pessoal é 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

crédito⁸ (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 com propensão a pagar do que uma outra que, simplesmente, tenha recursos para honrar seus compromissos. E uma das fontes fundamentais para que os empréstimos sejam honrados são as diferentes rendas que a família obtém e não necessariamente aquela que se consegue com o negócio ao qual o crédito foi diretamente concedido. Na pesquisa feita pelo DIEESE (2004) sobre o São Paulo Confia isso fica nítido: as prestações do crédito são honradas com poupança prévia dos domicílios, dinheiro de parentes e até redução no nível de consumo das famílias. Exatamente por isso, a personalização dos laços entre os membros dos grupos traz um benefício econômico significativo. E é também o que explica o baixo custo de transação do monitoramento informal. Os laços financeiros estão mergulhados no conjunto da vida social: esta é uma das expressões mais interessantes daquilo que a nova sociologia econômica tem chamado (seguindo a tradição inaugurada por Karl Polanyi, 1957) de *embeddedness*, imersão da economia nas diferentes dimensões da sociedade. Neste caso, é impossível separar a obtenção de dinheiro - e seu uso - dos laços sociais que integram a vida cotidiana e dela não se distinguem como atividade autônoma e, portanto, custosa.

Daí resulta diferença importante com relação à abordagem de uma das mais importantes e férteis vertentes dos estudos contemporâneos sobre o microcrédito: a da Ohio State University, cujos trabalhos recentes têm mostrado ceticismo com relação à utilidade e à eficiência dos grupos de aval. De fato, caso os grupos respeitassem estritamente as condições que os fizeram célebres nas tecnologias de empréstimos inauguradas por Mohamed Yunus com o Grammeen Bank, os argumentos dos pesquisadores da State University de Ohio seriam dificilmente refutáveis. É em torno dos custos do monitoramento que se estrutura seu argumento fundamental que põe em dúvida a importância e o potencial dos grupos de aval: alegam, por um lado, que a formação de grupos (aval solidário) gera um custo de transação muito alto. Navajas, Conning, Gonzalez-Veja (2003) alegam que estes custos só poderiam ser assumidos por indivíduos em situação muito precária, cujo tempo tem um custo de oportunidade baixíssimo (é o caso, de fato do público inicial de Mohamed Yunus). Tão logo seus negócios prosperassem, eles tenderiam a sair do grupo para melhor dedicar-se a seus próprios empreendimentos, e não tanto às atividades de organização e controle coletivos. O ponto fundamental da

⁸ 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.

argumentação refere-se ao tempo gasto para efetuar o monitoramento dos agentes envolvidos no grupo, tempo este que seria subtraído de seu próprio negócio. O custo de transação de se efetuar esse arranjo de crédito seria extremamente elevado o que acarretaria na inviabilidade de gerir o próprio negócio.

Ora, uma vez que o monitoramento é feito naturalmente pelo convívio social entre os indivíduos, não se pode encará-lo como objeto de um custo adicional. Caso se tratasse de empresas onde a separação com relação ao domicílio e, sobretudo, ao orçamento doméstico fosse nítida, aí sim o argumento dos pesquisadores de Ohio estaria correto. Não é, entretanto, o caso, tipicamente, da clientela do São Paulo Confia. Quando se formam os grupos, seus integrantes conhecem as múltiplas rendas e sabem distinguir a real capacidade de pagamento dos parceiros. O oposto também é verdadeiro, por um motivo de doença, desemprego ou infelicidade do investimento os companheiros de grupo, por conhecerem os hábitos da família podem solidarizar-se diante da incapacidade momentânea de pagamento.

A grande virtude desta situação é que torna possível saber se a incapacidade de pagamento de uma prestação é derivada de um problema real de saúde ou infortúnio ou de um comportamento oportunista. Munidos dessa informação os membros do grupo detêm maior poder para fazer frente a uma situação adversa.

3.2. Contrato do aval solidário e o *enforcement*

É claro que há uma relação entre o valor do crédito (Rodríguez-Menza, 2000), a rentabilidade dos negócios (Besley e Coate, 1995) e o peso das punições financeiras (Diagne, 1997) e sociais (Bhatt e Tang, 1998) em caso de não pagamento. Tais fatores ampliam ou reduzem a necessidade do monitoramento. Um empréstimo de montante muito baixo pode não compensar os custos de seu monitoramento direto: a punição por meio da não renovação do crédito pode ser suficiente. É o caso, por exemplo, do que vem fazendo agora o Banco Popular do Brasil: os indivíduos obtêm empréstimos de até R\$ 300,00, sem qualquer tipo de monitoramento direto; não precisam sequer oferecer comprovante de renda ou residência. Mas este empréstimo é ampliado gradualmente, tendo início com R\$ 50,00, diante de cuja devolução vai-se aumentando o montante até chegar neste máximo de R\$ 300,00. O baixo montante não justificaria um monitoramento direto sobre o empréstimo, por outro tipo de tecnologia que não fosse a que amplia o crédito conforme se confirma o pagamento da parcela devida anteriormente. Esta renovação é automática e se realiza por meio eletrônico, dispensando inclusive o contato do tomador com o gerente do banco. Nem é preciso dizer que a redução de custos neste tipo de operação, relativamente ao microcrédito monitorado, é imensa. Trata-se de um método de empréstimo adotado a partir do início de 2005 e sobre o qual não existe avaliação.

No caso do São Paulo Confia — e esta filosofia está presente na Medida Provisória que institui o Crédito Popular Produtivo — a situação é diferente não só pelo fato de o montante ser maior (⁹), mas também porque existe o objetivo de que os recursos sejam utilizados diretamente na geração de renda das famílias. Daí a necessidade de um sistema de monitoramento das próprias atividades do cliente e do grupo ao qual ele pertence.

Para o cumprimento do contrato com êxito são necessárias penalizações que obriguem o demandante ao pagamento (Karlán, 2001).

“Monitoring and enforcement are distinct, although to distinguish empirically. Monitoring itself does not guarantee repayment, but it allows lending organization to know whom to attempt to punish for not repayment” (Karlán, 2001; 5).

No programa SP Confia, que aceita pessoas com restrições cadastrais ao crédito, as penalizações tomam a forma de aumento nas taxas de juros e reduções nos montantes do crédito em caso de atraso no pagamento. Atuando com essas variáveis do crédito pretende-se enquadrar os participantes em um procedimento de respeito às prestações do crédito.

Obviamente essa forma de atuação tem o poder de forçar o pagamento das prestações por parte do grupo, ainda mais por ser a última alternativa de crédito para a maioria dos clientes do SP Confia. Esta imposição externa também sinaliza para o tipo de relação entre os próprios membros dos grupos:

“Group lending takes advantage of people’s desire to project their reputation. This reputation effect could take many forms, with economic repercussion such as reduced trading partners for one’s business or social or psychological repercussions such as loss friends or self esteem” (Karlán, 2001; 6).

O conhecimento prévio entre os participantes do grupo afeta o poder de obrigar o contrato através de duas premissas: o conhecimento das várias fontes de renda bem como das dificuldades que atingem a família em um dado período de tempo; além disso, a capacidade de coibir o mau comportamento pela utilização da coerção social. Com efeito, a inadimplência média no Jardim da Conquista durante o segundo semestre de 2002 e o ano de 2003 foi de 0,8%. É possível que entre os grupos haja situações de inadimplência individual coberta pelos parceiros. Mas é

⁹ A tabela 1, acima, mostrou que o ponto de partida foi a média de R\$ 250,00, chegando a R\$ 541,00 pouco mais de um ano depois.

claro que a permanência desta situação vai levar à dissolução dos grupos e só então ao registro do não pagamento pelo São Paulo Confia: é a isso que correspondem os 0,8% registrados.

4. Conclusão

Desde o final dos anos 1980, as organizações multilaterais de desenvolvimento passaram — em grande parte com base no sucesso do Grammeen Bank — a valorizar o microcrédito como instrumento importante na geração de renda para os mais pobres, em todo o mundo. Um dos temas mais discutidos, a partir de então foi o das tecnologias de empréstimo, capazes de estimular a devolução dos empréstimos por parte dos tomadores e, por aí, contribuir para a própria sustentabilidade financeira das organizações. Os grupos de aval solidário estão entre as técnicas mais difundidas neste sentido. Por um lado, correspondem, em grande parte, a formas tradicionais de sociabilidade, expressas nas associações de crédito rotativo tão comum em diversos países em desenvolvimento. Além disso, passaram a integrar as políticas das organizações de microcrédito, mais recentemente. De fato, como alegam os estudiosos da State Ohio University, os grupos de aval podem representar um custo de transação muito alto, a ponto de inibir a tomada de recursos por parte de certos segmentos dos microempreendedores. O que o presente trabalho mostra é que a imersão da vida econômica (o *embeddedness*) no conjunto da vida social permite reduzir de maneira muito significativa estes custos de transação e, portanto, viabiliza os grupos de aval como base de garantia para o microcrédito.

O trabalho não se propôs a discutir a sustentabilidade financeira do São Paulo Confia. Ela ainda não foi alcançada basicamente por duas razões. Em primeiro lugar, pelo fato de as operações ainda não terem atingido a escala necessária a que seus custos se dissolvam num conjunto de ganhos maior que o atual. Além disso, entretanto, é necessário levar em conta que o agente de crédito representa um dos custos mais altos da organização. E seu papel está longe de restringir-se ao controle operacional dos empréstimos: o agente de crédito oferece um acompanhamento dos negócios que contribui de forma importante para sua viabilização. Trata-se de uma relevante externalidade positiva do agente de crédito que não é levada em conta no cálculo da sustentabilidade da organização.

O tema é relevante em função da massificação do acesso a serviços bancários em vigor, de forma historicamente inédita no Brasil, a partir de 2003 (Bittencourt, Magalhães e Abramovay, 2005). O acesso aos bancos aos mais pobres é acompanhado de empréstimos pessoais de baixo montante: até R\$ 300,00, em parcelas mensais crescentes, a partir de R\$ 50,00, sempre dependendo do pagamento da dívida anterior, bem entendido. O próximo passo é o microcrédito produtivo: aí

não serão os bancos, diretamente que levarão adiante estas operações: eles vão oferecer o funding para que a experiência das organizações de microcrédito possa servir para massificar o acesso a financiamentos produtivos de famílias vivendo que não conseguem acesso ao sistema bancário convencional. É uma chance extraordinária para que o caráter até aqui, em grande parte, localizado e experimental do microcrédito, ganhe relevância social expressiva. O sucesso da experiência do Jardim da Conquista, ainda que ligado às circunstâncias históricas que aí permitiram acumulação de capital social, não se deve a idiossincrasia: bairros pobres, em todo o mundo, são formados em torno de laços sociais de solidariedade que garantem a reprodução — o que Karl Polanyi (1957) e, depois dele Robert Chambers (1995) chamaram de *livelihood* — dos indivíduos e das famílias. Mesmo que estes laços não se expressem em organizações formais, eles existem e é sobre sua base que os indivíduos podem manter sua própria sobrevivência social.

Conning (1999) mostra 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. Nestas situações, em que não há qualquer controle sobre o uso dos recursos o suposto empréstimo funciona como pura e simples transferência de renda. Os indivíduos encontram justificativas — sua pobreza, a falta de assistência técnica — para que, coletivamente incorporem o financiamento como, na prática, doação. Porém isso no Jardim da Conquista não ocorre. As relações de interconhecimento do grupo incorporam-se a um padrão de relacionamento com a organização de microcrédito em que devolver o empréstimo é um compromisso moral e, ao mesmo tempo, a condição para a obtenção de novos financiamentos.

Até aqui, o microcrédito no Brasil ainda não atingiu uma escala suficientemente grande para que possa representar efetiva contribuição à luta contra a pobreza por meio do fortalecimento do empreendedorismo de pequeno porte. O sistema bancário convencional — mesmo público — não tem como construir uma estrutura apoiada no tipo de garantia representada pelos grupos de aval solidário. A junção entre financiamento bancário e as tecnologias de empréstimo das organizações de microcrédito representa caminho fértil para ampliar o acesso dos empreendedores de pequeno porte a recursos vitais para a reprodução e o crescimento de seus negócios.

Referências Bibliográficas

ABRAMOVAY, Ricardo. (2004) - *Laços financeiros na luta contra a pobreza* - São Paulo: Annablume/Fapesp.

- BESLEY, Timothy e 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 Institucional Perspective," *World Development*, v.26, n.4, pp. 623-637, abr/1998
- CHAMBERS, Robert (1995) – Poverty and Livelihoods: Whose Reality Counts? – *IDS Discussion Papers*, 347. Brighton, Sussex: Institute of Development Studies.
- 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, pp. 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
- DEVEREUX, John e Raymond Fishe (1993), "An Economic Analysis of Group Lending Programs in Developing Countries," *The Developing Economies*, Vol.31, No.1, pp. 102-121
- DIAGNE, Aliou (1997), "Default Incentives, Peer Pressure, and Equilibrium Outcomes in Group-Based Lending Programs," unpublished
- DIEESE (2004) – "Identificação das mudanças ocorridas com os beneficiários dos programas sociais da Prefeitura do Município de São Paulo desenvolvidos pela Secretaria de Desenvolvimento, Trabalho e Solidariedade, no âmbito do Projeto Desenvolvimento Solidário" – Relatório de Pesquisa – São Paulo - mimeo
- 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
- JUNQUEIRA, Rodrigo G. e Ricardo Abramovay - (2003), "A Sustentabilidade das Microfinanças Solidárias", XLI Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 2003, Juiz de Fora. Exportações, Segurança Alimentar e Instabilidade dos Mercados, Anais do XLI Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural.CD-Rom
- KARLAN, Dean S.(2001), "Social Capital and Group Banking," MIT Department of economics, set. 2001
- 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, pp.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)
- POLANYI, Karl (1957) – *The livelihood of Man* – Ed. Harry PEARSON –New York - Academic Press.
- RODRÍGUES-MEZA, Jorge Luis (2000), "Group and Individual Microcredit Contracts: A University of Brussels
- STIGLITZ, Joseph (1990), "Peer Monitoring in Credit Markets," *World Bank Economic Review*, No.4, pp.351-366
- RUTHERFORD, Stuart (2004), "The Microfinance Market: Huge, Diverse – and Waiting for You!", *in* HOTZE Lont e Otto HOSPES, *Livelihood and Microfinance*, Amsterdã, Eburon Academic Studies. pp. 263-289
- TONETO, Rudinei Jr., Amaury Patrick Gremaud (2001), "O microcrédito e o financiamento rural: mecanismos e gestões", texto para discussão, série econômica, TDE/25 – 2001
- 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