



ELAINE APARECIDA ARAÚJO

**ANÁLISE DO DESEMPENHO FINANCEIRO E
SOCIAL DAS INSTITUIÇÕES DE
MICROCRÉDITO BRASILEIRAS**

**LAVRAS – MG
2012**

ELAINE APARECIDA ARAÚJO

**ANÁLISE DO DESEMPENHO FINANCEIRO E SOCIAL DAS
INSTITUIÇÕES DE MICROCRÉDITO BRASILEIRAS**

Tese apresentada à Universidade Federal de Lavras como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Administração, área de concentração Organizações, Estratégia e Gestão, para obtenção do título de Doutor.

Orientador

Dr. German Torres Salazar

**LAVRAS – MG
2012**

**Ficha Catalográfica Elaborada pela Divisão de Processos Técnicos da
Biblioteca da UFLA**

Araújo, Elaine Aparecida.

Análise do desempenho financeiro e social das instituições de
microcrédito brasileiras / Elaine Aparecida Araújo. – Lavras :
UFLA, 2012.

337 p. : il.

Tese (doutorado) – Universidade Federal de Lavras, 2012.

Orientador: Gérman Torres Salazar.

Bibliografia.

1. Microcrédito. 2. *Data Envelopment Aalysis*. 3. Regressão
Tobit. 4. Administração financeira. 5. Eficiência financeira. 6.
Eficiência social. I. Universidade Federal de Lavras. II. Título.

CDD –658.883

ELAINE APARECIDA ARAÚJO

**ANÁLISE DO DESEMPENHO FINANCEIRO E SOCIAL DAS
INSTITUIÇÕES DE MICROCRÉDITO BRASILEIRAS**

Tese apresentada à Universidade Federal de Lavras como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Administração, área de concentração Organizações, Estratégia e Gestão, para obtenção do título de Doutor.

APROVADA em 28 de junho de 2012

Dr. Charles Ulises de Montreuil Carmona	UFPE
Dr. Francisval de Melo Carvalho	UFLA
Dr. Gideon Carvalho de Benedicto	UFLA
Dr. Wilson Toshiro Nakamura	MACKENZIE

Dr. Gérman Torres Salazar
Orientador

**LAVRAS – MG
2012**

AGRADECIMENTOS

A Deus, pelas oportunidades concedidas, pelos desafios que sempre me impulsionam a seguir em frente e pela força que d'Ele emana em todas as dificuldades de minha vida, especialmente, durante a realização do doutorado.

A minha família, pelo amor incondicional, incessante apoio as minhas empreitadas, compreensão e aceitação das minhas tão saudosas e alongadas ausências.

Ao Ananias, pelo apoio, amizade e tolerância nesses quatro anos.

Ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Lavras (PPGA/UFLA), por propiciar as condições para a realização do doutorado; e ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Pernambuco (PROPAD/UFPE), por possibilitar a realização do doutorado-sanduíche.

Aos professores do PPGA/UFLA, especialmente, ao meu orientador Gérman Torres, pelos conhecimentos e pela confiança em mim depositados; e ao professor Juvêncio Braga, cujos ensinamentos lançaram a luz sobre outros caminhos possíveis e descortinaram muitas novas perspectivas epistemológicas e teóricas em minha carreira acadêmica.

Ao professor Charles Carmona, do PROPAD/UFPE, pelos conhecimentos compartilhados, pela imprescindível colaboração na realização desta tese, pela dedicação, profissionalismo e amizade que embasam essa nossa profícua parceria.

À Instituição Credcidadania, por tão prontamente me receber para realização deste trabalho. À diretoria e a todos os funcionários do Credcidadania, pela prestimosa ajuda na coleta de dados.

Aos colegas de doutorado da turma de 2008, por todos os momentos compartilhados, especialmente ao Roberto Ferreira que, além de colega de disciplinas e de estradas, também se tornou um grande amigo.

Aos queridos amigos Carol, Viviane, Miguel, Alexandre, Gislaine, por me acolheram em Lavras e na UFLA, por terem sido tão especiais e presentes em minha vida durante esse período, pela amizade construída em momento de fluidez, mas que se mostra tão perene.

Aos queridos amigos de Recife e da UFPE, por me acolherem de maneira tão pernambucanamente calorosa, pela amizade e amparo nos momentos de desespero, pelo companheirismo que tornou os dias e noites de elaboração da tese mais amenos e menos solitários.

Aos professores da banca de qualificação e defesa, pelas valiosas contribuições para o aprimoramento do trabalho.

Ao CNPq e à CAPES, pela concessão de bolsa de estudos durante o doutorado. À FACEPE, pela aprovação de projeto e concessão de recursos para a parte empírica da tese.

Enfim, a todos que, de maneira direta ou indireta, contribuíram para a realização desta tese, resultado concreto da árdua e maravilhosa caminhada do doutorado.

RESUMO

O objetivo geral desta tese foi desenvolver uma abordagem de análise do desempenho financeiro e social de instituições de microcrédito brasileiras, delineando os aspectos-chave da performance das instituições, bem como as possíveis inter-relações relevantes entre essas áreas de atuação. A primeira parte do trabalho apresenta uma contextualização geral da tese, com a fundamentação teórica e metodológica que embasa o trabalho em sua totalidade. A segunda parte é composta por três artigos de natureza teórico-empírica, abordando as temáticas tratadas no estudo, artigos esses que, tomados conjuntamente, materializam os objetivos específicos da tese. O primeiro artigo se dedicou à análise da performance/eficiência financeira e da performance/eficiência social das instituições de microcrédito brasileiras listadas na base de dados *on line THE MIX*, por meio da aplicação da técnica de programação linear *Data Envelopment Analysis – DEA*. Em geral, os resultados obtidos no primeiro artigo aludem a um maior nível de eficiência sob o prisma da abordagem financeira comparativamente à social, tendo em vista os escores médios de maior magnitude referentes à primeira dimensão. A correlação entre os escores de eficiência financeira e social acena com indícios de uma incipiente inter-relação negativa entre essas duas dimensões de performance das instituições de microcrédito avaliadas, resultado esse que vai de encontro as proposições da corrente da literatura que se denomina welfarista. Após a análise conjunta das esferas financeira e social, o artigo 2 tenta aprofundar a dimensão financeira, à medida que se volta para a investigação dos fatores determinantes e/ou influenciadores da performance/eficiência financeira das instituições de microcrédito brasileiras, empregando, nesse intento, o modelo de regressão *Tobit* aplicado aos dados provenientes dos escores de eficiência obtidos no primeiro artigo. Os resultados evidenciaram que as variáveis: autossuficiência operacional, relação dívida/capital, carteira em risco, clientes ativos/agente de crédito, rendimento total da carteira e ativo total são importantes aspectos a exercerem influência sobre o nível de eficiência financeira, e que deveriam ser enaltecidos no âmbito da gestão das instituições de microcrédito. Por fim, no último artigo, de modo a consubstanciar a análise dos dois primeiros artigos, focou-se na esfera social, por meio da avaliação do desempenho de uma instituição de microcrédito, especificamente. Assim, esse último artigo se voltou para a identificação de dimensões sociais relevantes com a utilização de um estudo de caso, de modo a desenvolver uma abordagem analítica do desempenho social do Fundo Rotativo da Ação da Cidadania – Credcidadania, instituição sediada em Recife – PE. Uma vez delineada a abordagem, cada macrodimensão foi esmiuçada em categorias e indicadores analíticos e o artigo efetuou a avaliação social, recorrendo, para tal, técnicas metodológicas, pesquisa documental e ao levantamento (*survey*) de uma amostra de clientes do

Creddadania. Os resultados encontrados descortinam indícios de que, embora sejam declarados objetivos sociais de combate à pobreza em sua missão e objetivo maior, a estrutura institucional do Creddadania parece não estar engendradora de modo a concretizar esse objetivo social. Os resultados do *survey* esboçaram vestígios de que os clientes atendidos pela instituição possuem condições socioeconômicas que pendem para favoráveis/saudáveis (nível analítico: cliente individual, família/domicílio e condições do empreendimento) e se distanciam do perfil de clientela em condições próximas à situação de pobreza.

Palavras-chave: Microcrédito. Desempenho financeiro. Desempenho social. *Data Envelopment Analysis (DEA)*. Instituições de microcrédito brasileiras.

ABSTRACT

The general objective of this thesis was to develop an approach for analyzing the financial and social performance of Brazilian microfinance institutions, outlining the key aspects of the institutions performance, as well as possible interrelations among these relevant areas. The first part of the paper presents a general contextualization of the thesis, with the theoretical and methodological approach that underlies the work in its entirety. The second part consists of three articles from theoretical and empirical nature, approaching the thematic treated in the study, articles that, taken together, materialize the specific objectives of the thesis. The first article is dedicated to the analysis of performance/financial performance and performance/social efficiency of Brazilian microfinance institutions listed in the database on line THE MIX, by applying the linear programming technique Data Envelopment Analysis - DEA. In general, the results obtained in the first article allude to a higher level of efficiency under the perspective of financial approach compared to social in view to the medium scores of greater magnitude related to the first dimension. The correlation among the scores of financial and social efficiency nodes evidence of an incipient negative interrelation among these two dimensions of microfinance institutions performance evaluated, a result that goes against the current literature propositions that is called welfarist. After joint analysis of financial and social spheres, the article 2 tries to deepen the financial dimension, as it turns to the investigation of the determinants factors and/or influencing the performance/financial efficiency of Brazilian microfinance institutions, in this intent, Tobit regression model applied to data from the efficiency scores obtained in the first article. The results showed that the variables: operational self-sufficiency, relation debt/capital, work papers in risk, custom active/loan officer, total income of work papers and total assets are important aspects to exert influence on the level of financial efficiency, and should be exalted in the management of microfinance institutions. Finally, in the last article, in order to substantiate the analysis of the first two articles, focused on the social sphere, through the performance evaluation of a microfinance institution, specifically. So this last article turned to the identification of relevant social dimensions with the use of a case study, in order to develop an analytical approach of the social performance of the Fund's Revolving Citizen Action - Credcidadania, institution headquartered in Recife - PE. Once outlined the approach, each macro-dimension was scrutinized in categories and analytical indicators and the article made the social assessment, using for such methodological techniques, documentary research and the survey of a custom sample from Credcidadania. The results found unveil evidence that, although are declared social objectives of combating poverty in its mission and the larger objective, the institutional structure of Credcidadania seems not be engendered in order to achieve this

social objective. The results of the survey outlined traces of the custom served by the institution have socioeconomic conditions hanging for favorable/healthy (analytic level: individual custom, family/residence and conditions of the enterprise) and distancing away from the custom profile in conditions near the poverty.

Keywords: Microcredit. Financial performance. Social performance. Data Envelopment Analysis (DEA). Brazilian microfinance institutions.

LISTA DE FIGURAS

PRIMEIRA PARTE

Figura 1	Detalhamento da pesquisa (primeiro momento) – Avaliação geral da performance/eficiência financeira e social das instituições de microcrédito	37
Figura 2	Detalhamento da pesquisa (segundo momento) – Esquema analítico e avaliação individual do desempenho social do Credcidadania	38
Figura 3	Ciclo da intermediação financeira	43
Figura 4	Juros e rentabilidade dos bancos.....	47
Figura 5	Conceitos de microfinanças e microcrédito.....	56
Figura 6	Esboço 1 do esquema analítico da pesquisa	79
Figura 7	Esboço 2 do Esquema analítico da pesquisa.....	80

ARTIGO 1

Figura 1	Comparação eficiência financeira e eficiência social	138
----------	--	-----

ARTIGO 3

Figura 1	Dimensões e processo de análise da performance social.....	219
Figura 2	Abordagem analítica da performance social do Credcidadania.....	242
Figura 3	Esboço da dimensão estrutura institucional	243
Figura 4	Esboço da dimensão alcance social	255

LISTA DE QUADROS

PRIMEIRA PARTE

Quadro 1 Dimensões e variáveis de análise selecionadas em cada artigo 39

ARTIGO 1

Quadro 1 Modelos de eficiência financeira e eficiência social 126

ARTIGO 3

Quadro 1 Dimensões e indicadores de performance social *SPTF/THE*
MIX..... 226

Quadro 2 Dimensões e variáveis do Índice Multidimensional de Pobreza
-IPM/PNUD 239

Quadro 3 Número de clientes ativos do Credcidadania nos últimos 12
meses 257

LISTA DE TABELAS

ARTIGO 1

Tabela 1	Número de organizações por formato institucional	123
Tabela 2	Análise fatorial das possíveis variáveis.....	125
Tabela 3	Estatística descritiva das variáveis utilizadas	130
Tabela 4	Tamanho médio das instituições – Ativo Total (R\$)	131
Tabela 5	Tamanho médio das instituições – Carteira Ativa (R\$)	131
Tabela 6	Escore (%) de eficiência das instituições.....	134
Tabela 7	Resultados teste Wilcoxon EF e ES	135
Tabela 8	Peso <i>inputs/outputs DMUs</i> eficientes e ineficientes.....	137
Tabela 9	Índice de Malmquist.....	144
Tabela 10	Correlações entre escores de eficiência e variáveis.....	147
Tabela 11	Alcance social e clientes ativos por formato institucional (valores médios)	152

ARTIGO 2

Tabela 1	Resultados modelo <i>Tobit</i>	191
Tabela 2	Níveis médios de eficiência de acordo formato institucional e metodologia de crédito	198

ARTIGO 3

Tabela 1	Distribuição da amostra de clientes por município	237
Tabela 2	Distribuição real dos clientes do Credcidadania por município ..	237
Tabela 3	Sistema de indicadores e pontos Critério Brasil – ABEP.....	240

Tabela 4	Emprego do empréstimo no negócio.....	247
Tabela 5	Motivos para escolha da modalidade de crédito	249
Tabela 6	IDH – M por município de atuação do Credcidadania.....	258
Tabela 7	IDH – M por RPA de atuação do Credcidadania	260
Tabela 8	Características dos clientes: idade, gênero, estado civil, escolaridade.....	262
Tabela 9	Número médio de anos de estudo dos membros em idade ativa das famílias pesquisadas.....	267
Tabela 10	Número de pessoas por dormitório	272
Tabela 11	Bens domésticos existentes nos domicílios pesquisados.....	272
Tabela 12	Renda média dos clientes e famílias de acordo com a origem	276
Tabela 13	Perfil dos clientes segundo a renda familiar total.....	277
Tabela 14	Perfil dos clientes segundo a renda familiar <i>per capita</i>	278
Tabela 15	Correlação entre controles gerenciais no negócio e outras variáveis	282
Tabela 16	Comparação do lucro em relação a gênero, natureza da atividade e número de pessoas que trabalham no negócio	284
Tabela 17	Tabela ANOVA – Análise de variância do lucro médio em relação ao nível de escolaridade do cliente	285
Tabela 18	Correlação entre lucro, pontuação ABEP, número e valor dos empréstimos	286
Tabela 19	Motivo para abertura do negócio: necessidade <i>versus</i> oportunidade.....	288

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

IMF	Instituição de Microfinanças
<i>DEA</i>	<i>Data Envelopment Analysis</i>
<i>THE MIX</i>	<i>Microfinance Information Exchange</i>
<i>CGAP</i>	<i>Consultative Group to Assist the Poor</i>
<i>IFAD</i>	<i>International Fund for Agricultural Development</i>
ONG	Organização não Governamental
OSCIP	Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
SCM	Sociedade de Crédito ao Microempreendedor
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado
<i>DMU</i>	<i>Decision Making Units</i>
<i>CRS</i>	<i>Constant Returns to Scale</i>
<i>VRS</i>	<i>Variable Returns to Scale</i>
<i>SEEP</i>	<i>Small Enterprise Education and Promotion Network</i>
PIB	Produto Interno Bruto
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
EF	Eficiência financeira
ES	Eficiência Social
VDL	Variável Dependente Limitada
<i>ROA</i>	<i>Return on Assets</i>
<i>ROE</i>	<i>Return on Equity</i>
<i>OSS</i>	<i>Operational Self Sufficiency</i>
<i>SPTF</i>	<i>Social Performance Task Force</i>
<i>SPM</i>	<i>Social Performance Management</i>
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IDH-M	Índice de Desenvolvimento Humano Municipal

IPM	Índice de Pobreza Multidimensional
ABEP	Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

SUMÁRIO

	PRIMEIRA PARTE.....	19
1	INTRODUÇÃO	20
1.1	Apresentação do tema e problema de pesquisa	20
2	OBJETIVOS	27
2.1	Objetivo geral	27
2.2	Objetivos específicos.....	27
3	JUSTIFICATIVA E CONTRIBUIÇÕES DO ESTUDO	29
4	REFERENCIAL TEÓRICO GERAL	40
4.1	Crédito: aspectos conceituais e teóricos	40
4.1.1	Racionamento de crédito: uma abordagem teórica para o surgimento do microcrédito e das microfinanças.....	44
4.2	Microcrédito e microfinanças.....	51
4.2.1	Conceitos e definições.....	51
4.2.2	Breve histórico e contextualização do microcrédito e das microfinanças.....	60
4.3	Objetivos financeiro e social e avaliação de desempenho no microcrédito	65
5	ASPECTOS METODOLÓGICOS	74
5.1	Classificação da pesquisa	74
5.2	Modelo analítico e hipóteses	78
6	PROBLEMAS E LIMITAÇÕES DO ESTUDO.....	82
	REFERÊNCIAS	85
	SEGUNDA PARTE – Artigos	92

	ARTIGO 1 Eficiência financeira e social das instituições de microcrédito brasileiras: construção de uma abordagem analítica com aplicação da técnica <i>Data Envelopment Analysis</i> - <i>DEA</i>	93
1	INTRODUÇÃO	94
2	REFERENCIAL TEÓRICO	97
2.1	<i>Data Envelopment Analysis</i> – <i>DEA</i>	97
2.1.1	Conceitos fundamentais de eficiência e a técnica <i>DEA</i>	97
2.1.2	Vantagens da <i>DEA</i> como medida de eficiência	105
2.1.3	Análise de eficiência em instituições financeiras e microfinanceiras	106
2.2	Considerações sobre análise financeira e social no microcrédito	114
3	METODOLOGIA	121
3.1	Abordagem analítica	121
3.2	Coleta de dados e amostragem	122
4	RESULTADOS aqui	130
4.1	Caracterização das instituições e análise descritiva das variáveis de <i>inputs</i> e <i>outputs</i>	130
4.2	Resultados da análise de eficiência	133
4.2.1	Análise geral de eficiência.....	133
4.2.2	Índice Malmquist de produtividade.....	141
4.3	Relação entre eficiência financeira e eficiência social	146
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	154
	REFERÊNCIAS	157
	ARTIGO 2 Análise dos fatores determinantes da eficiência financeira nas instituições de microcrédito brasileiras: uma aplicação utilizando o modelo de regressão <i>Tobit</i>	164

1	INTRODUÇÃO	165
2	REFERENCIAL TEÓRICO	168
2.1	Determinantes da eficiência financeira em instituições de microfinanças.....	168
2.2	Dimensões de análise da eficiência financeira nas instituições de microfinanças.....	174
2.2.1	Sustentabilidade e lucratividade	175
2.2.2	Gestão de ativos e passivos	176
2.2.3	Qualidade da carteira	179
2.2.4	Gestão operacional e produtividade	182
3	METODOLOGIA	184
3.1	Modelo estatístico	184
3.2	Variáveis de análise e fonte de dados.....	187
4	RESULTADOS.....	192
4.1	Análise geral do modelo <i>Tobit</i>	192
4.2	Análise das variáveis do modelo.....	192
4.3	Considerações sobre aspectos não abrangidos no modelo	198
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	202
	REFERÊNCIAS	204
	ARTIGO 3 Desempenho social das instituições de microcrédito brasileiras: estudo de caso do Fundo Rotativo da Ação da Cidadania - Credcidadania.....	208
1	INTRODUÇÃO	209
2	REFERENCIAL TEÓRICO	212
2.1	Desempenho social das instituições de microcrédito: conceitos e avaliação	212
2.1.1	Análise de resultados sociais no microcrédito.....	216
2.1.2	Dimensões e processo de análise da performance social.....	219

2.1.3	Indicadores da performance social	226
2.2	Alguns elementos conceituais sobre pobreza	228
3	METODOLOGIA	232
3.1	Considerações sobre a abordagem analítica e técnicas de pesquisa	232
3.2	Objeto de estudo	233
3.3	Amostra e coleta de dados	236
3.4	Conceitos básicos e instrumentos utilizados na análise do alcance social.....	239
4	RESULTADOS	243
4.1	Abordagem analítica – dimensão estrutura institucional.....	243
4.2	Abordagem analítica – dimensão alcance social.....	255
4.2.1	Alcance social – análise das informações do Credcidadania e dados secundários.....	256
4.2.2	Alcance social – análise das informações do <i>Survey</i>	262
4.2.2.1	Perfil dos clientes do Credcidadania.....	263
4.2.2.2	Análise da unidade familiar.....	266
4.2.2.3	Análise das condições do domicílio/padrão de vida.....	270
4.2.2.4	Rendimentos do cliente e família.....	276
4.2.2.5	Análise do perfil dos negócios.....	280
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	291
	REFERÊNCIAS	294

PRIMEIRA PARTE

1 INTRODUÇÃO

1.1 Apresentação do tema e problema de pesquisa

O microcrédito é um crédito destinado a pequenos negócios de propriedade de pessoas de baixa renda e pobres¹, para investimento nas atividades produtivas e geração de trabalho e renda nesses microempreendimentos. Tradicionalmente, esse segmento da população é excluído ou possui acesso restrito a crédito produtivo e outros serviços financeiros no setor bancário tradicional², e permanece à margem do sistema financeiro, geralmente, por não possuir patrimônio suficiente a ser oferecido como garantia nas operações creditícias nem empreendimentos formalmente registrados. O microcrédito busca atender a esse público, adotando, para isso, metodologias específicas que visam suprir a escassez de garantias e as necessidades diferenciadas dessa clientela. Ele constitui parte de um conjunto mais amplo de serviços financeiros ofertados à população de baixa renda, denominado microfinanças³.

¹ As definições relativas a esses termos são tratadas no artigo 3 da presente tese.

² Essa exclusão decorre, principalmente, da existência de problemas de informação assimétrica no mercado de crédito.

³ Conforme será visto adiante, existem diferenças entre os conceitos de microcrédito e microfinanças. O entendimento mais comum é que os serviços de microfinanças constituem um conjunto mais amplo, que incorpora e engloba o microcrédito. No entanto, os termos microfinanceira/microfinanceiro serão empregados nesse trabalho para se referir tanto a instituições que realizam apenas operações de microcrédito quanto àquelas que trabalham com microfinanças. Apesar do reconhecimento dessas diferenças, eventualmente, o termo microfinanças será utilizado como sinônimo de microcrédito, tendo em vista a necessidade de exatidão na tradução do termo *microfinance* proveniente da literatura estrangeira, principal base de sustentação deste trabalho. Utiliza-se a abreviação IMFs como significado de instituições de microfinanças.

Nos últimos tempos, o microcrédito tem sido apontado como uma alternativa eficaz para redução da pobreza e promoção do desenvolvimento econômico e social por meio do combate ao desemprego e geração de renda (YUNUS, 2002). Essa visão se disseminou, principalmente a partir da experiência do *Grameen Bank*, empreendida por Muhammad Yunus em Bangladesh, cujo sucesso e expansão se fizeram notórios a partir dos anos 80. A partir de então, o microcrédito foi estabelecido no âmbito das políticas institucionais de alívio à pobreza, protagonizadas por organismos internacionais, ganhando grande destaque, principalmente, a partir do lançamento da Conferência Global sobre Microcrédito, em 1997, que em seu plano afirma o crédito como um instrumento central no combate à pobreza (MICROCREDIT SUMMIT, 1997).

Devido a essa atribuição, as instituições de microcrédito têm sido reconhecidas como detentoras de uma natureza peculiar, sendo caracterizadas por elementos financeiros e sociais. Como toda instituição de intermediação financeira, as instituições de microcrédito precisam lidar com objetivos e metas financeiras (autossuficiência financeira, controle de inadimplência, controle de despesas etc.) e concretizar resultados positivos nessa área. Por outro lado, também precisam priorizar os objetivos sociais, ou seja, necessitam levar em conta a missão de desenvolvimento econômico/social e combate à pobreza a elas conferida – enquanto atreladas a um amplo sistema de instituições públicas e privadas com foco em políticas de desenvolvimento – e implementar ações efetivas para concretizar tal missão.

Duas correntes teóricas divergem quanto à relação entre objetivos financeiros e objetivos sociais. Para os institucionalistas, o foco da atenção da instituição de microcrédito deve ser, primeiramente, nos elementos financeiros, que não devem ser tratados como objetivos *per se*, mas como meios para concretização dos objetivos sociais da instituição. Aspectos financeiros e sociais

seriam, portanto, complementares. Por outro lado, a corrente *welfarista* advoga que existe um potencial conflito entre objetivos financeiros e objetivos sociais, sendo que, à medida que a instituição toma medidas financeiras acirradas e concretiza resultados financeiros exitosos, ela se afasta de seu objetivo social maior de servir às pessoas mais pobres e socioeconomicamente mais vulneráveis. Assim, ao firmar o compromisso de trabalhar na promoção do desenvolvimento social/econômico e combate à pobreza, as instituições deveriam contar com recursos subsidiados para manter suas operações. Isso porque, segundo essa vertente, existe um *trade-off* natural entre resultado financeiro e social (CONNING, 1999; MORDUCH, 2000; WOLLER; DUNFORD; WOODWORTH, 1999).

Por muito tempo prevaleceu a ideia de que, no intuito de materializar seus objetivos sociais, as instituições microfinanceiras poderiam ter seu funcionamento garantido por meio de recursos financeiros subsidiados, provenientes, principalmente, do governo e doações. No entanto, como resultado de uma mudança de perspectiva no campo (ROBINSON, 2001), cada vez mais tem sido requerido que essas instituições alcancem autonomia financeira, e que os bons resultados nessa área garantam a continuidade de suas operações e concretização de sua missão social. Ou seja, tem sido demandado, cada vez mais, que essas instituições conciliem o foco financeiro com foco social, conforme apregoam os institucionalistas. Mas, a grande questão que se coloca é em que medida e sob que condições essas instituições conseguem realizar esse feito.

É nesse contexto que emerge a questão da avaliação de resultados das instituições de microcrédito, surgindo assim, os conceitos de desempenho financeiro e desempenho social para qualificar o êxito dessas instituições nesses dois campos de ação.

O desempenho financeiro refere-se ao resultado obtido pela instituição em áreas como autonomia financeira, rentabilidade, controle de riscos, liquidez etc. Em geral, as variáveis e indicadores financeiros utilizados para aferir o desempenho de instituições microfinanceiras são semelhantes àqueles empregados por instituições financeiras e outras empresas convencionais. No entanto, existem algumas especificidades e adequações, o que levou ao surgimento de diversas abordagens (geralmente, desenvolvidas por agências de avaliação ou *rating*) destinadas à avaliação de desempenho especificamente de instituições de microcrédito. Tal diversidade conduziu a definição de algumas dimensões padronizadas para análise desse tipo de instituições (BARRES et al., 2005; JANSSON et al., 2003), de modo a melhor retratar o êxito financeiro dessas instituições.

O desempenho social, por sua vez, é entendido no meio microfinanceiro como a efetiva tradução dos objetivos sociais da instituição em prática, alinhados com valores sociais aceitáveis que incluem servir um crescente número de pessoas pobres e socioeconomicamente excluídas, ofertando serviços financeiros de qualidade e adequados, melhorando as condições econômicas e sociais dos clientes (HASHEMI, 2007). Analisar o desempenho social implica em avaliar tanto a estrutura/estratégia da instituição quanto às possíveis mudanças sociais e econômicas sobre o negócio e as condições de vida da clientela atendida em decorrência dos serviços microfinanceiros prestados pela instituição. No entanto, especial destaque é dado ao que se denomina alcance social, que é referenciado como uma boa dimensão analítica substituta do desempenho social da instituição. Como elucidada Ledgerwood (1998), o alcance diz respeito tanto ao número de clientes servidos pelos diversos produtos/serviços da instituição, quanto ao perfil socioeconômico e nível de pobreza do cliente atendido.

Assim, a problemática deste trabalho está centrada, de modo amplo, na questão da avaliação de desempenho financeiro e social de instituições de microcrédito brasileiras. Advoga-se que, tendo em vista a importância dos resultados das instituições em ambos os campos, a avaliação de desempenho das mesmas deve ser norteada tanto por elementos financeiros quanto por aqueles de caráter social. A escassez de abordagens e estudos voltados a essas questões evoca a premência de se delinear construtos teóricos e analíticos que contemplem o contexto brasileiro de microcrédito e levem em conta as idiosincrasias desse serviço financeiro no âmbito nacional. Além disso, também se faz necessário um maior entendimento das relações existentes entre essas duas áreas, ou seja, em que medida as instituições de microcrédito conseguem conciliar resultados positivos no âmbito financeiro e no âmbito social. Tal questão se torna relevante, principalmente considerando as assertivas *welfaristas* e institucionalistas, conforme explicitado acima, bem como considerando a escassez de estudos que caminhem no sentido de elucidar essa questão.

É importante mencionar que, conforme apontado na literatura sobre avaliação de desempenho, construtos teóricos apontam vários fatores como relevantes e influenciadores do desempenho organizacional, apontando diversas dimensões de análise – financeira, social, clientes, processos internos, fator humano, macroambiente político e econômico, criação de valor econômico, meio ambiente, dentre outros (BRIGHAM; GAPENSKI; EHRHARDT, 2001; CARNEIRO et al., 2005; KAPLAN; NORTON, 1997). No entanto, diante da relevância das dimensões financeira e social para as instituições de microcrédito, bem como considerando as dificuldades de se trabalhar com todas as dimensões de desempenho institucional, esse trabalho adota os aspectos financeiro e social para abordar a performance no microcrédito.

Tomando como pano de fundo as questões teóricas ora expostas, este trabalho se volta para a temática de desempenho financeiro e desempenho social, dedicando-se à análise do desempenho das instituições sob esses enfoques, bem como para as possíveis inter-relações entre essas duas áreas. Mais especificamente, o questionamento principal desta pesquisa é: quais dimensões financeiras e sociais são apropriadas para a avaliação de desempenho de instituições de microcrédito brasileiras e como elas podem ser associadas para construir um modelo de análise?

Na busca por uma resposta a esse questionamento, pretende-se, inicialmente, engendrar uma análise quantitativa da eficiência⁴ / desempenho financeiro e da eficiência/desempenho social de instituições de microcrédito brasileiras cujas informações estão presentes em bases de dados microfinanceiros existentes. Em seguida, o estudo toma formato e direcionamento mais restrito, dedicando-se a esboçar um esquema analítico da performance social da instituição de microcrédito Fundo Rotativo da Ação da Cidadania – Credcidadania (2007). O Credcidadania é uma importante instituição de microcrédito sediada em Recife – PE, instituição essa que ganha destaque no cenário pernambucano devido à prestação de serviços microfinanceiros com abrangência geográfica a vários municípios do referido Estado, além de Recife e região metropolitana.

Assim, o desempenho financeiro e social são abordados, inicialmente, de forma ampla, levando em conta as principais instituições existentes no mercado de microfinanças brasileiro. Em seguida, devido à escassez de informações

⁴ Faz-se necessário esclarecer que esse trabalho reconhece o sentido econômico restrito atrelado ao conceito de eficiência (como será elucidado no artigo 01) e as diferenças desse conceito em relação ao de desempenho, que traz embutido uma conotação mais ampla. No entanto, como a conceituação desses dois termos, bem como as suas semelhanças e diferenças não constituem aspectos de suma relevância para os fins deste trabalho, as palavras eficiência, desempenho e performance serão empregadas como sinônimos em muitos momentos desse texto, de modo a não entrecortar a fluidez do mesmo.

relativas a instituições brasileiras (principalmente quando se trata de desempenho social) e ao caráter ainda incipiente dessa temática em contexto nacional, este trabalho se volta para sua exploração a partir da análise específica de uma instituição de microcrédito, na expectativa de contemplar e aprofundar questões não passíveis de serem examinadas com os dados secundários disponíveis.

Esquemáticamente, os objetivos gerais e específicos deste trabalho são apresentados a seguir.

2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo geral

Desenvolver uma abordagem de análise do desempenho de instituições de microcrédito brasileiras, delineando as dimensões-chave da performance financeira e social dessas instituições, bem como as possíveis inter-relações relevantes entre essas duas áreas de atuação.

2.2 Objetivos específicos

- a) Avaliar a performance/eficiência financeira e a performance / eficiência social das instituições de microcrédito brasileiras listadas na base *THE MIX*⁵ por meio da aplicação da técnica de programação linear *Data Envelopment Analysis – DEA* sobre dados secundários, utilizando variáveis reais e *proxies* construídas a partir da literatura.
- b) Investigar evidências de possíveis inter-relações entre a performance da instituição no âmbito financeiro e no âmbito social,

⁵ O THE MIX - *Microfinance Information Exchange* é uma instituição não governamental que tem por objetivo promover a troca de informações na indústria microfinanceira, fornecendo uma vasta gama de dados institucionais, financeiros e contábeis sobre os provedores de microfinanças de vários países, através de uma plataforma *on line*, disponível gratuitamente na internet. É composto por uma agregação de outras instituições, dentre elas, o *Consultative Group to Assist the Poor* - CGAP, *International Fund for Agricultural Development* – IFAD e *Citigroup Foundation* (MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE - THE MIX, 2011). No Brasil, a coleta, sistematização e divulgação dos dados de instituições de microfinanças na base *on line* THE MIX é realizada, periodicamente, pelo grupo de pesquisa *Small Business* da Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas (EBAPE/FGV).

e analisar as condições subjacentes à ocorrência de tais inter-relações.

- c) Identificar os fatores determinantes e/ou influenciadores da performance/eficiência financeira das instituições de microfinanças brasileiras, utilizando dados do modelo de eficiência financeira previamente construído.
- d) Identificar as dimensões/variáveis relevantes para a análise da performance/eficiência social das instituições de microcrédito, utilizando o caso real da instituição de microcrédito Credcidadania.
- e) Construir um esquema de análise da performance social do Credcidadania individualmente, a partir das dimensões anteriormente identificadas e avaliar a instituição através das dimensões e esquema analítico delineado.

3 JUSTIFICATIVA E CONTRIBUIÇÕES DO ESTUDO

A importância econômica e social do microcrédito, bem como o destaque que essa temática tem conquistado no contexto brasileiro nos últimos tempos se apresenta como uma justificativa inicial para realização deste trabalho. Como ressaltam Barone e Zouain (2007), no Brasil, o microcrédito é alocado na esfera das políticas públicas de acesso ao crédito para populações menos favorecidas, como ferramenta de geração de renda, combate à pobreza e promoção de desenvolvimento econômico e inclusão social. Enquanto instrumento econômico relativamente novo no contexto das políticas brasileiras é premente investigar sobre a capacidade de concretização desse potencial atribuído ao microcrédito. Ressalte-se que posturas estratégicas de órgãos governamentais nacionais tornam patente a ênfase no microcrédito no âmbito das políticas públicas de desenvolvimento. Um nítido exemplo nesse sentido é a consideração da inclusão financeira e social no rol de estratégias priorizadas pelo Banco Central do Brasil.

Em nível teórico, esta tese fornece contribuições ao arcabouço da literatura acadêmica nacional à medida que vislumbra o desempenho das instituições de microcrédito sob a ótica tanto financeira quanto social, aponta dimensões objetivas e delinea possíveis abordagens de análise que levem em conta essas duas perspectivas. Essa peculiaridade atribui ao trabalho um caráter de originalidade, tendo em vista a inexistência, em âmbito nacional, de trabalhos acadêmicos com esse enfoque específico, que contemplem a realidade microfinanceira brasileira. A literatura evidencia que inexistem estudos que levem em conta, simultaneamente, aspectos relativos à performance financeira e social das instituições de microcrédito brasileiras, e afirmam o desempenho dessas instituições através das dimensões elencadas por este trabalho, o que constitui o objetivo dos artigos 1 e 2 deste trabalho.

Além disso, a concatenação de indicadores relativos à estrutura da entidade concessora de microcrédito com o perfil socioeconômico da clientela, por ela atendida para investigar o seu desempenho social, tal como desenvolvido no artigo 3 da presente tese, constitui uma abordagem diferenciada, em termos teóricos, para entendimento e avaliação do foco social das instituições brasileiras. Ainda no que tange ao desempenho social, o seu delineamento inspirado em indicadores apontados pela instituição *THE MIX* contribui para a averiguação sobre a aplicabilidade de tais indicadores quando se trata do contexto de microcrédito brasileiro.

É importante salientar que, apesar de ser relativamente explorado e suscitar importantes discussões na literatura internacional, o tema avaliação de desempenho de instituições de microcrédito é pouquíssimo desenvolvido no Brasil, principalmente nos meios acadêmicos (RIBEIRO; CARVALHO, 2006). Um indício desse baixo desenvolvimento é a escassez de trabalhos voltados, especificamente, a esse assunto. O tema desempenho social, especificamente, é praticamente inexplorado no âmbito da literatura nacional, a despeito de ocupar posição de destaque na atualidade das microfinanças internacionais, constituindo-se discussão central em importantes eventos da área. Recentemente, alguns importantes centros de pesquisa nacionais têm se voltado para essa temática, abordando tanto aspectos financeiros e de gestão, quanto aspectos sociais do microcrédito, o que sinaliza um possível início de mudança nesse cenário.

Embora haja uma diversidade de metodologias de avaliação de desempenho de instituições de microcrédito, a maioria dos trabalhos, bem como as abordagens de avaliação estão voltadas para a realidade internacional, especialmente europeia, não refletindo, necessariamente, as condições específicas de instituições de microcrédito/microfinanças brasileiras. A carência

de estudos direcionados à realidade brasileira deixa lacuna a ser preenchida na literatura acadêmica sobre o tema.

Assim, ao se dedicar a aspectos financeiros e sociais do desempenho, esse trabalho pode fornecer importantes considerações sobre essas duas esferas de ação das instituições microfinanceiras brasileiras, contribuindo para a sedimentação teórica desse campo de estudo. Destaque-se, em especial, a necessidade de estudos que produzam considerações e forneçam esclarecimentos sobre o potencial *trade-off* entre quesitos financeiros e sociais, conforme apregoados por muitos teóricos e praticantes do setor de microcrédito/microfinanças. Esse constitui também um dos propósitos desse trabalho, que inquirir sobre as possíveis inter-relações entre desempenho financeiro e desempenho social e as condições para que as mesmas ocorram. Em suma, acredita-se que uma justificativa contundente para a realização deste trabalho diz respeito às possíveis contribuições que ele pode prestar à ampliação das discussões e estruturação teórica da temática de microcrédito no Brasil.

Outro aspecto de originalidade da tese está assentado no plano metodológico, e refere-se ao emprego da técnica *Data Envelopment Analysis* – *DEA* para avaliação de desempenho no microcrédito (artigo 1), enfoque até então inexistente na literatura em âmbito nacional. Esse percurso metodológico concorre para alargar o arsenal de instrumentos quantitativos aplicáveis no contexto de aferição do desempenho nas microfinanças, delineando novos horizontes de análise. A *DEA* possui ampla possibilidade de aplicação em diversos contextos e cenários de pesquisa, e o seu emprego se mostra factível também na avaliação de instituições de microcrédito, consubstanciando a contribuição metodológica deste trabalho para a literatura sobre o tema e também no âmbito gerencial das instituições brasileiras.

Também em termos de gestão, o trabalho presta contribuições à medida que as informações geradas por meio da apreciação do desempenho/eficiência de

instituições podem fornecer importantes considerações e direcionamentos para a prática das instituições, especialmente como subsídios para tomada de decisão dos gestores em relação aos problemas e desafios institucionais. Como ressaltam Bruett, Summerlin e D'onofrio (2002), as informações sobre o desempenho das instituições microfinanceiras podem se constituir em importantes ferramentas para tomada de decisão, à medida que permitem que os gestores enfoquem áreas-chave de desempenho, estruturam planos de ação e definam metas. O setor de microfinanças/microcrédito brasileiro enfrenta vários problemas e desafios de gestão que tendem a influenciar seus resultados e, por isso, demandam atenção, principalmente, dos gestores das instituições. Dentre esses problemas, podem-se citar como exemplos os altos custos operacionais/necessidade de ganhos de escala, altas taxas de inadimplência, baixo nível de sustentabilidade financeira, necessidade de divulgação e transparência sobre resultados alcançados (BARONE et al., 2002).

Especialmente, a questão da transparência se apresenta como fundamental no atual cenário de microcrédito/microfinanças (CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR - CGAP, 2010; MONTEIRO, 2005; RIBEIRO; CARVALHO, 2006). Na atualidade, as instituições de microcrédito enfrentam novas demandas por crescimento e ganhos de escala, o que implica, principalmente, na necessidade de atrair agentes financeiros que aportem recursos para financiar tal alavancagem. O aumento de transparência, por meio da análise e divulgação de resultados financeiros, é condição decisiva para a solvência dessas instituições e equilíbrio do setor.

Em relação ao desempenho social, também existe uma demanda por informações relativas a esse aspecto, proveniente, principalmente, da iniciativa de investidores sociais e organismos internacionais, que exigem clareza quanto aos resultados gerados pelos recursos por eles investidos e querem se assegurar de que tais recursos fluam para instituições que estão, de fato, alcançando

resultados concretos no âmbito social. Também, as próprias instituições, cada vez mais, se conscientizam sobre a importância de apurar e evidenciar em que medida os objetivos na esfera social se concretizam (FOOSE; GREENBERG, 2008).

A instituição Credcidadania, especificamente, pode empregar as informações geradas neste trabalho, em prol do aperfeiçoamento de seus processos internos de gestão e melhoria de seus resultados, principalmente sociais. Isso porque a proposta do trabalho abrange uma apreciação detalhada dessa área na instituição. Além disso, há que se destacar a importância dessa instituição no contexto em que está inserida, qual seja, o cenário pernambucano de microfinanças, o que se apresenta também como uma justificativa para a realização do trabalho.

Por fim, ressalte-se que, tendo em vista o pioneirismo do Brasil em relação ao microcrédito, essa cultura deve ser mantida e desenvolvida, tanto em termos de desenvolvimento teórico e acadêmico concernente à temática, quanto no que se refere às abordagens e ferramentas metodológicas consistentes para análise das instituições que compõem o setor brasileiro.

4 DETALHAMENTO DA PESQUISA

Esta tese está dividida em momentos distintos. Primeiramente, ela se dedicou à avaliação da performance/eficiência financeira e da performance/eficiência social de instituições de microcrédito brasileiras. Esse primeiro momento é marcado pelo emprego da *Data Envelopment Analysis - DEA*, técnica de programação linear empregada para construção dos modelos quantitativos. O estigma fundamental da pesquisa nessa fase é o caráter generalista da análise, assentada em dados secundários referentes às instituições de microcrédito brasileiras que reportaram informações à base de dados *THE MIX* durante os períodos de 2008, 2009 e 2010.

A análise da performance/eficiência financeira foi realizada a partir da aplicação da *DEA* sobre um conjunto de variáveis financeiras existentes na base *Microfinance Information Exchange - THE MIX* (2011), selecionadas como mais relevantes para serem consideradas como *inputs* e *outputs* para o caso em questão, tendo por embasamento a literatura existente sobre o tema. Já para a eficiência social, além de variáveis diretamente coletadas na base *THE MIX*, fez-se necessário o desenvolvimento de uma variável substituta (*proxy*) de modo a representar o alcance social das instituições analisadas. De modo similar ao “elencamento” das variáveis, também o desenvolvimento da variável *proxy* teve respaldo em trabalhos internacionais teórico-empíricos sobre desempenho/eficiência de instituições de microfinanças e na literatura geral sobre o tema. Ressalte-se que, nesse momento da pesquisa, a *proxy* se fez necessária diante da escassez de dados secundários sobre os resultados das instituições de microcrédito brasileiras no âmbito social.

Ainda em seu primeiro momento (caracterizado pelo emprego de dados secundários), o presente estudo se dedicou ao intento de compreender e delinear as possíveis inter-relações entre a performance financeira e performance social,

na busca por considerações sobre a existência ou não do *trade-off* entre a face social e a financeira das instituições estudadas. Essa etapa foi realizada por meio do emprego de técnicas estatísticas, principalmente a análise de correlação, sobre os escores de eficiência financeira e eficiência social resultantes dos modelos construídos na fase anterior. Juntamente com a construção dos modelos quantitativos de eficiência, a análise das inter-relações relevantes entre financeiro e social compõem o artigo 1 do presente trabalho.

No artigo 2 foi realizada uma investigação sobre os fatores que determinam e/ou influenciam a performance/eficiência financeira das instituições de microcrédito brasileiras. A construção desse artigo partiu do levantamento de um conjunto de aspectos/dimensões considerados pela literatura como intervenientes na eficiência financeira das instituições de microcrédito. Como base nesse conjunto inicial de variáveis, foi aplicado o modelo econométrico de regressão *Tobit* para avaliar quais aspectos influenciam a eficiência financeira e em que magnitude o fazem. Ressalte-se que a opção por debruçar apenas sobre os fatores determinantes da eficiência financeira deveu-se, mais uma vez, à escassez de dados secundários sobre a performance social das instituições de microcrédito brasileiras.

Em um segundo momento, foi realizada uma avaliação individual do desempenho social da instituição Credcidadania, precedida pelo delineamento das dimensões sociais relevantes e pelo esboço de uma abordagem analítica de avaliação da performance social de instituições de microcrédito baseado no caso real da entidade em foco. É importante esclarecer que, nesse segundo momento, o estudo assume formato específico de estudo de caso, de caráter exploratório, tendo em vista a ausência de consolidação teórica na literatura nacional sobre o tema - desempenho social - de instituições de microcrédito e a já mencionada escassez ou mesmo completa ausência de informações secundárias sobre a dimensão social, quando se trata do microcrédito em âmbito nacional. Nesse

cenário, este trabalho optou por aprofundar o conhecimento sobre o desempenho social utilizando o caso específico da instituição Credcidadania.

Em consonância com vários trabalhos consultados na literatura internacional, adotou-se o alcance social como principal aspecto para aferir o nível de desempenho social da instituição. Nesse sentido, avaliou-se, através de um *survey* (levantamento) amostral, quem são (características socioeconômicas) os clientes atendidos pelo Credcidadania e qual o perfil e características dos negócios atendidos. Esse levantamento permitiu a inferência sobre a habilidade da instituição em alcançar e atender pessoas mais pobres e socioeconomicamente mais vulneráveis, detentoras de micronegócios, evidenciando, assim, o desempenho social da mesma e a concretização do objetivo primário do microcrédito.

Ainda compondo o leque de dimensões do desempenho social, foi avaliada a estrutura institucional do Credcidadania. Nesse ponto, perscrutou-se sobre a missão/objetivos institucionais, a estrutura dos serviços ofertados e sua adequação às necessidades dos clientes, bem como o nível de preparo e investimento, por parte da instituição, em seus colaboradores, principalmente os profissionais denominados agentes de crédito, que constituem o principal elo entre a instituição e o microempreendedor. Algumas dessas dimensões foram elencadas a partir de uma garimpagem na literatura internacional, bem como outras foram inseridas tendo por norte o julgamento da pesquisadora sobre sua importância para o contexto específico de que trata o presente trabalho.

A Figura 1 esboça o detalhamento da pesquisa em seu primeiro momento, ou seja, a aplicação dos modelos quantitativos *DEA* para avaliação da performance/eficiência das instituições de microcrédito brasileiras, tendo por base dados secundários e abarcando todas as instituições presentes na base *THE MIX* durante o período de 2008 a 2010. Já o segundo momento da pesquisa está

retratado na Figura 2, que detalha a construção do esquema analítico e a avaliação individual do desempenho social da instituição Credcidadania.

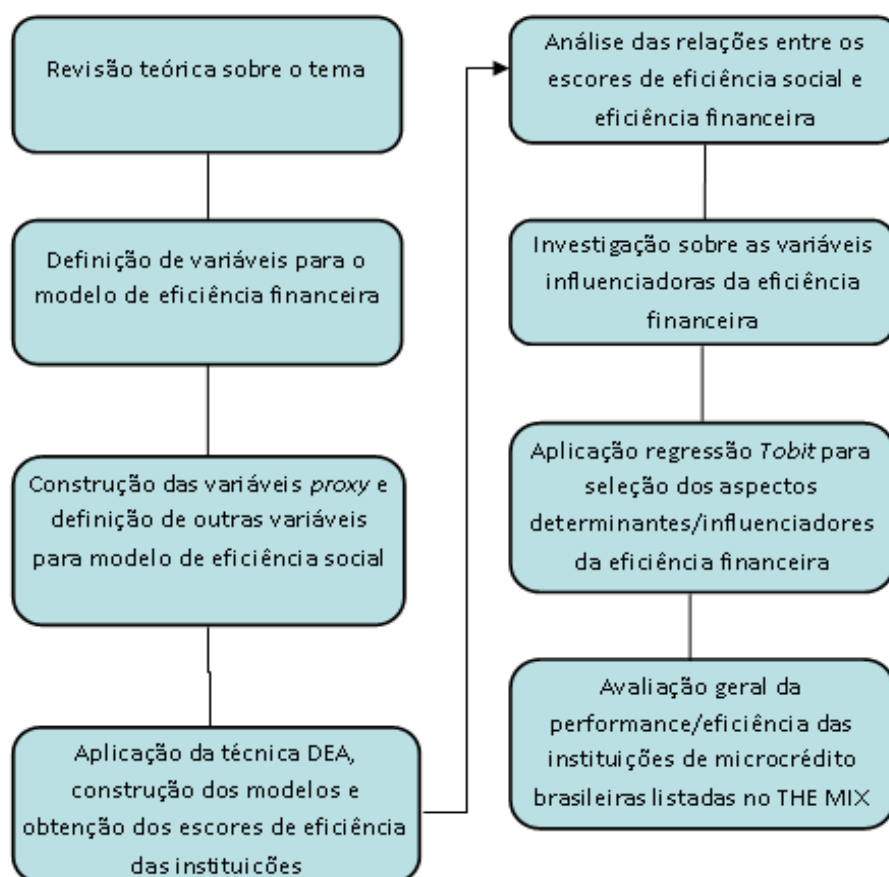


Figura 1 Detalhamento da pesquisa (primeiro momento) – Avaliação geral da performance/eficiência financeira e social das instituições de microcrédito

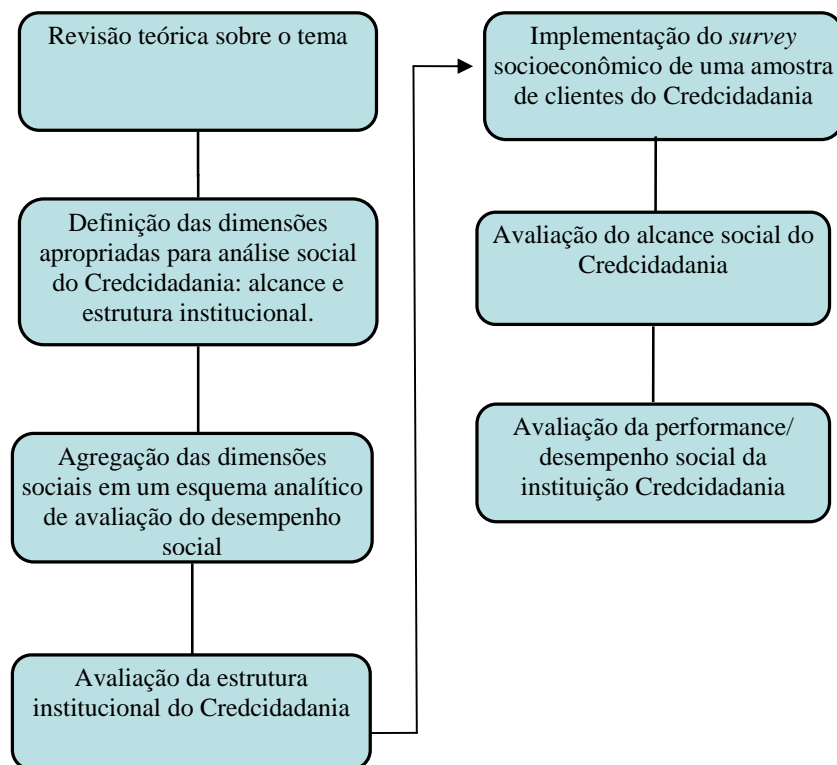


Figura 2 Detalhamento da pesquisa (segundo momento) – Esquema analítico e avaliação individual do desempenho social do Credcidadania

Tomando por base o detalhamento realizado anteriormente, o Quadro 1 traz um esboço geral da presente pesquisa, delineando as características teórico-empíricas dos artigos que compõem o trabalho. Para cada artigo construído, foi apontado o objetivo geral, as dimensões e/ou variáveis de análise, bem como o foco da análise, ou seja, o objeto que embasou a parte empírica do artigo. Acredita-se que, aliado ao detalhamento anterior, esse quadro forneça uma visão geral do presente trabalho, especialmente da perspectiva de desempenho institucional aqui adotada para análise das instituições de microcrédito brasileiras de modo amplo e, especificamente, do Credcidadania.

Quadro 1 Dimensões e variáveis de análise selecionadas em cada artigo

	Objetivo		Dimensões/variáveis/ indicadores	Foco de análise
Desempenho institucional no microcrédito	Artigo 01	Eficiência financeira através da <i>DEA</i>	Despesas operacionais, despesas financeiras, carteira ativa, receitas financeiras;	Instituições de microcrédito listadas no <i>THE MIX</i> em 2008, 2009 e 2010;
		Eficiência Social (<i>proxy</i>) através da <i>DEA</i>	Despesas operacionais, número de funcionários, número de clientes ativos, <i>proxy</i> alcance social;	
	Artigo 02	Determinantes da eficiência ou performance financeira	Autossuficiência operacional, relação dívida/capital, carteira em risco, clientes ativos/agente de crédito, rendimento sobre a carteira, ativo total;	Instituições de microcrédito listadas no <i>THE MIX</i> em 2008, 2009 e 2010;
	Artigo 03	Desempenho social: alcance social	Características socioeconômicas dos clientes, sua unidade familiar, domicílio e micronegócios;	Amostra de clientes da instituição Creddadania;
		Desempenho social: estrutura institucional	Missão/objetivos, estrutura e adequação dos serviços ofertados e estrutura humana;	Instituição Creddadania

4 REFERENCIAL TEÓRICO GERAL

4.1 Crédito: aspectos conceituais e teóricos

A palavra crédito é originária do latim *creditu* e significa, em sentido lato, segurança de que alguma coisa é verdadeira, confiança/crença, boa fama/reputação (FERREIRA, 1995). Em um sentido econômico restrito, crédito consiste na entrega de valor presente (mercadoria, serviço ou importância em dinheiro) para pagamento futuro mediante promessa estabelecida (SILVA, 2008).

Direcionando-se também pelo sentido restrito, Schrickel (2000) conceitua crédito como todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que essa parcela volte a sua posse integralmente, depois de decorrido o tempo estipulado.

Em finanças, o vocábulo crédito define um instrumento de política financeira a ser utilizado por uma empresa comercial ou industrial na venda a prazo de seus produtos ou por banco comercial, por exemplo, na concessão de empréstimos, financiamentos ou fiança (SILVA, 1988). Assim, definições de crédito no contexto financeiro abrangem tanto o crédito comercial ou industrial, em que o bem entregue é representado por um ativo físico, quanto o crédito bancário, em que o bem entregue é representado por recursos financeiros disponibilizados.

Entendido como fenômeno econômico, pode-se considerar o crédito como resultado da poupança feita por alguns, que transferem a outros, permitindo-lhes alcançar poder de compra atual e satisfazer suas necessidades de consumo. Conforme explica Silva (2008), na sociedade como um todo, existem agentes econômicos (famílias, empresas e governos) cujas rendas excedem seus

consumos e investimentos, o que resulta em situação orçamentária superavitária. Há, porém, outros agentes econômicos com situação orçamentária deficitária, necessitando de recursos para aproveitarem oportunidades de investimentos ou para financiarem consumo. A função do intermediário financeiro é de atuar como receptor de recursos, com objetivo de canalizá-los para fontes produtivas.

Desse modo, embora o conceito de crédito seja parte integrante do negócio em qualquer atividade empresarial, seja ela comercial ou industrial, na atividade bancária desenvolvida por intermediários financeiros ele constitui fator da maior importância, uma vez que constitui a essência do negócio dessas instituições. Os comentários de Silva (2008) evidenciam essa importância. O autor afirma que “em um banco, o crédito é o elemento tradicional na relação com o cliente, isto é, é o próprio negócio” (SILVA, 2008, p. 47). Securato (2002) acrescenta que o crédito possui grande relevância na atividade bancária e responsabilidade pela geração de receitas na intermediação da instituição financeira. A Figura 3 (a seguir) retrata a relação que se estabelece entre tomadores/aplicadores de recursos e o intermediário financeiro no âmbito da atividade bancária e creditícia.

Nesse contexto específico da atividade bancária e de intermediação financeira em que se insere este trabalho, Silva (2008) define a concessão de crédito como atividade de emprestar dinheiro, isto é, colocar à disposição do cliente determinado valor monetário em determinado momento, mediante promessa de pagamento futuro, tendo como retribuição por essa prestação de serviço, determinada taxa de juros cujo recebimento poderá ser antecipado, periódico ou mesmo ao final do período, juntamente com o principal emprestado.

Embora existam empréstimos não onerosos a quem recebe o bem, normalmente associa-se a qualquer transação de empréstimo um preço remuneratório a ser pago pelo tomador ao prestador. Esse preço, que é a taxa

de juros ou preço do capital, fundamenta-se na escassez dos bens em geral e tem como destino a compensação dos riscos assumidos pelo emprestador quanto à possível perda ou deterioração do patrimônio cedido (JACOB, 2003; SCHRICKEL, 2000). Esse risco incorrido pelo concessor de recursos denomina-se risco de crédito e surge da possibilidade de as contrapartes não desejarem ou não serem capazes de honrar suas obrigações contratuais. Assim, o puro ato de emprestar uma quantia a alguém traz em si embutido o risco de crédito, uma vez que há a incerteza em relação à recuperação desse montante.

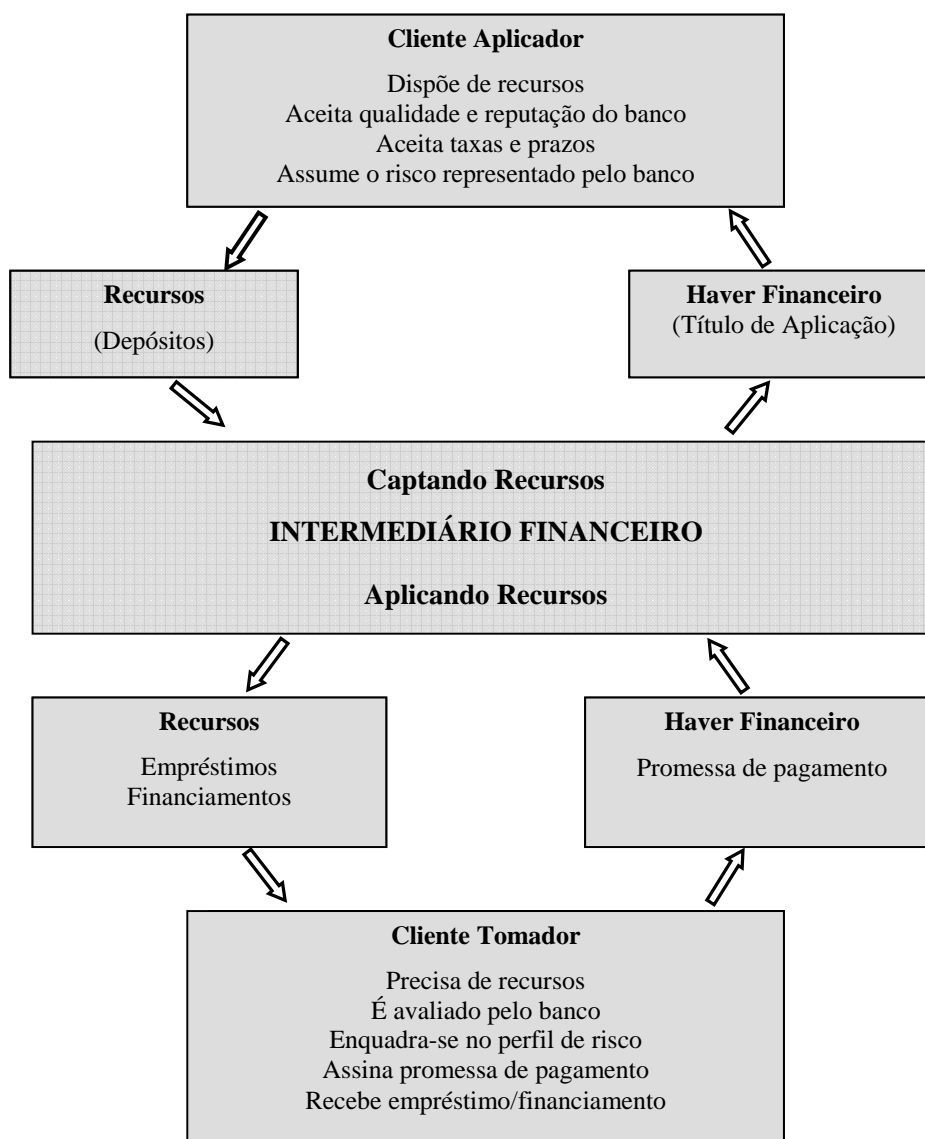


Figura 3 Ciclo da intermediação financeira
 Fonte: Silva (2008, p. 47)

4.1.1 Racionamento de crédito: uma abordagem teórica para o surgimento do microcrédito e das microfinanças

Durante muito tempo, predominaram concepções de que mercados financeiros operando em situação de concorrência perfeita⁶, munidos de informações completas e simétricas, não exerceriam influência sobre o desempenho econômico de regiões ou países (RIBEIRO; CARVALHO, 2006). Braga e Toneto Júnior (2000) corroboram essa questão afirmando que, sob a hipótese de mercados financeiros perfeitos, concorrência e informações completas e simétricas, vários autores procuraram demonstrar a irrelevância da estrutura financeira na decisão dos agentes, ou seja, o sistema financeiro não teria qualquer influência sobre os resultados econômicos e, de modo equivalente, as decisões de poupança e investimento e a melhor alocação da poupança não seriam influenciadas pela estrutura financeira.

No entanto, existe uma ampla literatura que considera a existência de informações assimétricas nos mercados financeiros, e particularmente no mercado de crédito. Tal assimetria seria caracterizada pela possibilidade de o conjunto de informações referentes à transação não estar disponível de forma homogênea entre os agentes (BRAGA, 2000), ou seja, uma das partes envolvidas na transação econômica detém informações qualitativa ou quantitativamente superiores à outra parte. A ausência de conhecimento completo e perfeito sobre as condições da transação e do mercado viola uma premissa básica para a existência de mercados perfeitos e impede que os agentes

⁶ De modo resumido, a situação de concorrência perfeita pressupõe: a existência de vários agentes econômicos que, individualmente, não exercem influência sobre os preços e outras condições de mercado; produtos homogêneos, sem diferenciação; agentes econômicos são perfeitamente informados, possuem acesso livre e igualitário às informações e se comportam racionalmente; completa liberdade de acesso aos mercados (SANDRONI, 1999). Mercados assim caracterizados tendem ao equilíbrio e conduzem à alocação ótima de recursos na economia, sendo todos esses conceitos os pilares do arcabouço teórico da chamada economia neoclássica (KUPFER; HASENCLEVER, 2002).

econômicos tomem suas decisões de modo racional, condição essencial para o equilíbrio de mercado na teoria neoclássica. Nessas circunstâncias, a ideia previamente concebida de neutralidade do mercado financeiro é contrariada (RIBEIRO; CARVALHO, 2006) e a solução de mercado livre (concorrência perfeita) não necessariamente resulta na alocação ótima dos recursos.

Em se tratando especificamente do mercado de crédito, foco da análise deste trabalho, Braga (2000) elucida que, considerando a existência de inúmeros agentes superavitários e deficitários, esse mercado, aparentemente, pode ser considerado como um mercado competitivo, em que a taxa de juros representa o preço de equilíbrio e assume a função de equilibrar oferta e demanda de recursos, garantindo, sob as hipóteses da economia neoclássica, a sua alocação ótima.

Entretanto, na presença de assimetria de informação, tomador e credor não dispõem do mesmo grau de informação sobre a transação. O tomador possui melhores condições do que o credor em relação a: avaliação da viabilidade econômica e risco envolvido no projeto financiado; avaliação das reais intenções na condução do empreendimento e capacidade de pagamento do empréstimo, ou seja, monitoramento do projeto financiado (RIBEIRO; CARVALHO, 2006). Tais condições oportunizam problemas típicos de informação assimétrica, denominados seleção adversa e risco moral.

Varian (2006) explica que enquanto o risco moral constitui um problema de ação oculta, em que um lado do mercado não pode observar as ações do outro, a seleção adversa é definida como um problema de informação oculta, caracterizando-se pela situação em que um lado do mercado não pode observar a qualidade dos bens do outro lado do mercado.

Stiglitz e Weiss (1981) explicam as razões da existência da seleção adversa no mercado de crédito. Segundo os autores, existem, nesse mercado, tomadores diversos com probabilidades distintas de saldar o empréstimo. Como

o retorno esperado das instituições conessoras de crédito depende da probabilidade de pagamento dos tomadores, elas desejam identificar aqueles tomadores mais prováveis de efetuar o pagamento do empréstimo adequadamente, sendo necessária a utilização de instrumentos de avaliação de risco para essa finalidade. A taxa de juros é utilizada, nesse sentido: aqueles indivíduos ou empreendimentos que estão dispostos a pagar altas taxas de juros são percebidos como mais arriscados, eles estão prontos a tomar empréstimos a altas taxas de juros porque sabem que suas probabilidades de pagamento serão reduzidas.

Segundo os autores, há outro ponto a ressaltar como agravante desse contexto. Um aumento da taxa de juros ocasiona um decréscimo nos ganhos que os tomadores prospectam nos projetos a serem financiados. Diante disso, taxas de juros elevadas induzirão os tomadores a empreender projetos com pequenas probabilidades de sucesso, mas altamente rentáveis se forem bem-sucedidos. Ou seja, projetos mais arriscados. Assim, à medida que se aumenta a taxa de juros, o risco médio dos tomadores de crédito também aumenta, levando, possivelmente, a uma redução dos lucros dos bancos.

Em um mundo de informações perfeitas e simétricas, o banco poderia estipular precisamente todas as ações que os tomadores deveriam implementar, principalmente aquelas que, de alguma forma, afetariam o retorno do empréstimo para o banco. No entanto, o banco não é capaz de controlar diretamente as ações dos tomadores. Assim, ele tende a formular os termos do contrato de modo a induzir o tomador a praticar ações que são do interesse do banco, bem como atrair investidores de baixo risco.

Por esses motivos, o retorno esperado do banco pode aumentar menos rapidamente do que a taxa de juros e, acima de determinado ponto, ele pode efetivamente decrescer, como demonstra a Figura 4. Conforme pode ser visualizado na referida figura, o retorno esperado dos ofertantes de crédito não

se constitui em uma função monotônica da taxa de juros (BRAGA, 2000). Inicialmente, ele aumenta à medida que aumenta a taxa de juros; então, a taxa de juros atinge um nível em que o retorno do banco é maximizado (E_{\max}) e, a partir desse ponto de máximo, a função começa a ter um comportamento decrescente, em que um aumento na taxa de juros implica em redução nos retornos esperados do banco. A maximização dos retornos do banco ocorre a uma taxa de juros r^* (denominada taxa ótima do banco) que é inferior àquela que faria com que a oferta de crédito se igualasse à demanda (equilíbrio de mercado). Em outras palavras, o retorno esperado do banco é maximizado a uma taxa em que a demanda excede a oferta de crédito, gerando o que a literatura denomina como situação de racionamento de crédito (BRAGA, 2000; RIBEIRO; CARVALHO, 2006; STIGLITZ; WEISS, 1981).

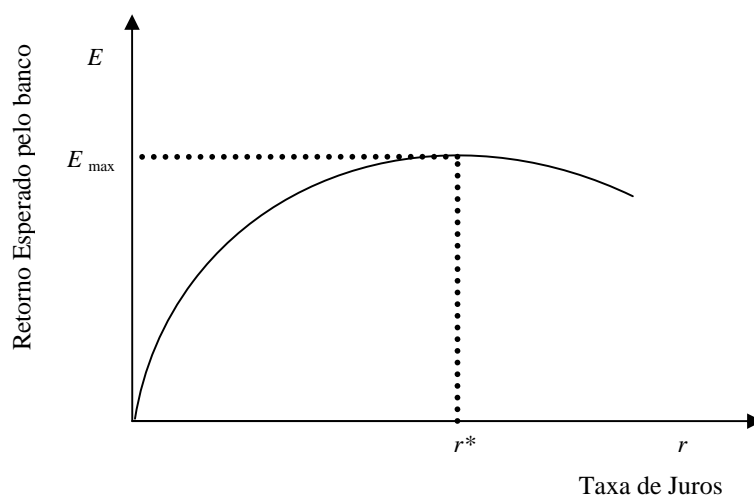


Figura 4 Juros e rentabilidade dos bancos
Fonte: Stiglitz e Weiss (1981, p. 394)

A explicação para situação de racionamento acima descrita, segundo Stiglitz e Weiss (1981), é que o banco não tem interesse em emprestar a

indivíduos que ofertam taxas superiores a r^* , uma vez que, no julgamento do banco, um empréstimo nessas condições poderia ser mais arriscado que o empréstimo médio à taxa r^* e, por outro lado, o retorno esperado para o empréstimo a taxas superiores a r^* é menor do que o retorno médio esperado dos empréstimos mantidos em sua carteira. Assim, não existem forças competitivas que fazem com que a oferta se iguale à demanda e o crédito é racionado. Na verdade, ocorre uma situação de equilíbrio com racionamento. Embora a oferta não se iguale à demanda nesse ponto da taxa de juros que propicia máximo retorno, ela constitui efetivamente a taxa de equilíbrio.

Uma consequência direta dessa problemática, segundo Stiglitz e Weiss (1981) é que, nesse contexto de assimetria de informações, não existem forças de mercado que impelem o credor a emprestar a taxas de juros acima de determinado nível, por interpretar que um empréstimo nessas condições envolve uma elevação no risco médio dos tomadores. Tomadores dispostos a pagar taxas de juros mais elevadas, por conta do maior retorno possível, podem ser excluídos do acesso ao crédito por serem considerados de elevado risco.

Em suma, os efeitos da seleção adversa se refletem na efetiva “seleção” dos tomadores que terão acesso ao crédito, visto que os intermediários financeiros podem maximizar seu lucro esperado a uma taxa de juros máxima, ao excluir tomadores dispostos a pagar taxas de juros mais elevadas (que essa taxa máxima), dado o maior risco que representam (BRAGA, 2000; MANOS, 2006). O mercado de crédito é racionado por uma taxa de juros abaixo daquela que alguns tomadores estariam dispostos a pagar e, conseqüentemente, abaixo daquela que promoveria o equilíbrio entre oferta e demanda no mercado de crédito. Há, assim, uma parte da demanda por empréstimos que não é atendida.

Uma vez que, no contexto de assimetria de informação o credor não possui plenas condições de selecionar bons e maus tomadores, tampouco monitorar e controlar as ações empreendidas pelo tomador (como seria em um

mercado de informação perfeita e gratuita) e considerando a ineficácia das taxas de juros como expediente mais adequado para selecionar os tomadores e garantir o pagamento dos empréstimos, a solução é formular os termos do contrato de modo a incentivar o tomador a ações que sejam do interesse do credor (RIBEIRO; CARVALHO, 2006).

As questões contratuais acima mencionadas pertencem ao conjunto de mecanismos de proteção adotados pelo credor com intuito de se resguardar da inadimplência dos tomadores. Dentre os mecanismos de proteção existentes, Ribeiro e Carvalho (2006) destacam: a) monitoramento, por parte da instituição financeira, das operações de empréstimos, o que implica em custos de verificação; b) maior rigor contratual, com a exigência de que o tomador apresente garantias que possam ser executadas em caso de inadimplência; c) emprego de cláusulas contratuais protetoras e mecanismos restritivos.

As consequências da adoção desses mecanismos de proteção são a elevação dos custos de transação no mercado de crédito e a imputação de um caráter excludente a esse mercado, sendo que,

grande parcela dos pequenos e microempresários, formais e informais não consegue financiar seus empreendimentos economicamente viáveis por não possuir garantias reais aceitáveis, por não se adequar às exigências contratuais de monitoramento ou por demandar empréstimos muito pequenos, comparativamente aos custos de transação (RIBEIRO; CARVALHO, 2006, p. 31).

Braga e Toneto Júnior (2000) reforçam essa ideia ao afirmarem que os problemas da informação assimétrica e dos custos de transação fazem com que o sistema financeiro tenda a adotar um comportamento conservador, excluindo determinados segmentos do acesso ao crédito, a exemplo, população de baixa renda, setor informal, micro e pequenas empresas, empresas nascentes, etc., além de privilegiar os financiamentos de curto prazo. Os autores afirmam ainda

que, uma vez que o sistema financeiro não alcança esses segmentos, limita-se a alocação eficiente dos recursos, o investimento e a geração de emprego e renda.

A exclusão, decorrente do conservadorismo das instituições financeiras acaba por gerar um custo para a sociedade, uma vez que empreendimentos economicamente viáveis, com potencial para gerar emprego e elevar o nível de renda, podem ser excluídos do mercado de crédito e deixar de contribuir para o processo de crescimento econômico (MANOS, 2006).

A percepção do problema de racionamento de crédito às classes de baixa renda como uma falha de mercado levou à busca por soluções institucionais desde a década de 50. Inicialmente, essas soluções se baseavam na oferta de crédito subsidiado, por intermédio de instituições para o desenvolvimento, geralmente promovidas pelos governos nacionais e organismos internacionais. Predominou até meados da década de 1970 (principalmente na área rural) e apesar do rápido escoamento dos fundos, altas taxas de inadimplência e alcance inadequado, continua sendo adotado em alguns países na atualidade (RIBEIRO; CARVALHO, 2006; ROBINSON, 2001).

Numa perspectiva mais recente, enfatiza-se que sob adequadas condições macroeconômicas, políticas, regulatórias, legais e demográficas, podem se desenvolver instituições que proveem intermediação financeira para a população de baixa renda e podem prestar serviços obtendo um nível adequado de sustentabilidade, sem depender de subsídios e com ampla abrangência ao público-alvo (ROBINSON, 2001). Essas instituições se enquadram no conceito de Hulme e Mosley (1996) de “instituições financeiras inovadoras”. É nesse contexto que emergem o conceito e a metodologia de microcrédito e de microfinanças, compondo um setor que, em termos gerais, se volta para a prestação de serviços financeiros de pequeno valor a esse público que possui acesso restrito ao sistema creditício convencional. Braga e Toneto Júnior (2000, p. 71) reforçam essas considerações, afirmando que,

as instituições de microcrédito têm surgido em uma série de países em desenvolvimento, buscando, por meio de instrumentos alternativos, atender às necessidades de crédito dos segmentos excluídos do sistema financeiro.

4.2 Microcrédito e microfinanças

A partir da revisão da literatura sobre o tema, essa seção se dedica à conceituação do microcrédito e das microfinanças, destacando as diferenças entre os dois termos, bem como realiza um resgate histórico do surgimento desse tipo de crédito no Brasil e no mundo.

4.2.1 Conceitos e definições

O microcrédito e as microfinanças despontaram no rol de alternativas para a solução do problema de exclusão ou restrição de acesso a serviços creditícios e financeiros por parte de alguns segmentos como população de baixa renda, microempreendimentos formais e informais, pequenas empresas etc. (BRAGA; TONETO JÚNIOR, 2000), problema esse que foi explanado na seção anterior. Como esclarecem Barone e Zouain (2007), o acesso ao crédito se constitui, nesse contexto, em ferramenta de inclusão social, à medida que focaliza a base da pirâmide social e, enquanto caracterizado como instrumento para tal propósito, possui duas formas de emprego principais: orientado para o consumo ou destinado à produção.

Embora exista certa confusão na literatura em relação aos conceitos de microfinanças e microcrédito, que são empregados, muitas vezes, como sinônimos (AGHION; MORDUCH, 2005; BARONE, 2008; MONZONI NETO, 2006), existem elementos específicos que impõem diferenças entre esses dois conceitos. Como ressalta Barone (2008), usualmente, conceitua-se microfinanças como a oferta de serviços financeiros (crédito produtivo e para

consumo, poupanças, seguros etc.) para a população de baixa renda que, normalmente, não possui acesso a esse tipo de serviços no sistema financeiro tradicional. Assim como todas as outras pessoas, esse público necessita de uma grande diversidade de serviços financeiros para conduzir seus negócios, construir patrimônio, gerar ativos, facilitar o consumo e administrar os riscos e imprevisibilidades (CGAP, 2001).

Para Ledgerwood (1998) o termo microfinanças refere-se à provisão de serviços financeiros a clientes de baixa renda, incluindo negócios autônomos gerenciados por essas pessoas. Segundo a autora, esses serviços financeiros geralmente incluem poupanças e crédito, sendo que algumas organizações também proveem serviços de seguros e pagamentos.

Em consonância com os conceitos apresentados, Naqvi e Guzmán (2003) e Nitcher et al. (2002) afirmam que as microfinanças compreendem um conjunto de serviços financeiros (poupança, créditos, seguros etc.), prestados por instituições financeiras ou não, para indivíduos de baixa renda e microempreendimentos (formais e informais) excluídos (ou com acesso restrito) ao sistema financeiro tradicional. Parente (2002) reitera que no âmbito das microfinanças, são combinados mecanismos de mercado, apoio estratégico do Estado e iniciativas comunitárias com o objetivo de estruturar serviços financeiros sustentáveis para a clientela de baixa renda, sejam indivíduos, famílias ou empresas formais e informais.

Verifica-se a presença de um elemento comum nos conceitos expostos, qual seja a prestação de serviços financeiros diversos direcionados especificamente à população de baixa renda. Conforme comentado na seção anterior, esse público é penalizado pela exclusão ou dificuldade de acesso a serviços financeiros oriundos do sistema financeiro tradicional.

Neste trabalho adotar-se-á o conceito de microfinanças apresentado por Soares e Melo Sobrinho (2008, p. 23):

o termo microfinanças refere-se à prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis à população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados.

Segundo Soares e Melo Sobrinho (2008), do total da população mundial considerada carente, mais de 500 milhões são economicamente ativos. São pessoas que ganham a vida trabalhando por conta própria em microempreendimentos (negócios muito pequenos) ou como empregados informais desses pequenos negócios e produzem uma grande variedade de bens e serviços. Mesmo com dinamismo e senso de negócio, esses microempreendedores perdem a oportunidade de crescer com segurança, principalmente por não terem, geralmente, acesso a serviços financeiros adequados. Foi para preencher essa lacuna e atender a esse “nicho” de mercado que surgiu a indústria microfinanceira, focada na concessão de serviços financeiros especializados a pessoas de baixa renda, sendo que, dentre esses serviços, destaque especial é dado ao microcrédito.

Soares e Melo Sobrinho (2008) explicam que a atividade de microcrédito é comumente entendida como principal atividade do setor de microfinanças pela importância que tem junto às políticas públicas de redução da pobreza e geração de renda. Parente (2002) reitera que, principalmente no Brasil, a parte mais visível e desenvolvida do complexo conjunto de ferramentas microfinanceiras de geração de renda e combate à pobreza é o microcrédito.

De acordo com Nichter, Goldmark e Fiori (2002, p. 15), “o microcrédito compreende a concessão de empréstimos de pequeno valor, para atividade produtiva, no contexto das microfinanças”. Alves e Soares (2004, p. 9) apresentam definição semelhante. Para eles,

a atividade de microcrédito é definida como aquela que, no contexto das microfinanças, dedica-se a conceder crédito para o financiamento de pequenos empreendimentos e diferencia-se dos demais tipos de empréstimo essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais, à medida que envolve o emprego de agentes de crédito, garantias solidárias e empréstimos com prazos curtos e valores crescentes.

O termo microcrédito também é empregado com vários significados na literatura, indicando, muitas vezes, produtos e formas de concessão de crédito distintos. Alguns autores associam-no a crédito ofertado a pessoas de baixa renda, para investimento em suas atividades produtivas. Mas outros usam o microcrédito para denominar serviços de crédito em geral, sem a discriminação de sua finalidade (SILVA; GÓIS, 2008).

Barone (2008) e Soares e Melo Sobrinho (2008) esclarecem os desentendimentos em torno desse conceito, diferenciando dois níveis de denominação e emprego da palavra microcrédito. Para os autores, o microcrédito em sentido amplo consiste em todos os serviços financeiros disponíveis para microempreendedores, excetuando-se o crédito para consumo. Na esfera do microcrédito, situa-se o microcrédito produtivo e orientado que tem foco no financiamento a microempreendedores de baixa renda, para aplicação em sua atividade produtiva ou profissional. O microcrédito produtivo e orientado configura-se como um crédito especializado para um segmento específico da economia: os pequenos e microempreendimentos. São negócios muito pequenos (formais e informais) gerenciados por pessoas de baixa renda. O acesso ao microcrédito produtivo e orientado proporciona oportunidade de desenvolvimento desses negócios e melhoria financeira do domicílio por meio da geração de renda (BARONE, 2008). Além disso, conforme será mais bem detalhado posteriormente, o microcrédito produtivo tem como diferencial a adoção de metodologia específica que, por sua vez, possui como aspectos

característicos principais o relacionamento personalizado de acompanhamento do cliente tomador e o uso das garantias solidárias.

Dessa forma, os conceitos de microcrédito delineados nos parágrafos anteriores com base em Alves e Soares (2004) e Nichter, Goldmark e Fiori (2002) referem-se, na verdade, ao microcrédito produtivo e orientado conforme caracterizado acima por Barone (2008) e Soares e Melo Sobrinho (2008).

A despeito das confusões em torno dos conceitos de microfinanças e microcrédito, parece haver uma corrente de pensamento convergente, pelo menos no que se refere aos estudos do Brasil, de que o microcrédito produtivo orientado constitui um subconjunto do microcrédito, e ambos pertencem ao universo maior das microfinanças. Assim, as microfinanças, conceito mais amplo, contemplam todos os serviços financeiros colocados à disposição da clientela de baixa renda, sendo que o microcrédito e o microcrédito produtivo e orientado, conceitos mais restritos, se constituem em modalidades específicas pertencentes a esse conjunto de serviços financeiros, sendo direcionados especificamente aos pequenos negócios ou empreendimentos. O conceito de microfinanças incorpora e amplia o conceito de microcrédito, na medida em que envolve o oferecimento de outros produtos financeiros, tais como poupança, aplicações financeiras, seguros, crédito para consumo etc., que são ofertados a todo o público de baixa renda e não apenas aos pequenos empreendimentos. A seguinte representação gráfica (Figura 5) auxilia no entendimento desses conceitos.

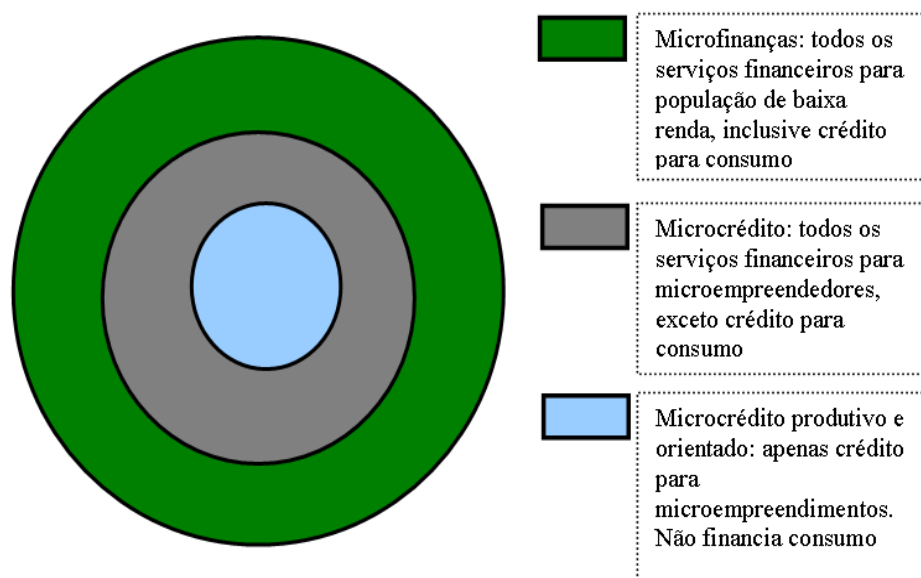


Figura 5 Conceitos de microfinanças e microcrédito
 Fonte: Soares e Melo Sobrinho (2008, p. 25)

O microcrédito produtivo e orientado possui características que o distinguem do crédito tradicional. Faz-se mister detalhar essas características diante da necessidade de qualificar o sentido do microcrédito empregado neste trabalho. Alves e Soares (2004), Barone et al. (2002) e Ribeiro e Carvalho (2006) mencionam os principais aspectos que caracterizam o microcrédito como uma modalidade específica de crédito, aqui entendido como microcrédito produtivo e orientado:

- a) Crédito produtivo: o microcrédito está direcionado para determinado segmento da economia, qual seja, o pequeno e microempreendimento formal e informal. Visa apoiar atividades produtivas de negócios de pequeno porte, mantidos por pessoas de

baixa renda, não se destinando, portanto, ao financiamento do consumo.

- b) Crédito orientado: um dos aspectos principais que caracterizam o microcrédito como um tipo diferenciado de crédito refere-se ao acompanhamento dos créditos concedidos. Esse acompanhamento é realizado pelo agente de crédito (funcionário da instituição), que é o profissional que desempenha o papel de acompanhar o tomador antes, durante e depois de contraído o empréstimo, sendo responsável por todas as etapas, desde o primeiro contato até a liquidação da transação e, se for o caso, a renovação do crédito.
- c) Sistema de garantias: a escassez de garantias reais a serem fornecidas pelos microempreendedores para respaldar os empréstimos requer que o microcrédito adote sistemas alternativos de garantias. Destaca-se, nesse caso, o uso do aval ou fiança solidária. O aval solidário consiste na formação de grupos de tomadores que se responsabilizam solidariamente pelo compromisso com a instituição. Envolve a reunião, em geral, de três a cinco pessoas com pequenos negócios e necessidades de crédito, que confiam umas nas outras para formar um grupo solidário, com o objetivo de assumir coletivamente as responsabilidades pelos créditos concedidos a cada um dos componentes do grupo.
- d) Baixos custos de transação para o tomador: os custos de transação de um empréstimo são muito relevantes para um pequeno empreendedor de baixa renda, sendo que fatores como tempo (deixar o local de trabalho) e recursos (garantias) são fundamentais na decisão de fazer um empréstimo. Tendo isso em vista, as características das instituições de microcrédito buscam reduzir

esses custos de transação, estabelecendo estratégias como: proximidade da instituição em relação ao cliente; empréstimos simplificados, com o mínimo de procedimentos burocráticos, como documentos, assinaturas, etc; agilidade na entrega do crédito, sendo que o prazo deve ser o mais curto possível.

- e) Valores e Prazos: possibilidade de renovação ou contratação de novos empréstimos em valores progressivamente crescentes, sendo tal possibilidade condicionada à adimplência e pontualidade do tomador no pagamento do empréstimo anterior; prazos de pagamentos curtos, geralmente quinzenais e mensais.

Alguns desses critérios de definição são reforçados pelo Grameen Bank (2010) que entende o microcrédito como detentor das seguintes características: empréstimos pequenos ou muito pequenos; empréstimos destinados a microempreendedores pobres ou de baixa renda; uso dos recursos, que devem ser empregados na geração de renda e desenvolvimento do microempreendimento; termos e condições flexíveis e adequados às condições locais da comunidade; concedido sem uso de colaterais ou garantias.

Assim, o termo microcrédito, para o presente trabalho, possuirá o significado de microcrédito produtivo e orientado, tal como delineado anteriormente. Explicitamente, o conceito subjacente à palavra microcrédito, tal como será empregada nesse trabalho, é de um crédito de baixo valor destinado a pequenos empreendimentos mantidos por pessoas de baixa renda sem acesso ou com acesso restrito ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É destinado a atividades produtivas desses pequenos negócios (financia capital de giro e investimento fixo) e emprega, em sua concessão, uma metodologia específica que envolve grupos solidários e

agente de crédito. É concedido por instituições financeiras tradicionais ou não⁷ e tem como objetivo gerar trabalho e renda e melhorar condições econômicas e sociais do cliente (ALVES; SOARES, 2004; BARONE et al., 2002; BARONE; ZOUAIN, 2007; GRAMEEN BANK, 2010; NITCHER et al., 2002).

É importante ter em mente os elementos que caracterizam o microcrédito tal como traçado nessa seção, pois essa palavra tem sido utilizada de forma muito genérica, para designar qualquer crédito de baixo valor e/ou destinado a pessoas de baixa renda.

Monzoni Neto (2006) e Righetti (2008) lembram que, no Brasil, é frequente a confusão entre os conceitos de microcrédito e crédito popular. Segundo os autores, essa confusão deve-se ao fato de que grandes bancos públicos federais têm como produtos créditos de pequeno montante, voltados, teoricamente à população de baixa renda (por exemplo, Banco Popular do Brasil). No entanto, como adverte Monzoni Neto (2006), esses produtos não se caracterizam por adotar metodologias específicas de acompanhamento do tomador, o que desabona a garantia de que serão empregados em fins produtivos, para alavancar os pequenos negócios, bem como não existem garantias de que serão canalizados para o público de baixa renda. De fato, esses recursos, em geral, são usados para consumo e pagamento de dívidas.

Assim, de modo semelhante Monzoni Neto (2006) e Righetti (2008), para os fins deste trabalho, os programas de crédito popular não serão considerados equivalentes a microcrédito, sendo mais preciso o conceito de

⁷ Algumas instituições conessoras são: Organizações não governamentais (ONGs), Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs), fundos públicos estaduais/ municipais, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs), bancos privados. As três primeiras modalidades institucionais não possuem finalidade lucrativa e não pertencem ao sistema financeiro nacional, não se submetendo, portando, às regulamentações do Banco Central. As características detalhadas de cada uma dessas modalidades podem ser consultadas nos trabalhos de Barone et al. (2002) e Soares e Melo Sobrinho (2008).

microcrédito aqui considerado, possuindo elementos que lhe são característicos e o diferenciam do crédito convencional, conforme mencionado anteriormente.

4.2.2 Breve histórico e contextualização do microcrédito e das microfinanças

Os anos 70 assistem o nascimento do que se conhece hoje por microcrédito, destacando-se, nesse contexto, a criação do *Grameen Bank*, a partir da iniciativa do professor universitário Muhammad Yunus em uma pequena aldeia de Bangladesh (HELMS, 2006; YUNUS, 2002).

O *Grameen Bank* é tido como marco referencial que desenvolveu e difundiu o microcrédito e definiu seu atual modelo de concessão, à medida que introduziu inovações metodológicas (por exemplo, o aval solidário como substituto de garantias reais) que se tornaram marcas características dessa modalidade de crédito.

Observando que, para conduzir suas atividades produtivas, as pessoas (mulheres, principalmente) das aldeias próximas à universidade onde lecionava eram reféns de agiotas, pagando juros extorsivos, o professor Yunus iniciou a concessão experimental de pequenas quantias de dinheiro a essas pessoas (utilizando recursos próprios), para que empregassem em suas atividades produtivas. Em 1978, com a ajuda de bancos e instituições privadas, foi criado o *Grameen Bank* (YUNUS, 2002). O êxito inicial permitiu ao *Grameen Bank* ir progressivamente expandindo as suas atividades, através da capitalização própria e da captação de doações e investimentos externos. Esse crescimento levou o *Grameen Bank* a se tornar, em alguns anos, a maior instituição financeira de Bangladesh, bem como o principal modelo de referência para a disseminação do microcrédito, com grande alcance em todo o mundo.

Inspirado na experiência do *Grameen Bank* e de outras iniciativas pioneiras, o microcrédito disseminou-se, durante as décadas de 1980 e 1990 por

diversos países da Ásia, África e América Latina, graças à ação de governos, ONGs, instituições privadas, organismos multilaterais e agências de cooperação internacional. Morduch (1999) menciona alguns programas de microcrédito pioneiros que são reconhecidos mundialmente nos dias atuais, devido à sua abrangência e diversidade de mecanismos utilizados na concessão do microcrédito. Além do *Grameen Bank* (em Bangladesh), o autor menciona Banco Solidário – BancoSol (Bolívia), Bank Rakyat (Indonésia), e Kredit Desa (Indonésia), que constituem programas de renome mundial no mercado de microcrédito, sendo vastamente referenciados na literatura sobre o assunto.

A história do microcrédito no Brasil também remonta à década de setenta, época em que surgiram as primeiras iniciativas em contexto nacional. Mais especificamente, a primeira experiência de microcrédito ocorreu em 1973 nas cidades de Recife e Salvador. Por iniciativa e com assistência técnica da *Acción Internacional*⁸ e a participação de entidades empresariais e bancos de Pernambuco e da Bahia, foi criada, nesse ano, a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, que ficou conhecida como Programa UNO. A UNO era uma associação civil, sem fins lucrativos, que nasceu especializada em crédito e capacitação (DANTAS, 2005).

Para fins analíticos, alguns autores esquematizam a história do microcrédito no país em fases que evidenciam momentos históricos distintos e a evolução das iniciativas. A primeira fase (décadas de 70 e 80) é marcada pelo surgimento de instituições afiliadas a redes internacionais, experiências que resultaram de esforços de líderes da sociedade civil em colaboração com membros da comunidade internacional. Assim, a rede CEAPE (afiliada à *Acción*

⁸ *Acción Internacional* é uma instituição norte-americana sem fins lucrativos que se dedica a fornecer serviços financeiros a microempreendedores, através de uma rede de instituições presente em vários países da América Latina, Caribe, Ásia e África, além de desempenhar um importante papel na prestação de assistência técnica a outras instituições de microcrédito/microfinanças nessas regiões.

Internacional) e o Banco da Mulher (afiliado ao *Women's World Banking*) constituem exemplos dos modelos institucionais que surgiram na fase inicial do microcrédito no país (FARRANHA, 2006; NICTER; GOLDMARK; FIORI, 2002; RIBEIRO; CARVALHO, 2006).

A década de 90 é marcada pelo surgimento das organizações da sociedade civil especializadas em microcrédito e, paralelamente, surgem iniciativas a nível governamental, lançadas por líderes políticos que começaram a ver o microcrédito e as microfinanças como uma maneira possível para atender às necessidades da população de baixa renda (NICTER; GOLDMARK; FIORI, 2002). Destarte, principalmente a partir de 1994⁹, cresce o interesse dos governos estaduais e municipais em apoiar ONGs especializadas em microcrédito como parte de uma política de desenvolvimento local e geração de emprego e renda (RIBEIRO; CARVALHO, 2006).

Também data desse período o estabelecimento das experiências conhecidas na atualidade como “bancos do povo”. Os bancos do povo foram constituídos como parte da política pública de geração de trabalho e renda de alguns estados e municípios que criam fundos públicos destinados especificamente ao microcrédito (BARONE et al., 2002).

Ainda no âmbito governamental, surgem outras iniciativas expressivas durante a década de 90, a exemplo, a criação, pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, do Programa de Crédito Produtivo Popular – PCPP (KWITKO; BURTET; WEIHERT, 1999). Por meio do PCPP, o BNDES passou a dispor de uma linha de crédito especial para

⁹ A instabilidade econômica e o período inflacionário vivido pelo país até 1994 são fatores citados na literatura como entraves ao desenvolvimento do sistema bancário nacional, gerando profunda retração nas operações de crédito realizadas pelos intermediários financeiros no país (BRAGA; TONETO JÚNIOR, 2000). A estabilização econômica, a partir de 1994, contribuiu para alavancar o interesse de governos em apoiar o microcrédito (RIBEIRO; CARVALHO, 2006).

alavancar as carteiras das instituições de microcrédito em funcionamento (BARONE; ZOUAIN, 2007; RIBEIRO; CARVALHO, 2006).

Em 1997, com apoio do Banco Mundial e assistência técnica da *Acción Internacional*, foi criado o Programa Crediamigo, carteira especializada em microcrédito do Banco do Nordeste, cuja importância refere-se ao fato de ser uma iniciativa articulada a partir de um banco estatal, que inserido no universo das microfinanças passa a ter um formato menos burocrático, mais ágil e com impactos sobre a questão do desenvolvimento econômico (FARRANHA, 2006).

Contudo, a despeito de todas as experiências de microcrédito relatadas, não havia um marco legal específico para tais atividades no Brasil (PARENTE, 2002). Somente a partir do final da década de 90 é que são promovidas, por parte do governo federal, ações estruturantes mais efetivas no sentido de estabelecer um arcabouço institucional e legal para o setor, com o intuito de viabilizar sua expansão. No estabelecimento e implementação dessas ações, o Conselho da Comunidade Solidária¹⁰ desempenhou papel-chave, atuando na divulgação educativa do microcrédito, na criação e aperfeiçoamento do marco legal, na divulgação e fortalecimento das organizações e na capacitação e avaliação das atividades de microcrédito no Brasil (RIBEIRO; CARVALHO, 2006).

Várias ações foram implementadas com o propósito de se criar um marco regulatório para o microcrédito e as microfinanças no Brasil, sendo que algumas merecem destaque: instituição da Lei 9.790/99 (a chamada lei do terceiro setor), que criou a qualificação de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) para as pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos e incluiu o microcrédito como uma das finalidades das OSCIPs, o que possibilita que essas instituições acessem recursos públicos, por meio de Termo

¹⁰ Conselho criado pelo governo em 1995, com vistas a constituir uma estratégia de articulação e coordenação de ações de combate à fome e à pobreza, além de introduzir novas formas de gerenciamento de programas sociais.

de Parceria (BRASIL, 1999); Medida Provisória 1.914 de julho de 1999 (atual Medida Provisória 2.172-32 de 23 de agosto de 2001) que isentou da Lei Usura¹¹ as organizações qualificadas como OSCIPs; edição da Medida Provisória 1.894/19 em 29 de junho de 1999 (convertida na Lei 10.194 de 14 de fevereiro de 2001), dispondo sobre a constituição e funcionamento da Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM), entidade jurídica de direito privado, com finalidade lucrativa, criada para impulsionar a participação de atores da iniciativa privada nesse mercado (BARONE et al., 2002; BRASIL, 2001; SOARES; MELO SOBRINHO, 2008).

Uma das mais recentes alterações institucionais e regulamentares no setor de microfinanças brasileiro ocorreu com a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), através da promulgação da Lei 11.110, de 25 de abril de 2005 (BRASIL, 2005). Como esclarece Coelho (2008), o PNMPO foi instituído no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego e tem por objetivo incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares formais e informais, assim como disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo e orientado. Através do PNMPO, são destinados às instituições de microcrédito recursos provenientes do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT e parcela dos recursos de depósitos à vista dos bancos comerciais¹².

¹¹ As estipulações da Lei da Usura limitam a cobrança de juros a 12% ao ano (BARONE et al., 2002).

¹² A Resolução 3.310 de 31 de agosto de 2005 do Conselho Monetário Nacional determinou a destinação de 2% dos depósitos à vista dos bancos comerciais para aplicação em operações de microcrédito (SOARES; MELO SOBRINHO, 2008).

4.3 Objetivos financeiro e social e avaliação de desempenho no microcrédito

De modo geral, os anos 90 presenciaram crescente entusiasmo, por parte de agências internacionais de desenvolvimento e outras instituições, na promoção e propagação do microcrédito e das microfinanças (HELMS, 2006). Tal entusiasmo com o microcrédito e a grande atenção que ele desperta atualmente tem origem no fato de seus princípios originais e sua ideia fundamental residirem no combate à pobreza através da geração de trabalho e renda, com conseqüente melhoria das condições sociais e econômicas dos clientes. Esse tipo de crédito é, geralmente, visualizado como um importante instrumento a ser utilizado de combate à pobreza (GRAMEEN BANK, 2010; MICROCREDIT SUMMIT, 1997; YUNUS, 2002).

A crença na potencialidade do microcrédito como um instrumento de promoção do desenvolvimento socioeconômico e de luta contra a pobreza se disseminou, principalmente, a partir da experiência do *Grameen Bank*, empreendida por Muhammad Yunus em Bangladesh, cujo sucesso e expansão se fizeram notórios a partir dos anos 80. A partir dos anos 90, agências multilaterais dedicadas ao desenvolvimento social, governos e outras entidades ergueram a bandeira do microcrédito, apontando-o como importante ferramenta de combate à pobreza, bem como implementando ações no sentido de alavancar a sua expansão (ELAHI; DANOPOULOS, 2004; FIORI et al., 2004; MICROCREDIT SUMMIT, 1997).

A política de promoção e expansão do microcrédito, intensificada a partir dos anos 90, tornou-se evidente em várias campanhas e ações concretizadas por órgãos internacionais que se dedicam ao combate à pobreza no mundo. Alguns exemplos podem ser citados, como a atuação incisiva do Banco Mundial na área de microfinanças e inclusão financeira; atuação do Grupo Consultivo para Assistência aos Pobres (*CGAP*), consórcio de 33 agências de

desenvolvimento públicas e privadas que colocam o microcrédito e as microfinanças como recursos valiosos no combate à pobreza; realização, em 1997, da Primeira Conferência Global sobre Microcrédito (MICROCREDIT SUMMIT, 1997) que, em seu plano, afirma o crédito como um instrumento central no combate à pobreza.

Christen, Rosenberg e Jayadeva (2004) explicam que, historicamente, quase todas as instituições foram estabelecidas com um objetivo explícito: o de alcançar a população pobre e /ou de baixa renda excluída ou marginalizada do sistema financeiro tradicional, devido, principalmente, à ausência de garantias a serem oferecidas como um requisito para acesso a crédito e outros serviços financeiros. Uma característica fundamental das instituições de microcrédito/microfinanças diz respeito ao fato de que essas instituições possuem embutido em sua filosofia, valores e objetivos sociais de contribuição para a geração de renda e combate à pobreza.

Assim, como ressaltam Santos e Carrion (2008), percebe-se que o discurso daqueles que praticam ou apoiam o microcrédito possui uma íntima relação com o conceito de pobreza, impregnando ao microcrédito um caráter reconhecidamente social. Ou seja, o microcrédito possui embutido em sua filosofia valores e objetivos sociais vinculados ao combate à pobreza e promoção de desenvolvimento socioeconômico.

A importância e a nobreza desse objetivo são destacadas no campo e na literatura sobre o tema, embora existam muitas discussões relacionadas aos resultados alcançados e à efetividade da contribuição do microcrédito para a redução da pobreza no mundo, bem como esse aspecto inquieta pesquisadores e praticantes que se enveredam na busca por evidências empíricas para suas teses.

Embora se diferenciem de instituições financeiras tradicionais, as instituições de microcrédito possuem também, em maior ou menor grau, objetivos, características e estratégias de natureza financeira, como qualquer

outra entidade que realiza atividade de intermediação financeira. Esse aspecto produz várias implicações para as instituições de microcrédito, uma vez que elas necessitam se inteirar e, na maioria das vezes, adotar estratégias de gestão focadas em resultados financeiros positivos e eficiência financeira, sem perder de vista o foco social.

Essa face financeira das instituições de microcrédito passou a ser amplamente reconhecida e destacada a partir das décadas de 80 e 90, sendo ressaltada, especialmente, a necessidade de essas instituições alcançarem eficiência e autonomia financeira, de modo a eliminar a dependência de subsídios como fonte principal de recursos para suas operações. Esse ponto será mais bem detalhado adiante.

O que se pretende colocar em relevo, nesse momento, é esse caráter financeiro e social que envolve o microcrédito. Como enfatizam Christen, Rosenberg e Jayadeva (2004), devido à característica especial das instituições microcreditícias, elas são reconhecidas e referenciadas na literatura como instituições que buscam um duplo resultado (*double bottom line*), devendo se dedicar ao alcance tanto dos objetivos financeiros quanto dos objetivos de desenvolvimento e sociais. Morduch (2000) ressalta que a promessa das microfinanças está relacionada ao combate à pobreza, mas envolve também objetivos financeiros à medida que preza o desenvolvimento da capacidade financeira institucional para ofertar serviços financeiros ao público-alvo.

Várias são as discussões na literatura sobre as possíveis relações entre objetivos financeiro e social no microcrédito. No entanto, a questão central em voga, nessas discussões, geralmente recai sobre o potencial conflito (*trade-off*) entre sustentabilidade/autonomia financeira e alcance/foco social, conflito esse supostamente vivenciado pelas instituições de microcrédito em algum momento da existência das mesmas. Assim, pesquisadores, gestores e estudiosos do tema se aglomeram em duas grandes correntes de pensamento divergentes no que se

refere à sustentabilidade financeira das instituições de microcrédito, ao aparente dilema sustentabilidade financeira *versus* alcance social e quanto à melhor forma de ofertar serviços financeiros ao público-alvo do microcrédito. Essas duas correntes de pensamento são: institucionalistas e *welfaristas* (MORDUCH, 2000; WOLLER; DUNFORD; WOODWORTH, 1999).

Os institucionalistas defendem a possibilidade de plena conciliação do objetivo social de combate à pobreza com o aparato institucional de independência financeira. Segundo essa corrente, a sustentabilidade financeira não deve ser tratada como um objetivo *per se*, mas como a maneira mais eficiente de se atingir a meta social de combate à pobreza. Eles consideram que, através da ampliação de escalas (operações de portes significativos), os custos operacionais unitários poderiam ser reduzidos de modo a proporcionar a sustentabilidade ou viabilidade das instituições de microcrédito concomitante à extensão de serviços a um grande número de pessoas, inclusive às camadas mais pobres. Não há, assim, segundo essa abordagem, um *trade-off* entre sustentabilidade da instituição e alcance social. Esses dois quesitos são, na verdade, complementares e correlatos.

Sob a abordagem institucionalista, a boa performance das instituições de microcrédito consiste em uma alternativa viável para tornar disponível aos pobres serviços financeiros em largas escalas e também com lucratividade e autonomia por parte das instituições (ROBINSON, 2001). Nessa perspectiva teórica, o centro da atenção é a instituição de microcrédito, e o sucesso é galgado à medida que ela se torna financeiramente autossuficiente e independente de subsídios. As instituições devem garantir sua sobrevivência e sustentabilidade através da geração de fundos suficientes provenientes de suas operações ao invés de esperar fundos subsidiados oriundos da comunidade de doadores (WOLLER; DUNFORD; WOODWORTH, 1999). A habilidade da instituição para alcançar o maior número de pessoas pobres e ao mesmo tempo garantir sua sobrevivência

está calcada na adoção de princípios e práticas comerciais em suas operações, através da oferta de produtos financeiros diversificados e cobrança de taxas de juros adequadas, possibilitando economias de escala e resultados financeiros positivos (KHAN, 2008).

Essa lógica de raciocínio dos institucionalistas é definida por Morduch (2000) como lógica “ganha-ganha”: as instituições que adotam os princípios e práticas de eficiência financeira (*best practices*) serão aquelas que mais contundentemente contribuirão para promoção de desenvolvimento e combate à pobreza, concretizando, de modo mais efetivo, o objetivo social do microcrédito.

Diferentemente da vertente institucionalista, os *welfaristas* acreditam que, no propósito de aliviar a pobreza, a provisão de serviços financeiros e não financeiros deve ser garantida, mesmo que seja com recursos subsidiados. A sobrevivência e a sustentabilidade das instituições serão condicionadas e dependentes da obtenção desses recursos em base contínua (ROBINSON, 2001). Eles argumentam que, se as agências internacionais de desenvolvimento assumiram a responsabilidade de combater a pobreza no mundo, a provisão de recursos financeiros e não financeiros para os pobres pode se constituir em um meio de alcançar esse objetivo (MORDUCH, 1999).

Como ressaltam Woller, Dunford e Woodworth (1999), para os *welfaristas* não é possível garantir resultados positivos por parte da instituição, através da cobrança de taxas de juros que cubram todos os custos operacionais e proporcionem sobras ou lucros, e ao mesmo tempo garantir a diminuição da pobreza por meio da concessão de microcrédito. A motivação por resultados financeiros predominará sobre o objetivo social de redução da pobreza caso esses dois objetivos sejam mantidos concomitantemente (WOLLER; DUNFORD; WOODWORTH, 1999).

A esse respeito, Morduch (1999, 2000) considera que a ênfase na redução de custos e rentabilidade, com vistas a assegurar a sobrevivência e

sustentabilidade no longo prazo, pode levar a instituição a se desviar de seu verdadeiro propósito, que é prestar serviço e assistência para o combate à pobreza, que constitui primariamente um objetivo social. Conning (1999) acrescenta que uma limitada insistência em recuperação de custos e eliminação de subsídios pode forçar os programas de microcrédito a excluírem tomadores mais pobres de seus portfólios, dado que eles são os mais difíceis de serem atendidos e oneram muito a instituição.

Os *welfaristas* argumentam que demandar que todas as instituições adotem “melhores práticas” de modo a ganhar escala e auferir resultados financeiros positivos (como preconizado pelos institucionalistas) pode ser irreal, considerando a diversidade de organizações de microcrédito, estratégias e situações (DUNFORD, 2000a; MORDUCH, 2000; WOLLER; DUNFORD; WOODWORTH, 1999). Como ressalta Dunford (2000b), o ideal de uma instituição voltada a questões sociais é que ela não seja altamente dependente de subsídios, mas não necessariamente totalmente livre deles. O que precisa ser avaliado, segundo o autor, é a capacidade institucional de, consistentemente, aproveitar as oportunidades e recursos oferecidos, convertendo-os, eficientemente, em bens e serviços sociais valiosos para as pessoas que necessitam deles.

Na realidade, o debate dessas duas abordagens ainda não foi concluído e, pelas evidências emanadas da literatura, acredita-se que ainda está longe de estabelecer pontos de consenso. A situação atual parece pender favoravelmente aos institucionalistas, cujo ideário tem se disseminado em todo o setor de microfinanças (HERMES; LENSINK, 2007; WOLLER; DUNFORD; WOODWORTH, 1999).

A proeminência da visão institucionalista nas microfinanças reflete e condiz com o movimento recente no campo, denominado por alguns autores como “mudança de paradigma”. Em sua essência, o que se denomina mudança

de paradigma nas microfinanças é a mudança de foco do crédito/serviços financeiros ofertados por instituições dependentes de subsídios para a provisão desses mesmos serviços por instituições microfinanceiras financeiramente autossustentáveis, dotadas de uma lógica comercial e lucrativa, que imprime a essas instituições atrativos para o capital privado, como fonte de recursos (ROBINSON, 2001).

De modo geral, pode-se dizer que *welfaristas* e institucionalistas discordam em aspectos fundamentais, como por exemplo, estrutura institucional mais adequada para a oferta dos produtos microfinanceiros (organizações não governamentais ou bancos comerciais/outras entidades financeiras tradicionais), forma de concessão de empréstimos (indivíduos ou grupos solidários), como avaliar as instituições de microcrédito. Como consequência, cada uma das correntes tem opiniões distintas sobre procedimentos e políticas a serem adotados com vistas a concretizar seus intentos.

A avaliação de desempenho, enquanto caracterizada como um instrumento de análise dos resultados efetivamente alcançados e do êxito de uma instituição de microcrédito constitui um desses pontos de divergência, que se manifesta nos parâmetros utilizados para se avaliar o desempenho no contexto das instituições de microcrédito.

Sob a vertente *welfarista*, os parâmetros principais para avaliação do desempenho da instituição são: alcance social, aferido pelo nível socioeconômico/grau de pobreza da clientela atendida (aspecto denominado profundidade do alcance); impacto socioeconômico, que envolve mensurar como e quanto à instituição contribui para melhorar as condições de vida e aliviar a pobreza. Eles tendem a atribuir mais destaque à profundidade do alcance do que a sua amplitude (número total de clientes atendidos), e avaliam o sucesso da instituição de acordo com tais parâmetros sociais (EJIGU, 2009).

Por outro lado, para os institucionalistas, as organizações devem ser avaliadas pelo seu nível de sustentabilidade e desempenho financeiro, pois apenas instituições financeiramente sustentáveis e eficientes terão condições de concretizar os objetivos sociais de contribuir para redução da pobreza e melhoria das condições socioeconômicas dos clientes. Nesse sentido, os institucionalistas lançam mão de indicadores financeiros para avaliar o desempenho de uma instituição de microcrédito/microfinanças, sendo que, alguns desses indicadores são aqueles apontados na literatura sobre avaliação de desempenho de empresas e bancos convencionais (EJIGU, 2009).

É importante destacar que tem sido amplamente reconhecido, no âmbito da literatura, que o desempenho de uma instituição é um fenômeno multifacetado e complexo, que requer abordagens de análise mais abrangentes (CARNEIRO et al., 2005). Kaplan e Norton (1997) constituem exemplos de autores adeptos dessa visão teórica, sendo suas obras amplamente referenciadas na literatura. Essa visão multidimensional do desempenho é importante, especialmente, para as instituições de microcrédito que, em sua gênese, são imbuídas também de valores e objetivos de natureza social, transcendendo o caráter financeiro do desempenho.

Tal perspectiva multifacetada permeia este trabalho, uma vez que se vislumbra o desempenho institucional sob a ótica financeira e também sob a ótica social. Nesse sentido, acredita-se que a avaliação de desempenho das instituições microfinanceiras poderia ser embasada tanto em aspectos financeiros quanto sociais, a partir de uma análise da existência desses aspectos na gestão das instituições e da medida em que a mesma obtém êxito em concretizar e equilibrar o retorno em ambas as áreas.

Faz-se necessário esclarecer que dentre os diversos fatores apontados na literatura como influenciadores do desempenho institucional (CARNEIRO et al., 2005; KAPLAN; NORTON, 1997), esse trabalho coloca em relevo, para o caso

de instituições microfinanceiras, as dimensões financeira e social. Diante desse caráter dual peculiar às instituições microfinanceiras, a avaliação de desempenho dessas instituições deve ser norteadada, tanto por elementos financeiros quanto por aqueles de caráter social. Os resultados alcançados por essas instituições em ambos os campos (financeiro e social) são igualmente importantes para seu êxito e para o efetivo alcance de sua missão social.

5 ASPECTOS METODOLÓGICOS

5.1 Classificação da pesquisa

De acordo com Gil (2002), a classificação quanto aos objetivos constitui uma forma usual de categorizar as pesquisas científicas, definindo três grandes grupos: pesquisas descritivas, explicativas e exploratórias. A pesquisa descritiva consiste no tipo de pesquisa que visa descrever as características de determinada população ou fenômeno, podendo também ser elaborada com a finalidade de identificar possíveis relações entre as variáveis sob investigação. No entanto, segundo o autor, algumas pesquisas descritivas vão além da simples identificação da existência de relações entre as variáveis, e pretendem determinar a natureza dessa relação. Nesse caso, tem-se uma pesquisa descritiva que se aproxima da explicativa.

No caso específico da presente pesquisa, acredita-se que ela se enquadra como uma pesquisa descritiva que se aproxima da explicativa, nos dizeres de Gil (2002), uma vez que está centrada na investigação do desempenho/eficiência das instituições de microcrédito, bem como também interroga sobre os aspectos influenciadores da performance dessas instituições no contexto brasileiro.

Em se tratando do método de pesquisa, Richardson (1999) elucida que ele significa, em sentido genérico, a escolha de procedimentos sistemáticos para descrição e explicação dos fenômenos. Gil (2008) acrescenta que método, em sentido lato, é definido como caminho para se chegar a determinado fim, enquanto que o método científico consiste no conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos adotados para se atingir o conhecimento. Diante da diversidade de métodos nas ciências sociais, Gil (2008) os agrupa em dois grandes blocos: métodos que proporcionam as bases lógicas de investigação (método dedutivo, método indutivo, hipotético-dedutivo, dialético,

fenomenológico) e métodos que indicam os meios técnicos da investigação (experimental, observacional, comparativo, estatístico, clínico).

No entanto, este trabalho opta pela classificação de Richardson (1999) que, em alguns aspectos, concorda com Gil (2008), principalmente no que se refere ao segundo bloco definido por esse último autor. Richardson (1999) adota uma classificação ampla, delineando dois grandes métodos: quantitativos e qualitativos.

No que concerne ao método, essa pesquisa pode ser considerada quantitativa. Segundo Gil (2002) e Richardson (1999), a pesquisa quantitativa considera que os fenômenos podem ser quantificados, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las. Esse tipo de pesquisa caracteriza-se pelo emprego da quantificação, tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas, utilizando-se de técnicas estatísticas, desde as mais simples (estatística descritiva) até as mais complexas (técnicas de análise fatorial, *cluster*, pesquisa operacional). É frequentemente aplicado nos estudos descritivos, naqueles que procuram descobrir e classificar a relação entre variáveis, bem como nos que investigam a relação de causalidade entre fenômenos.

O paradigma científico ou quadro de referência das pesquisas de cunho quantitativo é o positivismo. Sob o enfoque deste paradigma científico, os pesquisadores concebem a realidade como tangível e não vaga, e o conhecimento como objetivamente produzido. De acordo com o positivismo, existem leis universais que proveem as bases de explicação dos fenômenos e predizem sua ocorrência, o que permite o controle sobre a mesma (HUSSEY; HUSSEY, 1997). Embora o positivismo seja historicamente associado às pesquisas no campo das ciências naturais, as ciências humanas e sociais surgiram no seio desse paradigma e ainda hoje, muitos pesquisadores abraçam seus postulados como norteadores para prática de suas pesquisas (LAVILLE;

DIONE, 1999). Laville e Dione (1999) resumem os principais pilares de sustentação do positivismo:

- a) Empirismo: o conhecimento parte da experiência da realidade na forma como os sentidos a percebem.
- b) Objetividade: o conhecimento deve respeitar integralmente o objeto do qual trata o estudo; o pesquisador deve adotar procedimentos que eliminem ou reduzem a influência sobre o objeto pesquisado.
- c) Experimentação: o teste dos fatos, a experimentação constitui recurso fundamental para avaliar hipóteses previamente concebidas e demonstrar a sua precisão.
- d) Validade: a quantificação inerente à ciência positivista permite que se chegue às mesmas medidas reproduzindo-se as experiências nas mesmas condições e, assim, concluir a validade dos resultados e generalizá-los.

Em relação ao delineamento da pesquisa, ou seja, às técnicas adotadas em sua consecução, considerando a classificação de Gil (2002), essa pesquisa possui caráter, predominantemente, de pesquisa documental, estudo de caso e *survey* (levantamento).

Em um primeiro momento, o estudo assume caráter de pesquisa documental. Segundo Gil (2008), nesse tipo de pesquisa os documentos podem ser de primeira mão, sem terem recebido tratamento, ou de segunda mão, que consistem em documentos que, de alguma forma, já foram analisados, tais como relatórios, tabelas estatísticas, bancos de dados. Como este trabalho faz uso, em sua primeira fase, de documentos e dados da base *on line* de informações microfinanceiras *THE MIX* de modo a construir os modelos de performance/eficiência *DEA*, possui caráter de pesquisa documental que tem

dados secundários como fontes principais. Assim, essa técnica constitui recurso para concretização dos três primeiros objetivos traçados no presente trabalho.

As técnicas do estudo de caso e *survey* demarcam o formato da pesquisa em um segundo momento, de forma a concretizar os dois últimos objetivos específicos esboçados na tese. A caracterização como estudo de caso se deve ao fato de que, nesse momento, a pesquisa se dedicou a construir um esquema analítico e empreender um estudo detalhado e minucioso de aspectos vinculados ao desempenho social da instituição de microfinanças Credcidadania, lançando mão, para tal, de entrevistas informais e pesquisa documental de fonte primária realizadas na sede da instituição e com seus gestores. Como elucida Silva (2001), o estudo de caso consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento, o que se faz praticamente impossível em outros delineamentos de pesquisa. Atualmente, é encarado como o delineamento mais adequado para a investigação de um fenômeno contemporâneo dentro do seu contexto real, onde os limites entre o fenômeno e o contexto não são claramente definidos. Por esse motivo, é crescente sua utilização no âmbito das ciências sociais (GIL, 2002).

Também nesse segundo momento da pesquisa recorreu-se ao método *survey* (levantamento) como recurso metodológico para identificação de dimensões-chave e análise de desempenho social do Credcidadania. Pretendeu-se, através do delineamento do *survey*, avaliar o alcance social da instituição no intuito de angariar evidências sobre o nível de desempenho da mesma nessa área. O *survey* foi direcionado para o diagnóstico e análise do perfil socioeconômico de uma amostra de clientes atendidos pela instituição, bem como da análise das condições econômicas e outras características básicas de seus negócios.

O método *survey* pode ser entendido como a obtenção de dados ou informações sobre características, ações ou opiniões de determinado grupo de

pessoas, indicado como representante de população-alvo, por meio de um instrumento de pesquisa, normalmente um questionário (FREITAS et al., 2000). Esse método, amplamente utilizado em estudos descritivos, caracteriza-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se à solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para, em seguida, mediante análise quantitativa, obterem-se as conclusões correspondentes aos dados coletados (BABBIE, 1999; GIL, 2008).

Uma vez coletadas as informações, este trabalho recorre à estatística descritiva com vistas em traçar os fatores agregados que caracterizam os clientes/negócios atendidos pela instituição, delinear as dimensões-chave do desempenho social do Credcidadania que, por sua vez, resultam no esquema analítico de desempenho da instituição. Para esse fim, são empregadas medidas estatísticas como média, moda, mediana, desvio padrão, coeficientes de correlação e Anova.

5.2 Modelo analítico e hipóteses

Por meio da análise e reflexão sobre a literatura de microcrédito/microfinanças, desenvolveu-se um modelo analítico de representação da perspectiva de desempenho institucional no microcrédito adotada neste trabalho. Esse esquema analítico pode ser visualizado na Figura 6.

O desempenho é vislumbrado sob duas perspectivas principais, financeira e social, que são entendidas como distintas, mas possuindo regiões de interseção. Assim, acredita-se que, a partir da avaliação dos resultados alcançados pelas instituições de microcrédito em geral, seja possível situá-las, de alguma forma, nesse esquema analítico. Algumas instituições concretizam bons resultados na esfera financeira, mas não são efetivas na esfera social, situando-

se, portanto, no lado esquerdo da figura. Outras estão na situação oposta, à medida que materializam resultados sociais, mas não conseguem alcançar autossuficiência e bom desempenho financeiro. E existem aquelas que conseguem equilibrar bons resultados financeiros com alcance social, por meio da adoção de estratégias, estruturas e mecanismos diversos, e sob condições também diversas.

As instituições alocadas na interseção conseguem, efetivamente, alcançar o duplo objetivo do microcrédito, tal como delineado anteriormente. No entanto, essa é uma missão complexa, como já ficou evidente. Acredita-se que uma questão fundamental é conhecer as condições e as estratégias que permitem que se concretize esse duplo objetivo

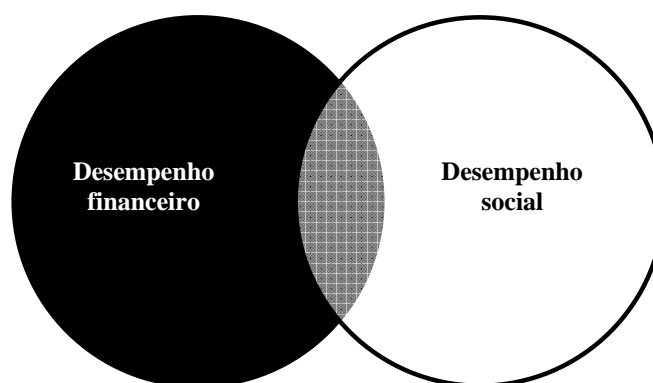


Figura 6 Esboço 1 do esquema analítico da pesquisa

Outra forma de visualizar o esquema analítico acima esboçado é através da Figura 7, que dispõe o desempenho financeiro e social em dois eixos distintos. As instituições situadas no quadrante I conseguem materializar o duplo objetivo requerido para as instituições de microcrédito, qualquer que seja o êxito no âmbito financeiro e no âmbito social. No quadrante II situam aquelas instituições que, embora concretizem bons resultados no que se refere ao desempenho social, ainda não lograram êxito no que se refere à sustentabilidade

financeira e, provavelmente, dependem de recursos de fontes subsidiadas para manutenção de suas atividades. No quadrante IV situam as instituições em situação inversa, ou seja, com bons resultados financeiros e baixos níveis de performance social. Acredita-se que essas instituições pertençam ao rol de bancos e outras entidades regulamentadas, que têm como foco principal os resultados financeiros. E, por fim, as instituições do quadrante III que obtêm níveis insatisfatórios de desempenho tanto no que se refere ao quesito financeiro quanto ao social. Provavelmente, essas instituições necessitam implementar melhorias em ambas as áreas, sob risco de serem excluídas do mercado microfinanceiro brasileiro.

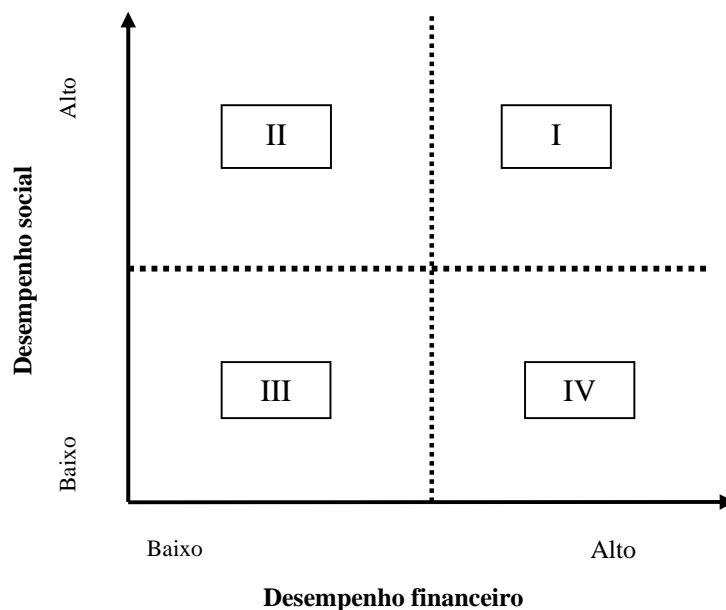


Figura 7 Esboço 2 do Esquema analítico da pesquisa

Com base nos objetivos delineados e no modelo analítico construído, bem como tendo por respaldo o referencial teórico, apresenta-se a seguinte hipótese central deste trabalho: é possível desenvolver esquemas analíticos e

avaliar, sob as perspectivas financeira e social, instituições de microcrédito brasileiras, de modo a aferir os resultados dessas instituições em cada uma das áreas mencionadas e apontar *benchmarks* para a indústria de microfinanças nacional.

Nesse sentido, este trabalho comunga da visão de Woller, Dunford e Woodworth (1999), que propõe o conceito de empresa social para analisar as entidades microcreditícias. Segundo o autor, esse conceito pode ser empregado em vários setores empresariais, mas, em especial no mundo do microcrédito, ele é mais bem visualizado e desenvolvido. As empresas sociais, segundo Woller, Dunford e Woodworth (1999), se situam em um meio-termo entre os negócios tradicionais (foco em resultados puramente financeiros) e entidades sociais (foco em resultados puramente sociais), impetrando, em sua gestão, a busca por um equilíbrio entre retornos sociais e financeiros.

6 PROBLEMAS E LIMITAÇÕES DO ESTUDO

Como todo trabalho acadêmico, o presente trabalho também possui limitações de naturezas diversas, bem como enfrentou uma série de problemas quando da sua realização. Discorrer-se-á, brevemente, sobre as principais limitações desta tese, obedecendo à sequência da estrutura de artigos aqui desenvolvida.

As limitações dos dois primeiros artigos estão relacionadas, fundamentalmente, às deficiências inerentes à base de dados *THE MIX*, utilizada para elaboração dos referidos artigos. A base de dados do *THE MIX* é limitada, principalmente, no que se refere ao número total de instituições com informações disponíveis, que é muito pequeno quando se compara com o total de instituições de microfinanças brasileiras. Essa questão imputou ao trabalho um caráter igualmente restrito e limitado, tendo em vista a ausência de uma fonte alternativa de dados microfinanceiros e a conseqüente necessidade de se aplicar as técnicas *DEA* e regressão *Tobit* sobre esse restrito número de instituições disponíveis.

Em decorrência dessa limitação, os resultados dos artigos 1 e 2 podem não refletir, rigorosamente, a realidade nacional em sua totalidade, mas sim, a de um pequeno número de instituições brasileiras que disponibilizam informações ao *THE MIX*. Além disso, essa limitação quanto ao número de instituições acabou por ocasionar outros problemas, a exemplo, a heterogeneidade da amostra, principalmente no que tange aos quesitos carteira ativa e ativo total, principais indicadores do porte das instituições. As instituições de pequeno porte estão presentes em maior número, mas são responsáveis por um pequeno montante da carteira ativa total da amostra. Já as instituições de grande porte constituem ínfima proporção da amostra, mas são responsáveis pelo maior percentual da carteira ativa total da amostra.

Diante da impossibilidade de se eliminar instituições da já reduzida amostra, optou-se por trabalhar com essa amostra heterogênea, mesmo correndo-se o risco de, a depender do arranjo do modelo e das variáveis escolhidas para avaliação da eficiência com a técnica *DEA*, os resultados encontrados refletirem a realidade apenas de um subgrupo de instituições (maior ou menor porte).

Ainda sobre os dois primeiros artigos, faz-se necessário mencionar que o trabalho se ateve às informações disponíveis no *THE MIX*. Assim, algumas variáveis, embora importantes para o contexto de análise de desempenho em microfinanças, não puderam ser consideradas para os fins deste trabalho, uma vez que não estavam disponíveis na base *THE MIX*, única fonte de dados secundários disponível. Adicione-se também a existência de muitos *missing* (valores em falta) na base de dados *THE MIX*, condição que impôs a necessidade de eliminação de muitas variáveis em potencial, agravando a situação de precariedade de informações já delineada.

Em se tratando do terceiro artigo, os problemas e limitações a ele relativos se vinculam, principalmente, ao tamanho da amostra do *survey* realizado com os clientes da instituição Credcidadania. Devido às dificuldades na aplicação dos questionários aos clientes do Credcidadania, a amostra do *survey* realizado para análise do alcance social na instituição foi pequena comparativamente a outros trabalhos dessa natureza. Não obstante, tal amostra foi estatisticamente relevante para a população de clientes do Credcidadania.

As dificuldades encontradas na realização do *survey* foram, principalmente, de ordem geográfica e logística, uma vez que se constatou a impossibilidade de localizar geograficamente os clientes apenas a partir de uma listagem de endereços. Na verdade, o sistema de informações do Credcidadania padece de algumas deficiências, existem muitas incompatibilidades e escassez de informações minuciosas sobre a localização geográfica dos clientes. Além disso, a própria natureza dos empreendimentos financiados impõe dificuldades à

localização dos mesmos. Embora a maioria deles possua um ponto comercial fixo, muitos estão situados em grandes aglomerações comerciais (por exemplo, feiras, mercados municipais, etc.), o que dificulta ou praticamente impossibilita a identificação exata de negócios e clientes específicos da instituição apenas a partir de uma listagem de endereços. Além disso, existem aqueles microempreendedores que são ambulantes ou que realizam suas atividades a domicílio, permanecendo a maior parte do tempo fora de casa e não possuindo um ponto comercial fixo. Há, também, aqueles clientes que viajam, periodicamente, para o interior do Estado de Pernambuco ou para outros estados para efetuar compras de mercadorias, ausentando-se do empreendimento por alguns dias da semana.

Por fim, há que se ressaltar que a natureza do artigo 3, no que se refere à técnica de pesquisa utilizada (estudo de caso), limita a sua generalização, sendo que, os resultados encontrados, bem como as considerações da autora sobre os mesmos, são válidos apenas para a instituição foco do estudo, não podendo ser estendidos, indiscriminadamente, a outras instituições e contextos.

REFERÊNCIAS

- AGHION, B.; MORDUCH, J. **The economics of microfinance**. Cambridge: MIT, 2005. 346 p.
- ALVES, S.; SOARES, M. **Democratização do crédito no Brasil: atuação do Banco Central**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2004. 58 p.
- BABBIE, A. **Métodos de pesquisa Survey**. Belo Horizonte: UFMG, 1999. 519 p.
- BARONE, F. M. et al. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. 65 p.
- BARONE, F. M. **Políticas públicas de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social: o microcrédito no Brasil**. 2008. 170 f. Tese (Doutorado em Políticas Públicas e Formação Humana) - Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.
- BARONE, F. M.; ZOUAIN, D. M. Small business através do panóptico - Excertos sobre a política pública de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social: o microcrédito na era FHC. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 41, n. 4. p. 369-380, mar./abr. 2007.
- BARRES, I. et al. **Measuring the performance of microfinance institutions: a framework for reporting, analysis and monitoring**. Washington: SEEP NETWORK, 2005. 110 p.
- BRAGA, M. B. **Algumas considerações teóricas e implicações decorrentes da relação contratual entre credor e devedor sob a hipótese de existência de assimetria de informação**. Campinas: Unicamp, 2000. 23 p. (Texto para discussão, Série economia, n. 5).
- BRAGA, M. B.; TONETO JÚNIOR, R. Microcrédito: aspectos teóricos e experiências. **Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 18, n. 33, p. 69-86, mar. 2000.
- BRASIL. Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999. Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, v. 137, n. 56, p. 1-3, 24 mar. 1999. Seção 1.

BRASIL. Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001. Dispõe sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor, altera dispositivos das Leis nºs 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 8.029, de 12 de abril de 1990, e 8.934, de 18 de novembro de 1994, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LEIS_2001/L10194.htm>. Acesso em: 21 dez. 2011.

BRASIL. Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005. Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, v. 142, n. 78, p. 1-2, 25, abr. 2005. Seção 1.

BRIGHAM, E. F.; GAPENSKI, L. C.; EHRHARDT, M. C. **Administração financeira: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2001. 1120 p.

BRUETT, T.; SUMMERLIN, R.; D'ONOFRIO, S. **Manual de técnicas de gestão microfinanceira**. Rio de Janeiro: PDI/BNDES, 2002. 308 p.

CARNEIRO, J. M. T. et al. Mensuração do desempenho organizacional: questões conceituais e metodológicas. In: ENCONTRO DE ESTUDOS EM ESTRATÉGIA, 2., 2005, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: 3Es, 2005. 1 CD ROM.

CHRISTEN, P.; ROSENBERG, R.; JAYADEVA, V. **Financial institutions with a “double bottom line”**: implications for the future of microfinance. Washington: CGAP/The World Bank Group, 2004. Occasional Paper n. 8.

COELHO, J. M. B. MTE e o PNMPO. In: SOARES, M.; MELO SOBRINHO, A. **Microfinanças: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito**. 2. ed. Brasília: Banco Central do Brasil, 2008. p.189-202.

CONNING, J. Outreach, sustainability and leverage in microlending: a contract design approach. **Journal of Development Economics**, Amsterdam, v. 60, n. 1, p. 51-77, 1999.

DANTAS, V. **A tecnologia do microcrédito produtivo e orientado**. [S. l.: s. n.], 2005. 8 p. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em: 10 jun. 2010.

DUNFORD, C. In search of “sound practices” for microfinance. **Journal of Microfinance**, Provo, v. 2, n. 1, p. 6-12, 2000a.

DUNFORD, C. The holy grail of microfinance: “helping the poor” and “sustainable”. **Small Enterprise Development**, Pretoria, v. 11, n. 1, p. 40-44, 2000b.

EJIGU, L. Performance analysis of a sample of microfinance institutions of Ethiopia. **International NGO Journal**, Nairobi, v. 4, n. 5, p. 287-298, 2009.

ELAHI, K.; DANOPOULOS, C. Microcredit and the third world: perspectives from moral and political philosophy. **International Journal of Social Economics**, Bradford, v. 31, n. 7, p. 643-654, 2004.

FARRANHA, A. C. Novas e velhas elaborações: anotações sobre o microcrédito no Brasil. In: CONGRESSO LATINO-AMERICANO DE CIÊNCIA POLÍTICA, 3., 2006, Campinas. **Anais...** Campinas: ALACIP, 2006. 1 CD ROM.

FERREIRA, A. B. H. **Dicionário Aurélio básico da língua portuguesa**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1995. 687 p.

FIORI, A. et al. Entendendo a história das microfinanças. In: ROCHA, A.; MELLO, R. **O desafio das microfinanças**. Rio de Janeiro: Mauad, 2004. p.10-119.

FOOSE, L.; GREENBERG, A. The double bottom line: evaluating social performance in microfinance. **MicroBanking Bulletin**, Washington, v. 1, n. 17, p. 12-16, Autumn 2008.

FREITAS, H. et al. O método de pesquisa Survey. **Revista de Administração da Universidade de São Paulo**, São Paulo, v. 35, n. 3, p. 105-112, jul./set. 2000.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.175 p.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 200 p.

GRAMEEN BANK. **What is microcredit**. Disponível em: <<http://www.grameen-info.org/mcredit>>. Acesso em: 15 jan. 2010.

HASHEMI, S. **Beyond good intentions**: measuring the social performance of microfinance institutions. Washington: CGAP/The World Bank Group. 2007. Focus note n°. 41.

HELMS, B. **Access for all**: building inclusive financial systems. Washington: The World Bank, 2006. 170 p.

HERMES, N.; LENSINK, R. The empirics of microfinance: what do we know? **Economic Journal**, Cambridge, v. 117, n. 517, p. 1-11, 2007.

HULME, D.; MOSLEY, P. **Finance against poverty**. London: Routledge, 1996. 215 p.

HUSSEY, J.; HUSSEY, R. **Business research**: a practical guide for undergraduate and postgraduate students. New York: Palgrave, 1997. 357 p.

JACOB, C. A. **Crédito bancário no Brasil**: uma interpretação heterodoxa. 2003. 148f. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2003.

JANSSON, T. et al. **Performance indicators for microfinance institutions**: technical guide. 3rd ed. Washington: Microrate and Inter-American Development Bank, 2003. 52 p.

KAPLAN, R. S.; NORTON, D. **A estratégia em ação**: balanced scorecard. 6. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997. 344 p.

KHAN, A. **Managing environmental turbulence in the microfinance sector - a case study of the aga khan rural support programme in Pakistan**. 2008. 323p. PhD thesis (Doctor of Philosophy) - School of Accounting and Finance, University of Wollongong, Wollongong, 2008.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia industrial**. Rio de Janeiro: Campus, 2002. 680 p.

KWITKO, E. B.; BURTET, D.; WEIHERT, U. **Manual para formação de agentes de crédito**: programa de crédito produtivo popular. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. 218 p.

LAVILLE, C.; DIONNE, J. **A construção do saber**: manual de metodologia de pesquisa em ciências humanas. Belo Horizonte: UFMG, 1999. 340 p.

LEDGERWOOD, J. **Microfinance handbook**: an institutional and financial perspective. Washington: The World Bank, 1998. 262 p.

MANOS, M. G. L. **Sistema financeiro e desenvolvimento econômico**: o papel do microcrédito. Aracaju: Embrapa Tabuleiros Costeiros, 2006. 92 p

MICROCREDIT SUMMIT. **The microcredit summit declaration and plan of action - 1997**. Disponível em: <<http://www.microcreditsummit.org>>. Acesso em: 15 nov. 2010.

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE. **About MIX**. Disponível em: <<http://www.mixmarket.org>>. Acesso em: 20 set. 2011.

MONTEIRO, M. N. C. **Avaliação de desempenho de instituições microfinanceiras no Brasil**. 2005. 158 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

MONZONI NETO, M. P. **Impacto em renda do microcrédito**: uma investigação empírica sobre geração de renda do crédito popular solidário (São Paulo Confia), no município de São Paulo. 2006. 195 f. Tese (Doutorado em Administração Pública e Governo) - Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2006.

MORDUCH, J. The microfinance promise. **Journal of Economic Literature**, Nashville, v. 37, n. 4, p. 1569-1614, 1999.

MORDUCH, J. The microfinance schism. **World Development**, Oxford, v. 28, n. 4, p. 617-629, 2000.

NAQVI, F. B.; GUZMÁN, G. F. Microfinanças em foco. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 2, n. 4, p. 25-29, nov. 2003/jan. 2004.

NICHTER, S.; GOLDMARK, L.; FIORI, A. **Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. 62 p.

PARENTE, S. **Microfinanças**: saiba o que é um banco do povo. Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2002. 192 p.

RIBEIRO, C. T.; CARVALHO, C. E. **Do microcrédito às microfinanças**: desempenho financeiro, dependência de subsídios e fontes de financiamento: uma contribuição à análise. São Paulo: EDUC, 2006. 210 p.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999. 336 p.

RIGHETTI, C. C. B. **Efeitos do microcrédito na geração de renda em microempreendimentos**: avaliação de impacto do programa Real Microcrédito. 2008. 132 f. Tese (Doutorado em Administração de Empresas) - Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2008.

ROBINSON, M. **The microfinance revolution**: sustainable finance for the poor. Washington: The World Bank, 2001. 304 p.

SANDRONI, P. **Novíssimo dicionário de economia**. São Paulo: Best Seller, 1999. 649 p.

SANTOS, C.; CARRION, R. Microcrédito e pobreza: um diálogo possível? In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2008. 1 CD ROM.

SCHRICKEL, W. K. **Análise de crédito**: concessão e gerência de empréstimos. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000. 360 p.

SECURATO, J. R. **Crédito**: análise e avaliação do risco: pessoas físicas e jurídicas. São Paulo: Saint Paul, 2002. 355p.

SILVA, E. L. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 3. ed. Florianópolis: UFSC, 2001. 121p.

SILVA, J. P. **Análise e decisão de crédito**. São Paulo: Atlas, 1988. 297 p.

SILVA, J. P. **Gestão e análise do risco de crédito**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 421p.

SILVA, R. V. M.; GÓIS, L. S. **As diferentes metodologias de microcrédito no mundo e no Brasil**. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pnmpo/metodologias_microcredito.pdf>. Acesso em: 16 ago. 2008.

SOARES, M.; MELO SOBRINHO, A. **Microfinanças**: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. 2. ed. Brasília: Banco Central do Brasil, 2008. 202 p.

STIGLITZ, J. E.; WEISS, A. Credit rationing in the markets with imperfect information. **The American Economic Review**, Nashville, v. 71, n. 3, p. 393-410, 1981.

THE CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR. **Resource guide to microfinance assessment**. Washington: CGAP/The World Bank Group, 2001. Focus Note, n. 22. Disponível em: <<http://www.cgap.org>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

THE CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR. **About microfinance: what is microfinance?** Disponível em: <<http://www.cgap.org>>. Acesso em: 31 maio. 2010.

VARIAN, H. R. **Microeconomia: princípios básicos**. 7. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2006. 840p.

WOLLER, G.; DUNFORD, C.; WOODWORTH, W. Where to microfinance? **International Journal of Economic Development**, San Mateo, v. 1, n. 1, p. 29-64, 1999.

YUNUS, M. **O Banqueiro dos pobres**. São Paulo: Ática, 2002. 344 p.

SEGUNDA PARTE – Artigos

ARTIGO 1 Eficiência financeira e social das instituições de microcrédito brasileiras: construção de uma abordagem analítica com aplicação da técnica *Data Envelopment Analysis - DEA*

1 INTRODUÇÃO

Diante da natureza peculiar às instituições microfinanceiras, tem sido crescente o entendimento de que a avaliação de desempenho dessas instituições deve ser norteada tanto por elementos financeiros quanto por aqueles de caráter social. Os resultados alcançados por essas instituições em ambos os campos (financeiro e social) são igualmente importantes para seu êxito e para o efetivo alcance de sua missão social. Como elucidam Gutiérrez-Nieto, Serrano-Cinca e Molinero (2007), o fato de as instituições de microcrédito possuírem uma missão alicerçada em aspectos sociais, não as exime de também primarem pelo desempenho e eficiência financeira.

Em seu enfoque tradicional, o uso de índices financeiros constitui a técnica mais comumente empregada na aferição do desempenho institucional financeiro (ASSAF NETO, 2006). Os índices financeiros são expressões numéricas que representam quantitativamente a relação entre diferentes dados (CALLADO; CALLADO, 2009). Como esclarecem Ross, Westerfield e Jordan (2002), são relações determinadas a partir das demonstrações financeiras de uma empresa, que podem ser utilizadas para fins de comparação.

No contexto específico das instituições de microfinanças, a crescente importância das informações sobre o desempenho financeiro levou ao surgimento, no âmbito internacional, de várias abordagens e metodologias para análise do desempenho dessas instituições (ANEXO A). Essas abordagens são desenvolvidas, principalmente, por agências de *rating*, que visam comercializar essa informação aos *stakeholders* interessados (investidores, doadores, governos e as próprias instituições de microfinanças); agências de apoio (por exemplo, *United States Agency for International Development*) e agências especializadas em microfinanças/microcrédito (como o *Consultative Group to Assist the Poor – CGAP*).

Recentemente, a avaliação de resultados sociais também tem sido enfatizada no contexto de instituições de microcrédito, com destaque para o florescimento de algumas abordagens dedicadas a esse propósito. De modo semelhante aos quesitos financeiros, critérios e objetivos vinculados ao desempenho social constituem, cada vez mais, condições básicas estipuladas por *stakeholders* diversos da indústria microfinanceira, principalmente, no que se refere à concessão de recursos às instituições do setor (KHAN, 2008).

A ênfase atribuída ao desempenho de instituições de microcrédito/microfinanças ocorre, principalmente, em contexto internacional, sendo escassas as abordagens e os trabalhos sobre esse tema na literatura nacional, carência que se torna ainda mais aguda quando se consideram os trabalhos de cunho acadêmico. Por esse motivo, as metodologias dedicadas à avaliação do desempenho financeiro e do desempenho social, surgidas recentemente, estão ancoradas na realidade internacional, o que denota a necessidade de exploração dessa questão no Brasil, principalmente tendo em conta a importância do microcrédito no âmbito socioeconômico e de políticas públicas. Acrescente-se a isso o fato de as metodologias já construídas emergirem de um contexto específico relativo a uma instituição ou agência de *rating*, tornando delicada a sua aplicação generalizada a outras realidades.

Assim, esse artigo se volta para a construção de uma abordagem de avaliação de desempenho de instituições de microcrédito brasileiras. O desempenho é aqui tratado sob uma ótica mais restrita, tomando-se a eficiência institucional como o principal aspecto de análise. Mais especificamente, considera-se a eficiência em seu sentido econômico e emprega-se a técnica *Data Envelopment Analysis - DEA* como método principal para avaliação de instituições de microcrédito/microfinanças brasileiras.

Em termos explícitos, o objetivo principal do presente artigo é construir uma abordagem de avaliação e mensuração da eficiência das instituições de

microcrédito brasileiras sob o enfoque financeiro e sob o enfoque social. A eficiência, aqui entendida em seu sentido econômico, denota quão bem a entidade de microcrédito analisada está empregando recursos para gerar *outputs* ou resultados vinculados aos seus objetivos organizacionais. A escolha da *DEA* como técnica de análise se justifica pelo fato dela permitir que diversas variáveis ou dimensões sejam agregadas em um indicador único que evidencia o nível de eficiência institucional sob a perspectiva analisada.

De modo a abarcar os princípios das duas perspectivas filosóficas existentes na literatura sobre a natureza das instituições financeiras (abordagem de intermediação e de produção (BERGER; HUMPHREY, 1997) e, principalmente, considerando as peculiaridades das instituições microfinanceiras, optou-se, neste trabalho, pela aplicação da *DEA* com duas óticas de análise distintas: financeira e social. A abordagem financeira é delineada de modo a aferir a eficiência das instituições na geração de receitas financeiras e ampliação do volume de recursos em suas carteiras ativas. Já a social leva em conta, principalmente, o número de clientes atendidos e a profundidade do alcance social da instituição, variável que representa a situação socioeconômica/nível de pobreza do público atendido.

Além de inserir os elementos financeiros e sociais como quesitos para avaliação da performance institucional, a aplicação da *DEA* possibilita investigar indícios sobre a relação entre sustentabilidade/eficiência financeira e desempenho social no âmbito do microcrédito brasileiro. Assim, a análise realizada, primeiramente, de modo separado para cada um dos enfoques, avança, em um segundo momento, no sentido de investigar a relação entre eficiência financeira e social, no empenho por fornecer alguma contribuição, ainda que singela e preliminar, para os debates sobre a existência ou não do conflito financeiro/social no microcrédito.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Data Envelopment Analysis – DEA

Essa seção apresenta os conceitos de eficiência técnica e *Data Envelopment Analysis* - DEA, bem como faz um revisão sobre as aplicações dessa técnica de programação linear no contexto de avaliação do desempenho/eficiência de instituições financeiras e microfinanceiras.

2.1.1 Conceitos fundamentais de eficiência e a técnica DEA

O conceito de eficiência está fortemente ancorado na teoria econômica e tem como uma das contribuições pioneiras a Lei de Pareto, também conhecida como eficiência no sentido de Pareto ou Ótimo de Pareto, atribuída ao economista e sociólogo Vilfredo Pareto, e que lançou as bases da economia do bem-estar. São consideradas eficientes no sentido de Pareto, as alocações de recursos que possuem a característica de que é impossível melhorar a situação relativa de alguém sem piorar a situação de outra pessoa. Posteriormente, a Lei de Pareto foi adaptada para o contexto de produção pelo economista holandês Tjalling Koopmans, que estabeleceu como princípio de eficiência produtiva que a confecção de produtos finais não poderia melhorar se essa melhoria resultasse na piora de um ou mais produtos finais (FERREIRA; GOMES, 2009).

Na busca por definir uma medida única de eficiência, Farrell (1957) lança mão dos postulados teóricos de Pareto-Koopmans e propõe o conceito de eficiência econômica tal como conhecido na atualidade, assentado em dois aspectos: eficiência técnica – habilidade de uma empresa obter a máxima produção a partir de um dado conjunto de recursos; e eficiência alocativa – habilidade de uma empresa utilizar os recursos em proporções ótimas, dados os

seus respectivos preços, minimizando os custos. Combinadas, essas duas medidas de eficiência formam a eficiência econômica total (FERREIRA; GOMES, 2009).

Tomando como respaldo todo esse arcabouço construído, principalmente os conceitos econômicos de eficiência propostos por Farrell (1957), a metodologia *Data Envelopment Analysis - DEA* foi desenvolvida por Charnes, Cooper e Rhodes (1978), caracterizando-se como uma abordagem não paramétrica para análise de eficiência de unidades produtivas (MELLO et al., 2005). Segundo Lins e Meza (2000), a *DEA* compara a eficiência de várias unidades similares mediante consideração explícita do uso de suas múltiplas entradas para produção de múltiplas saídas.

Mello et al. (2005) se referem à eficiência técnica como um conceito fundamental em *DEA*, afirmando que ela consiste em comparar o que foi produzido, dado os recursos disponíveis, com o que poderia ter sido produzido com os mesmos recursos. Na realidade, as dificuldades de medir os preços de forma acurada levaram os mentores da *DEA* a enfatizarem a eficiência técnica em detrimento da eficiência alocativa (FERREIRA; GOMES, 2009).

Os conceitos de *DMUs*, fronteira de eficiência, *inputs*, *outputs* são também balizadores da *DEA*. *Decision Making Units - DMUs* (também denominadas Unidades Tomadoras de Decisão - UTDs) são as unidades cuja eficiência está sendo avaliada. Podem essas unidades ser de qualquer natureza, por exemplo: países, empresas, unidades departamentais ou indivíduos. Devem ser homogêneas, ou seja, é necessário que utilizem os mesmos recursos para obter os mesmos produtos. *Outputs* são os resultados (produtos) obtidos por cada uma das *DMUs*, enquanto os *inputs* representam os recursos (insumos) consumidos por cada uma das *DMUs* na obtenção dos resultados desejados. A fronteira de eficiência, por fim, pode ser definida como a máxima quantidade de *outputs* (produtos) que podem ser obtidos dado os *inputs* (insumos ou recursos)

utilizados (CASA NOVA; ONUSIC, 2006; LINS; MEZA, 2000; MELLO et al., 2005).

Dados esses conceitos, pode-se definir a *DEA*, de forma mais completa, como um método quantitativo e empírico que mede o desempenho relativo de unidades independentes e semelhantes¹³, gerando um único indicador de desempenho para cada unidade avaliada, a partir da relação ponderada entre insumos e produtos. Em termos técnicos, a *DEA* se utiliza do processo de otimização da programação linear para construir uma fronteira de produção empírica ou superfície envoltória de máximo desempenho. Isso permite que se identifiquem unidades-referência, cujos índices de desempenho servem como referencial para as demais unidades posicionadas sob a fronteira e caracterizadas como ineficientes (NIEDERAUER, 1998).

A *DEA* é considerada uma técnica não paramétrica para mensurar a eficiência. Os métodos paramétricos exigem a imposição de uma forma funcional específica (como por exemplo, uma função de produção ou equação de regressão) ligando variáveis independentes a uma ou diversas variáveis dependentes. A forma funcional escolhida implica em hipóteses sobre os termos de erro, sendo que o nível de eficiência pode ser influenciado por uma especificação inadequada do modelo (BASSEM, 2008; BERGER; HUMPHREY, 1997).

Por outro lado, os métodos não paramétricos não requerem a especificação de uma forma funcional para a relação entre as variáveis de insumo e produto, nem fazem suposições sobre o comportamento econômico das empresas cuja eficiência está em análise. A *DEA*, especificamente, considera que o máximo que poderia ser produzido é obtido por meio da observação das unidades mais produtivas (MELLO et al., 2005), delineando uma fronteira de

¹³ São consideradas semelhantes na ótica da *DEA* aquelas unidades cujos fatores (insumos e produtos) são os mesmos, diferindo apenas na intensidade ou magnitude (NIEDERAUER, 1998).

melhores práticas a partir das próprias unidades avaliadas (FERREIRA; GOMES, 2009). A eficiência relativa de cada unidade pode ser aferida por meio da análise de sua posição relativamente à fronteira de melhores práticas.

Através da comparação de cada *DMU* com a fronteira eficiente, a *DEA* gera escores de eficiência para cada *DMU* analisada, um conjunto de referência e metas para as *DMUs* ineficientes, apontando o que precisa ser modificado nos *inputs* e *outputs* para transformar unidades ineficientes em eficientes (COOK; ZHU, 2008). De acordo com Lins e Meza (2000), um grande benefício da *DEA* é justamente a habilidade em apontar esse conjunto de unidades de referência, que pode ser utilizado como *benchmark* na melhoria do desempenho das unidades menos eficientes.

Assim, em suma, a *DEA* consiste em um método multicriterial que permite análise comparativa das organizações analisadas e aponta quais delas constituem parâmetros/referências de eficiência, referências essas que podem ser empregadas para avaliar a melhoria de desempenho das organizações menos eficientes.

São várias as formulações dos modelos de *DEA* encontradas na literatura. Entretanto, dois modelos básicos de *DEA* são geralmente usados nas aplicações. O primeiro é o modelo original proposto por Charnes, Cooper e Rhodes (1978), denominado *CRS* (*Constant Returns to Scale*). Esse modelo assume retornos constantes de escala, ou seja, supõe que aumentos nos recursos (*inputs*) ocasionam aumentos proporcionais no produto (*outputs*). O segundo é o modelo denominado *VRS* (*Variable Returns to Scale*) desenvolvido por Banker, Charnes e Cooper (1984). Nesse modelo, são assumidos retornos variáveis de escala, utilizando-se uma formulação que permite retornos crescentes e decrescentes, levando em consideração o tamanho das *DMUs* avaliadas (FERREIRA; GOMES, 2009; MELLO et al., 2005).

Além dos retornos de escala, a orientação dos modelos *DEA* determina outra classificação dos mesmos. Os modelos orientados a *inputs* estão voltados para a redução de insumos, mantendo-se fixos os níveis de *outputs* (produto). Já os modelos orientados a *outputs* mantêm fixos os níveis de insumos, centrando-se na expansão do produto. Mello et al. (2005) explicam que essa diferenciação decorre da existência de duas formas básicas de uma unidade ineficiente alcançar a eficiência: reduzir recursos (mantendo constantes os produtos) ou aumentar o produto (mantendo constante os recursos).

O modelo original CCR, orientado à maximização de produtos, consiste em um índice de eficiência dado pela divisão da soma ponderada dos *outputs* (denominado “*output virtual*”) pela soma ponderada dos *inputs* (denominado “*input virtual*”) da *DMU* em estudo. O problema consiste em encontrar os pesos (importância relativa de cada variável) que maximizam o índice de eficiência, obedecendo à restrição de que, com esses pesos, todas as *DMUs* apresentem quociente menor que 1. Para sua resolução, esse problema não linear é transformado em linear ao se considerar o denominador da função objetivo igual a 1 (soma ponderada dos *inputs* igual a 1). Convertendo esse modelo para forma linear, tem-se a formulação clássica de solução do modelo CCR orientado a *inputs*. Os mesmos procedimentos de conversão se aplicam aos modelos orientados a *outputs*. Os modelos CCR orientados a *input* e *outputs* são esboçados a seguir.

Modelo CCR (ou *CRS*)
orientado a *inputs*

$$\text{Max } E_o = \sum_{j=1}^s u_j y_{jo}$$

s.a

$$\sum_{i=1}^r v_i x_{io} = 1$$

$$\sum_{j=1}^s u_j y_{jk} - \sum_{i=1}^r v_i x_{ik} \leq 0, \quad \forall k$$

$$u_j, v_j \geq 0 \quad \forall i, j$$

Modelo CCR (ou *CRS*)
orientado a *outputs*

$$\text{Min } h_o = \sum_{i=1}^r v_i x_{io}$$

s.a

$$\sum_{j=1}^s u_j y_{jo} = 1$$

$$\sum_{i=1}^r v_i x_{ik} - \sum_{j=1}^s u_j y_{jk} \geq 0, \quad \forall k$$

$$u_j, v_j \geq 0 \quad \forall i, j$$

Nos modelos acima, E_o é a eficiência da *DMU* que está sendo avaliada; v_i e u_j são os pesos dos *inputs* i ($i = 1, \dots, r$) e *outputs* j ($j = 1, \dots, s$) respectivamente; e y_{jk} são os *inputs* i e *outputs* j da *DMU* K ($K = 1, \dots, n$); x_{io} e y_{jo} são os *inputs* i e *outputs* j da *DMU* em análise. Conforme já mencionado, as variáveis de decisão são os pesos v_i e u_j , ou seja, o problema consiste em encontrar pesos que otimizem o índice de eficiência. A estrutura matemática do modelo permite que uma *DMU* seja considerada eficiente com vários conjuntos de pesos. Em particular, podem ser atribuídos pesos zeros a algum *input* ou *output*, o que significa que essa variável foi desconsiderada na avaliação. No modelo CCR orientado a *outputs*, a eficiência é dada por $1/h_o$ (COOK; ZHU, 2008; MELLO et al., 2005).

Os modelos BCC (ou *VRS*) se diferenciam daqueles *CRS* apenas por apresentarem uma variável adicional na função objetivo e na segunda restrição

(u^* ou v^*), variável essa que representa o fator de escala, podendo indicar retornos de escala crescentes, decrescentes ou nulos.

Modelo BCC (VRS)
orientado *inputs*

$$\text{Max } E_o = \sum_{j=1}^s u_j y_{jo} + u^*$$

s.a

$$\sum_{i=1}^r v_i x_{io} = 1$$

$$\sum_{j=1}^s u_j y_{jk} - \sum_{i=1}^r v_i x_{ik} + u^* \leq 0, \quad \forall k$$

$$u_j, v_j \geq 0 \quad \forall i, j, \quad u^* \in \mathfrak{R}$$

Modelo BCC (VRS)
orientado *outputs*

$$\text{Min } h_o = \sum_{i=1}^r v_i x_{io} + v^*$$

s.a

$$\sum_{j=1}^s u_j y_{jo} = 1$$

$$\sum_{i=1}^r v_i x_{ik} - \sum_{j=1}^s u_j y_{jk} + v^* \geq 0, \quad \forall k$$

$$u_j, v_j \geq 0 \quad \forall i, j, \quad v^* \in \mathfrak{R}$$

Os arranjos acima esboçados estão associados ao formato *DEA* conhecido como Modelo dos Multiplicadores. Utilizando a propriedade de dualidade da programação linear, é possível derivar modelos equivalentes a esses ora explanados e que oferecem as mesmas informações sobre o nível de eficiência das *DMUs* em análise. Assim, a partir de cada modelo acima explanado (primal) é possível derivar um modelo equivalente (dual) com o mesmo valor da função objetivo, conhecido como Modelo de Envelopamento ou Envoltório. Abaixo se encontram o Modelo de Envelopamento CCR (*CRS*) orientado a *inputs* e o Modelo de Envelopamento CCR (*CRS*) orientando a *outputs*.

Modelo CCR (ou *CRS*)
orientado a *inputs*
(Envelopamento)

Min θ

s.a

$$\sum_{k=1}^n x_{ik} \lambda_k \leq \theta x_{io}, \quad \forall i$$

$$\sum_{k=1}^n y_{jk} \lambda_k \geq y_{jo}, \quad \forall j$$

$$\lambda_k \geq 0 \quad \forall k$$

Modelo CCR (ou *CRS*)
orientado a *outputs*
(Envelopamento)

Max ϕ

s.a

$$\sum_{k=1}^n x_{ik} \lambda_k \leq x_{io}, \quad \forall i$$

$$\sum_{k=1}^n y_{jk} \lambda_k \geq \phi y_{jo}, \quad \forall j$$

$$\lambda_k \geq 0 \quad \forall k$$

Nos modelos de envelopamento, a função de eficiência consiste no valor que deve ser multiplicado por todos os *inputs* ou *outputs* de forma a obter valores que coloquem a *DMU* na fronteira eficiente. No caso do modelo orientado a *inputs*, o escalar θ (que representa a função objetivo) é multiplicado pelos insumos e a eficiência é buscada através do decréscimo desses últimos. Já na abordagem orientada a *outputs*, a eficiência é obtida por meio do aumento dos produtos, que são multiplicados por ϕ de modo a alcançar a fronteira de eficiência. Assim, as variáveis de decisão nesse modelo são o θ e os pesos λ_s (no modelo orientado a *inputs*); ϕ e λ_s (no modelo orientado a *outputs*).

A maneira como a eficiência é obtida, seja por redução de insumos ou incremento de produtos, fica mais evidente no modelo de envelopamento do que no de multiplicadores, o que possibilita mais fácil entendimento da lógica inerente à *DEA*. Além disso, o Modelo Envelopamento é tido como mais parcimonioso pelo fato de o problema de programação linear encerrar menor número de restrições, o que redundava em menor esforço computacional em sua estimação. Essas são as principais razões que fazem com que esse formato operacional seja empregado com maior frequência em estudos *DEA*.

2.1.2 Vantagens da *DEA* como medida de eficiência

Segundo Haq, Skully e Pathan (2010) uma das grandes vantagens da *DEA* quando empregada na análise de eficiência organizacional reside na capacidade dessa técnica em lidar com múltiplas entradas e saídas. Essa característica da *DEA* é enaltecida, principalmente, considerando a diversidade de variáveis e indicadores utilizados para aferir a performance organizacional e a evidente deficiência da avaliação sob o prisma de apenas uma dimensão ou variável (COOK; ZHU, 2008).

Tendo em vista essa diversidade de dimensões de análise da eficiência/desempenho organizacional, a aplicação da *DEA* possibilita a integração de variáveis/indicadores de modo a organizar e condensar a informação (MACEDO; CORRAR, 2009), resultando em um indicador único de eficiência/desempenho organizacional, que evidencia a performance da organização analisada levando em conta todos os aspectos considerados relevantes. A base dessa questão, segundo os autores, é o entendimento da eficiência organizacional como multicriterial.

Em outras palavras, a *DEA* lida com múltiplas medidas de desempenho, integrando-as em um modelo singular e possibilita que a decisão fique orientada por um único indicador construído a partir de vários critérios de desempenho diferentes. Assim, ao ser empregada na análise de desempenho/eficiência das organizações, essa técnica supera os problemas decorrentes do uso de variáveis/indicadores singulares, à medida que considera as interações e conflitos existentes entre vários indicadores (COOK; ZHU, 2008).

Outra vantagem da *DEA* amplamente citada pela literatura diz respeito ao fato de, ao contrário de técnicas paramétricas como análise de regressão, ela não requer a especificação *a priori* da forma analítica da função de produção, como já ressaltado anteriormente. Ao invés disso, ela constrói a função de

melhores práticas com base apenas nos dados observados (BASSEM, 2008). O autor acrescenta que outro motivo contundente para emprego da *DEA* está relacionado ao potencial dessa técnica em gerar informações que direcionem os gestores no aprimoramento da eficiência organizacional, principalmente a partir da identificação de *benchmarks* relevantes no setor em análise.

É nesse sentido que opta-se, neste trabalho, pela utilização da Análise Envoltória de Dados – *DEA* (*Data Envelopment Analysis*) como método estatístico para avaliação do desempenho das instituições de microcrédito. Tomando por referência a natureza da temática estudada e as características específicas da *DEA*, que permitem lidar, satisfatoriamente, com tal problemática de pesquisa, justifica-se, assim, o emprego dessa técnica na análise de eficiência de instituições de microcrédito brasileiras, questão central a que se propõe este artigo.

2.1.3 Análise de eficiência em instituições financeiras e microfinanceiras

A análise da eficiência das instituições financeiras constitui tema amplamente explorado na literatura, tendo como embasamento a teoria econômica da produção e o conceito original de eficiência proposto por Pareto-Koopman. Os estudos empregam técnicas e modelos tanto paramétricos quanto não paramétricos (GUTIÉRREZ-NIETO; SERRANO-CINCA; MOLINERO, 2007), e não há, ainda, um consenso entre os pesquisadores sobre qual seja o método mais apropriado.

Diante da extensa literatura existente sobre eficiência em bancos e outras instituições financeiras, este trabalho trata brevemente desse tema, recorrendo a alguns artigos que fazem levantamentos da produção bibliográfica e delineiam o estado da arte do tema em contexto internacional e nacional. É realizada uma

explicação sucinta, no intuito de contextualizar a temática central deste trabalho, qual seja eficiência de instituições de microfinanças/microcrédito.

O artigo de Berger e Humphrey (1997) constitui importante referência para aqueles que se dedicam ao desenvolvimento de trabalhos versando sobre eficiência em instituições financeiras, talvez um dos trabalhos mais referenciados nos estudos relacionados a essa temática. Os autores fazem uma vasta revisão crítica de métodos e modelos de avaliação de eficiência, abarcando 130 trabalhos voltados à análise de eficiência de instituições financeiras, em 21 países, e sugerem formas de aprimoramento dos modelos, de modo que produzam resultados mais consistentes, precisos e úteis.

Thanassoulis (1999) também apresenta uma vasta revisão sobre eficiência em bancos, dedicando especial atenção a estudos que empregam a técnica *DEA*. De acordo com o autor, esses estudos estão centrados, principalmente, na derivação de uma medida sumária de eficiência de cada unidade avaliada, na estimativa de metas de desempenho e na identificação dos modelos operacionais das unidades-referência.

Berger (2007) se volta para o contexto internacional e empreende uma avaliação de mais de 100 estudos que comparam a eficiência bancária entre diversos países, encontrando resultados que sustentam a hipótese de que as diferenças de eficiência contribuem para explicar os padrões de consolidação de bancos estrangeiros em países em desenvolvimento.

Um dos artigos internacionais mais recentes (no gênero levantamento sobre análises de eficiência bancária) foi desenvolvido por Fethi e Pasiouras (2010). Os autores apresentam uma revisão detalhada de 196 estudos que empregam técnicas de pesquisa operacional e inteligência artificial na avaliação de desempenho dos bancos, com publicação de 1998 a 2009. Os resultados contemplam alguns eixos analíticos pouco enfatizados no âmbito da temática,

deficiências e vieses de estudos *DEA*, aventando novos direcionamentos e possibilidades de futuras pesquisas.

Em nível de literatura nacional, a produção na área de avaliação de desempenho de bancos também tem sido expressiva nos últimos anos. Segundo Macedo e Barbosa (2009) e Périco, Rebelatto e Santana (2008), fatores relacionados à globalização, abertura comercial e estabilidade econômica fizeram com que as instituições passassem a primar, cada vez mais, pela eficiência na condução de suas operações, o que se reflete na intensificação das análises de eficiência bancária, destacando-se, especialmente, a crescente utilização da *DEA* como instrumento em tais análises e estudos. Macedo e Barbosa (2009), Macedo e Cavalcante (2009) e Macedo, Farias da Silva; Melo Santos (2006) apresentam um resumo dos principais avaliações do setor bancário realizadas com *DEA*. Outros trabalhos interessantes que versam sobre esse assunto são: Ceretta e Niederauer (2001), Paula e Faria (2007), Périco, Rebelatto e Santana (2008) e Staub, Souza e Tabak (2010).

A ampla aplicação da *DEA* em estudos de avaliação de eficiência de instituições financeiras/bancos convencionais acenou para a possibilidade de emprego dessa técnica também no âmbito da avaliação de entidades de microfinanças, tendo em vista que essas instituições se constituem modalidades específicas pertencentes ao conjunto maior de instituições prestadoras de serviços financeiros.

A esse respeito, Gutierrez-Nieto, Serrano-Cinca e Molinero (2009) consideram que no microcrédito uma instituição deve ser considerada eficiente se ela obtiver êxito na promoção de objetivos financeiros e sociais. Ou seja, como elucidam Hassan e Sanchez (2009), ela deve ser capaz de escolher uma combinação adequada de *inputs/outputs* relacionados a ambos objetivos sociais e financeiros, e utilizá-los de maneira eficiente. É nesse sentido que, além de variáveis operacionais e financeiras frequentemente empregadas como

inputs/output, outras relativas ao alcance social da instituição também precisam ser consideradas nas análises de eficiência dessas instituições.

Sumariando essa questão, Annim (2010) define a eficiência no contexto microfinanceiro como a habilidade institucional de utilizar uma combinação ótima de recursos (colaboradores, tempo de trabalho, custos operacionais) para gerar o máximo de produto, que está associado, geralmente, ao número de empréstimos e clientes atendidos pela instituição, especialmente aqueles de mais baixa renda.

Quando se avalia a eficiência de instituições financeiras, existem diferentes perspectivas filosóficas de análise que podem ser utilizadas para mensurar o fluxo de atividades e serviços providos pela instituição (GUTIÉRREZ-NIETO; SERRANO-CINCA; MOLINERO, 2007; MARTÍNEZ-GONZALEZ, 2008). Duas abordagens são predominantes na literatura: intermediação e produção. Segundo Berger e Humphrey (1997), o papel funcional de uma instituição financeira pode ser avaliado sob o prisma dessas duas perspectivas. Entendendo as instituições de microcrédito como modalidades específicas de instituições financeiras, acredita-se que tais abordagens constituem óticas de análise apropriadas também para entender a funcionalidade das instituições microfinanceiras.

A abordagem de intermediação considera as instituições financeiras como intermediários entre depositantes e tomadores de empréstimos. O papel principal das instituições, sob essa ótica de análise, é transferir recursos financeiros dos agentes superavitários para os agentes deficitários, aprimorando a alocação de fundos na economia (GONZALEZ-VEGA, 1986; MARTÍNEZ-GONZALEZ, 2008). Elas coletam depósitos e captam outros recursos que servem de *funding* para a realização de empréstimos, focando a geração de resultados financeiros positivos (excedentes). Em estudos de eficiência realizados sob o prisma da abordagem de intermediação, depósitos e outros

recursos captados pelas instituições são considerados *inputs* enquanto os valores da carteira de empréstimos são, tradicionalmente, tidos como *outputs* (GUTIÉRREZ-NIETO; SERRANO-CINCA; MOLINERO, 2007).

Por seu turno, a abordagem de produção concebe as instituições financeiras como empresas (fábricas) que se dedicam à produção e prestação de serviços aos seus clientes. Assim, essas instituições utilizam recursos físicos (ativos, capital, trabalho), que são empregados para a geração de serviços e transações financeiras ofertados aos clientes. Os estudos realizados na perspectiva da abordagem de produção geralmente consideram mão de obra e ativos como *inputs* e o número e tipo de transações efetuadas (basicamente, depósitos e empréstimos) como *outputs* (GUTIÉRREZ-NIETO; SERRANO-CINCA; MOLINERO, 2007).

Assim, busca-se, com essa explanação, apresentar as características básicas das duas principais abordagens teóricas de análise de instituições financeiras, bem como colocar em relevo o fato de que a escolha de variáveis de *inputs* e *outputs* em estudos de eficiência será influenciada pelo entendimento da missão e da funcionalidade das instituições em análise, considerando, principalmente, essas abordagens ora expostas. Essa questão é crucial para o delineamento da metodologia do trabalho.

De uma maneira geral, os trabalhos voltados a essa área fazem uma opção metodológica entre uma abordagem ou outra, existindo também muitos trabalhos ancorados em ambas as abordagens. A literatura específica sobre microfinanças apresenta alguns estudos que utilizam tanto abordagem de produção quanto a abordagem de intermediação para o propósito de avaliação de eficiência de instituições microfinanceiras.

A revisão bibliográfica sobre análise de eficiência em microfinanças evidencia que esse tema pode ser considerado ainda pouco explorado, mas acredita-se haver uma incipiente tendência de crescimento que se denota pelo

aumento de publicações sobre esse assunto nos últimos anos. O Quadro 1B (ANEXO B) representa as características dos principais trabalhos encontrados e revisados sobre análise de eficiência de instituições de microcrédito/microfinanças.

Uma análise do Quadro 1B (ANEXO B) evidencia que os modelos construídos para análise de eficiência em microfinanças fazem uso de técnicas paramétricas e não paramétricas, embora a *DEA* (de natureza não paramétrica) seja empregada com maior frequência. Quanto às especificações, os modelos construídos nos estudos também apresentam características diversas. São orientados a *inputs* e a *outputs*; se pautam tanto em retornos constantes de escala (modelos *CRS*) quanto em retornos variáveis de escala (*VRS*); diferem no que se refere à escolha das variáveis de insumos e produtos; e vislumbram as instituições microfinanceiras tanto sob o prisma da abordagem de produção quanto da abordagem de intermediação.

Assim, a apreciação da bibliografia deixa claro que não existem critérios definidos para especificação dos modelos de análise de eficiência, tampouco para a escolha dos *inputs* e *outputs* que definirão o significado de eficiência implicitamente considerado e, conseqüentemente, guiarão a avaliação da instituição. Essa questão reflete uma das maiores discussões que permeiam a *DEA* enquanto técnica de análise de eficiência.

É nesse sentido que o estudo de Gutiérrez-Nieto, Serrano-Cinca e Molinero (2007) traz importantes contribuições. Os autores empregam a *DEA* para análise de eficiência de 30 instituições de microfinanças na América Latina e dedicam especial atenção à especificação do modelo *DEA*. Eles sugerem uma abordagem metodológica que mensura e explica os escores obtidos para diferentes modelos e especificações da *DEA*. Os resultados do trabalho revelam a influência da escolha das variáveis *inputs* e *outputs* sobre os resultados de análise de eficiência. Além disso, os autores também encontraram evidências de

que condições específicas do país afetam a eficiência microfinanceira, bem como o *status* legal e operacional da instituição (regulamentada/ não regulamentada; ONG/ não ONG) constitui outro fator de influência sobre o desempenho institucional.

Também através aplicação da *DEA*, Haq, Skully e Pathan (2010) investigaram a eficiência em custos de instituições de microfinanças na África, Ásia e América Latina. De modo semelhante a Gutiérrez-Nieto, Serrano-Cinca e Molinero (2007), os resultados do estudo de Haq, Skully e Pathan (2010) também evidenciam diferenças no nível de eficiência de acordo com o tipo de instituição. Sob a abordagem de produção, as instituições não governamentais mostraram-se mais eficientes, o que, segundo os autores, evidencia o êxito dessas instituições em alcançar o duplo objetivo das microfinanças (financeiro e social). Sob a abordagem de intermediação, os bancos que operam microfinanças se mostraram mais eficientes, refletindo o fato, de acordo com os autores, de possuírem acesso ao mercado de capitais.

Annim (2010) examina padrões, tendências e determinantes da eficiência nas microfinanças, utilizando, para tal, a técnica paramétrica *TCF* (*Translog Cost Frontier*) e *DEA*. Os principais aspectos que podem ser destacados neste trabalho são o emprego de métodos paramétricos e não paramétricos na análise de eficiência e o fato de o autor investigar, em na segunda etapa do artigo, os determinantes da eficiência por meio de regressão *Tobit*. Os principais resultados do artigo não corroboram a tão propagada tese sobre conflito entre objetivos/resultados financeiros e sociais. Além disso, o artigo demonstra a influência de variáveis do ambiente externo (nível de desenvolvimento financeiro, direitos de propriedade, informações sobre crédito) sobre a eficiência das instituições.

Em trabalho cujo objetivo era identificar fontes de ineficiência em instituições de microfinanças na América Latina, Oriente Médio/Norte da África

e Sul da Ásia, Hassan e Sanchez (2009) constaram que as ineficiências são mais de natureza técnica do que de escala. Isso sugere que as instituições não estão empregando eficientemente os recursos (*inputs/insumos*) que possuem ou não estão produzindo resultados (*outputs/produtos*) a um nível considerado ótimo para o montante de insumos que detêm. Além disso, os autores avaliam a eficiência técnica das instituições ao longo de um período de quatro anos através do Índice de *Malmquist*, procedimento que vem a agregar à literatura.

O trabalho de Hermes, Lensink e Meesters (2011) se volta, especificamente, para o suposto *trade-off* entre eficiência financeira e alcance social, tema amplamente discutido na literatura e já mencionado anteriormente. Utilizando a técnica paramétrica *Stochastic Frontier Analysis – SFA* e uma amostra de mais de 1300 observações, os autores encontraram evidências convincentes de que eficiência financeira e alcance social são negativamente relacionados. As instituições com menores saldos médios de empréstimos (variável utilizada como *proxy* de alcance social) se mostraram menos eficientes, sendo esse achado um dos principais sustentáculos para as conclusões dos autores.

Outro trabalho com resultados interessantes é o de Gutiérrez-Nieto, Serrano-Cinca e Molinero (2009). Os autores se dedicam a analisar a relação entre eficiência social e eficiência financeira em microfinanças e a relação entre eficiência (de modo geral) e outros indicadores, como rentabilidade. Um aspecto de destaque nesse artigo consiste na abordagem utilizada pelos autores para mensurar a eficiência social das instituições avaliadas. Tomando por base algumas variáveis secundárias, eles desenvolveram um índice métrico do nível de alcance social concretizado pela instituição.

Todos os artigos elencados no Quadro 1B (ANEXO B), bem como vários outros existentes na literatura sobre análise de eficiência de instituições financeiras possuem metodologias e aspectos que merecem destaque. No

entanto, por restrições de espaço e também considerando o escopo do trabalho, essa seção tece comentários apenas sobre alguns artigos que, acredita-se, poderão fornecer subsídios teóricos e metodológicos que influenciem diretamente a construção deste artigo. Nota-se que todas essas referências pesquisadas, versando sobre eficiência financeira de instituições de microcrédito/microfinanças, estão ancoradas na literatura internacional, sendo que, não foram encontrados, até onde é de conhecimento da autora, trabalhos nacionais específicos sobre essa questão. Isso denota que, a despeito da importância do tema na atualidade do setor microfinanceiro, a atenção a ele dedicada pela literatura nacional ainda é ínfima.

2.2 Considerações sobre análise financeira e social no microcrédito

Conforme explanado anteriormente, a importância atribuída ao desempenho financeiro levou ao surgimento de várias abordagens para sua avaliação, abordagens essas desenvolvidas, principalmente, por agências de *rating* e agências de apoio às microfinanças (ver Quadro 1A, ANEXO A). A diversidade de métodos, indicadores e práticas de avaliação financeira acabou por gerar um anseio por uma linguagem uniforme de análise. No enalço desse intento, um grupo de estudiosos de diversos organismos internacionais¹⁴ atuantes na indústria microfinanceira dedicou-se a desenvolver um conjunto padronizado de dimensões e índices financeiros a serem empregados para avaliação financeira das instituições de microcrédito (BARRES et al., 2005), sendo

¹⁴ Especificamente, os organismos que mais se empenharam nesse intento foram *SEEP* e *THE MIX*. A *Small Enterprise Education and Promotion Network – SEEP* é uma rede que agrega instituições praticantes das microfinanças em todo o mundo, visando desenvolver guias práticos, ferramentas, capacitações e contribuir para a definição de padrões para avançar em direção a uma visão comum nas microfinanças (SMALL ENTERPRISE EDUCATION AND PROMOTION-SEEP NETWORK, 2010).

apontados índices financeiros relativos às seguintes dimensões: sustentabilidade e lucratividade, gestão de ativos e passivos, qualidade da carteira, eficiência e produtividade.

No entanto, os estudos acadêmicos voltados à análise de eficiência de instituições de microcrédito não fazem a opção metodológica pelo uso de índices, mas, sim, empregam variáveis consideradas em valores absolutos, conforme pode ser visualizado no Quadro 1B (ANEXO B).

Seguindo as especificações inerentes à técnica *DEA*, bem como considerando a tradição dos trabalhos empíricos dedicados à avaliação da eficiência no setor microfinanceiro, este trabalho considera as variáveis financeiras em valores absolutos como emblemas da face financeira de desempenho institucional no microcrédito. Essa opção se faz valer, principalmente, em termos metodológicos, para fins de operacionalização do modelo *DEA* construído. No que se refere às dimensões de desempenho e índices financeiros apontados pelo *Small Enterprise Education and Promotion Network (SEEP)* e pelo *THE MIX*, eles serão contemplados e elucidados, em seus detalhes, no próximo artigo desta tese, quando da investigação sobre os fatores determinantes da eficiência financeira das instituições de microcrédito/microfinanças brasileiras.

Em se tratando do desempenho social, dentre as dimensões¹⁵ apontadas como relevantes para avaliação da performance institucional nessa área, destaca-se o alcance social, que tem sido empregado em alguns trabalhos para aferir o êxito institucional na concretização da missão social proposta originariamente pelo microcrédito. Grosso modo, o alcance social evidencia “para quem” os serviços microfinanceiros estão sendo prestados e qual o quantitativo de pessoas

¹⁵ O artigo 3 explanará todas as dimensões relevantes e aprofundará outras questões relativas ao desempenho social, que é tratado nesse artigo de forma breve e apenas sob a ótica do alcance social, de modo a amparar a delimitação dos modelos de eficiência construídos e a análise dos resultados.

beneficiadas. Esses são os aspectos do alcance denominados, respectivamente, profundidade (*depth*) e amplitude (*breadth*). Especialmente, a profundidade do alcance social fornece indícios das condições socioeconômicas e nível de pobreza dos clientes, evidenciando o grau de penetração dos serviços prestados pela instituição no público ao qual o microcrédito é teoricamente destinado, qual seja as pessoas pobres e de baixa renda.

Conning (1999) elucida que, via de regra, níveis maiores de profundidade do alcance aumentam os custos unitários dos empréstimos concedidos pela instituição. Um aspecto determinante para essa questão é o maior custo incorrido pela instituição na avaliação do risco de inadimplência das pessoas mais pobres, tendo em vista que elas são mais diversas e menos capazes de sinalizar credibilidade por meio de artefatos materiais e concretos. Outro fator crucial, que imputa maiores custos à instituição é o fato de o público socioeconomicamente mais vulnerável demandar transações menores e mais frequentes, fato esse que, por um lado, leva a instituição a auferir menores ganhos em cada empréstimo, e por outro, gera a necessidade de uma estrutura operacional mais encorpada para atender às necessidades específicas desse público. São esses os principais fatores que levam autores como Olivares-Polanco (2005) e Schreiner (2002) a crer que a profundidade (*depth*) e amplitude (*breadth*) do alcance sejam inversamente relacionadas.

Embora a análise do alcance social se constitua em etapa imprescindível para a avaliação do desempenho social, existem grandes obstáculos para a sua operacionalização, principalmente, diante da escassez ou ausência de informações socioeconômicas consolidadas sobre os clientes atendidos com o microcrédito e/ou outros serviços microfinanceiros. Essa limitação acaba por gerar a necessidade de que os dados para análise do alcance social sejam coletados diretamente com os clientes, através de instrumento de *survey*

apropriado para esse propósito, medida essa, não raro, dispendiosa em termos de custos e intensiva no que se refere aos requisitos de tempo e trabalho.

Diante dessas dificuldades implicadas na análise de alcance social, a maioria dos trabalhos dedicados a esse propósito deliberam pelo emprego de variáveis *proxy* para avaliar essa dimensão. Essas variáveis *proxy* são, geralmente, construídas a partir de dados secundários disponíveis na plataforma *THE MIX* ou na própria instituição. Tal medida possibilita a consideração dessa informação na avaliação do desempenho institucional sem que sejam despendidos esforços descomunais de coleta e análise de dados de clientes.

Algumas métricas utilizadas nos estudos como *proxy* do alcance social são número de clientes atendidos, número de clientes mulheres, saldo (valor em aberto) médio de empréstimo por cliente. Enquanto as duas primeiras constituem fontes de informações relativas à amplitude do alcance, o saldo médio dos empréstimos é associado à profundidade do alcance e ao nível de pobreza da clientela atendida. Por esse motivo, a informação sobre o saldo médio de empréstimo gera importante *proxy* da capacidade da instituição microfinanceira de atingir clientes mais pobres, sendo amplamente utilizada em estudos voltados à temática de alcance social (BARRES et al., 2005; MORDUCH, 2000).

Hatch e Frederick (1998) esclarecem que a evocação do saldo médio de empréstimos por cliente como uma medida de alcance pode ser compreendida sob duas perspectivas. Primeiramente, entende-se que quanto menor o empréstimo, maior a pobreza e vulnerabilidade social do cliente tomador. Em segundo lugar, considera-se que quanto menor o empréstimo, menos atrativo ele se torna (perante outras modalidades disponíveis no mercado) para aqueles clientes avaliados como não pobres.

No esforço pela obtenção de dados mais fidedignos e que representem de modo mais realista o alcance social da instituição, alguns autores implementam ajustes à variável saldo médio de empréstimos, com destaque para

a sua utilização em termos relativos, ou seja, considerando as condições específicas de renda do país em que a instituição avaliada está inserida (BARRES et al., 2005; GUTIÉRREZ-NIETO; SERRANO-CINCA; MOLINERO, 2009). Surge, assim, uma nova variável, resultante da comparação do saldo médio de empréstimo por cliente com a renda *per capita* do país, sendo essa última, estimada tanto a partir da Renda Nacional Bruta (RNB) quanto do Produto Interno Bruto (PIB). Esse novo índice ajustado é tido como um aprimoramento do saldo médio de empréstimos por cliente e, por isso, tem sido considerado uma variável mais apropriada para representar o foco social dos programas de microcrédito.

As fórmulas de cálculo das *proxies* saldo médio de empréstimos por cliente e saldo médio de empréstimos ajustado são dadas a seguir.

$$\left[\text{Saldo Médio de Empréstimos por Cliente} = \frac{\text{Carteira Bruta de Empréstimos}}{\text{Número de Clientes Ativos}} \right]$$

$$\text{Saldo Médio Ajustado} = \frac{\text{Saldo Médio de Empréstimos por Cliente}}{\text{Renda Nacional ou PIB per capita}}$$

A consideração da dimensão alcance social na análise de eficiência no microcrédito fornece as bases para que sejam investigadas as relações entre desempenho social e financeiro. Conforme explanado na parte 1 deste trabalho, existe um vigoroso debate em torno da questão “financeiro *versus* social” nas microfinanças, debate esse notório na prática gerencial das instituições do setor, e que se faz refletir na literatura sobre o assunto. Duas correntes distintas divergem em suas opiniões sobre essa questão. Alguns aspectos principais do pensamento dessas correntes serão, aqui, brevemente retomados, com fins de fornecer o embasamento teórico às especificações dos modelos de eficiência a serem construídos, bem como à análise de resultados deste artigo.

De modo resumido, pode-se dizer que os *welfaristas* acreditam que existe um *trade-off* ou conflito entre resultados financeiros e sociais, sendo que a busca incisiva por sustentabilidade financeira pode sacrificar o impacto/alcance social, emblema da missão social de redução de pobreza no microcrédito. Para essa corrente teórica, a ênfase das instituições em resultados financeiros pode levá-las a se desviarem do atendimento à população pobre e financeiramente excluída (CONNING, 1999; WOLLER; DUNFORD; WOODWORTH, 1999). Por outro lado, os institucionalistas asseveram que as instituições de microcrédito devem centrar seus esforços na concretização de resultados financeiros positivos, principalmente, no que se refere à sustentabilidade financeira. Isso porque será por meio de estratégias financeiras que redundam em economias de escala e redução de custos que as instituições ampliarão o alcance a um grande número de clientes, inclusive aqueles considerados mais pobres. Assim, para os institucionalistas, as faces financeira e social do microcrédito são, na verdade, complementares e não conflitantes (CONNING, 1999).

A ênfase institucionalista recai sobre a sustentabilidade financeira e condições que a propiciam, como escalas operacionais e taxas de juros. A amplitude do alcance (número de clientes atendidos) é alocada em posição de destaque na política institucionalista. Já os *welfaristas* atribuem maior importância à profundidade do alcance em detrimento de sua amplitude, bem como também colocam menor ênfase à sustentabilidade financeira. Para a perspectiva *welfarista*, a questão de maior importância é que os serviços ofertados pela instituição microfinanceira sejam estendidos a pessoas situadas em níveis de vulnerabilidade social e pobreza mais profunda.

Alguns autores têm se dedicado a investigar essa questão e as polêmicas que a circundam, resultando em importantes trabalhos empíricos nessa temática. Alguns exemplos são os seguintes trabalhos: Cull, Demirguc-Kunt e Morduch

(2007), Gutiérrez-Nieto, Serrano-Cinca e Molinero (2009), Hermes, Lensink e Meesters (2011), Hishigsuren (2007), Hulme e Mosley (1998), Mazzutti (2005) e Olivares-Polanco (2005). De modo geral, os resultados encontrados nessas obras tendem a corroborar aspectos tanto da tese *welfarista* quanto da institucionalista, o que faz com que a questão sobre a existência ou não do *trade-off* entre desempenho financeiro e alcance social permaneça nebuloso e reticente.

A importância dessa questão no âmbito das microfinanças suscita a necessidade de maiores investigações sobre a mesma, principalmente no que se refere ao cenário brasileiro, em que as discussões e a literatura microfinanceira ainda são pouco expressivas. Este trabalho pretende fornecer considerações a esse respeito, à medida que inquire sobre as inter-relações entre a eficiência financeira e social, tomando por base os modelos *DEA* delineados e outras estatísticas construídas no intuito de lograr uma maior compreensão dessa problemática.

3 METODOLOGIA

3.1 Abordagem analítica

Conforme ressaltado anteriormente, os estudos de análise de eficiência em instituições financeiras, geralmente, definem seu foco analítico sob o prisma da abordagem de produção ou da abordagem de intermediação. Essa escolha é considerada crucial, pois é através dela que o pesquisador especifica a sua ótica de entendimento sobre o papel das instituições financeiras em análise, o que, refletirá, principalmente, na seleção das variáveis adotadas no modelo.

Opta-se, neste trabalho, por trabalhar com informações tipicamente consideradas em ambas as abordagens, e principalmente, são adicionadas informações relativas à operacionalidade das instituições microfinanceiras, ajustando o modelo de análise ao contexto específico dessas instituições.

Em outras palavras, esse trabalho abraça os postulados teóricos e empíricos da abordagem de intermediação e da abordagem de produção, mas insere também quesitos relacionados aos objetivos financeiro e social inerentes ao microcrédito e às microfinanças, trazendo esse arcabouço teórico específico para a modulação empírica e para a análise dos resultados de eficiência das instituições avaliadas. Acredita-se que a construção de um modelo de análise da eficiência de instituições de microcrédito, objetivo a que se propõe esse artigo, deve se pautar também nessa particularidade das microfinanças.

Nesse sentido, adota-se, nesse artigo, um conceito de eficiência para o contexto de microfinanças. Uma instituição é aqui considerada eficiente se ela emprega uma combinação ótima de recursos específicos (humanos, financeiros, físicos) para alcançar resultados positivos. Tais resultados se traduzem, basicamente, em prestar serviços ao maior número possível de clientes, preferencialmente aqueles considerados menos favorecidos ou mais pobres, e

concomitantemente, alcançar sustentabilidade financeira e outros parâmetros de viabilidade financeira ao longo do tempo.

3.2 Coleta de dados e amostragem

Os dados coletados para esse estudo foram relativos ao desempenho financeiro de um grupo de instituições de microcrédito brasileiras, visando aplicar a técnica de análise *DEA*.

A fonte principal de informações foi a base de dados *on line* do *Microfinance Information Exchange - THE MIX* (2010). Essa instituição coleta, organiza e divulga uma ampla gama de informações sobre as instituições provedoras de serviços de microfinanças/microcrédito, tendo como principal instrumento uma plataforma *on line*. Essa plataforma, desenvolvida e alimentada pela instituição, possui informações sobre desempenho financeiro, relatórios contábil-financeiros e relatórios de auditoria de instituições de microcrédito/microfinanças do mundo inteiro, apresentadas de forma segmentada (escala, região geográfica, etc.).

Os dados coletados foram sistematizados em bases de dados do *SPSS – Statistical Package for Social Sciences®* e do *Frontier Analyst®*, softwares utilizados, respectivamente, para o desenvolvimento das análises estatísticas preliminares e análise *DEA*.

A coleta de dados abrangeu informações de todas as instituições de microfinanças brasileiras que se encontraram disponíveis na plataforma *THE MIX*, referentes aos anos de 2008, 2009 e 2010. O Quadro 1C (ANEXO C) evidencia a listagem de instituições que fizeram parte da amostra e a Tabela 1 (abaixo) demonstra o número total de instituições, bem como sua distribuição por formato institucional.

Tabela 1 Número de organizações por formato institucional

Tipo de Instituição	Ano 2008	Ano 2009	Ano 2010
ONGs	22	17	14
SCMs	04	03	01
Cooperativas/Cooperativas	03	03	03
Total	29	23	18

Uma breve análise da tabela 1 permite tecer algumas considerações iniciais acerca das características das instituições avaliadas. Primeiramente, verifica-se que o número de instituições que publicaram informações válidas (e, portanto, apresentaram condições para compor a amostra e embasar as análises quantitativas e estatísticas) não é muito expressivo, principalmente se confrontado com o número total de instituições brasileiras de microfinanças que, segundo Soares e Melo Sobrinho (2008), totalizavam 228 em 2008. Tal restrição pode estar relacionada ao fato de o *THE MIX* ter iniciado recentemente a coleta e sistematização de informações microfinanceiras no mercado brasileiro; e também, à consciência, ainda incipiente, de gestores de entidades de microfinanças, quanto à importância da divulgação de informações para o fomento da transparência e princípios de governança no setor.

Por outro lado, essa questão não inviabilizou o emprego da *DEA* como técnica estatística, como é possível notar a partir da análise dos resultados, que se fizeram satisfatórios a despeito das limitações em relação ao quantitativo da amostra.

Outro ponto que merece ser mencionado, neste momento, diz respeito ao fato de a maioria das instituições da amostra (em todos os anos) ser configurada no formato de organização não governamental, não possuindo, portanto, caráter lucrativo e não se sujeitando à regulamentação que emana do Banco Central do Brasil e do Conselho Monetário Nacional.

3.3 Especificação do modelo e definição das variáveis

Este trabalho emprega o modelo *DEA* com orientação a *output*. Acredita-se que essa especificação apresenta-se como apropriada para o caso específico deste trabalho, uma vez que as instituições microfinanceiras necessitam maximizar os seus resultados com o nível de recursos que possuem. Isso porque, a maioria das instituições já possui estrutura de recursos limitada (às vezes, restrita por recursos subsidiados) e precisam, com a estrutura existente, maximizar a oferta de serviços, o número de clientes atendidos e os resultados financeiros decorrentes.

No que tange aos retornos de escala, utiliza-se o modelo *CRS* (Retornos Constantes de Escala), por considerar que a configuração mais conservadora desse modelo na classificação das unidades eficientes seja apropriada quando se tem um número restrito de unidades em análise, como é o caso deste trabalho.

O procedimento para escolha das variáveis partiu, inicialmente, de uma lista de informações financeiras e operacionais referente às instituições de microcrédito brasileiras, lista essa que foi elaborada tomando como referência as informações disponíveis na plataforma *THE MIX*. O Quadro 1D (ANEXO D) evidencia a lista inicial de variáveis em potencial. A partir dessa lista inicial de informações, foram eliminados os itens que, no juízo do pesquisador, se mostraram redundantes, os que não foram percebidos como suficientemente relevantes para o contexto do trabalho e aqueles que apresentavam muitos *missing* (valores em falta) que pudessem comprometer a confiabilidade dos resultados. Desse procedimento, resultou uma lista de 20 (vinte) candidatas a variáveis.

De posse desta lista inicial de informações, procedeu-se à aplicação da análise fatorial com vistas a verificar o formato de conjunção e agregação dos dados, de modo a fornecer subsídios para a escolha final das variáveis. De

acordo com Bezerra (2009), a análise fatorial constitui uma técnica estatística que busca, através da avaliação de um conjunto de variáveis identificar dimensões de variabilidade existentes em um conjunto de fenômenos, no intuito de desvendar estruturas existentes, mas que não são observáveis diretamente. Uma das principais vantagens da técnica é permitir condensar a informação de diversas variáveis correlacionadas em uma ou mais combinações lineares independentes que representam a maior parte das informações presente nas variáveis originais (MALHOTRA, 2006). Os resultados da aplicação da análise fatorial são explanados na Tabela 2.

Tabela 2 Análise fatorial das possíveis variáveis

Variáveis	Fatores				
	1	2	3	4	5
Ativo Total	0,801				
Número de Funcionários	0,987				
Número de Clientes Ativos	0,962				
Percentual de Clientes Mulheres			-0,705		
Carteira Ativa	0,946				
Relação Dívida/Capital					-0,957
Retorno sobre Ativo Total		0,876			
Retorno sobre Patrimônio Líquido		0,505			0,760
Autossuficiência operacional		0,878			
Margem de Lucro		0,853			
Custo (despesa) por mutuário			-0,465		
Número de Clientes Ativos/Agente de Crédito			0,753		
Carteira em Risco > 30 dias				0,957	
Carteira em Risco > 90 dias				0,950	
Receitas Financeiras	0,979				
Despesas Financeiras	0,955				
Despesas Operacionais	0,985				
Capital de Terceiros	0,757				
Número de agentes de crédito	0,876				
Despesas Financeiras/Receitas		-0,651			

Diante da reconhecida sensibilidade da *DEA* em relação às variáveis escolhidas, bem como considerando as limitações dessa técnica quando se

trabalha com um número muito grande de variáveis, optou-se pelo desenvolvimento de dois modelos ou arranjos diferentes para avaliação da eficiência das instituições de microcrédito brasileiras. A seleção final das variáveis de *inputs* e *outputs* que compuseram os modelos teve como base, primeiramente, o uso dessas variáveis nos trabalhos revisados na literatura (ver Quadro 1B, ANEXO B) e, em seguida, o resultado estatístico da análise fatorial aplicada sobre os dados. O Quadro 1 evidencia as variáveis selecionadas para ambos os modelos construídos.

Quadro 1 Modelos de eficiência financeira e eficiência social

Variáveis de <i>Inputs</i>	Variáveis de <i>Outputs</i>
Modelo 1 – Eficiência financeira	
Despesas operacionais	Carteira ativa
Despesas financeiras	Receitas financeiras
Modelo 2 – Eficiência social	
Despesas operacionais	Número de clientes ativos
Número de funcionários	Índice de alcance social (<i>proxy</i>)

No desenvolvimento dos modelos *DEA*, fez-se a opção metodológica de empregar apenas variáveis em valores absolutos, tendo em vista as especificações da técnica *DEA*, bem como considerando as tradições dos trabalhos dedicados à análise de eficiência de instituições de microfinanças (ver Quadro 1B, ANEXO B).

O primeiro modelo, aqui denominado modelo de eficiência financeira, é norteado pela abordagem de intermediação, e toma como variáveis as informações incorporadas nos trabalhos que utilizam essa abordagem. Considera-se, sob o enfoque desse modelo, que a instituição prima pela maximização de seus resultados financeiros. Assim, ela atuará no sentido de alargar o volume de recursos emprestados e suas receitas financeiras, empenhando-se para obtenção de resultados financeiros positivos, questão

primordial para a instituição, segundo o eixo teórico da abordagem de intermediação.

Nesse primeiro modelo, as variáveis consideradas como *inputs* foram despesas operacionais e despesas financeiras, e como *outputs*, carteira ativa e receitas financeiras. Todas essas variáveis são amplamente empregadas em estudos de avaliação de eficiência bancária, especialmente, de instituições de microfinanças, conforme pode ser visto no Quadro 1B (ANEXO B). Além disso, dados resultantes da análise fatorial contribuem para validar a escolha, uma vez que essas variáveis evidenciaram as maiores cargas fatoriais (tabela 2) dentre as candidatas a *inputs* e *outputs*, respectivamente. Embora as informações sobre depósitos captados pela instituição sejam, tradicionalmente, consideradas como *inputs* em estudos sedimentados na abordagem de intermediação não faz sentido considerá-las quando se trata de instituições de microcrédito brasileiras, uma vez que a maioria dessas instituições não capta depósitos.

O segundo modelo, batizado neste trabalho por modelo de eficiência social, está assentado nos pressupostos da abordagem de produção, mas é configurado de modo a abarcar as especificidades das instituições de microfinanças, principalmente no que tange aos objetivos sociais.

Sob o prisma desse modelo, as instituições de microcrédito são entendidas como unidades econômicas que utilizam recursos (insumos) para produzir serviços financeiros aos seus clientes. Considera-se que o objetivo principal da instituição é dilatar a abrangência dos seus serviços, o que a faz primar pelo atendimento a um amplo número de clientes, especialmente aqueles considerados menos favorecidos. Trabalho e capital são os principais insumos utilizados, e estão aqui representados pelas variáveis: número de funcionários e despesas operacionais, ambas largamente utilizadas em outros estudos e apresentando resultados estatísticos expressivos na análise fatorial. As variáveis de *output* foram número de clientes ativos e alcance social.

Conforme mencionado anteriormente, quando da análise das instituições de microfinanças, faz-se mister levar em consideração os objetivos e o aspecto social inerente a essas instituições. Assim, este trabalho utiliza o alcance social como um norteador para avaliar os resultados obtidos pelas instituições nesse campo. Diante da inexistência de dados primários sobre o alcance social das instituições avaliadas, recorre-se a uma *proxy* para aferir a performance da instituição nessa área. Conforme já explanado anteriormente, a literatura apresenta a variável saldo médio de empréstimos por cliente como importante *proxy* da profundidade do alcance social. Via de regra, o saldo médio de empréstimos é comparado a indicadores de renda (Produto Interno Bruto *per capita* ou Renda Nacional Bruta *per capita*), de modo a obter uma métrica que seja relativa às condições econômicas específicas do país.

Assim, este trabalho adota como *proxy* da profundidade do alcance social o índice resultante da divisão do saldo médio do empréstimo por cliente pelo Produto Interno Bruto – PIB *per capita* brasileiro, para o respectivo ano em análise. A escolha do PIB *per capita* (preterindo-se a Renda Nacional *per capita*) deveu-se à pronta disponibilidade de informações relativas ao PIB em bases de dados econômicos, sendo que, especificamente neste trabalho, as informações foram obtidas no acervo de dados *on line* do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. Já as informações sobre o valor médio de empréstimos foram coletadas no *site THE MIX*.

O trabalho de Gutiérrez-Nieto, Serrano-Cinca e Molinero (2009) foi adotado como referência principal para o cálculo da *proxy* da profundidade do alcance social. Inicialmente, foram calculados os índices K_i a partir da fórmula abaixo:

$$K_i = \frac{\text{saldo médio por cliente}}{\text{PIB per capita}}$$

Na sequência, os valores K_i obtidos para cada instituição foram padronizados, seguindo o expediente adotado por Gutiérrez-Nieto, Serrano-Cinca e Molinero (2009), resultando em A_i .

$$A_i = 1 - \frac{K_i - \text{Min}(K)}{\text{Amplitude}(K)}$$

Os valores A_i estão, agora, padronizados para ficarem compreendidos entre 0 e 1, de modo que quanto mais próximo de 1, maior é o nível de alcance social da instituição. A tabela 1E (ANEXO E) ilustra os cálculos efetuados para obtenção do indicador A_i de profundidade do alcance social de cada instituição para o ano de 2008.

O indicador acima exposto representa uma das dimensões do alcance social, a profundidade (*depth*). Em se tratando da outra dimensão, que é a amplitude do alcance social, a variável número de clientes ativos foi inserida nesse segundo modelo de modo a representá-la, indicando o nível de abrangência dos serviços financeiros ofertados pela instituição, sendo mensurado pelo número de pessoas atendidas por esses serviços. O Quadro 1B (ANEXO B) mostra que a variável número de clientes ativos e outras informações a ela vinculadas são fartamente utilizadas nos trabalhos referenciados sobre o tema.

4 RESULTADOS

4.1 Caracterização das instituições e análise descritiva das variáveis de *inputs e outputs*

A partir dos dados coletados, é possível caracterizar, sucintamente, as instituições componentes da amostra estudada, o que é feito neste trabalho com base na análise descritiva das variáveis utilizadas nos modelos de eficiência, conforme exposto na Tabela 3.

Tabela 3 Estatística descritiva das variáveis utilizadas

	2008	2009	2010
	N = 29	N = 23	N = 18
Despesas Operacionais (R\$)			
Média	5.431.935,00	8.448.368,13	13.669.516,44
Desvio padrão	12.635.726,54	18.612.719,54	28.344.048,04
Mediana	1.284.950,00	1.661.838,00	2.444.633,00
Despesas Financeiras (R\$)			
Média	2.549.905,18	4.547.889,50	7.532.899,31
Desvio padrão	7.244.654,73	11.903.509,68	16.470.460,04
Mediana	323.243,00	371.808,00	597.377,00
Carteira Ativa (R\$)			
Média	41.140.064,03	70.696.579,70	127.991.598,33
Desvio padrão	100.536.887,58	160.519.213,93	258.627.466,64
Mediana	4.712.912,00	5.522.000,00	9.444.323,50
Receitas Financeiras (R\$)			
Média	11.040.043,90	18.354.678,78	29.126.435,33
Desvio padrão	27.193.347,38	42.566.016,55	62.636.225,23
Mediana	1.746.487,00	3.028.613,00	3.978.307,00
No. de Funcionários (un)			
Média	137,48	186,48	302,39
Desvio padrão	366,46	462,34	732,54
Mediana	22,00	33,00	48,50
No. de Clientes Ativos (un)			
Média	23.229,76	35.683,83	59.285,83
Desvio padrão	75.062,23	110.077,08	172.781,33
Mediana	2.387,00	2.928,00	4.632,00

“continua”

Tabela 3 “conclusão”

	2008	2009	2010
	N = 29	N = 23	N = 18
Alcance Social (proxy)			
Média	0,7001	0,7224	0,8344
Desvio padrão	0,2638	0,2904	0,2431
Mediana	0,8059	0,8105	0,9232

Uma breve análise das estatísticas relativas às variáveis evidencia a grande dispersão das mesmas, em torno dos seus valores médios, o que pode ser denotado pelos expressivos valores do desvio padrão. Uma possível explicação para tal dispersão diz respeito à diferença das instituições quando se considera o formato institucional, porte (ativo total) e carteira ativa das mesmas, ensejando a segmentação das instituições de acordo com essas características, conforme delineado nas Tabelas 4 e 5.

Tabela 4 Tamanho médio das instituições – Ativo Total (R\$)

Tipo de Instituição	Ano 2008	Ano 2009	Ano 2010
ONGs	6.486.602,55	8.304.046,47	10.038.682,64
SCMs	25.900.073,00	32.245.224,00	135.950.000,00
Bancos/Cooperativas	385.255.504,00	570.655.743,00	816.091.441,67
Média geral	48.347.312,41	84.777.030,04	151.375.882,33

Tabela 5 Tamanho médio das instituições – Carteira Ativa (R\$)

Tipo de Instituição	Ano 2008	Ano 2009	Ano 2010
ONGs	5.988.759,23	7.537.365,59	9.443.172,64
SCMs	23.680.437,00	30.443.076,67	124.915.000,00
Bancos/Cooperativas	322.195.802,00	468.852.296,00	682.243.117,67
Média geral	41.140.064,03	70.696.579,70	127.991.598,33

Verifica-se que as instituições não regulamentadas (no formato institucional de ONGs) se fazem presentes em maior número, mas suas carteiras de empréstimos e suas estruturas de ativos são pouco expressivas, atribuindo a essas instituições um tamanho médio reduzido. Já as instituições regulamentadas (bancos e cooperativas, principalmente) possuem valores expressivos de

carteiras de empréstimos e ativos, mas existem em pequeno número. Assim, embora constituam a minoria na amostra estudada, as instituições regulamentadas são responsáveis pelos maiores valores médios de carteira de empréstimos e ativos totais.

A classificação das instituições em relação ao porte, realizada segundo os critérios do Banco Central, corrobora os resultados acima traçados. O Banco Central realiza a classificação por porte, tomando por base o percentual de participação relativa do ativo total de cada instituição financeira em relação ao somatório do ativo total de todas as instituições consideradas (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2011). Aplicando esse critério sobre a amostra que compõe este trabalho, verifica-se que o ativo total de apenas três instituições (Cresol Central Baser, Crediamigo e Cresol Central) representa cerca de 85% (em valores médios para os três anos) do somatório do ativo total de todas as instituições, restando menos de 15%, que estão distribuídos para as instituições restantes. Assim, essas três instituições são classificadas como de grande porte, enquanto todas as outras podem ser entendidas como detentoras de características de pequeno porte, segundo os critérios adotados neste trabalho.

Essa disparidade no porte das instituições avaliadas reflete a realidade do setor microcrédito brasileiro, que tem como um de seus principais estigmas a concentração de operações e oferta do microcrédito em um reduzido número de instituições. Como ressaltado em relatório do *Microfinance Information Exchange - THE MIX* (2010), o mercado brasileiro de microfinanças possui uma elevada concentração de operações, distribuídas entre um pequeno número de instituições, sendo que, somente cinco instituições representavam, em 2009, a quase totalidade das operações (cerca de 90% dos clientes e da carteira total). Uma análise da amostra do ano de 2010 do presente estudo evidencia que em 2010 essa alta concentração se tornou ainda mais acentuada, com as quatro

maiores instituições abarcando 95% da carteira total de oferta de microcrédito e 93% do total de clientes ativos.

4.2 Resultados da análise de eficiência

Esta seção é dedicada à apresentação e análise dos resultados especificamente relacionados à eficiência técnica das instituições de microcrédito brasileiras, decorrentes da aplicação do método não paramétrico *Data Envelopment Analysis - DEA*. Para cada modelo de eficiência especificado neste trabalho (eficiência financeira e eficiência social), foram considerados três anos consecutivos para análise (2008, 2009 e 2010), gerando um total de seis fronteiras de eficiência.

Inicialmente, a análise dos resultados obtidos foi realizada separadamente para cada um dos anos. Em um segundo momento (seção 4.2.2), realizou-se a análise das variações de eficiência ao longo do tempo (2008 – 2010) para um subconjunto de instituições da amostra, utilizando, para tal, o Índice de *Malmquist*. Visando evitar uma interpretação determinista, a análise realizada neste trabalho está centrada, principalmente, em valores médios e em agrupamentos de instituições segmentados de acordo com algum critério predeterminado, e não em resultados específicos obtidos por cada instituição.

4.2.1 Análise geral de eficiência

A Tabela 6 elucida os escores de eficiência alcançados pelas instituições, sob cada um dos modelos, nos três anos de análise (2008, 2009 e 2010), bem como a eficiência média geral e desvio padrão para cada especificação em cada um dos anos. Adotar-se-á, doravante, as abreviaturas EF e ES para se referir, respectivamente, a eficiência financeira e eficiência social. As

células marcadas com um traço constituem espaços em branco, indicando que, para o ano em questão, não foram encontradas informações referentes à instituição e a mesma não compôs a amostra.

Tabela 6 Escores (%) de eficiência das instituições

	Eficiência Financeira			Eficiência Social		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
ANDE	65,7	51,3		78,2	67,5	
Acredite	78,5	72,0		36,8	38,9	
Agência de Crédito	50,8			35,4		
BANCRI	66,9	75,9	100,0	19,9	19,7	75,0
Banco da Família	79,9	71,2	72,7	48,9	42,5	50,5
Banco do Empreendedor	71,5			45,5		
Banco do Vale	61,6	61,8	67,2	33,5	36,5	59,3
CEADe	54,6	44,8	61,0	27,1	20,9	65,8
CEAPE BA	72,2	65,5	74,0	40,9	34,6	44,3
CEAPE MA	89,1	87,5	94,8	46,9	50,2	43,3
CEAPE PE	65,6	52,8	59,5	25,6	18,3	38,8
CEAPE PI	70,4	65,8	76,7	50,0	46,7	50,8
CREDIOESTE	88,0	89,1	84,2	42,1	36,3	100,0
Casa do Microcrédito	81,7			59,3		
Central Cresol Baser	70,4	66,6	89,6	27,7	23,6	17,4
CrediAmigo	77,9	77,6	87,9	100,0	100,0	100,0
Credisol	70,9	100,0	86,1	36,8	46,2	41,3
Credito Solidário	30,9	34,7	46,3	39,4	33,8	96,6
Cresol Central	100,0	100,0	100,0	100,0	78,8	59,7
Fácil SCM	99,1	100,0		26,8	37,0	
ICC BluSol	79,6	71,7	69,9	34,0	35,7	50,3
ICC Conquista Solidária	74,6			68,1		
ICC MAUCE	37,0	36,6		100,0	100,0	
Instituto Estrela	83,3	100,0	68,9	100,0	91,7	100,0
Real Microcrédito	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Rede Novo Sol	50,3			100,0		
SOCIALCRED	79,0	84,4		37,8	10,5	
SOCRED	60,0			91,8		
São Paulo Confia	64,6	56,5	66,0	56,1	45,2	42,2
Média	71,5	72,4	78,0	55,5	48,5	63,1
Desvio padrão	16,8	20,5	15,6	27,9	27,7	26,1

A análise da Tabela 6 evidencia que os escores referentes ao modelo de eficiência financeira apresentam médias consideravelmente superiores e

superam aqueles de eficiência social em todos os anos que compuseram o período de análise. A Tabela 7 demonstra os resultados do Teste Estatístico de *Wilcoxon*, realizado para verificar a hipótese nula de que as médias de eficiência financeira e social são iguais. A hipótese nula foi rejeitada para todos os anos, ao nível de significância de 5%, corroborando a proposição de que as médias de eficiência financeira e social são estatisticamente diferentes. Mais especificamente, eficiência social é, em média e em termos estatísticos, menor que a eficiência financeira. Isso significa que, em termos médios, as instituições se situam mais próximas à fronteira de eficiência (fronteira de melhores práticas) quando avaliadas sob a perspectiva do desempenho financeiro do que quando se trata de desempenho social.

Tabela 7 Resultados teste *Wilcoxon* EF e ES

	Valor Z	Significância
		2008
EF - ES	-2,463	0,014
		2009
EF - ES	-3,068	0,002
		2010
EF - ES	-1,965	0,049

Em se tratando dos maiores valores médios da eficiência financeira comparada à social, uma possível explicação para esse resultado reside em questão sugerida pela literatura e já abordada no referencial teórico deste trabalho, de que a mudança de paradigma no contexto microfinanceiro (ROBINSON, 2001) faz com que as instituições se preocupem, cada vez mais, em adotar estratégias que conduzam a resultados financeiros mais contundentes.

Essa questão se mostra ainda mais proeminente ao se considerar que a eficiência financeira vincula-se a variáveis e indicadores específicos e concretos, o que torna o seu planejamento, implementação e mensuração mais factível quando comparada à eficiência social. Além disso, enquanto as discussões e

abordagens de gestão e mensuração do desempenho financeiro já são consagradas na literatura sobre o tema, as discussões acerca da administração do desempenho das instituições de microcrédito no âmbito social são mais recentes na literatura e na prática do setor.

Conforme já explanado anteriormente, uma das questões centrais para obtenção dos níveis de eficiência em *DEA* reside na identificação dos pesos ótimos a serem atribuídos às variáveis de *inputs* e *outputs*, o que se dá com a aplicação da técnica de programação linear. Neste trabalho, não foram colocadas restrições aos pesos, de modo que, na busca pelos melhores níveis de eficiência para cada unidade, o *software* estatístico teve total liberdade para atribuir os pesos que otimizassem a relação *outputs/inputs*. Nesse sentido, faz-se mister tecer alguns comentários sobre as ponderações dos insumos e produtos, principalmente das unidades que foram consideradas eficientes em cada modelo.

Os pesos atribuídos às variáveis de *inputs* e *outputs* tendem a apresentar algumas importantes variações entre unidades eficientes e ineficientes. No modelo financeiro, as unidades eficientes tenderam a atribuir, em média, maiores pesos à carteira ativa como *output* e às despesas financeiras como *input*, quando comparadas às ineficientes. Na abordagem social, houve, de modo geral, maior ênfase por parte das *DMUs* eficientes ao *output* profundidade do alcance social e ao *input* despesas operacionais em comparação àquelas ineficientes. Todas essas relações podem ser observadas e analisadas na Tabela 8.

Uma análise geral da eficiência das instituições revela que apenas uma delas (Real Microcrédito) se mostrou eficiente sob o enfoque de ambos os modelos, em todos os três anos considerados. Além disso, outras instituições se destacaram por apresentarem altos níveis médios (acima de 80%) de eficiência considerando todo o período de análise, além de se mostrarem plenamente eficientes (100%) sob a ótica de uma das abordagens, durante todos os três anos

considerados. Algumas dessas instituições são Crediamigo, Instituto Estrela e Central Cresol.

Tabela 8 Peso *inputs/outputs DMUs* eficientes e ineficientes

EF	2008		2009		2010	
	I	E	I	E	I	E
Carteira Ativa	3,8	33,3	2,1	30,4	8,6	49,4
Receitas Financeiras	96,2	66,7	97,9	69,6	91,4	50,6
Despesas Financeiras	24,5	28,2	22,7	41,7	18,3	51,3
Despesas Operacionais	75,5	71,8	77,3	58,3	81,7	48,7
ES						
Alcance	21,3	36,3	17,5	33,5	47,1	32,1
Clientes ativos	78,7	63,7	82,5	66,5	52,9	67,9
Número de funcionários	77,6	33,4	32,8	44,1	75,0	21,2
Despesas operacionais	22,4	66,6	67,2	55,9	25,0	78,9

A análise dos dados agregados para todo o período temporal considerado (média de cada instituição considerando todo o período com dados válidos disponíveis) torna ainda mais patente a desigualdade existente entre a performance das instituições para os dois modelos. Em geral, conforme já ressaltado, os escores relacionados à eficiência financeira são significativamente superiores àqueles de eficiência social. Algumas instituições se destacam por se situarem nos extremos, ou seja, apresentam considerável êxito financeiro (acima de 80%) associado a níveis de desempenho social muito abaixo das respectivas médias ou vice-versa. Alguns exemplos de instituições nessas condições são Fácil SCM e Socialcred para o primeiro caso; ICC-MAUCE e Rede Novo Sol para o segundo caso.

O gráfico plotado na Figura 1 evidencia o que aqui se denomina de eficiência dual das instituições. Cada eixo (horizontal e vertical) representa uma das abordagens construídas neste trabalho (eficiência financeira ou social); os pontos assinalados correspondem ao posicionamento de cada instituição em relação aos níveis de eficiência alcançados considerando os dois modelos, simultaneamente; e as linhas vermelhas traçadas perpendicularmente a cada eixo

representam os valores médios de eficiência alcançados pelas instituições na dimensão específica, levando em conta todo o período temporal com dados disponíveis para a unidade em questão.

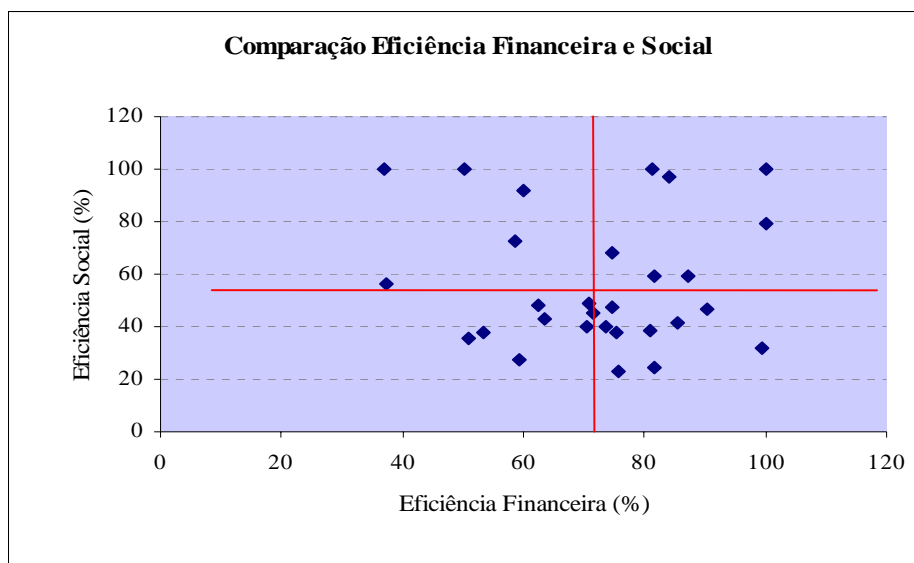


Figura 1 Comparação, eficiência financeira e eficiência social

A localização das instituições suscita algumas considerações sobre a performance das mesmas, tomando por base, principalmente, o modelo analítico traçado na primeira parte desta tese (Figuras 6 e 7, parte 1 da tese). No quadrante superior direito estão situadas as instituições que obtiveram níveis de eficiência relativa superiores à média em ambos os quesitos, ou seja, financeiro e social. Um número muito restrito de instituições conseguiu obter resultados acima de 90% em ambos os fatores, e essas podem ser consideradas as “unidades destaque” em se tratando das dimensões de eficiência avaliadas. Uma análise detalhada dessas instituições pode fornecer indícios sobre os fatores que influenciam e/ou determinam o êxito financeiro e social no contexto do microcrédito, bem como fornecer direcionamentos para a estratégia de gestão das unidades ineficientes.

Uma questão interessante que é possível perceber a partir da análise do gráfico e dos dados que o originaram diz respeito à eficiência social, mais especificamente aos meios para atingimento de bons níveis de desempenho dessa dimensão. Nota-se que, dentre as instituições eficientes, aquelas de menor porte utilizaram, preponderantemente, a profundidade do alcance social como um meio crucial para o alcance da eficiência, enquanto que aquelas de maior porte colocam ênfase no número de clientes ativos (amplitude do alcance). Essa questão ilustra o arranjo inerente à técnica *DEA* que, na obtenção da fronteira e dos escores de eficiência, enaltece os aspectos mais favoráveis de cada unidade avaliada.

O quadrante superior esquerdo agrega as instituições com bons níveis de desempenho social e menos eficientes no que se refere à esfera financeira. Conforme se vê, também são poucas instituições que se encontram nessa situação, uma vez que, como já comentado anteriormente, a eficiência financeira, em média, foi superior à eficiência social. As unidades situadas nesse quadrante, possivelmente, precisam implementar ações no sentido de aumentar suas receitas financeiras e, principalmente, suas carteiras ativas, de modo a avançarem para maiores níveis de eficiência financeira.

Por seu turno, as instituições situadas no quadrante inferior direito apresentam eminente êxito financeiro, mas, por outro lado, desempenho limitado na esfera social. Esse quadrante, que agrega o maior número de instituições, corrobora resultados encontrados anteriormente por meio da análise das médias dos escores. Ou seja, em sua maioria, as instituições tendem a possuir resultados mais contundentes em termos de eficiência financeira comparativamente à social, como aventando anteriormente. Uma análise desses resultados paralelamente aos pesos evidenciados na tabela 8 fornece indícios de que a trajetória dessas instituições para uma maior eficiência social passa pela

ampliação do número de clientes ativos e, principalmente, pelo aprofundamento do alcance social.

Finalmente, as instituições situadas no quadrante inferior esquerdo possuem as piores performances dentre as instituições avaliadas, conjugando baixos níveis de desempenho financeiro e social. Essas instituições necessitam imprimir melhorias tanto nas variáveis relacionadas a resultado financeiro (carteira ativa e receitas financeiras) quanto naquelas que delimitam o modelo social (número de clientes ativos e alcance social).

Uma questão relevante observada nesse quadrante diz respeito ao fato de, mesmo ele representando as instituições com piores níveis de desempenho financeiro e social, ainda assim, verifica-se uma tendência de concentração das mesmas em torno de valores médios de cada aspecto avaliado. Em outras palavras, a disposição das instituições evidencia que os seus resultados não são negativos ao extremo, mas sim, tendem a ser ligeiramente inferiores às respectivas médias, principalmente em se tratando do desempenho financeiro.

Conforme já mencionado, a aplicação da metodologia *DEA* resulta na identificação de *benchmarks* (referências) dentre as unidades avaliadas, bem como fornece informações sobre possíveis metas a serem estabelecidas para as instituições ineficientes a fim de torná-las relativamente eficientes. As diferentes ações estratégicas sugeridas acima, para as unidades ineficientes, estão embasadas, principalmente, nas metas estabelecidas para cada instituição avaliada, conforme delineado na tabela 1F (ANEXO F)¹⁶. Como os modelos construídos neste trabalho possuem orientação a *outputs*, as metas estimadas indicam o aumento de *outputs* que seria necessário para que cada instituição

¹⁶ Em virtude de restrições operacionais de espaço, são apresentadas, nesse trabalho, apenas as metas para os dados relativos ao ano de 2008. No entanto, é importante ressaltar que foram efetuados os cálculos para os outros dois anos que compõem o horizonte temporal de análise desse trabalho e os valores das metas, bem como o seu direcionamento se mostraram similares àqueles de 2008, o que remete às mesmas sugestões de ações estratégicas necessárias para o aprimoramento da eficiência.

ineficiente aufrira incrementos de eficiência que as conduzam para a fronteira de melhores práticas. Aquelas instituições para as quais os valores estão zerados são as unidades consideradas eficientes sob o enfoque adotado, ou seja, representam os *benchmarks* para o conjunto avaliado.

Essa seção se dedicou, até o momento, a uma breve análise de alguns resultados obtidos para os dois modelos desenvolvidos neste trabalho. Esse assunto, mais especificamente, a relação eficiência financeira/eficiência social será retomado, à frente, neste artigo. Nesse ponto, este artigo se volta para a avaliação dos resultados de eficiência apresentados pelas instituições levando em conta o período temporal específico a que se referem esses resultados, bem como inquirindo sobre possíveis variações ao longo do tempo.

4.2.2 Índice *Malmquist* de produtividade

No contexto de aplicação da *DEA*, quando se trabalha com dados referentes a mais de um período temporal, é frequente o emprego do Índice *Malmquist* para medir a mudança de eficiência e produtividade ao longo do tempo.

Segundo Ferreira e Gomes (2009), o Índice de *Malmquist* foi inicialmente proposto por Malmquist (1953) para analisar questões relacionadas ao consumo. Caves, Christensen e Diewert (1982) adaptaram-no para o contexto de análise de produção. No entanto, é atribuído a Färe et al. (1994) o reconhecimento de que a função distância implícita no Índice de *Malmquist* era recíproca da medida de eficiência técnica proposta por Farrell (1957). Assim, esses autores utilizaram a programação linear que embasa a *DEA* para o cálculo do índice de variações de produtividade.

Segundo Cook e Zhu (2008), o Índice de *Malmquist* tem se mostrado um instrumento adequado para aferir mudanças de eficiência/produtividade de

DMUs analisadas através da *DEA*. Ainda segundo os autores, uma das grandes vantagens do índice reside em sua característica fundamental de ser decomposto em dois componentes, um que fornece a medida das mudanças da fronteira técnica/tecnológica e outro que mensura a mudança na eficiência técnica propriamente dita.

De acordo com Cook e Zhu (2008) e Ferreira e Gomes (2009), o índice de produtividade total de *Malmquist* M_o orientado a *outputs*, usado para analisar a variação produtiva entre os períodos t e $t+1$, é definido da seguinte forma:

$$M_o = \frac{\theta_o^{t+1}(x_o^{t+1}, y_o^{t+1})}{\theta_o^t(x_o^t, y_o^t)} \times \left[\frac{\theta_o^t(x_o^{t+1}, y_o^{t+1})}{\theta_o^{t+1}(x_o^{t+1}, y_o^{t+1})} \frac{\theta_o^t(x_o^t, y_o^t)}{\theta_o^{t+1}(x_o^t, y_o^t)} \right]^{1/2},$$

onde:

M_o é o Índice de *Malmquist* a ser calculado; x_{io} e y_{jo} são os *inputs* i e *outputs* j da *DMU* em análise; e $\theta_o^t(x_o^t, y_o^t)$ e $\theta_o^{t+1}(x_o^{t+1}, y_o^{t+1})$ representam a eficiência técnica da referida *DMU* nos tempos t e $t+1$, respectivamente.

A expressão de cálculo do Índice de *Malmquist* acima exposta encontra-se em sua forma decomposta, ou seja, isolando a variação de eficiência técnica do deslocamento da fronteira tecnológica. Nesse sentido, o termo à esquerda, externo ao colchete, evidencia a comparação da eficiência técnica entre dois períodos de tempo, denominada emparelhamento. E o termo interno ao colchete refere-se ao deslocamento da fronteira tecnológica. O Índice de *Malmquist* é, na verdade, composto pelo produto desses dois termos.

A respeito desses termos componentes do Índice de *Malmquist*, Ferreira e Gomes (2009) elucidam que a variação de eficiência técnica ou emparelhamento é determinada pelos escores de eficiência técnica que, por sua

vez, são medidos pelas distâncias das *DMUs* às suas respectivas fronteiras eficientes. No entanto, os avanços de produtividade de uma *DMU* podem resultar também de inovações ou progresso tecnológico, podendo ocorrer um deslocamento da fronteira, em razão da introdução de tecnologias mais avançadas. Disso decorre a inserção de ambos os itens no cálculo da variação da produtividade/eficiência ao longo do tempo.

Na orientação a *outputs* (adotada neste trabalho), prevalecem as seguintes condições para o Índice de *Malmquist*, emparelhamento e fronteira tecnológica (FERREIRA; GOMES, 2009):

- a) Índice de *Malmquist* (M_o) maior que 1, igual a 1, menor que 1: significa, respectivamente, aumento de produtividade, produtividade constante e declínio de produtividade entre os períodos t e $t+1$.
- b) Índice de Emparelhamento maior que 1, igual a 1, menor que 1: significa, respectivamente, melhoria de eficiência técnica, eficiência técnica constante e piora de eficiência técnica entre os períodos t e $t+1$.
- c) Índice de Variação Tecnológica maior que 1, igual a 1, menor que 1: significa, respectivamente, progresso tecnológico, constância das condições tecnológicas, e regressão tecnológica entre os períodos t e $t+1$.

Para aferir as variações de eficiência e produtividade ao longo do tempo, este trabalho adotou a abordagem de *Malmquist*. As instituições para as quais faltavam dados em algum dos anos foram eliminadas, mantendo-se apenas aquelas que possuíam informações válidas para todo o horizonte temporal sob análise neste trabalho (anos de 2008, 2009 e 2010). A partir de uma base de

dados conjunta, construída de modo a abarcar os três anos sob análise, calculou-se o Índice de *Malmquist* e os indicadores de variação de eficiência técnica e tecnológica que o compõem, utilizando, para tal, o *software Frontier Analyst*®. A Tabela 9 exhibe os valores médios obtidos para cada um desses índices calculados.

Tabela 9 Índice de *Malmquist*

	Abordagem Financeira		Abordagem Social	
	2008/2009	2009/2010	2008/2009	2009/2010
Índice de <i>Malmquist</i>	1,0101	1,0795	0,9700	0,9859
Varição Eficiência Técnica	1,0288	1,0384	1,0305	0,9702
Varição Fronteira Tecnológica	0,9820	1,0527	0,9499	1,0194

Na abordagem financeira, verifica-se uma nítida tendência de aumento de produtividade ao longo dos três anos analisados. O Índice de *Malmquist* evidencia ligeiro aumento de produtividade no período de 2008 para 2009, tendência essa que se torna mais vigorosa para o período 2009/2010, conforme se pode perceber pelo considerável aumento do referido índice neste último período. A eficiência técnica financeira evoluiu ao longo de todo o período temporal analisado, denotando que, no que tange aos resultados financeiros, as instituições de microfinanças brasileiras atuam no sentido de maximizar os produtos, dados os insumos disponíveis.

No entanto, o aumento de produtividade na abordagem financeira não constitui, em sua totalidade, reflexo da melhoria do nível de eficiência técnica das instituições ao longo do tempo. Na verdade, a eficiência técnica teve peso significativo no aumento da produtividade apenas no período 2008/2009. Para o período seguinte (2009/2010), o acréscimo do Índice de *Malmquist* não pode ser atribuído apenas à melhoria de eficiência técnica, mas, principalmente, a um deslocamento da fronteira tecnológica, denotando prováveis mudanças tecnológicas positivas que afetam o setor microfinanceiro como um todo.

Acredita-se que esse deslocamento da fronteira tecnológica pode estar associado a mudanças estruturais que se fazem notar no setor de microcrédito brasileiro, principalmente nos últimos anos, em que essa modalidade de crédito tem sido foco de atenção do governo, organismos multilaterais e instituições financeiras como um todo. Algumas estratégias recentes emanantes desses e outros *stakeholders* – como ênfase incisiva das políticas públicas nacionais no microcrédito como instrumento de inclusão financeira e geração de renda, com delineamento de legislação e programas governamentais pertinentes a esse assunto; grandes instituições financeiras tradicionais que passam a atuar direta e indiretamente na oferta de microcrédito, com penetração maciça nesse “nicho” de mercado, acirrando a concorrência no setor; estipulação de critérios mais rigorosos e exigência, por parte de organismos multilaterais aportadores de *funding*, de que as instituições materializem resultados financeiros satisfatórios para acessarem os recursos; – acabam por demandar mudanças, imputando novas técnicas e tecnologias de gestão financeira em todo o setor.

Em se tratando da abordagem social, os valores do Índice de *Malmquist* evidenciam uma redução de produtividade de 2008 para 2009, que pode ser atribuída, principalmente, a um deslocamento da fronteira tecnológica no sentido inverso, ou seja, regressão tecnológica. Embora a eficiência técnica tenha apresentando melhoria nesse período, o efeito da regressão tecnológica se mostrou mais intenso, impactando negativamente no índice de produtividade total. Já no período 2009/2010 essa relação se inverte, ou seja, nota-se uma piora no nível de eficiência técnica das instituições e certo progresso da fronteira tecnológica. Em conjunto, esses dois efeitos acabam por não influenciar a produtividade, cujo índice apresenta melhora muito pequena em relação ao período anterior, mas ainda se mantém inferior a 1, exprimindo situação inferior ao ano inicial de 2008.

Assim, no que concerne à eficiência/produktividade social, a análise temporal revela uma tendência que pode ser situada entre a permanência e o declínio. O índice de eficiência técnica social revela uma involução no último período (2009/2010), suscitando resultados pouco satisfatórios no que tange à eficiência social das instituições avaliadas. Já a variação na fronteira tecnológica descortina evolução ínfima no setor de microcrédito, no que se refere aos métodos e tecnologias focadas em gestão e resultados sociais.

Essa questão será retomada adiante, em maiores detalhes, mas, por ora, a análise de eficiência/produktividade ao longo do tempo corrobora as inferências realizadas anteriormente a partir dos escores médios de eficiência e indica que há uma tendência de ênfase, por parte das instituições de microcrédito, em resultados e eficiência financeira comparativamente à social. Essa tendência se desdobra tanto individualmente, em cada ano, quanto ao longo do período analisado, sendo que os resultados do Índice de *Malmquist* constituem provas dessa conjectura.

4.3 Relação entre eficiência financeira e eficiência social

Conforme mencionado anteriormente neste trabalho, existe um debate incisivo na literatura entre as correntes teóricas *welfarista* e institucionalista, envolvendo as discussões acerca da existência ou não de conflito entre sustentabilidade financeira e alcance social no microcrédito. A proeminência dessa discussão na literatura e na prática microfinanceira impele este trabalho a buscar algumas evidências sobre a mesma, o que é aqui realizado através da análise da relação entre eficiência financeira e social, bem como a relação dessas duas variáveis mencionadas com outras que se fizeram presentes na aferição de eficiência das instituições de microcrédito.

Destarte, foram calculadas as correlações entre os escores (médios) de eficiência financeira e de eficiência social resultantes da seção 4.2.1, bem como as correlações entre algumas variáveis consideradas pela literatura como as mais relevantes para se investigar a relação financeiro *versus* social no microcrédito. Além dos escores de eficiência, as variáveis consideradas para essa finalidade foram: índice de alcance social, número de clientes ativos, retorno sobre o ativo total, autossuficiência operacional. Optou-se pelo emprego da correlação de Spearman, tendo em vista as limitações inerentes ao tamanho da amostra. Os resultados são explanados na Tabela 10.

Tabela 10 Correlações entre escores de eficiência e variáveis

	Eficiência Financeira	Eficiência Social	Alcance Social	Clientes Ativos	Retorno Ativo	Autossuficiência
Eficiência Financeira	1,000					
Eficiência Social	-0,080	1,000				
Alcance Social	-0,312	0,500**	1,000			
Clientes Ativos	0,276	0,104	0,442	1,000		
Retorno Ativos	0,803**	-0,026	-0,231	0,197	1,000	
Autossuficiência	0,760**	-0,024	-0,266	0,087	0,871**	1,000

** Correlação é significativa ao nível de 0,01

* Correlação é significativa ao nível de 0,05

A análise da Tabela 10 evidencia que as correlações significativas dizem respeito a variáveis sobre as quais a literatura fornece indícios de inter-relacionamento. Alguns exemplos são correlação positiva existente entre os seguintes pares de variáveis: eficiência financeira e retorno sobre ativos/autossuficiência operacional, retorno sobre ativos e autossuficiência operacional, eficiência social e alcance social. Embora, de certa forma, tais resultados tenham sido previsíveis, eles são importantes à medida que atestam a coerência do modelo *DEA* construído e dos escores de eficiência gerados.

No que se refere à relação entre aspectos financeiros e sociais, foco central de discussão desta seção, a análise dos resultados de correlação de alguns pares de variáveis pode contribuir para um aprofundamento e melhor compreensão da relação entre essas duas facetas do desempenho institucional no microcrédito. Inquire-se, especialmente, sobre a situação das instituições de microcrédito brasileiras no que se refere ao suposto conflito financeiro-social que, segundo alguns teóricos *welfaristas*, permeiam a atuação dessas entidades. Apesar de a maioria das variáveis alocadas especificamente para investigar essa questão não ter apresentado correlações estatisticamente significativas, a direção da relação entre elas já fornece alguns subsídios para a análise.

Os resultados mostram uma fraca correlação negativa entre os escores de eficiência financeira e aqueles de eficiência social, o que conduz à inferência de que essas duas variáveis apresentam inter-relação ligeiramente negativa ou ausência de relação. Apesar de a intensidade e a significância dessa correlação se mostrarem ínfimas, o resultado aponta para uma direção considerada pouco confortável para as instituições de microcrédito brasileiras, principalmente quando se considera a grande ênfase atribuída pelo setor microfinanceiro à necessidade de conciliação entre eficiência financeira e eficiência social por parte das instituições dedicadas a essa atividade. Como assevera Martinez-Gonzalez (2008), mesmo a ausência de correlação entre os

escores das abordagens financeira e social prenunciam uma situação não favorável, uma vez que o ideal é que se configure uma intensa e positiva relação entre esses quesitos, o que significaria que as instituições atuam de maneira eficiente tanto no campo financeiro quanto do campo social.

Algumas nuances dos resultados obtidos em seções anteriores apontavam essa relação neutra ou ligeiramente negativa. A exemplo, mencionase o fato de os escores de eficiência financeira possuírem maiores valores médios do que aqueles de eficiência social (ver tabela 6, seção 4.2.1), o que pode constituir um reflexo da maior preocupação das instituições com o desempenho financeiro comparativamente ao social.

Outros coeficientes de correlação da Tabela 10, embora não sejam estatisticamente significativos, podem ser tomados para lançar uma luz sobre a situação das instituições brasileiras no que se refere a esse questionamento. A correlação negativa existente entre os escores de eficiência financeira e o índice de alcance social enuncia que a eficiência financeira e profundidade do alcance social tendem a possuir uma relação inversa no contexto das instituições brasileiras, o que condiz com a relação identificada e comentada anteriormente. Como a ênfase atual das instituições brasileiras parece ser em incrementos de eficiência financeira, é provável que a profundidade do alcance se mostre declinante. Ou seja, as instituições tendem a focar clientes de menor vulnerabilidade socioeconômica, com maior estabilidade econômico-financeira e social. Como assevera Mazzutti (2005), os programas de microcrédito brasileiros tendem a não priorizar os clientes mais pobres, mas sim, as pessoas relativamente pobres.

As relações entre escores de eficiência social e autossuficiência financeira/retorno sobre ativos, bem como dessas duas últimas com o índice de alcance social corroboram os resultados e análises anteriores. A relação negativa entre esses itens mencionados confirma, para o contexto brasileiro, a proposição

apresentada pela literatura de que as instituições mais focadas no social, especialmente no alcance de clientes em graus mais profundos de pobreza, incorrem, frequentemente, em altos custos operacionais para fazer face à sua atuação. O alto nível de custos operacionais constitui um dos principais entraves ao atingimento da autossuficiência financeira e níveis adequados de lucratividade, como é notório a partir do sinal negativo dessas variáveis quando cotejadas aos indicadores sociais (eficiência e índice de alcance social).

Essas primeiras constatações realizadas a partir das análises de correlação, aliadas aos resultados encontrados em seções anteriores, insinuam uma possível relação de divergência entre eficiência financeira e eficiência social, ou, mais especificamente, entre sustentabilidade financeira e profundidade do alcance social. Tais resultados, ainda que de modo exploratório e pouco conclusivo, parecem coadunar com a tese da corrente teórica *welfarista* de existência de *trade-off* financeiro-social. Evidências empíricas que acenam para essa direção são encontradas na literatura internacional em trabalhos como os de Cull, Demirguc-Kunt e Morduch (2007), Hermes, Lensink e Meesters (2011), Martinez-González (2008) e Olivares-Polanco (2005); e no contexto nacional, Mazzutti (2005) e Pereira e Crocco (2004).

Por outro lado, também foram encontradas evidências que coadunam com aspectos da tese institucionalista. Especificamente, essas evidências dizem respeito à correlação positiva entre o índice de alcance social e o número de clientes ativos. Posto que o índice de alcance social e número de clientes ativos simbolizam, respectivamente, a profundidade (*depth*) e a amplitude (*breadth*) do alcance social das instituições neste trabalho, essa correlação remete à possibilidade de a instituição aliar o atendimento a clientes mais pobres à operação em escalas expressivas. Esse resultado contraria o postulado de que instituições detentoras de grandes carteiras e que atuam em grandes escalas

tendem a apresentar resultados insignificantes no que se refere ao atendimento ao público-alvo mais vulnerável.

De fato, algumas instituições que compõem a amostra estudada possuem amplas carteiras de clientes e, concomitantemente, expressivos índices de profundidade do alcance social. Alguns exemplos são as instituições Crediamigo e Real Microcrédito, ambas reguladas e de porte consideravelmente superior à média das instituições brasileiras. Schreiner (2002) considera que a razão de ser dessa questão relaciona-se ao fato de que, em geral, as instituições de maior porte e amplitude conseguem atender, em termos absolutos, um grande número de clientes mais pobres. Além disso, acredita-se que outra possível explicação para que essas instituições consigam atuar nessas duas frentes seja encontrada nos ganhos de escala. Se por um lado o atendimento aos mais pobres atribui altos custos operacionais às instituições, por outro, a ampliação do número de clientes pode proporcionar significativos rendimentos de escalas. Ao se manter as duas estratégias concomitantemente, os ganhos de escala mais que compensam os custos e tendem a diluir o custo final unitário por cliente na instituição. Assim, ao ampliar suas escalas de atuação, as instituições de maior porte criam as condições para também atenderem uma maior parcela do público-alvo, o qual é considerado socioeconomicamente mais vulnerável.

Essa relação entre a profundidade (*depth*) e a amplitude (*breadth*) do alcance também pode ser entendida sob o prisma do formato institucional da instituição de microfinanças. Ao segmentar as variáveis: índice de alcance social e número de clientes ativos (nos seus valores médios) de acordo com o tipo de instituição, conforme pode ser visualizado na Tabela 11 é possível perceber que as ONGs são detentoras dos maiores níveis de alcance social e dos piores quantitativos de clientes ativos. Já em se tratando das instituições regulamentadas, essa situação se inverte. Nesse sentido, pode-se inferir que, enquanto as ONGs tendem a orientar sua estratégia na profundidade do alcance,

direcionando menores valores de empréstimos para clientes socioeconomicamente mais vulneráveis, as instituições regulamentadas focam na amplitude do alcance, através do alargamento do número de clientes atendidos, sem atribuir peso significativo ao quesito “quão pobre” são esses clientes. No entanto, algumas instituições, mesmo operando em grandes escalas e possuindo amplas carteiras ativas, conseguem contemplar a clientela mais pobre ou menos favorecida, o que, possivelmente, se explica pelos motivos acima expostos.

Tabela 11 Alcance social e clientes ativos por formato institucional (valores médios)

Alcance Social	
Tipo de Instituição	Índice de alcance social
ONGs	0,7670
SCMs	0,4817
Bancos/Cooperativas	0,5013
Clientes Ativos	
Tipo de Instituição	Número de clientes
ONGs	4.083
SCMs	20.906
Bancos/Cooperativas	166.732

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente artigo foi desenvolvido de modo a materializar os dois primeiros objetivos específicos desta tese. O seu propósito foi delinear uma abordagem de avaliação da eficiência financeira e social de instituições de microcrédito brasileiras, utilizando, para tal, a técnica de programa linear *Data Envelopment Analysis - DEA*. A partir do desenvolvimento da abordagem de avaliação, procedeu-se à análise, propriamente dita, de uma amostra de instituições de microcrédito brasileiras listadas na base de dados *THE MIX*, obtendo-se escores ou pontuações que representam a eficiência ou desempenho de cada uma das referidas entidades sob a perspectiva considerada (financeira e social). A obtenção de uma pontuação singular e objetiva, representativa do desempenho/eficiência das instituições, possibilitou esboçar indícios da relação entre a eficiência financeira e social no microcrédito em âmbito nacional. Adicionalmente, realizou-se uma análise das variações de produtividade e eficiência das instituições ao longo de todo o período temporal em questão.

De modo geral, os resultados encontrados no artigo evidenciam maiores escores de eficiência financeira comparativamente à eficiência social, tanto na análise de cada ano, individualmente, como naquela realizada ao longo de todo o período temporal considerado, através do Índice de *Malmquist*. Esses achados insinuam que, de modo semelhante ao que ocorre na indústria microfinanceira mundial, as instituições de microcrédito brasileiras também têm enfatizado práticas de gestão que conduzam a resultados financeiros positivos. Ou seja, a mudança de paradigma apregoada pela literatura (ROBINSON, 2001), em que as instituições tendem a focar a autossuficiência financeira em substituição aos recursos subsidiados e doações, parece se fazer notar também no contexto brasileiro de microfinanças.

Os resultados encontrados também apontam indícios de uma possível relação inversa entre os quesitos eficiência/desempenho financeiro e eficiência/desempenho social, tal como conceituados neste trabalho, insinuando para um possível *trade-off* entre esses dois aspectos no contexto das instituições de microcrédito brasileiras, achado esse que coaduna com a tese apregoada pela literatura *welfarista*.

Sobre esses resultados supramencionados, a grande questão que se coloca é em que medida o foco em sustentabilidade e resultados financeiros positivos pode ser conciliado à concretização da missão social da instituição. Em outras palavras, é possível lograr resultados financeiros positivos, que propiciem a sustentabilidade da instituição na esfera financeira, e ainda manter a missão social de contribuir para o combate à pobreza? A sustentabilidade financeira, em si, é um tanto positiva, e a sua busca constitui estratégia necessária, que pode trazer grandes benefícios à organização de microcrédito. No entanto, muitas vezes, a obtenção da autonomia financeira tem como preço o desvio da missão social, à medida que a instituição tende a implementar ações que a distanciam do público-alvo menos favorecido, por exemplo, aumentos das taxas de juros, aumento dos valores dos empréstimos concedidos, substituição dos empréstimos com aval solidário por empréstimos individuais com vistas à redução de custos, etc.

Contrariamente a esses pontos inquietantes acima delineados, outra parte dos resultados traz algum alento ao evidenciar que algumas instituições, a despeito de seu grande porte e vastas carteiras de clientes (amplitude do alcance), ainda seguem focadas no atendimento aos clientes mais pobres e socioeconomicamente mais vulneráveis. Ou seja, existem sinais de que, para o contexto brasileiro estudado, a maior amplitude ou abrangência, representada pelo número de clientes, não necessariamente exclui a orientação institucional a clientes socioeconomicamente mais vulneráveis, tese apregoada por alguns

autores. Essa questão suscita que as estratégias implementadas pelas instituições que conseguem o feito de conciliar amplitude e profundidade do alcance possam ser utilizadas como referência para as outras instituições do setor. Especialmente, acredita-se que o foco estratégico em economias de escala e racionamento de gastos operacionais pode constituir diferencial importante dos programas de microcrédito exitosos nesses dois quesitos, e que podem inspirar práticas de outras instituições, estabelecendo importantes *benchmarks* que podem aprimorar as estratégias de gestão da indústria microfinanceira como um todo.

À guisa de conclusão, pode-se dizer que, de um modo geral, descortina-se uma perspectiva não muito otimista, devido aos indícios do delineamento de caminhos divergentes entre desempenho/eficiência financeira e social no atual cenário de microfinanças brasileiro. Tais indícios são preocupantes, principalmente, diante da possibilidade aventada pela literatura de a ênfase incisiva em aspectos financeiros ocasionar o desvio da missão social de inclusão financeira e geração de trabalho e renda aos microempreendedores pobres. Acredita-se ser necessária uma reflexão sobre a real missão do microcrédito no contexto brasileiro, de modo a fornecer subsídios para que cada instituição defina, com maior nitidez, o seu posicionamento e os rumos a serem seguidos no que se refere a esse aspecto. Esse processo de reflexão certamente contribuirá para o amadurecimento, estruturação e aprimoramento do setor no Brasil, bem como para o delineamento de políticas públicas mais assertivas. Questão que se faz visível é que a manutenção e materialização do teor social até então implícito ao microcrédito requer uma orientação estratégica e direcionada para a realização dos objetivos dessa natureza, bem como o vislumbre de táticas gerenciais que propiciem a conciliação da sustentabilidade financeira com o cumprimento da missão social.

REFERÊNCIAS

- ANNIM, S. K. **Microfinance efficiency trade-offs and complementarities**. Manchester: World Poverty Institute/University of Manchester Brooks, 2010. Working Paper nº 127.
- ASSAF NETO, A. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2006. 376 p.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de evolução do SFN**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 13 out. 2011.
- BANKER, R. D.; CHARNES, H.; COOPER, W. W. Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis. **Management Science**, Providence, v. 30, n. 9, p. 1078-1092, 1984.
- BARRES, I. et al. **Measuring the performance of microfinance institutions: a framework for reporting, analysis and monitoring**. Washington: SEEP NETWORK, 2005. 110 p.
- BASSEM, B. Efficiency of microfinance institutions in the Mediterranean: an application of DEA. **Transition Studies Review**, Heidelberg, v. 15, n. 2, p. 343-354, 2008.
- BERGER, A. N.; HUMPHREY, D. B. Efficiency of financial institutions: international survey and directions for future research. **European Journal of Operational Research**, Amsterdam, v. 98, n. 2, p. 175-212, 1997.
- BERGER, A. N. International comparisons of banking efficiency. **Financial Markets, Institutions & Instruments**, Cambridge, v. 16, n. 3, p. 119-144, 2007.
- BEZERRA, F. A. Análise fatorial. In: CORRAR, L. J.; PAULO, E.; DIAS FILHO, J. M. **Análise multivariada: para os cursos de administração, ciências contábeis e economia**. São Paulo: Atlas, 2009. p. 73-129.
- CALLADO, A. A. C.; CALLADO, A. L. C. Análise contábil das empresas. In: CARMONA, C. U. M. **Finanças corporativas e mercados**. São Paulo: Atlas, 2009. p. 23-47.

CASA NOVA, S. P. C.; ONUSIC, L. M. Estado da arte na utilização de análise por envoltória de dados (DEA) em análise de demonstrações contábeis. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 9., 2006, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA/USP, 2006. 1 CD ROM.

CAVES, D. W.; CHRISTENSEN, L. R.; DIEWERT, W. E. The economic theory of index numbers and the measurement of input, output and productivity. **Econometrica**, Hoboken, v. 50, n. 6, p. 1393-1414, 1982.

CERETTA, P. S.; NIEDERAUER, C. A. P. Rentabilidade e eficiência no setor bancário brasileiro. **Revista de Administração Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 5, n. 3, p. 7-16, set./dez. 2001.

CHARNES, A.; COOPER, W. W.; RHODES, E. Measuring the efficiency of decision making units. **European Journal of Operational Research**, Amsterdam, v. 2, n. 6, p. 429-444, 1978.

CONNING, J. Outreach, sustainability and leverage in microlending: a contract design approach. **Journal of Development Economics**, Amsterdam, v. 60, n. 1, p. 51-77, 1999.

COOK, W. D.; ZHU, J. **Data envelopment analysis: modeling operational processes and measuring productivity**. [S. l.]: Kluwer Academic, 2008. 246 p.

CULL, R.; DEMIRGUC-KUNT, A.; MORDUCH, J. Financial performance and outreach: A global analysis of lending microbanks. **Economic Journal**, Cambridge, v. 117, n. 2, p. 107-133, 2007.

FÄRE, R. et al. Productivity growth, technical progress, and efficiency change in industrialized countries. **American Economic Review**, Nashville, v. 84, n. 1, p. 66-83, 1994.

FARREL, M. J. The measurement of productive efficiency. **Journal of the Royal Statistical Society. Series A**, London, n. 120, p. 253-290, 1957. (part 3).

FERREIRA, C. M.; GOMES, A. P. **Introdução à análise envoltória de dados: teoria, modelos e aplicações**. Viçosa, MG: UFV, 2009. 389 p.

FETHI, M. D.; PASIOURAS, F. Assessing bank efficiency and performance with operational research and artificial intelligence techniques: a survey. **European Journal of Operational Research**, Amsterdam, v. 204, n. 2, p. 189-198, 2010.

GONZALEZ-VEGA, C. **Mercados financieros y desarrollo**. Santo Domingo: Centro de Estudios Monetarios y Bancários, 1986. 73 p.

GUTIÉRREZ -NIETO, B.; SERRANO-CINCA, C.; MOLINERO, C. M. Microfinance institutions and efficiency. **The International Journal of Management Science**, Genève, v. 35, n. 2, p. 131-142, 2007.

GUTIÉRREZ-NIETO, B.; SERRANO-CINCA, C.; MOLINERO, C. M. Social efficiency in microfinance institutions. **Journal of Operational Research Society**, Birmingham, v. 60, n. 1, p. 104-119, 2009.

GUTIÉRREZ-NIETO, B.; SERRANO-CINCA, C. Factors explaining the rating of microfinance. **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, Washington, v. 36, n. 3, p. 439-464, 2007.

HAQ, M.; SKULLY, M.; PATHAN, S. Efficiency of microfinance institutions: a data envelopment analysis. **Asia-Pacific Financial Markets**, Kyoto, v. 17, n. 1, p. 63-97, 2010.

HASSAN, K. M.; SANCHEZ, B. **Efficiency analysis of microfinance institutions in developing countries**. New Orleans: Networks Financial Institute, 2009. Working Paper n° 12.

HATCH, J.; FREDERICK, L. **Poverty assessment by microfinance institutions: a review of current practice**. Bethesda: Development Alternatives, 1998. Disponível em: <<http://www.microfinancegateway.org>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

HERMES, N.; LENSINK, R.; MEESTERS, A. Outreach and efficiency of microfinance institutions. **World Development**, Oxford, v. 39, n. 6, p. 938-948, 2011.

HISHIGSUREN, G. Evaluating mission drift in microfinance: lessons for programs with social mission. **Evaluation Review**, Beverly Hills, v. 31, n. 3, p. 203-260, 2007.

HULME, D.; MOSLEY, P. Microenterprise finance: is there a conflict between growth and poverty alleviation? **World Development**, Oxford, v. 26, n. 5, p. 783-790, 1998.

JANSSON, T. et al. **Performance indicators for microfinance institutions:** technical guide. 3rd ed. Washington: Microrate and Inter-American Development Bank, 2003. 52 p.

KHAN, A. **Managing environmental turbulence in the microfinance sector:** a case study of the aga khan rural support programme in Pakistan. 2008. 323 p. PhD Thesis (Doctor of Philosophy) - School of Accounting and Finance, University of Wollongong, Wollongong, 2008.

LEDGERWOOD, J. **Microfinance handbook:** an institutional and financial perspective. Washington: The World Bank, 1998. 262 p.

LINS, M. P. E.; MEZA, L. A. **Análise envoltória de dados e perspectivas de integração no ambiente do apoio à decisão.** Rio de Janeiro: Coppe/ UFRJ, 2000. 232 p.

MACEDO, M. A. S.; BARBOSA, A. C. T. A. M. Eficiência no sistema bancário brasileiro: uma análise do desempenho de bancos de varejo, atacado, middle-market e financiamento utilizando DEA. **Revista de Informação de Contábil**, Recife, v. 3, n. 3, p. 1-24, 2009.

MACEDO, M. A. S.; CAVALCANTE, G.T. Performance de agências bancárias: aplicando DEA a múltiplas perspectivas do desempenho. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, Florianópolis, v. 1, n. 12, p. 87-108, 2009.

MACEDO, M. A. S.; CORRAR, L. J. Análise comparativa do desempenho contábil-financeiro de empresas com boas práticas de governança corporativa no Brasil. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 33., 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: ANPAD, 2009. 1 CD ROM.

MACEDO, M. A. S.; FARIAS DA SILVA, F.; MELO SANTOS, R. Desempenho organizacional no setor bancário brasileiro: uma aplicação da Análise Envoltória de Dados. **Revista de Administração da Mackenzie**, São Paulo, v. 7, n. 1, p. 11-44, 2006.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing:** uma orientação aplicada. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006. 720 p.

MALMQUIST, S. Index numbers and indifference curves. **Trabajos de Estadística**, Madrid, v. 4, n. 1, p. 209-242, 1953.

MARTÍNEZ-GONZÁLEZ, A. **Technical efficiency of microfinance institutions: evidence from Mexico**. 2008. 151 p. Thesis (Master of Science) – Rural Finance Programa, Graduate School of the Ohio State University, Ohio, 2008.

MAZZUTTI, C. C. **Microfinanças no Brasil: afinal, existe um Trade-off entre o foco na pobreza e a sustentabilidade financeira?** 2005.191f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005.

MELLO, J. C. C. B. S. et al. Curso de análise envoltória de dados. In: SIMPÓSIO BRASILEIRO DE PESQUISA OPERACIONAL, 37., 2005, Gramado. **Anais...** Gramado: SOBRAPO, 2005. 1 CD ROM.

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE. **About MIX**. Disponível em: <<http://www.mixmarket.org>>. Acesso em: 20 set. 2011.

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE. **Brasil 2009 – Informativo e análise das microfinanças: um informe do Microfinance Information Exchange (MIX)**. Rio de Janeiro: TheMix/FGV Small Business, 2010.

MICRORATE. **About microrate**. Disponível em: <<http://www.microrate.com>>. Acesso em: 31 ago.2010.

MORDUCH, J. The microfinance schism. **World Development**, Oxford, v. 28, n. 4, p. 617-629, 2000.

NGHIEM, H. S.; COELLI, T.; RAO, P. The efficiency of microfinance in Vietnam: evidence from NGO schemes in the north and central regions. **International Journal of Environmental, Cultural, Economic and Social Sustainability**, Champaign, v. 2, n. 5, p. 71-78, 2006.

NIEDERAUER, C. A. P. **Avaliação dos bolsistas em produtividade da engenharia de produção usando Análise Envoltória de Dados**. 1998. 180 p. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1998.

OLIVARES-POLANCO, F. Commercializing microfinance and deepening outreach? Empirical evidence from Latin America. **Journal of Microfinance**, Provo, v. 7, n. 2, p. 47-69, 2005.

PAULA, L. F.; FARIA, J.A. Eficiência do setor bancário brasileiro por segmento de mercado: uma avaliação recente. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 35., 2007, Recife. **Anais...** Recife: ANPEC, 2007. 1 CD ROM.

PEREIRA, F. B.; CROCCO, M. A. Metas sociais de programas de microcrédito financeiramente viáveis. **Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 22, n. 42, p. 149 - 183, 2004.

PÉRICO, A. E.; REBELATTO, D. A. N.; SANTANA, N. B. Eficiência Bancária: os maiores bancos são os mais eficientes? Uma análise por envoltória de dados. **Gestão e Produção**, São Carlos, v. 15, n. 2, p. 421- 431, 2008.

PLANET RATING. **Our company**: who we are? Disponível em: <<http://www.planetrating.com>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

QAYYUM, A.; AHMAD, M. **Efficiency and sustainability of microfinance institutions in South Asia**. Islamabad: Pakistan Institute of Development Economics, 2006. Discussion Paper.

ROBINSON, M. **The microfinance revolution**: sustainable finance for the poor. Washington: The World Bank, 2001. 304 p.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. **Princípios de administração financeira**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 530 p.

SCHREINER, M. Aspects of outreach: a framework for discussion of the social benefits of microfinance. **Journal of International Development**, Chichester, v. 14, n. 5, p. 591- 603, 2002.

SMALL ENTERPRISE EDUCATION AND PROMOTION NETWORK. **About SEEP**. Disponível em: <<http://www.seepnetwork.org>>. Acesso em: 20 dez. 2010.

SOARES, M.; MELO SOBRINHO, A. **Microfinanças**: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. 2. ed. Brasília: Banco Central do Brasil, 2008. 202 p.

STAUB, R. B.; SOUZA, G. S.; TABAK, B. M. Evolution of banking efficiency in Brazil: a DEA approach. **European Journal of Operational Research**, Amsterdam, v. 202, n. 1, p. 204-213, 2010.

THANASSOULIS, E. Data envelopment analysis and its uses in banking.
Interfaces, Providence, v. 29, n. 3, p. 1-13, 1999.

WOLLER, G.; DUNFORD, C.; WOODWORTH, W. Where to microfinance?
International Journal of Economic Development, San Mateo, v. 1, n. 1, p. 29-64, 1999.

ARTIGO 2 Análise dos fatores determinantes da eficiência financeira nas instituições de microcrédito brasileiras: uma aplicação utilizando o modelo de regressão *Tobit*

1 INTRODUÇÃO

A investigação sobre as variáveis que influenciam o desempenho das instituições de microfinanças tem sido aprofundada, nos últimos tempos, no âmbito da literatura microfinanceira. A recente preocupação, no seio da indústria microfinanceira, com eficiência e desempenho financeiro e social, tal como mencionado no artigo 1, traz a reboque a inquirição sobre os possíveis fatores influenciadores/determinantes do desempenho das instituições nesses dois campos de ação. Em se tratando de desempenho/eficiência financeira, essa questão é amplamente contemplada nos trabalhos que versam sobre o tema, principalmente na literatura internacional. Por outro lado, quando o foco é social, os aspectos determinantes do desempenho/eficiência das instituições nessa área ainda são relativamente menos investigados e conhecidos.

Devido ao caráter abstrato do desempenho social, bem como a não existência de consenso sobre critérios e variáveis objetivas para sua avaliação, este trabalho irá tratar esse tema de maneira exploratória, no artigo 3, utilizando uma instituição de microcrédito em particular como instrumento para investigação. No presente artigo, o trabalho se atém à investigação sobre as variáveis determinantes da eficiência/desempenho financeiro, sendo empregados os escores do modelo de eficiência financeira (encontrados no artigo 1, seção 4.2.1, tabela 6) como variável dependente, de modo a exprimir o desempenho das instituições nessa esfera de atuação.

Como ressaltam Fried, Lovell e Schmidt (2008), a obtenção dos escores de eficiência técnica constitui etapa de fundamental importância na análise de desempenho/eficiência. De modo adicional, é também interessante explorar as fontes de eficiência, uma vez que, como afirmam os autores, a identificação e separação das fontes controláveis e incontroláveis de variação de desempenho são essenciais para adoção de práticas de gestão e políticas públicas voltadas à

melhoria da performance institucional. Assim, o presente artigo desta tese se dedica ao intento de investigar as principais fontes de eficiência das instituições de microcrédito brasileiras, identificando algumas variáveis que contribuem para a condição de desempenho apresentada no artigo anterior.

Emprega-se o modelo estatístico de regressão *Tobit* na tentativa de delinear as principais variáveis influenciadoras da eficiência financeira das instituições de microcrédito brasileiras, tendo como ponto de partida a literatura sobre o tema, que alude a alguns importantes aspectos que afetam a performance dessas entidades. O levantamento inicial das variáveis candidatas a influenciadoras da eficiência financeira das instituições está assentado nas dimensões consensuais apontadas pelo *THE MIX - Microfinance Information Exchange* e *SEEP - Small Enterprise Education and Promotion Network* como as mais relevantes para a análise do desempenho financeiro das instituições de microcrédito/microfinanças, bem como naqueles aspectos aventados pelos artigos empíricos que se voltam para esse tema.

No que se refere ao modelo econométrico *Tobit*, a sua escolha como principal técnica econométrica para investigar os fatores influenciadores e/ou determinantes da eficiência técnica das instituições de microcrédito se justifica pelo fato de a variável dependente possuir valores restritos/limitados ao intervalo numérico 0 e 100 (ou 0 e 1, a depender da escala de mensuração). Para o caso de variáveis dependentes em que predomina essa particularidade, a literatura (FERREIRA; GONÇALVES; BRAGA, 2007; GREENE, 1993; MARTINEZ-GONZALEZ, 2008; NAWAZ, 2009; WOOLDRIDGE, 2002) considera apropriada a regressão *Tobit*.

Por fim, cabe mencionar que devido às restrições no acesso a informações e às limitações da base de dados utilizada no que se refere principalmente, ao número de instituições, algumas variáveis consideradas pela

literatura como importantes influenciadoras do desempenho microfinanceiro não puderam ser incluídas na abordagem analítica do presente artigo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Determinantes da eficiência financeira em instituições de microfinanças

A literatura internacional sobre fatores determinantes do desempenho e, de modo mais específico, sobre eficiência das instituições de microcrédito tem se avolumado nos últimos tempos, como ressaltado anteriormente. A prática metodológica comum em vários artigos é o cálculo do nível de eficiência das entidades em um primeiro momento e, em seguida, a investigação sobre os aspectos que conduzem a essa condição. Alguns trabalhos nesse sentido são: Ahlin, Lin e Maio (2011), Biener e Eling (2011), Imai et al. (2011), Martínez-González (2008), Masood e Ahmad (2010), Nawaz (2009), Pal. (2010) e Qayyum e Ahmad (2006). Outros como Ayayai e Sene (2010), Crombrughe, Tenikue e Sureda (2008), Ghani e Mahmood (2011), Gutiérrez-Nieto e Serrano-Cinca (2007) e Hermes, Lensink e Meesters (2009) se voltam diretamente para a perscrutação dos possíveis fatores influenciadores do desempenho.

O Quadro 1G (ANEXO G) resume esses e outros dos principais trabalhos encontrados na literatura especificamente sobre essa temática. A seguir, serão tecidos alguns comentários relativos a esses trabalhos, com o intuito de apresentar a linha de investigação adotada e as principais dimensões de análise por eles empregadas.

Segundo Fried, Lovell e Schmidt (2008), as diferenças de desempenho entre organizações podem ser atribuídas a diferenças na tecnologia de produção, escala de produção, eficiência operacional, bem como a variações específicas do ambiente de operação das organizações. Enquanto os três primeiros constituem aspectos controláveis pela organização e, na maioria das vezes, inerentes à sua política de gestão, o ambiente de operação abriga fatores que, embora afetem as organizações como um todo; são dificilmente por elas controláveis. Isolar as

variações de desempenho decorrentes de fatores controláveis daqueles não controláveis pela organização constitui aspecto de fundamental importância, assim como também é primordial identificar e distinguir os próprios fatores que ocasionam tais variações de desempenho.

Assim, como decorrência natural da questão acima explanada, ao abordar a eficiência operacional faz-se mister estar ciente de que os seus determinantes podem incluir fatores do ambiente econômico e operacional, bem como características específicas da gestão organizacional (MARTINEZ-GONZÁLEZ, 2008). As variáveis consideradas nos diversos trabalhos encontrados na literatura (ANEXO G) representam, parcial ou totalmente, esses fatores exógenos e endógenos mencionados.

Ahlin, Lin e Maio (2011), Hermes, Lensink e Meesters (2009) e Imai et al. (2011) volveram a atenção para a influência de fatores exógenos, especialmente do ambiente macroeconômico, sobre a performance das instituições de microfinanças. Hermes, Lensink e Meesters (2009) se dedicam a investigar a direção e a dimensão da influência do ambiente financeiro sobre as operações das instituições de microfinanças. Particularmente, os autores argumentam que a eficiência institucional é determinada pelo grau de desenvolvimento dos mercados financeiros. Os resultados encontrados sinalizam que sistemas financeiros mais desenvolvidos podem propiciar o surgimento e desenvolvimento de instituições de microfinanças mais eficientes. Isso porque, em um ambiente com instituições financeiras e bancos mais desenvolvidos o aumento da concorrência provê incentivos para que as instituições de microfinanças aprimorem a eficiência de suas atividades.

Ahlin, Lin e Maio (2011) também encontraram evidências interessantes nesse sentido. Eles investigaram em que medida o êxito das microfinanças depende do contexto do país em que as instituições estão inseridas. Trabalhando com dados de 373 instituições microfinanceiras, juntamente com informações

macroeconômicas e institucionais dos respectivos países, os autores encontraram resultados que apontam influência significativa do ambiente macroeconômico e macroinstitucional sobre desempenho da instituição, avaliado do ponto de vista da sustentabilidade financeira. Evidência disso, segundo os autores, é que o ponto de equilíbrio econômico-financeiro tende a ser alcançado mais facilmente em instituições sediadas em países de economia mais estabilizada. Além disso, a um sistema financeiro mais bem estruturado e fortalecido vinculam-se menores custos operacionais, menores taxas de juros e de inadimplência.

Corroborando os achados de Ahlin, Lin e Maio (2011) e Imai et al. (2011) constataram que fatores macroeconômicos como PIB e percentual de crédito doméstico influenciam positivamente a performance financeira das instituições de microfinanças, principalmente no que tange à rentabilidade, custos operacionais e qualidade da carteira. Também se analisou o impacto de fatores macroinstitucionais como nível de corrupção, *accountability* e estabilidade política sobre a performance das IMFs, sendo que tais variáveis se mostraram altamente influenciadoras do desempenho microfinanceiro.

Outra vertente da performance institucional nas microfinanças diz respeito aos fatores endógenos, sobre os quais a instituição exerce certo grau de controle e estão embutidos em suas estratégias e políticas de gestão. Os vários trabalhos supracitados (Quadro 1G, ANEXO G) abrangem, em sua maioria, fatores de natureza endógena, invocando para a análise indicadores de controle utilizados na prática de gestão das instituições de microcrédito, indicadores esses que compõem dimensões tidas como determinantes da eficiência financeira das instituições, em uma perspectiva mais ampla.

Nessa linha de investigação, com ênfase mais direcionada a fatores internos, Martinez-González (2008) dedicou-se a avaliar a eficiência técnica de uma amostra de instituições mexicanas e analisar os determinantes das diferenças de eficiência por meio da regressão *Tobit*. Alguns aspectos como

tempo de funcionamento da instituição, tamanho médio de empréstimo, montante de ativos, despesas operacionais, formato institucional, dentre outros, se mostraram como variáveis de considerável impacto sobre a eficiência institucional. Além da identificação desses aspectos, pode-se dizer que uma contribuição deste trabalho sedimenta-se na apresentação da incipiência do mercado microfinanceiro, em que o provimento de fontes públicas de *funding* não necessariamente conduz à eficiência das instituições nele inseridas.

Em etapa que sucede a investigação sobre subsídios e produtividade de instituições de microfinanças em todo o mundo, Nawaz (2009) inquire sobre os possíveis determinantes da eficiência no contexto microfinanceiro, utilizando variáveis como custo por funcionário, autossuficiência operacional, clientes/funcionário, percentual de mulheres, idade da instituição, formato institucional, metodologia de empréstimo. Os principais resultados apontam para a complementaridade entre eficiência e produtividade e associação negativa entre custo por funcionário e eficiência, bem como entre essa última e a dependência de subsídios. Adicionalmente, o trabalho também aponta a influência positiva do tempo de funcionamento sobre a eficiência institucional, enquanto, por outro lado, aquelas instituições que ofertam crédito em menores valores tendem a ser mais ineficientes, sinalizando um conflito entre os quesitos alcance social e eficiência.

Utilizando método *Stochastic Frontier Approach*, Masood e Ahmad (2010) investigaram os níveis de eficiência de instituições operadoras de microcrédito na Índia, enfocando especialmente os aspectos determinantes do desempenho dessas instituições. Os autores constataram baixos níveis de eficiência para as instituições analisadas, no entanto, constataram que esse é um aspecto variante ao longo do tempo. Em outras palavras, a idade da instituição exerce influência positiva sobre a eficiência da mesma, a despeito de outros

trabalhos como Martínez-González (2008) terem encontrado resultados que apontam para outro sentido.

Outro estudo interessante é o de Gutiérrez-Nieto e Serrano-Cinca (2007). Os autores analisam a relação entre as avaliações de *ratings* recebidos pelas instituições de microfinanças e o desempenho financeiro das mesmas. Os resultados encontrados pelos autores revelaram uma relação positiva entre a nota de *rating* financeiro atribuída às instituições e o porte das mesmas. Também se mostraram positivamente correlacionadas com as avaliações de *rating* as variáveis rentabilidade e produtividade, enquanto que, por outro lado, risco e *rating* tendem a se relacionar em direções opostas. Todos os achados do trabalho são coerentes com as bases teóricas propostas pela literatura, o que, segundo os autores, evidencia o valor das avaliações de *rating* para aqueles investidores interessados nas microfinanças.

Outra dimensão apregoada em alguns trabalhos como influenciadora do desempenho/eficiência institucional é o porte ou tamanho da instituição, mensurado pelo montante da carteira ativa ou valor do ativo total. Masood e Ahmad (2010) incluíram essa dimensão em suas análises, mas pode-se afirmar que foram Gutiérrez-Nieto e Serrano-Cinca (2007) que forneceram evidências significativas e contundentes da interferência desses fatores sobre o desempenho microfinanceiro. Considerando tanto carteira ativa quanto ativo total como variáveis descritoras do porte, os autores verificaram que as instituições maiores eram mais bem avaliadas, recebendo melhores notas de *rating*, o que denota uma vinculação positiva entre porte e desempenho.

Tomando o desempenho/eficiência sob o prisma da sustentabilidade financeira, Ayayai e Sene (2010) investigaram quais os fatores são determinantes para que uma instituição de microcrédito alcance a autossuficiência financeira e operacional. Utilizando dados de 217 instituições, de 1998 a 2006, os autores encontraram resultados interessantes.

Primeiramente, eles constataram a qualidade do portfólio – que se vincula a aspectos como carteira em risco, nível de inadimplência e perdas da carteira de empréstimo – como um dos fatores internos de maior importância para a concretização da sustentabilidade financeira da instituição. Em outras palavras, a gestão eficiente do risco de crédito constitui prática fundamental para que a instituição microfinanceira materialize níveis satisfatórios de autossuficiência financeira.

Outra questão interessante apontada pelos autores supramencionados diz respeito à taxa de juros. Os resultados do trabalho mostraram que a aplicação de taxas de juros em valores justos, que proporcionem lucros à instituição, aliada a práticas bancárias adequadas e gestão eficiente de gastos são quesitos indispensáveis à sustentabilidade financeira da instituição de microfinanças.

É importante aqui resgatar o que foi explanado na parte 1 desta tese, no que se refere aos problemas de seleção adversa e risco moral, problemas esses que tem como uma das grandes protagonistas a variável taxa de juros. De fato, como indicado por Crombrughe, Tenikue e Sureda (2008), essa variável estabelece um fator de fundamental importância para a análise, principalmente, do problema da seleção adversa no mercado de crédito. Empregando ganhos sobre a carteira como *proxy* para a taxa de juros, esses autores concluíram que houve uma tendência de deterioração da carteira de crédito das instituições analisadas quando se trabalhava com taxas de juros mais elevadas. Os resultados mostraram que a carteira em risco, variável utilizada para mensurar a qualidade da carteira, apresentou sinal negativo na análise de regressão, indicando uma relação negativa com os ganhos sobre a carteira.

Todos os trabalhos detalhados no Quadro 1G (ANEXO G) apontam dimensões e variáveis relevantes que influenciam e/ou explicam os níveis de eficiência das instituições microfinanceiras. Todos esses autores agregam à literatura à medida que buscam compreender os fatores essenciais para o

desempenho financeiro das instituições do campo de microfinanças. Embora seja nítida a relevância de todos os artigos listados, os comentários ora realizados estão assentados em apenas alguns desses mencionados artigos, uma vez que eles trazem discussões e delineiam dimensões de análise pertinentes e válidas para o caso específico deste trabalho, principalmente no que tange ao estabelecimento das variáveis explicativas a serem utilizadas para fins de análise dos determinantes de eficiência financeira das instituições avaliadas.

Além desses aspectos aludidos pelos artigos elencados no Quadro 1G (ANEXO G), este trabalho se pautará nas dimensões de desempenho preconizadas pelo *THE MIX* e *SEEP* (explanadas na próxima seção) para a especificação dos aspectos candidatos a determinantes da eficiência financeira na análise das instituições de microfinanças brasileiras. Em outras palavras, as dimensões e respectivos índices financeiros estabelecidos pelo *SEEP* e *THE MIX* também nortearão a escolha das variáveis explicativas a serem consideradas como possíveis condicionantes do desempenho/eficiência das instituições de microcrédito brasileiras.

2.2 Dimensões de análise da eficiência financeira nas instituições de microfinanças

Conforme explanado anteriormente, devido à diversidade de métodos e práticas de avaliação de desempenho financeiro das instituições de microfinanças, germinou um movimento de busca de consenso quanto às dimensões e indicadores que efetivamente podem ser considerados denotadores do desempenho institucional nessa área. Nesse sentido, foi desenvolvido e proposto por um grupo de estudiosos e organismos internacionais atuantes na indústria microfinanceira um conjunto padronizado de dimensões e índices financeiros como simbolizadores da performance institucional financeira em instituições de microcrédito (Barres et al., 2005), sendo apontados índices

financeiros relativos às seguintes dimensões: sustentabilidade e lucratividade, gestão de ativos e passivos, qualidade da carteira, eficiência e produtividade.

2.2.1 Sustentabilidade e lucratividade

A sustentabilidade a que se faz menção no contexto microfinanceiro possui um sentido restrito e específico, qual seja o sentido econômico-financeiro. Sob essa ótica, a sustentabilidade de uma instituição é entendida como sinônimo de autossuficiência, ou seja, refere-se à capacidade da instituição de cobrir satisfatoriamente seus custos com as receitas auferidas (LEDGERWOOD, 1998). Segundo Dum, Arbuckle e Parada (1998), a autossuficiência completa significa que a instituição é capaz de cobrir todos os seus custos, inclusive os de oportunidade e transação, e permanecer no mercado no longo prazo, sem precisar recorrer a recursos subsidiados e/ou provenientes de doações.

A sustentabilidade ou autossuficiência das instituições de microfinanças é, usualmente, mensurada em dois níveis: autossuficiência operacional (*operational self-sufficiency – OSS*) e autossuficiência financeira (*financial self sufficiency – FSS*). No nível da autossuficiência operacional, a instituição gera receitas operacionais suficientes para cobrir as despesas operacionais, incluindo salários, perdas em empréstimos e despesas administrativas. Já a autossuficiência financeira significa que além de cobrir despesas operacionais, a instituição também é capaz de cobrir o custo do capital e subsídios recebidos.

Sobre a autossuficiência financeira, Ledgerwood (1998) afirma que ela indica se a receita gerada foi suficiente para cobrir tanto os custos diretos (custos operacionais, custos financeiros e provisões para perdas) quanto os custos indiretos (custo ajustado do capital). O custo ajustado do capital é o custo de

manutenção do valor do patrimônio relativamente à inflação mais o custo de acesso a recursos a uma taxa comercial, não subsidiada.

Os indicadores de rentabilidade, por sua vez, mensuram o resultado líquido de uma instituição microfinanceira em relação à estrutura de seu balanço. Ajudam os investidores a avaliarem se estão ganhando um retorno adequado sobre os fundos investidos e auxiliam os gestores a avaliarem se as operações da instituição estão gerando resultados financeiros positivos (LEDGERWOOD, 1998). Esses indicadores tendem a resumir a performance da empresa em todas as áreas.

Os principais indicadores de rentabilidade são retorno sobre ativos (*return on assets – ROA*) e retorno sobre o patrimônio (*return on equity – ROE*). O *ROA* evidencia a capacidade da instituição em utilizar seus ativos para gerar retornos (CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR - CGAP, 2003). Ele mede o resultado líquido ganho sobre ativos totais, ou seja, a margem de rentabilidade gerada sobre os ativos da empresa. Já o *ROE* evidencia a capacidade institucional de remunerar o capital de seus investidores e de alargar sua base patrimonial por meio de lucros retidos. O cálculo desse indicador permite que os investidores avaliem a rentabilidade do capital por eles empregado em determinada instituição e comparem com investimentos alternativos (BARRES et al., 2005).

2.2.2 Gestão de ativos e passivos

Outra dimensão apontada como crucial na análise financeira das instituições de microfinanças diz respeito à administração de ativos e passivos. Segundo Barres et al. (2005), a base da intermediação financeira diz respeito à administração de ativos (aplicação/uso dos recursos) e passivos (fontes de recursos). Jansson et al. (2003) se referem à importância da análise dessa

dimensão na apreciação do desempenho financeiro nas microfinanças afirmando que ela assegura que a instituição tenha liquidez suficiente para arcar com os desembolsos de empréstimos a seus clientes, bem como o pagamento a seus credores.

Os indicadores preconizados por Barres et al. (2005) como componentes desse item serão explanados a seguir.

a) Custo dos Fundos

Esse indicador mensura o custo médio dos fundos captados pela instituição. É obtido pela divisão do total de despesas com juros e taxas pagas sobre o capital de terceiros pelo valor médio do capital de terceiros no período. Fornece o valor da taxa de juros combinada dos passivos da instituição. O denominador inclui todos os passivos de financiamento da instituição, incluindo empréstimos, fundos comerciais, subsidiados e captação de depósitos (JANSSON et al., 2003).

Segundo Barres et al. (2005), uma análise importante é estabelecida ao avaliar a diferença entre os resultados sobre a carteira e as despesas com financiamento. Essa diferença resulta na margem líquida de juros (*spread*), indicador essencial para determinar as taxas de juros a serem cobradas nos empréstimos de modo a cobrir os custos institucionais.

b) Alavancagem

A alavancagem refere-se ao nível de endividamento de uma instituição relativamente ao seu patrimônio. A informação sobre o nível de alavancagem responde à questão de quantas unidades monetárias adicionais foram mobilizadas de fontes comerciais ou subsidiadas para cada unidade monetária

proveniente de capital próprio/patrimônio da instituição (LEDGWERWOOD, 1998).

A alavancagem evidencia a capacidade da instituição de alavancar seu patrimônio utilizando-se de recursos provenientes de terceiros, notadamente, na forma de empréstimos, para o caso de instituições de microfinanças (BARRES et al., 2005).

O adequado balanceamento entre dívida e capital próprio é importante para garantir que a viabilidade financeira da instituição não esteja em risco. Se o montante de capital próprio for muito grande e a dívida muito pequena, a instituição estará limitando seu potencial de geração de rendimentos. Por outro lado, se o nível de uso de capital de terceiros for muito grande, incoerente com a capacidade de pagamento da instituição, isso pode evidenciar também alto nível de risco financeiro, à medida que existe a possibilidade de não haver capacidade de cumprir com seus compromissos financeiros, comprometendo sua solvência (RIBEIRO; CARVALHO, 2006).

c) Liquidez

No caso de instituições financeiras, o indicador de liquidez é uma medida da suficiência de caixa para pagar obrigações com depositantes, fornecedores de fundos e outros credores. A liquidez é especialmente importante para as instituições financeiras, uma vez que todo o seu negócio é baseado na boa gestão das entradas e saídas de dinheiro. Para as instituições microfinanceiras, manter recursos disponíveis suficientes não é importante apenas para saldar contas, salários e obrigações com credores, mas também para assegurar aos seus clientes a continuidade da concessão de empréstimos, propiciando aos mesmos: confiança na instituição como fonte de recursos para os seus empreendimentos e outros serviços financeiros (BARRES et al., 2005).

2.2.3 Qualidade da carteira

A qualidade da carteira consiste em uma área fundamental nas instituições financeiras, uma vez que a maior fonte de risco nessas instituições reside em suas carteiras de empréstimos (JANSSON et al., 2003) que, segundo Barres et al. (2005) constituem o principal ativo dessas instituições. Esse aspecto é determinante para o sucesso da instituição. Como afirma Arsyad (2005), atingir altas taxas de reembolso constitui uma condição necessária para que uma instituição de microfinanças se torne autossustentável em longo prazo.

Segundo Barres et al. (2005), os indicadores utilizados para avaliar a qualidade dos ativos são: carteira (portfólio) em risco, percentual de perdas, despesas com provisões e cobertura de riscos. Cada um deles será explicado a seguir.

a) Carteira em Risco (*Portfolio-at-Risk*)

O indicador de carteira em risco é a medida mais amplamente aceita para aferir a qualidade da carteira de empréstimos das IMFs. Ela evidencia o montante da carteira que está contaminado por atrasos e que, conseqüentemente, possui risco de não ser reembolsado, contribuindo, assim, para estimar o potencial de perdas futuras com base no desempenho atual da carteira. De modo amplo, carteira em risco pode ser definida como o saldo de todos os empréstimos em aberto que possuem algum atraso. É diferente do montante de empréstimos em atraso, uma vez que considera o valor vencido em atraso mais o saldo remanescente do empréstimo devido, ou seja, as parcelas em aberto que vencerão em datas futuras (LEDGERWOOD, 1998).

O período temporal para cálculo da carteira em risco pode ser definido pelo gestor/analista, sendo que a partir de 1 (um) dia de atraso, já é possível

efetuar o seu cálculo. O uso desse indicador deve ser acompanhado, portanto, de clara menção ao número de dias que está sendo considerado para o seu cálculo. No entanto, a carteira em risco referente a 30 (trinta) dias de atraso (PAR 30) é mais utilizada, representando o limiar além do qual os empréstimos são considerados de maior risco. Assim, o cálculo da carteira em risco é, geralmente, dado pela divisão do saldo médio de empréstimos com atraso superior a 30 dias, acrescido de todos os empréstimos renegociados pelo saldo total da carteira de empréstimos (carteira ativa) (BARRES et al., 2005).

b) Perdas

O indicador de perdas representa os empréstimos que a instituição retirou contabilmente de sua carteira de ativos devido ao fato de possuírem alta probabilidade de não serem pagos ou retornados à mesma. É calculado pela divisão do valor total lançado a perdas pelo saldo médio do portfólio, em determinado período (JANSSON et al., 2003).

A baixa ou retirada de um empréstimo da carteira é uma operação contábil que visa impedir que os ativos da instituição se tornem inflados por empréstimos que possuem grandes possibilidades de não serem recebidos. O lançamento à perda afeta o saldo médio da carteira e outros indicadores de qualidade dos ativos como a provisão para perdas e a carteira em risco. Além disso, esse indicador é altamente dependente da política de perdas estabelecida pela instituição, sendo, portanto, variante entre as instituições do setor. Tal política deve ser claramente definida, praticada e permanentemente monitorada pelos gestores, de modo a tomar decisões pontuais quanto aos valores a serem considerados como perda.

c) Despesas com Provisão

Esse indicador demonstra as despesas incorridas pela instituição por antecipar perdas futuras. Para instituições regulamentadas, a legislação prevê o montante mínimo a ser provisionado para perdas (JANSSON et al., 2003). No caso do Brasil, a resolução 2.682/99 do Banco Central do Brasil fornece as regras para classificação dos empréstimos segundo o seu nível de risco, bem como os percentuais de provisão para créditos de liquidação duvidosa para cada um desses níveis de risco (CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL, 1999).

No que se refere às instituições não regulamentadas, Jansson et al. (2003) afirmam que as práticas são muitas, incluindo a provisão da totalidade dos empréstimos concedidos (o que é raro), provisão de determinado percentual de novos empréstimos e a provisão de acordo com a qualidade da carteira. No Brasil, as instituições não regulamentadas (ONGs e OSCIPs) vinculadas ao Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado - PNMPO devem obedecer aos critérios estabelecidos por esse programa no que se refere às provisões para perdas. As despesas com provisão para perdas devem ser analisadas juntamente com o índice de cobertura de riscos.

d) Índice de cobertura de riscos

Esse indicador estima o percentual do portfólio que está coberto pela provisão/reserva para perdas, evidenciando o quão preparada está a instituição para enfrentar as circunstâncias negativas em que os valores em atraso da carteira em risco se tornem incobráveis, transformando-se em perdas efetivas para a instituição. Através do índice de cobertura de riscos, é possível constatar se a instituição possui condições financeiras e estrutura para absorver perdas que possam decorrer de suas atividades de concessão de crédito.

O índice de cobertura de riscos resulta da divisão do valor total provisionado a perdas pelo saldo dos empréstimos com atrasos superiores a 30 (trinta) dias.

2.2.4 Gestão operacional e produtividade

Os indicadores de gestão operacional e produtividade geram informação sobre em que medida a IMF gera receita para cobrir seus custos e despesas (LEDGERWOOD, 1998), e mostram como a instituição conduz suas atividades operacionais (JANSSON et al., 2003). Através do cálculo e comparação desses indicadores, a IMF poderá saber se ela está maximizando o uso dos seus recursos diversos.

Para Barres et al. (2005), os indicadores de produtividade demonstram se a instituição emprega adequadamente seus recursos, principalmente ativos e recursos humanos.

Os indicadores de produtividade recomendados por Barres et al. (2005) serão brevemente resumidos a seguir.

a) Custo por Cliente

Evidencia o quanto a instituição despende em gastos operacionais para manter um cliente ativo. É calculado pela divisão das despesas operacionais pelo número de clientes ativos, ou seja, clientes que possuem empréstimos em aberto ou outros produtos da instituição. Como o valor referente à carteira de empréstimos não entra no denominador, esse indicador impede que instituições que concedem empréstimos maiores e/ou em maiores volumes aparentem ser mais eficientes que instituições menores, viés presente no índice anterior (JANSSON et al., 2003).

b) Produtividade por agente de crédito

Decorre da divisão do número médio de tomadores ativos de empréstimo pelo número total de agentes de crédito. Tomadores ativos são aqueles clientes que possuem pelo menos um empréstimo em aberto (a saldar) com a instituição. Os agentes de crédito são funcionários responsáveis por uma parcela da carteira de empréstimos e que atuam interagindo diretamente com o cliente, na linha de frente do processo de concessão e monitoramento dos créditos. Não inclui funcionários da área administrativa (JANSSON et al., 2003).

c) Produtividade por funcionário

A mensuração da produtividade dos funcionários é fundamental e requer que se examine a habilidade dos mesmos em lidar com todos os clientes, incluindo tomadores de empréstimos, depositantes e outros clientes. Seu cálculo resulta da razão entre o número total de clientes ativos e o número total de funcionários. À medida que a instituição expande o leque de produtos ofertados, de modo a atender necessidades financeiras diversas, esse indicador se torna mais relevante para avaliar a produtividade dos funcionários, comparativamente ao índice anterior. No entanto, é importante destacar que baixos índices de produtividade não significam, necessariamente, que os funcionários não trabalham bem. Eles podem estar entravados em procedimentos e burocracia excessivos (BARRES et al., 2005; JANSSON et al., 2003).

3 METODOLOGIA

3.1 Modelo estatístico

Conforme já detalhado anteriormente, os valores/escores de eficiência resultantes da aplicação da aplicação da *DEA* (artigo1) estão situados entre 0 e 100 (ou entre 0 e 1, a depender da unidade de análise escolhida para mensuração). A investigação dos aspectos determinantes ou influenciadores da eficiência técnica financeira das instituições de microfinanças brasileiras, questão central deste artigo, é realizada por meio da análise de regressão, em que esses escores de eficiência obtidos na etapa anterior são considerados como variáveis dependentes no modelo econométrico. No entanto, tendo em conta o fato de esses escores estarem situados entre 0 e 100, a literatura aponta o modelo de regressão *Tobit* como mais apropriado para tal situação.

De acordo com Wooldridge (2002), o modelo *Tobit* pertence a uma classe de modelos com Variável Dependente Limitada - VDL, denominação essa que decorre da restrição que é imposta pelo regressando, conforme mencionado anteriormente. Uma VDL é definida, segundo o autor, como uma variável dependente cujo intervalo de valores é substancialmente restrito. Variáveis binárias constituem exemplos de VDL, uma vez que assumem somente dois valores, que são zero e um.

Outro tipo de VDL é aquela denominada resposta de solução de canto. Esse tipo de variável é zero para uma fração não desprezível da população, mas é aproximadamente distribuída de forma contínua ao longo de valores positivos. O modelo *Tobit* é especialmente conveniente para circunstâncias dessa natureza. Por esse motivo, o presente trabalho estipula essa especificação de modelo econométrico (modelo *Tobit*) como apropriada para analisar os fatores que se

relacionam à eficiência técnica das instituições de microfinanças brasileiras. Abaixo são delineadas as especificidades desse modelo.

Segundo Greene (1993), a formulação geral do modelo *Tobit* é dada por $Y_i^* = \beta' X_i + \varepsilon_i$, em que Y_i^* é uma variável não observável ou latente; X_i são as variáveis explicativas; e β' constitui o vetor de parâmetros a serem estimados. Satisfazendo as hipóteses do modelo de regressão linear clássico, assume-se que a variável latente possui distribuição normal e é homocedástica, ou seja, os erros são normalmente distribuídos, com média zero e variância constante σ^2 [$\varepsilon \sim N(0, \sigma^2)$].

Para o caso específico deste trabalho, as variáveis observadas Y_i são os escores de eficiência, aqui tomados como variável dependente do modelo; as variáveis explicativas X_i simbolizam alguns dos aspectos específicos apontados pela literatura como influenciadores do desempenho/eficiência das instituições de microfinanças. A variável dependente é limitada¹⁷ à direita uma vez que os escores de eficiência não extrapolam 100, que é o valor referente àquelas instituições situadas na fronteira de eficiência. Sobre essa questão, Martínéz-González (2008) lembra que, mesmo que as instituições não sejam detentoras das mesmas características em circunstâncias reais, todas aquelas situadas na fronteira terão o mesmo escore de eficiência.

Dessa forma, o modelo *Tobit* deste trabalho está assim delineado:

¹⁷ Segundo Wooldridge (2002), embora alguns autores considerem o modelo *Tobit* como possuindo a mesma estrutura dos modelos de regressão censurada, o termo limitado seria mais adequado, tendo em vista que a regressão com dados censurados constitui uma maneira de lidar com problemas de falta de informações para a variável resposta (Y), o que não constitui questão nuclear do modelo *Tobit*, que é apropriado, segundo os autores, para fornecer respostas a problemas de solução de canto com variáveis dependentes limitadas.

$$\begin{cases} Y_i = Y_i^* & \text{se } Y_i^* < 100 \\ Y_i = 100 & \text{se } Y_i^* \geq 100 \end{cases}$$

No que se refere à estimação dos modelos *Tobit*, Wooldridge (2002) considera que os métodos tradicionais de regressão não são apropriados para variáveis dependentes limitadas, uma vez que a variável dependente é em parte contínua e em parte discreta, o que imputa a esses modelos um caráter de não linearidade. Nessa situação, o método de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) gera estimativas viesadas e inconsistentes. Gujarati (2006) complementa que no contexto de estimação dos modelos *Tobit*, a Máxima Verossimilhança (MV) constitui método mais apropriado e confiável para estimativa dos parâmetros.

Tanto a dedução de modelos MQO quanto daqueles MV envolve uma série de cálculos econométricos cujo detalhamento foge ao escopo deste artigo. Pretende-se, aqui, apenas contextualizar e expor algumas características básicas do modelo *Tobit*, recorrendo aos expedientes econométricos apenas como um instrumento para tal finalidade. Além disso, como os procedimentos de obtenção de modelos dessa natureza já se encontram, atualmente, embutidos nos *softwares* estatísticos, a dedução numérica dos mesmos se torna uma rotina dispensável para os fins deste trabalho.

A avaliação global da validade do modelo *Tobit* é realizada através do Teste de Razão de Verossimilhança (*Likelihood Ratio – LR*), que visa identificar se as variáveis explicativas inseridas no modelo exercem alguma influência sobre a variável dependente. De acordo Wooldridge (2002), o teste *LR* é baseado no conceito do teste F no modelo de regressão linear. O teste F mede o acréscimo na soma dos quadrados dos resíduos quando as variáveis são retiradas do modelo. Seguindo a mesma lógica do teste F, o Teste de Razão de Verossimilhança se baseia na diferença das funções *log-verossimilhança* dos

modelos restrito e irrestrito. Segundo os autores, a ideia básica subjacente ao teste é de que como a estimação por máxima verossimilhança maximiza a função *log*-verossimilhança, a eliminação de variáveis geralmente conduz a uma função menor ou, pelo menos, não maior.

3.2 Variáveis de análise e fonte de dados

A seleção das variáveis explicativas inseridas no modelo *Tobit* foi embasada nas dimensões apontadas pela literatura como mais relevantes para aferir o desempenho financeiro das instituições de microfinanças. Essas dimensões foram elencadas e explicitadas na seção 2.2 do presente artigo. Conforme já mencionado, essas dimensões e indicadores refletem um consenso de estudiosos, gestores e organismos vinculados à indústria de microfinanças (como *SEEP* e *THE MIX*) sobre os aspectos financeiros mais relevantes a serem avaliados nas instituições de microcrédito.

Assim, foram escolhidos indicadores referentes a cada uma das dimensões de desempenho financeiro expostas anteriormente (sustentabilidade/lucratividade, gestão de ativos e passivos, qualidade da carteira, gestão operacional/produktividade). Devido à limitada disponibilidade de informações na base *THE MIX* (ANEXO D), não foi possível abarcar todos os indicadores pertencentes às dimensões de desempenho.

Além dos indicadores representativos das dimensões da performance financeira, foram escolhidas outras variáveis apontadas na literatura como relevantes para explicar o nível de eficiência financeira das instituições de microfinanças brasileiras, tomando por base os trabalhos listados no quadro 1G (ANEXO G), sobre os quais este artigo já teceu considerações anteriormente, especialmente Ayayai e Sene (2010), Gutiérrez-Nieto e Serrano-Cinca (2007), Martínez-González (2008) e Nawaz (2009).

Desse modo, levando em conta tanto a literatura geral sobre desempenho de instituições de microfinanças quanto a específica sobre os determinantes do desempenho e eficiência nas referidas instituições, bem como tendo em conta a questão prática de acesso a informações, considerou-se, inicialmente, a lista de variáveis explicativas a seguir esboçada para fins de construção do modelo *Tobit*, sendo as nove primeiras variáveis traçadas em formato de índices, e o restante em valores brutos ou variáveis qualitativas.

a) Índice de Autossuficiência operacional =

$$\frac{\text{receitas operacionais}}{(\text{despesas operacionais} + \text{despesas financeiras} + \text{despesas provisão para perdas})}$$

b) Retorno sobre Ativos = $\frac{\text{resultado operacional}}{\text{ativo total médio}}$

c) Retorno sobre Patrimônio Líquido = $\frac{\text{resultado líquido}}{\text{patrimônio líquido médio}}$

d) Relação Dívida/Capital ou Índice de Alavancagem =

$$\frac{\text{passivo}}{\text{capital próprio}}$$

e) Carteira em Risco 30 dias =

$$\frac{\text{saldo médio de empréstimos com atraso > 30 dias}}{\text{carteira ativa de empréstimos}}$$

f) Índice de Cobertura de Riscos

$$\frac{\text{valor total provisionado para perdas}}{\text{saldo médio de empréstimos com atraso > 30 dias}}$$

- g) Produtividade por Agente de Crédito: $\frac{\text{número de clientes ativos}}{\text{número de agentes de crédito}}$
- h) Produtividade por Funcionário: $\frac{\text{número de clientes ativos}}{\text{número de funcionários}}$
- i) Custo Operacional por Cliente: $\frac{\text{despesas operacionais}}{\text{número de clientes ativos}}$
- j) Percentual de Rendimento Real sobre a Carteira (%).
- k) Ativo Total (R\$).
- l) Percentual de Clientes Mulheres (%).
- m) Idade da Instituição: tempo de funcionamento (em anos).
- n) Formato Institucional: formato ONG, SCM ou Banco/Cooperativa.
- o) Metodologia de Crédito Predominante: Crédito Individual ou Crédito Solidário.

Os três primeiros indicadores simbolizam a dimensão de desempenho microfinanceiro denominada “Sustentabilidade e Lucratividade”; a dimensão “Gestão de Ativos e Passivos” é representada pelo indicador Relação Dívida/Capital; Carteira em Risco 30 dias e Índice de Cobertura de Riscos são representantes da categoria “Qualidade da Carteira”; Produtividade por Agente de Crédito, Produtividade por Funcionário e Custo Operacional por Cliente

pertencem à dimensão “Gestão Operacional e Produtividade”. As seis últimas variáveis constituem aspectos garimpados na literatura, sendo apontados em vários trabalhos específicos (ver ANEXO G) como influenciadores da eficiência econômico-financeira em instituições de microcrédito. Ressalte-se que os dois últimos itens foram inseridos no modelo econométrico utilizando-se do recurso variável *dummy*. Como variável dependente, utilizou-se os escores de eficiência financeira obtidos no artigo 1.

É importante esclarecer também que, devido à restrição imposta pelo reduzido número de observações em cada ano, optou-se por empregar o método de regressão com dados empilhados (*pooled regression*). Nesse modelo, os dados dos três anos são “empilhados” e estima-se a regressão como se cada observação fosse única, ou seja, como se não houvesse a presença de uma mesma instituição para os três anos da amostra. Nesse caso, são inseridas variáveis *dummy* para distinguir o período o qual as observações se referem. Segundo Wooldridge (2002), esse constitui um importante recurso quando se enfrenta limitações quanto ao tamanho da amostra. No presente trabalho foram empregadas duas variáveis *dummies* com vistas a discriminar as observações pertencentes a 2009 e 2010, utilizando 2008 como categoria-base.

Além disso, também em decorrência do reduzido número de instituições que compõem a amostra, foi necessária a adoção do procedimento de regressão *stepwise* para escolha das variáveis componentes do modelo final ajustado. De acordo com Brooks (2008), o método de regressão *stepwise* consiste em um procedimento automático de seleção que escolhe as variáveis mais relevantes dentre um conjunto inicial de candidatas a variáveis explicativas. O procedimento mais comum é o unidirecional para frente (*forwards*), em que começa com nenhuma variável na regressão, e insere, uma a uma, as variáveis no modelo, começando com aqueles de menores *p-values*. O procedimento tem continuidade até que o próximo *p-value*, em relação àqueles referentes às

variáveis já incluídas no modelo, seja maior que o limite estipulado pelo pesquisador. O presente trabalho adotou o procedimento *stepwise forwards*, com limite *p-value* de 0,2, conforme recomendado por Brooks (2008, p. 104).

No que se refere aos dados para operacionalização dos modelos, eles foram obtidos na plataforma *on line THE MIX*, procedimento similar ao adotado no artigo 1. Foram utilizados dados dos três anos de análise, constituindo um total de 70 observações (instituições), distribuídas da seguinte maneira: 29 em 2008; 23 em 2009 e 18 em 2010. Embora os fatores do ambiente externo, especialmente aqueles de natureza macroeconômica, constituam elementos de fundamental importância e exerçam significativo impacto sobre as atividades das IMFs, a ausência de tais informações na base *THE MIX* impossibilitou a inclusão dos mesmos na análise.

O *software* econométrico utilizado para execução dos procedimentos estatísticos e desenvolvimento do modelo *Tobit* foi o *Eviews 6.0*.

4 RESULTADOS

4.1 Análise geral do modelo *Tobit*

Em um primeiro momento, o modelo estatístico foi construído através da inserção de todas as variáveis, incluindo as *dummies* relativas ao formato institucional, metodologia de crédito e período de referência (2008, 2009 ou 2010). O procedimento *stepwise* implementado encarregou-se de selecionar aquelas variáveis mais relevantes, que vieram a compor o modelo final. No entanto, faz-se mister esclarecer que a variável dependente (escore de eficiência financeira) foi considerada como variável pertencente, *a priori*, ao modelo, não sendo abarcada pelo procedimento *stepwise*.

O modelo *tobit* final ajustado é representado na Tabela 1.

Tabela 1 Resultados modelo *Tobit*

Variável dependente: Escore Eficiência Financeira			
Variáveis explicativas	Coefficientes	Estatística Z	Valor P
Constante	3,2623	0,40746	0,6837
Autossuficiência Operacional	56,7937	11,02153	0,0000
Relação Dívida/Capital	0,6327	1,74407	0,0811
Carteira em Risco	-56,9665	- 2,90672	0,0037
Clientes ativos/agente de crédito	0,0374	3,48872	0,0005
Rendimento sobre a Carteira	-22,8418	- 2,38184	0,0172
Ativo Total	0,00001	1,56088	0,0986
	<i>Log Likelihood Ratio</i>	96,5270	
	<i>P-value</i>	0,0000	

4.2 Análise das variáveis do modelo

A representatividade da dimensão sustentabilidade/lucratividade é materializada através da inserção do indicador autossuficiência operacional no modelo construído. O fato de ter sido selecionada essa variável, prescindindo-se

outras como *ROE* e *ROA* evidencia a importância da autossuficiência operacional como indicador de desempenho das instituições de microfinanças.

De fato, no contexto microfinanceiro, esse indicador é de suma importância, sendo vastamente utilizado no âmbito da prática gerencial. Conforme já ressaltado, a autossuficiência completa significa que a instituição é capaz de cobrir todos os seus custos com as receitas auferidas sem precisar recorrer a recursos subsidiados e/ou provenientes doações (DUM; ARBUCKLE; PARADA, 1998). No entanto, o conceito assume um caráter mais amplo, que está associado à permanência, à continuidade da instituição no mercado (NAVAJAS et al., 2000). É nesse sentido que Schreiner (1999) considera que a autossuficiência refletirá a habilidade da instituição repetir sua performance e assim permanecer no mercado em que está inserida.

No contexto microfinanceiro brasileiro, marcado pela presença e atuação predominante de organizações não governamentais, a questão da autossuficiência é primordial. As instituições de microcrédito / microfinanças brasileiras, em sua maioria, são pequenas e frágeis, sendo que poucas atingem sustentabilidade ou autonomia operacional e financeira (BARONE et al., 2002; CARNEIRO et al., 2004; GOLDMARK; POCKROSS; VECHINA, 2001; MAZZUTTI, 2005). Por outro lado, a concretização de níveis satisfatórios de autonomia financeira se torna uma necessidade cada vez mais premente, principalmente diante das exigências dos diversos organismos governamentais e de apoio do setor microfinanceiro de que as instituições alcancem escalas de operação e se tornem autossustentáveis. Além disso, os doadores multilaterais que fornecem recursos para as instituições de microcrédito estão se tornando mais criteriosos, focando regiões específicas e exigindo critérios de desempenho por parte da instituição que recebe os recursos (LAUDE, 2008).

Reunidos, todos os fatores acima mencionados fornecem estímulos e/ou requerimentos de maior foco em sustentabilidade por parte das instituições de

microcrédito no Brasil, imputando a essas entidades a necessidade de volverem sua atenção para esse quesito, que tem sido eleito como fundamental para a eficiência/desempenho financeiro das mesmas. Assim, a agregação do indicador de autossuficiência, bem como a magnitude assumida pelo seu coeficiente no modelo *tobit* (coeficiente positivo e altamente significativo) demonstram a influência e a importância desse item no contexto do desempenho financeiro das microfinanças.

No que se refere à dimensão gestão de ativos/passivos, o indicador que a representa no modelo é a relação dívida/capital, cujo coeficiente positivo indica um efeito marginal favorável da alavancagem sobre a eficiência financeira. Em outras palavras, instituições com maiores níveis dívida/capital tendem a apresentar também maiores níveis de eficiência financeira. De fato, a literatura menciona que, diante das especificidades das estruturas de governança nas organizações, a presença de capital de terceiros, até certo limite, pode impactar positivamente na eficiência das instituições microfinanceiras. Como já ressaltado por Ribeiro e Carvalho (2006), o adequado balanceamento entre dívida e capital próprio é salutar à viabilidade e eficiência financeira das instituições de microfinanças.

Embora a *dummy* referente ao formato institucional não tenha alcançado o nível de significância suficiente para sua inserção no modelo, acredita-se que a questão da alavancagem possua estreita relação com a estrutura de propriedade/formato institucional da entidade de microcrédito. De um modo geral, as instituições regulamentadas (SCMs, bancos e cooperativas) apresentam graus mais elevados de alavancagem. Os dados obtidos neste trabalho relativos ao índice dívida/capital corroboram essa hipótese. Verificou-se que a relação dívida/capital média é notavelmente maior em instituições regulamentadas (3,67 em 2008; 3,23 em 2009; 6,26 em 2010) comparada aos valores médios do mesmo índice para todas as instituições (2,82 em 2008; 2,01 em 2009; 2,43 em

2010). Jansson et al. (2003) consideram que esse fenômeno se deve ao fato de as instituições microfinanceiras regulamentadas possuírem mais fácil acesso a fontes de recursos comerciais, o que as leva a empregar níveis maiores de capital de terceiros comparativamente às aquelas instituições não regulamentadas.

A variável carteira em risco foi selecionada pelo método *stepwise* para compor o modelo *tobit*, preterindo-se a variável índice de cobertura de riscos, que era igualmente candidata na dimensão qualidade da carteira. Verifica-se, pelo coeficiente da carteira em risco, que há um efeito marginal negativo desse indicador sobre a eficiência financeira, sendo que a magnitude do coeficiente (dentre todas as variáveis inseridas no modelo, essa foi a que apresentou maior coeficiente) mostra a importância dessa variável como influenciadora do desempenho institucional no microcrédito.

Os resultados do trabalho corroboram questões aludidas na literatura sobre o fato de a qualidade da carteira se constituir em condição mais que necessária para a eficiência e sustentabilidade da instituição no longo prazo, principalmente tendo em vista que as carteiras de empréstimos constituem os principais ativos das instituições. Sobre esse aspecto, Rosenberg (2009) considera que a qualidade da carteira tem se apresentado com uma *proxy* para avaliar a competência geral da administração da instituição.

Especificamente falando da carteira em risco, Ledgerwood (1998) considera que a informação gerada por esse indicador reflete o verdadeiro risco de inadimplência, uma vez que considera todo o montante de empréstimos em risco, não apenas o valor das parcelas em atraso. Se os percentuais de inadimplência atingem níveis muito altos, eles podem fugir do controle e comprometer não só a carteira de créditos, como também o futuro da instituição.

Em comparação com outras organizações de intermediação financeira, a qualidade da carteira se torna ainda mais relevante nas instituições de microfinanças, diante da não existência de garantias reais. Por outro lado, a

qualidade da carteira e, conseqüentemente o risco podem ser de difícil mensuração (JANSSON et al., 2003). Nesse ponto, há que se mencionar sobre as especificidades da metodologia de concessão de crédito e, principalmente, o importante papel desempenhado pelo agente de crédito, que tem a função de, através do acompanhamento e monitoramento do empreendimento do cliente, atribuir qualidade à carteira de empréstimos e minimizar os níveis de inadimplência.

Outra variável incluída no modelo clientes ativos/agente de crédito, de modo a retratar a dimensão gestão operacional/produktividade. O modelo rejeitou a inclusão das três outras variáveis candidatas para essa dimensão de análise (despesas operacionais, custo por cliente, produtividade por funcionário), o que, aliado à significância do coeficiente, torna patente a relevância desse indicador para o contexto de desempenho microfinanceiro.

De acordo com Barres et al. (2005) esse é um dos indicadores de desempenho mais reconhecidos na indústria microfinanceira. Assume-se um impacto positivo sobre a produtividade, ou seja, quanto maior esse indicador, maior a eficiência e desempenho da instituição no que se refere a esse aspecto. A sua tendência é de aumentar até atingir uma faixa ideal, e em seguida se estabilizar. Dantas (2005) acrescenta que, tendo em conta o grau de maturidade da instituição, a entidade deve se esmerar para alcançar níveis ótimos de clientes ativos por agente de crédito para que não sejam afetados outros indicadores que determinam seu crescimento.

A penúltima variável agregada pelo modelo *tobit* foi rendimento sobre a carteira, cujo coeficiente se mostrou significativo e com sinal negativo, apontando para um efeito marginal negativo do indicador sobre a eficiência. Na realidade, o rendimento sobre a carteira foi inserido, no rol de variáveis candidatas, como uma *proxy* das taxas de juros adotadas pelas instituições. Práticas similares foram adotadas em Ayayai e Sene (2010) e Crombrughe,

Tenikue e Sureda (2008) como uma alternativa para incluir esse importante aspecto, diante da inexistência de informações a ele relativas na base *THE MIX*. Ressalte-se que essa escassez de informações reflete a própria dificuldade prática das instituições (principalmente das organizações não governamentais) em estipular e gerenciar adequadamente suas taxas de juros.

Sobre o impacto negativo dessa variável sobre a eficiência, acredita-se que ele revela, em termos concretos, os efeitos da assimetria de informação no mercado de microfinanças brasileiro, assunto amplamente esboçado na parte 1 da presente tese. Taxas de juros elevadas podem ocasionar o problema de assimetria informacional denominado seleção adversa no mercado de crédito, como prevê a teoria econômica. Sobre essa questão, Crombrughe, Tenikue e Sureda (2008) elucidam que tomadores de recursos detentores de bons projetos, fontes seguras de recursos e com baixas probabilidades de inadimplência não podem arcar com altas taxas de juros. Assim, taxas de juros elevadas tendem a expulsar esse tipo de tomador de crédito, deixando aqueles com projetos mais arriscados, fontes voláteis de recursos e, conseqüentemente, maiores chances de virem a se tornar inadimplentes. Nesse sentido, as taxas de juros estipuladas podem se constituir em principal pivô para a deterioração da carteira de empréstimos da instituição, ocasionando, a partir de certo ponto, um decréscimo nos ganhos auferidos pelas instituições concessoras de microcrédito, já que os seus lucros/sobras dependem da probabilidade de pagamento (e, conseqüentemente, do risco) dos tomadores de crédito.

Acredita-se, assim, que a questão acima delineada pode constituir uma justificativa plausível para a relação inversa entre a variável rendimentos com a carteira e a eficiência financeira, tornando patente, para o caso do mercado microfinanceiro brasileiro, a influência de problemas de assimetria informacional, tal como apregoado pela literatura econômica. Nesse sentido, torna-se importante e necessário que as instituições de microfinanças brasileiras

levem em conta essa questão quando da implementação e gestão de suas políticas de juros. Ou seja, precisam considerar que pode não ser vantajoso elevar as taxas de juros cobradas a partir de certo ponto, uma vez que isso pode provocar um decréscimo nos seus ganhos sobre a carteira em decorrência dos efeitos da seleção adversa se mostrarem mais robustos que os ganhos marginais com os aumentos de juros.

A última variável que figura no modelo *tobit* foi o ativo total, inserida para representar o porte das instituições em classificação realizada de acordo com critérios do Banco Central, como já explicitado no artigo 1. Ressalte-se que, embora o coeficiente dessa variável tenha apresentado baixíssimo grau de significância e magnitude, a análise do sinal acena para influência positiva do porte sobre os padrões de eficiência das instituições. Esse resultado, de certa forma, era previsível, tendo em vista as vantagens, em termos de escala, que marcam a operacionalidade das instituições de maior porte. Tais vantagens se fazem refletir, principalmente, nos itens carteira ativa e número de clientes, variáveis de *outputs* presentes nos modelos de eficiência construídos no artigo 1. Resultados similares foram encontrados em vários trabalhos, a exemplo, Gutiérrez-Nieto e Serrano-Cinca (2007) e Qayyum e Ahmad (2006).

4.3 Considerações sobre aspectos não abrangidos no modelo

As *dummies* relativas a formato institucional, metodologia de crédito predominante e período de referência não se mostraram significativas e não foram apontadas pelo modelo como possuindo influência relevante na determinação de padrões de eficiência das instituições de microfinanças brasileiras. Apesar desse resultado, optou-se por realizar uma análise das duas primeiras, que pode ser visualizada abaixo.

Tabela 2 Níveis médios de eficiência de acordo com formato institucional e metodologia de crédito

		Eficiência Financeira	Teste <i>Kruskal Wallis</i>	Significância
Formato Institucional	ONG	67,87	5,64	0,116
	SCM	85,32		
	Banco/Cooperativa	85,53		
Metodologia de Crédito	Crédito Individual	74,87	1,239	0,06
	Crédito Solidário	69,15		

A Tabela 2 evidencia os escores médios de eficiência das instituições, segmentados de acordo com as características formato institucional e metodologia de crédito predominante, bem como o teste estatístico não paramétrico *Kruskal Wallis*, que compara médias de duas ou mais amostras independentes.

A segmentação por formato institucional sugere a superioridade de eficiência financeira das instituições regulamentadas (cooperativas, SCMs e bancos) em relação às não regulamentadas (ONGs), conforme expressam os resultados da Tabela 2. No entanto, o teste *Kruskal Wallis* não se mostrou significativo para o formato institucional, ensejando que essas diferenças não são estatisticamente relevantes. Assim, embora seja de ampla alusão na literatura a suposta superioridade de desempenho financeiro das instituições regulamentadas em relação às não regulamentadas – pelo fato de as estratégias de atuação das instituições regulamentadas, constituídas com finalidade lucrativa estarem focadas, principalmente, na maximização de resultados financeiros – os resultados deste trabalho não apontam, de forma conclusiva, para essa direção.

Outro aspecto analisado foi a metodologia de concessão de crédito predominante na instituição. Embora o método *stepwise* não tenha agregado essa variável ao modelo *tobit*, como essa questão constitui uma peculiaridade especial das instituições de microcrédito, o presente trabalho julga necessário tecer algumas considerações a respeito da mesma.

A Tabela 2 evidencia as diferenças nos níveis médios de eficiência financeira de acordo com a metodologia de crédito predominante na instituição. O nível de significância do teste *Kruskal Wallis* aponta para as diferenças de eficiência quando as instituições são agrupadas de acordo com esse critério, sendo que as instituições em que a forma de concessão de crédito preponderante e o grupo solidário possuem menores níveis médios de eficiência financeira do que aquelas em que prevalece a concessão de crédito individual. De certa forma, esses resultados eram esperados e condizentes com outros estudos já realizados (NAWAZ, 2009). As instituições que concedem microcrédito através da metodologia de grupos solidários tendem a apresentar resultados financeiros menos contundentes, uma vez que precisam arcar com uma estrutura operacional e de custos muito maiores para operacionalizar o crédito solidário, quando comparado àquela necessária para concessão de crédito individual. Por outro lado, elas tendem a apresentar resultados mais expressivos no âmbito social, tendo em vista que, ao utilizarem garantia solidária ao invés de garantias reais, essas instituições conseguem atingir clientes economicamente menos favorecidos, para quem o microcrédito e as garantias solidárias foram originalmente projetados.

Em sua maioria, as instituições de microcrédito tendem a concentrar clientes mulheres em suas carteiras de empréstimos, seguindo a tradição da experiência pioneira de microcrédito empreendida no *Grameen Bank* por Muhammad Yunus, que focou o atendimento às mulheres como estratégia para aprofundar o alcance social e, concomitantemente, manter taxas satisfatórias de recuperação/adimplência dos empréstimos. Por esse motivo, vários trabalhos (AYAYAI; SENE, 2010; CROMBRUGGHE; TENIKUE; SUREDA, 2008; HERMES; LENSINK; MEESTERS, 2009; HERMES; LENSINK; MEESTERS, 2011; NAWAZ, 2009) apontam essa variável como importante fator de influência sobre a eficiência das instituições de microcrédito, sendo a

expectativa inicial de que ela exerça influência positiva sobre a eficiência. No entanto, os resultados encontrados neste trabalho não forneceram respaldo empírico para essa expectativa, uma vez que essa variável não foi escolhida pelo método *stepwise*, não sendo considerada, para fins de composição estatística do modelo *Tobit*, como relevante para explicar os níveis de eficiência financeira das instituições microfinanceiras.

Por fim, os resultados do presente trabalho indicam que a idade tende a não exercer influência sobre a eficiência financeira das instituições, sendo que essa variável não foi selecionada para compor o modelo *tobit*. A literatura menciona que, em geral, as instituições mais maduras e estabilizadas tendem a desfrutar as vantagens financeiras decorrentes da experiência organizacional na prática microfinanceira, acumulada ao longo dos anos, e que reflete, principalmente, o processo de aprendizado de colaboradores e gestores (HERMES; LENSINK; MEESTERS, 2011). Quando isso não ocorre, Martínez-González (2008) elucida que um provável motivo é a ausência de mecanismos institucionais para explicitar e materializar o conhecimento gerado, o que pode ser um reflexo de problemas de gestão de pessoal, como alta rotatividade e deficiência de capacitação. Essa situação invoca, assim, a necessidade de investimento, por parte da instituição, em treinamento e capacitação de seus colaboradores.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente artigo teve como objetivo investigar os fatores que influenciam e/ou são determinantes para a eficiência financeira das instituições de microcrédito brasileiras, de modo a materializar o terceiro objetivo específico da tese. Para tal, foram utilizados os escores de eficiência financeira obtidos anteriormente (artigo 1) como variável dependente e alguns indicadores apontados pela literatura como possíveis variáveis a impactarem a eficiência das instituições no que tange aos resultados financeiros. Particularmente, no ensejo por averiguar a pertinência de dimensões/indicadores apontados por órgãos internacionais como os mais relevantes para a análise financeira nas entidades de microcrédito, buscou-se inspiração nessas referidas dimensões para apontar o conjunto de inicial de possíveis variáveis independentes.

O emprego do modelo econométrico *tobit* de regressão evidenciou que as variáveis autossuficiência operacional, relação dívida/capital, carteira em risco, clientes ativos/agente de crédito, rendimento total da carteira e ativo total são importantes aspectos a exercerem influência sobre o nível de eficiência financeira e conseqüentemente, sobre o desempenho das instituições no que se refere a essa seara teórica e prática. Particularmente, a autossuficiência operacional, carteira em risco 30 dias e clientes ativos/agente de crédito se mostraram altamente significativos e impactantes sobre a eficiência financeira das instituições de microcrédito analisadas, denotando a importância crucial da adequada gestão desses aspectos para alcance de níveis satisfatórios de eficiência e resultados financeiros.

Acredita-se que os resultados encontrados neste artigo avultam os aspectos financeiros que merecem atenção especial na gestão das instituições de microcrédito brasileiras, por se tratarem de variáveis “maciçamente” influenciadoras do desempenho institucional. Assim, ao apontar os principais

aspectos que exercem influência sobre a eficiência financeira, este trabalho pode fornecer direcionamentos para a gestão dessas instituições, no sentido de que sejam adotadas estratégias focalizadas especificamente nesses quesitos que, eventualmente, necessitem de redefinições e possíveis mudanças / aprimoramentos.

Essa questão se mostra importante, principalmente no que tange ao cenário de microcrédito brasileiro, que é estigmatizado pela presença de muitas entidades de pequeno porte, as quais se defrontam com grandes problemas em nível de gestão, especialmente, no que se refere á faceta financeira.

Por fim, pode-se dizer que o trabalho contribui para corroborar, para o cenário brasileiro, a importância e coerência de variáveis apontadas por organismos internacionais como *THE MIX*, além de outros elencados pela literatura específica, como importantes dimensões analíticas da performance institucional financeira no microcrédito.

REFERÊNCIAS

- AHLIN, C.; LIN, J.; MAIO, M. Where does microfinance flourish? Microfinance institution performance in macroeconomic context. **Journal of Development Economics**, Amsterdam, v. 95, n. 2, p. 105-120, 2011.
- ARSYAD, L. An assessment of microfinance institution performance: the importance of institutional environment. **International Journal of Business**, Bedford, v. 7, n. 3, p. 391-342, 2005.
- AYAYAI, G.; SENE, M. What drives microfinance institutions' financial sustainability? **The Journal of Developing Areas**, Macomb, v. 44, n. 1, p. 303-324, 2010.
- BARONE, F. et al. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. 65 p.
- BARRES, I. et al. **Measuring the performance of microfinance institutions: a framework for reporting, analysis and monitoring**. Washington: SEEP NETWORK, 2005. 110 p.
- BIENER, C.; ELING, M. The performance of microinsurance programs: a data envelopment analysis. **The Journal of Risk and Insurance**, Orlando, v. 78, n. 1, p. 83-115, 2011.
- BROOKS, C. **Introductory econometrics for finance**. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University, 2008. 641 p.
- CARNEIRO, M. et al. O cálculo do ponto de equilíbrio econômico como ferramenta de planejamento e controle financeiro em organizações de microcrédito: um estudo de caso na crescer – crédito solidário. In: ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 29., 2004, Curitiba. **Anais...** Curitiba: ANPAD, 2004. 1 CD ROM.
- CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL. **Resolução nº 2682 de 22 de dezembro de 1999**. Dispõe sobre critérios de classificação das operações de crédito e regras para constituição de provisão para créditos de liquidação duvidosa. Disponível em: <<https://www3.bcb.gov.br/normativo/detalharNormativo.do?method=detalharNormativo&N=099294427>>. Acesso em: 23 dez. 2011.

CROMBRUGGHE, A.; TENIKUE, M.; SUREDA, J. Performance analysis for a sample of microfinance institutions in India. **Annals of Public and Cooperative Economics**, Hoboken, v. 79, n. 2, p. 269-299, 2008.

DANTAS, V. **A tecnologia do microcrédito produtivo e orientado**. [S. l.: s. n.], 2005. 8 p. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em: 10 jun. 2010.

DUM, E. G.; ARBUCKLE, J. G.; PARADA, M. R. **Extending microfinance approaches into the agricultural sector**: a review of key concepts. 1998. Disponível em: <<http://www.microfinancegateway.org>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

EJIGU, L. Performance analysis of a sample of microfinance institutions of Ethiopia. **International NGO Journal**, Nairobi, v. 4, n. 5, p. 287-298, 2009.

FERREIRA, M. A. M.; GONÇALVES, R. M. L.; BRAGA, M. J. Investigação do desempenho das cooperativas de crédito de Minas Gerais por meio da análise envoltória de dados (DEA). **Economia Aplicada**, Ribeirão Preto, v. 11, n. 3, p. 425-445, 2007.

FRIED, H. O.; LOVELL, C. A. K.; SCHMIDT, S. S. **Efficiency and productivity**. In: _____. **The measurement of productive efficiency and productivity change**. New York: Oxford University, 2008. p. 3-91.

GHANI, U.; MAHMOOD, Z. Factors influencing performance of microfinance firms in Pakistan: focus on marketing orientation. **International Journal of Academic Research**, Baku, v. 3, n. 5, p. 125-132, 2011.

GOLDMARK, L.; POCKROSS, S.; VECHINA, D. **A situação das microfinanças no Brasil**. Rio de Janeiro: BNDES, 2001. 24 p.

GREENE, W. **Econometric analysis**. 2nd ed. New Jersey: Prentice Hall, 1993. 791 p.

GUJARATI, D. **Econometria básica**. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006. 812 p.

GUTIÉRREZ-NIETO, B.; SERRANO-CINCA, C. Factors explaining the rating of microfinance. **Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly**, Washington, v. 36, n. 3, p. 439-464, 2007.

HERMES, N.; LENSINK, R.; MEESTERS, A. **Financial development and the efficiency of microfinance institutions**. Groningen: Centre for International Banking, Insurance and Finance, University fo Groningen, 2009. Disponível em: <<http://ssrn.com>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

HERMES, N.; LENSINK, R.; MEESTERS, A. Outreach and efficiency of microfinance institutions. **World Development**, Oxford, v. 39, n. 6, p. 938-948, 2011.

IMAI, K. et al. **Performance of microfinance institutions: a macroeconomic and institutional perspective**. Kobe: Research Institute for Economics and Business Administration, Kobe University, 2011. Disponível em: <<http://www.rieb.kobe-u.ac.jp>>. Acesso em: 20 fev. 2012.

JANSSON, T. et al. **Performance indicators for microfinance institutions: technical guide**. 3rd ed. Washington: Microrate and Inter-American Development Bank, 2003. 52 p.

LAUDE, A. Funding para as microfinanças: fontes internacionais. In: SEMINÁRIO DO BANCO CENTRAL SOBRE MICROFINANÇAS, 7., 2008, Belo Horizonte. **Anais...** Belo Horizonte: BACEN, 2008. 1 CD ROM.

LEDGERWOOD, J. **Microfinance handbook: an institutional and financial perspective**. Washington: The World Bank, 1998. 262 p.

MARTÍNEZ-GONZÁLEZ, A. **Technical efficiency of microfinance institutions: evidence form Mexico**. 2008. 151 p. Thesis (Master of Science) – Rural Finance Programa, Graduate School of the Ohio State University, Ohio, 2008.

MASOOD, T.; AHMAD, M. Technical efficiency of microfinance institutions in India – A Stochastic Frontier Approach. **Journal of Social and Management Sciences**, Atlanta, v. 39, n. 3, p. 160-176, 2010.

MAZZUTTI, C. C. **Microfinanças no Brasil: afinal, existe um *trade-off* entre o foco na pobreza e a sustentabilidade financeira?** 2005.191f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005.

NAVAJAS, S. et al. Microcredit and the poorest of the poor: theory and evidence from Bolivia. **World Development**, Oxford, v. 28, n. 2, p. 333-346, 2000.

NAWAZ, A. **Efficiency and productivity of microfinance**: incorporating the role of subsidies. Bruxelles: Université Libre de Bruxelles, 2009. Disponível em: <<http://www.microfinancegateway.org>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

PAL, D. Measuring technical efficiency of microfinance institutions in India. **Indian Journal of Agricultural Economics**, Bombay, v. 65, n. 4, p. 630-657, 2010.

QAYYUM, A.; AHMAD, M. **Efficiency and sustainability of microfinance institutions in South Asia**. Islamabad: Pakistan Institute of Development Economics, 2006. Disponível em: <<http://www.microfinancegateway.org>>. Acesso em: 31 ago. 2011.

RIBEIRO, C. T.; CARVALHO, C. E. **Do microcrédito às microfinanças**: desempenho financeiro, dependência de subsídios e fontes de financiamento: uma contribuição à análise. São Paulo: EDUC, 2006. 210 p.

ROSENBERG, R. **Measuring results of microfinance institutions**: minimum indicators that donors and investors should track. technical guide. Washington: CGAP/The World Bank Group, 2009. 27 p. Disponível em: <<http://www.cgap.org>>. Acesso em: 31 ago. 2011.

SCHREINER, M. **A framework for measuring the performance and sustainability of subsidized development finance institutions**. Medina: The Ohio State University, 1999. Manuscript. Disponível em: <<http://www.microfinance.com>> Acesso em: 31 ago. 2011.

THE CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR. **Microfinance consensus guidelines**: definitions of selected terms, ratios and adjustments for microfinance. Washington: CGAP/The World Bank Group, 2003. Focus Note, n. 22. Disponível em: <<http://www.cgap.org>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

WOOLDRIDGE, J. M. **Introductory econometrics**: a modern approach. 2nd ed. Mason: South Western, 2002. 824 p.

**ARTIGO 3 Desempenho social das instituições de microcrédito brasileiras:
estudo de caso do Fundo Rotativo da Ação da Cidadania –
Creddadania**

1 INTRODUÇÃO

A missão e os objetivos sociais das instituições de microcrédito/microfinanças geralmente recaem sobre aspectos que incluem redução de pobreza, extensão de serviços financeiros apropriados a pessoas excluídas do setor bancário, contribuição para geração de trabalho e renda. De uma maneira geral, especialmente o combate à pobreza consiste em um aspecto amplamente enfatizado no microcrédito, sendo que essa modalidade de crédito tem sido visualizada, por muitos autores, como um poderoso instrumento a ser utilizado para contribuir na concretização desse nobre objetivo, como enfatizam Hulme e Mosley (1996). A referência e a ênfase na missão social do microcrédito advêm, justamente, da alusão a esse aspecto.

Nos últimos tempos, tem havido, no âmbito da literatura e da prática do microcrédito, uma convergência de pensamento sobre a necessidade da adequada gestão dessa faceta social das instituições. Assim, cada vez mais, acredita-se que a performance institucional microcrédito deve ser mensurada e avaliada também sob o ponto de vista social, tal como já é feito, há tempos, com os quesitos de natureza financeira e operacional. É nesse contexto que ganha destaque a referência ao termo “performance/desempenho social” para apreciar o desempenho institucional no que se refere à concretização de sua missão social.

O recente foco e interesse, por parte de todo o setor de microcrédito, em resultados sociais fez emergir abordagens para avaliação e metodologias / indicadores para gerenciamento do desempenho das instituições sob o ponto de vista social. Essas abordagens provêm, principalmente, de empresas de *rating*, que buscam comercializar seus serviços de avaliação, bem como de organismos multilaterais que se prestam a fornecer suporte gerencial e financeiro às entidades de microcrédito.

A despeito da notoriedade que o tema vem conquistando na atualidade, a literatura acadêmica sobre performance social no microcrédito em nível de Brasil ainda é muito pouco expressiva. A maior parte da produção bibliográfica sobre o tema - desempenho social - provém do campo internacional. Além disso, os trabalhos encontrados na literatura não possuem caráter de pesquisa científico-acadêmica, sendo, geralmente, vinculados a alguma abordagem desenvolvida por agências de apoio às microfinanças ou de *rating*. Essa constatação descortina a necessidade de realização de estudos científicos que contribuam para a evolução do conhecimento sobre essa temática, ensejando a pertinência de exploração do referido tema em âmbito de Brasil.

Adicionalmente, é notável a importância de trabalhos que investiguem quais as dimensões e indicadores, dentre aqueles propostos por algumas entidades internacionais de apoio às microfinanças, possuem aplicabilidade ao contexto de desempenho social das instituições de microcrédito brasileiras.

Tendo como respaldo o aporte teórico sobre desempenho social existente, patente nos trabalhos explanados no referencial teórico, bem como considerando as especificidades práticas inerentes ao contexto brasileiro, aliado ao julgamento da pesquisadora sobre os aspectos mais relevantes para avaliação social das instituições de microcrédito, o presente artigo se dedica ao desenvolvimento de uma proposta de abordagem analítica do desempenho social da instituição pernambucana denominada Fundo Rotativo da Ação da Cidadania – Credcidadania.

Assim, foram elencadas as dimensões e respectivos indicadores que, se mostraram mais relevantes para esse propósito, e essas dimensões/indicadores foram agregados em uma abordagem de avaliação social da instituição sob estudo. O passo subsequente foi a avaliação do Credcidadania sob o enfoque das dimensões/indicadores aqui apontados.

Faz-se necessário ressaltar que a abordagem ora delineada trata-se de um esboço rudimentar dos aspectos considerados como mais relevantes para avaliação de uma instituição de microcrédito no que tange aos seus resultados sociais. Por outro lado, há um caráter inovador embutido na estrutura analítica aqui proposta, qual seja, o fato de ela agregar elementos que têm sido referenciados pelos órgãos internacionais de apoio às microfinanças e pela literatura internacional sobre o tema como os que melhor retratam os feitos sociais dessas entidades.

Por fim, cabe mencionar que o estudo de caso se mostrou como opção metodológica mais viável diante da escassez e/ou inexistência de informações secundárias sobre resultados sociais de todas as instituições brasileiras, o que dificulta qualquer análise que se proponha a investigar, sob a perspectiva social, o cenário brasileiro das instituições microfinanceiras.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Desempenho social das instituições de microcrédito: conceitos e avaliação

As discussões teóricas e a prática do microcrédito têm apontado a necessidade de avaliação e mensuração da performance institucional também no que se refere à concretização de seus objetivos de cunho social (CAMPION; LINDER; KNOTTS, 2008).

Uma corrente teórica que emergiu recentemente está assentada na hipótese de que tal como é possível avaliar e gerenciar, por meio de indicadores mensuráveis, o desempenho econômico-financeiro da instituição (prática comum e que, de certa forma, provém e se baseia em parâmetros utilizados por instituições financeiras tradicionais), também é possível estabelecer indicadores, avaliar e administrar os resultados da instituição no âmbito social. Dubbers (2007) resume esse posicionamento afirmando que, atualmente, acredita-se que a performance das instituições de microcrédito em ambos os campos deve ser mensurada e administrada. Zeller e Meyer (2002) explicam que uma vez que as instituições de microfinanças possuem uma orientação financeira e social, a avaliação de seu desempenho deve ter em vista essa particularidade e abarcar esse caráter de “duplo resultado” (*the double bottom line*).

Pawlak e Matul (2004) reforçam esse posicionamento afirmando que assim como há necessidade de indicadores de desempenho para orientar e avaliar os esforços no alcance de lucratividade e outros resultados financeiros, o mesmo se aplica ao aspecto social nas instituições microcreditícias. Gutiérrez-Nieto, Serrano-Cinca e Molinero (2009) acrescentam que essas instituições desempenham um duplo papel social e financeiro e precisam ser eficientes e bem-sucedidas em ambos.

Nesse contexto, surge o conceito de performance ou desempenho social para qualificar o êxito da instituição em relação à concretização de seus objetivos sociais. Tal conceito surge da necessidade de se considerar, tanto no âmbito da prática quanto das abordagens teóricas, essa natureza peculiar das instituições microfinanceiras, incluindo a própria avaliação da performance dessas instituições, que deve ser pautada por elementos tanto financeiros quanto sociais.

Segundo Hashemi (2007), a diversidade de significados e definições de performance social levou o *Social Performance Task Force* (Grupo de Trabalho sobre a Performance Social)¹⁸ a envidar esforços no sentido de padronizar o conceito de performance social, de modo que todos os *stakeholders* da indústria microfinanceira possam utilizá-lo com unicidade de significado. Assim, a performance social passa a ser definida, de modo consensual como,

efetiva tradução dos objetivos sociais da instituição em prática, alinhados com valores sociais aceitáveis que incluem servir um crescente número de pessoas pobres e excluídas, ofertando serviços financeiros de qualidade e adequados, melhorando as condições econômicas e sociais dos clientes (HASHEMI, 2007, p. 3).

Woller (2005) acrescenta que performance social consiste em transformar em realidade a missão social da instituição microfinanceira, de acordo com os valores relacionados à melhoria de vida das pessoas pobres e de baixa renda, expandindo o leque de oportunidades para essas pessoas e suas

¹⁸ Grupo de mais de 250 profissionais de microfinanças, incluindo redes de instituições provedoras de serviços, gestores, agências de *rating*, doadores, investidores sociais. O Grupo de Trabalho sobre a Performance Social foi criado em 2005, com o objetivo de fortalecer o foco da indústria microfinanceira em performance social, através de uma definição comum, coordenação de iniciativas e criação de um formato comum de avaliação e relatórios (FOOSE; GREENBERG, 2008).

famílias. Ela denota o êxito obtido pela instituição no alcance de seus objetivos, na concretização de sua missão social.

Alguns autores advogam que o bom desempenho na área social leva a instituição a produzir o que se denomina retorno social. O retorno ou valor social gerado está relacionado à forma e intensidade em que os serviços prestados pela instituição contribuem para melhorar a vida dos clientes e suas famílias, bem como para expandir o leque de oportunidades das comunidades atendidas (*INTERNATIONAL FUND FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT - IFAD*, 2006). Nesse sentido, segundo *IFAD* (2006), para criar valor social os objetivos sociais da instituição de microfinanças devem incluir:

- a) servir, de modo sustentável, crescente número de pessoas pobres e excluídas dos serviços financeiros, expandindo e aprofundando o alcance a essas pessoas;
- b) melhorar a qualidade e adequação dos serviços financeiros ofertados aos clientes-alvo através de avaliação sistemática de suas necessidades específicas;
- c) prestar os serviços financeiros de forma viável e com taxas de juros justas e adequadas;
- d) criar benefícios para os clientes de microfinanças, suas famílias e comunidades, benefícios esses relacionados à renda, acesso a serviços financeiros, ativos e satisfação de necessidades básicas.

Dois grupos principais de *stakeholders* têm despendido esforços no sentido de evidenciar maior transparência em relação ao efetivo nível de realização do propósito social: investidores sociais e as próprias instituições microfinanceiras. Os investidores sociais se preocupam com essa questão, uma vez que querem se assegurar de que os recursos por ele investidos fluem para

instituições que estão, de fato, alcançando resultados concretos no âmbito social. E as próprias instituições microfinanceiras que, cada vez mais, se conscientizam de que não basta apenas se dedicar à missão social, mas é preciso, principalmente, buscar evidências e informações sobre o grau de materialização da missão e dos resultados nessa área (FOOSE; GRENBORG, 2008).

Foose e Grenberg (2008) acrescentam que existe uma carência de informações na indústria microfinanceira como um todo em relação aos resultados sociais que têm sido efetivamente concretizados pelas instituições concessionárias de microcrédito. Além de investidores e instituições, outros *stakeholders* envolvidos, tais como agências internacionais de financiamento, governos, etc. necessitam ter informação sobre a realização dos objetivos sociais no microcrédito para, principalmente, planejar suas ações estratégicas e monitorar os resultados de seus investimentos. Enfim, como ressaltam as autoras, toda a indústria poderá colher benefícios de uma maior transparência sobre o desempenho das instituições no âmbito social.

Esse cenário leva a uma preocupação crescente de todo o setor microfinanceiro com a construção de indicadores e sistemas adequados para avaliar e mensurar esses resultados (FOOSE; GREENBERG, 2008). Administrar ou gerenciar o desempenho social (*Social Performance Management – SPM*) implica que a instituição, deliberadamente, insere esses quesitos em sua estratégia de ação, em seus processos/estruturas e no monitoramento e avaliação de seus resultados. Champion, Linder e Knotts (2008) explicam que a *Social Performance Management – SPM* está relacionada à forma como a organização alinha seu planejamento estratégico e seus sistemas operacionais de modo a atender aos clientes, entendendo e adequando-se às suas condições sociais e econômicas.

Champion, Linder e Knotts (2008) e Woller (2005) consideram que é por meio de um processo estruturado de *SPM* que a organização consegue

incorporar os aspectos sociais à estratégia geral e à tomada de decisões na organização, sempre tendo como foco o duplo objetivo institucional (financeiro e social). Sem informações sobre a performance social, as instituições não possuirão base para planejar e implementar decisões estratégicas que afetam resultados sociais.

Assim, pode-se dizer que a *SPM* provê um direcionamento social estratégico para a instituição, à medida que define os objetivos sociais, desenvolve políticas e planos e aloca os recursos para alcançar esses objetivos. Além disso, é o processo de *SPM* que permitirá que a instituição avalie seu êxito na realização do propósito social, o que conduz à avaliação, em nível macro, da medida em que o microcrédito tem cumprido seu papel de ferramenta para geração de desenvolvimento socioeconômico e combate à pobreza.

2.1.1 Análise de resultados sociais no microcrédito

O interesse, por parte das instituições de microcrédito e de todo o setor em performance/desempenho social, sua avaliação e mensuração, teve como desdobramento o surgimento de vários indicadores e ferramentas construídos para avaliar as instituições nesses aspectos. Várias iniciativas por parte de instituições de microcrédito, empresas de *rating* e organismos multilaterais de apoio ao microcrédito levaram ao estabelecimento de indicadores e desenvolvimento de métodos/ferramentas para avaliação e mensuração da performance social.

O Quadro 1H (ANEXO H) traz um resumo das principais metodologias/abordagens que têm como propósito avaliar o desempenho social de instituições de microcrédito/microfinanças, abrangendo algumas desenvolvidas por renomadas entidades concessionárias de microcrédito/

microfinanças, organismos de apoio, agências de *rating*, bem como outras concebidas por estudiosos e praticantes da área.

Dois aspectos maciçamente enfatizados quando se trata de avaliar resultados sociais no microcrédito são: impacto socioeconômico sobre os clientes atendidos e alcance social da instituição. De um modo geral, várias das abordagens existentes levam em conta, parcial ou totalmente, aspectos referentes a essas duas dimensões analíticas.

Segundo Conning (1999), impacto socioeconômico diz respeito à extensão em que a renda e o bem-estar dos clientes são melhorados como decorrência do acesso aos serviços prestados pela instituição de microcrédito. De forma mais específica, Pawlak e Matul (2004) esclarecem que o principal objetivo da avaliação de impactos é investigar mudanças no bem-estar dos clientes que podem ser atribuídas à intervenção do programa de microcrédito. Segundo Berguiga (2008), os critérios que, geralmente, servem de parâmetros para a avaliação/mensuração de impactos no microcrédito estão associados a melhorias na renda, consumo e condições gerais de vida do cliente.

A definição acima traçada evidencia a relação de causalidade que está embutida na análise de impacto, ou seja, assume-se uma relação causal entre a participação do cliente no programa e as mudanças nas suas condições de vida. Segundo Santos (2007), essa relação de causalidade é aspecto característico desse tipo de análise. O autor explica que, tendo origem nas ciências naturais e biológicas, a análise de impacto geralmente é resultado de uma simulação em laboratório ou campo de prova que permita constatar e quantificar alterações de um determinado *status quo*, alterações essas causadas por uma ação externa. Assim, ela foca os resultados, o que implica dizer, para o caso do microcrédito, que se busca apurar os efeitos finais aferidos nas condições socioeconômicas do cliente-tomador, efeitos esses resultantes do acesso ao microcrédito concedido.

A despeito da importância da informação sobre impactos para o microcrédito, tanto a prática gerencial das instituições quanto os trabalhos acadêmicos sobre o tema evidenciam que avaliar e mensurar o impacto socioeconômico é algo muito difícil e dispendioso de se realizar, em virtude, principalmente, da dificuldade metodológica em se avaliar, com precisão, se as alterações na situação do cliente são realmente decorrentes do acesso ao microcrédito (SANTOS, 2007). Muitas outras variáveis podem contribuir para mudanças no *status quo* do cliente, havendo, assim, necessidade de isolá-las na análise, o que nem sempre é possível de ser realizado de forma tão criteriosa a ponto de permitir afirmar que as mudanças proveem (derivam) exclusivamente do acesso ao crédito.

Devido a esses problemas, a análise de impacto tem se mostrado um método controverso e polêmico para avaliação dos resultados sociais no microcrédito. É importante enfatizar as diferenças do impacto em relação à performance social. Como ressaltam IFAD (2006) e Sinha (2006), tais diferenças residem no fato de a performance social focar não apenas os resultados finais (que caracteriza o impacto), mas sim as ações, a estrutura e o todo o processo organizacional para alcance desses resultados. O objetivo é determinar se a instituição possui os meios para alcançar os objetivos sociais e para monitorar o progresso em relação ao alcance desses objetivos. Além disso, a performance social não busca por relações de causalidade, mas sim investiga a estrutura e o foco das atividades e processos internos da instituição, bem como a efetividade de seu alcance social (público atendido).

Por sua vez, o alcance social constitui outro parâmetro que tem se mostrado amplamente presente nas avaliações sociais no microcrédito. Tendo em vista a complexidade inerente ao processo de avaliação de impactos socioeconômicos, muitas análises sociais se atêm à avaliação do alcance social, aferindo em que medida os serviços da instituição em questão alcançam

realmente clientes pobres ou de baixa renda, que estejam excluídos ou tenham acesso restrito a crédito no sistema financeiro tradicional.

Segundo Zeller e Meyer (2002) o alcance é comumente entendido como o número de pessoas atendidas pelos serviços financeiros, especialmente as pessoas mais pobres. Como elucida Ledgerwood (1998), sob essa definição, o alcance diz respeito tanto ao número de clientes servidos pelos diversos produtos/serviços da instituição, quanto ao perfil socioeconômico e nível de pobreza do cliente atendido. Esses constituem, na verdade, dois aspectos do alcance, que são, respectivamente, amplitude (*breadth*) e profundidade (*depth*). A profundidade do alcance é um indicador especialmente importante por evidenciar a habilidade da instituição em alcançar pessoas mais pobres e socioeconomicamente mais vulneráveis (PIZA et al., 2008; ZELLER; MEYER, 2002). Conning (1999) complementa que, do ponto de vista das instituições, o alcance refere-se aos esforços despendidos para estender empréstimos e serviços financeiros para uma ampla população pobre e, especialmente, em direção aos mais pobres dentre os pobres. O quadro 1H (ANEXO H) evidencia que a análise do alcance social se faz presente na maioria das abordagens desenvolvidas a nível internacional.

2.1.2 Dimensões e processo de análise da performance social

Diante da diversidade de metodologias construídas com o propósito de avaliar os resultados sociais das instituições de microfinanças (Quadro 1H, ANEXO H), bem como considerando o aquecimento das discussões e emergência de estudos de impacto e de alcance social em âmbito internacional (incipientes e controversos), a indústria sentiu a necessidade de que houvesse uma padronização das dimensões e indicadores. Nesse sentido, o *Social Performance Task Force - SPTF*, juntamente com o *Microfinance Information*

Exchange – THE MIX, representando todo o setor de microfinanças (instituições, entidades de apoio, agências de *rating*, doadores e investidores) se dedicaram a apontar algumas dimensões por eles consideradas importantes para analisar o desempenho social das instituições de microfinanças/microcrédito, concatenando indicadores analíticos já existentes, bem como criando outros. Essas dimensões compõem o que se denominou “processo ou caminho da performance social”, sendo incorporadas à definição de performance social.

Hashemi (2007) esboça na Figura 1 o processo de análise da performance social e suas respectivas dimensões, tomando por base documentos da *SPTF* e *THE MIX*.

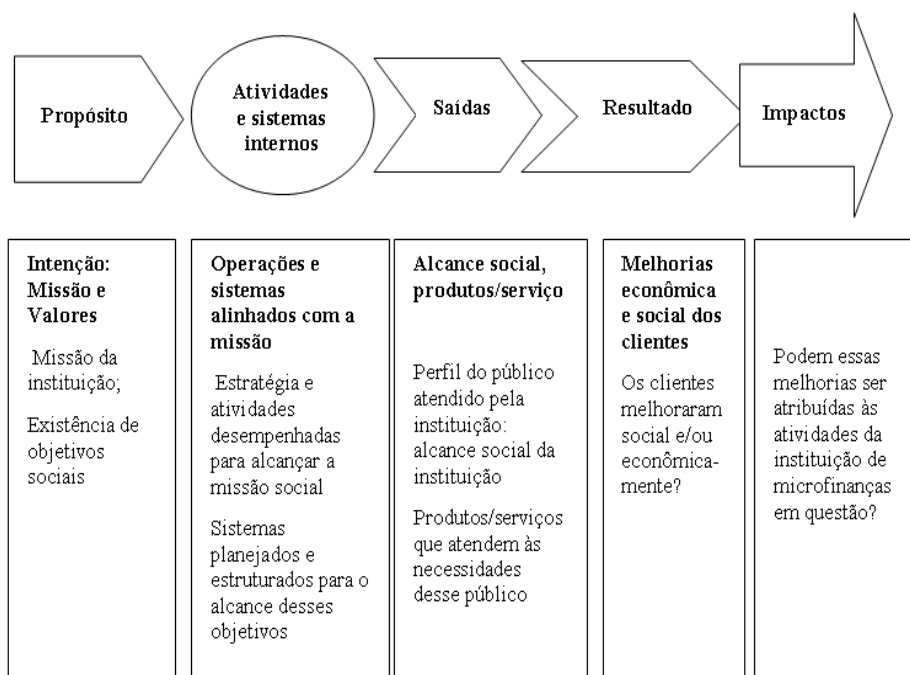


Figura 1 Dimensões e processo de análise da performance social

Fonte: Adaptado de Foose e Greenberg (2008) e Hashemi (2007)

De forma mais específica, os componentes de cada etapa do processo podem ser assim delineados, de acordo com o relatório *IFAD* (2006):

- a) Propósitos /Objetivos: o que a instituição busca (sua missão e objetivos)?
- b) Atividades/Estruturas: como são os serviços para clientes? Como esses serviços estão desenhados para o alcance do propósito organizacional? Como são as estruturas organizacionais para prestação desses serviços e como elas contribuem para o alcance dos objetivos?
- c) Saídas: quais serviços são prestados? Qual a qualidade dos mesmos? Para quem (características dos clientes) eles são prestados? Qual a extensão (número de pessoas atendidas em determinado período) e a profundidade (*status* socioeconômico) do alcance à clientela atendida? Esses serviços são sustentáveis?
- d) Resultados: quais mudanças são verificadas nas condições dos clientes? Os negócios expandiram? Houve aumento do nível de renda? Foram desenvolvidas/aperfeiçoadas habilidades?
- e) Impactos: quais mudanças nas condições dos clientes ocorrem como resultado do uso dos serviços prestados pela instituição? Quais são as mudanças de longo prazo verificadas como consequência dos serviços prestados, por exemplo, redução de pobreza? Quais são as consequências não planejadas?

Kerer (2008) explica que o processo começa pela análise da missão, visão e objetivos sociais da instituição. A próxima etapa consiste em analisar os sistemas da instituição, para aferir se ela dispõe de uma estrutura que possibilite o atingimento de suas metas sociais e se implementa as ações necessárias para alcançar tais metas. O terceiro passo é olhar para as saídas e verificar se a instituição está efetivamente atingindo o seu público pretendido (em geral,

pessoas pobres e de baixa renda) e, em caso afirmativo, qual a abrangência desse alcance, ou seja, quantas pessoas estão sendo atendidas. Adicionalmente, deve ser analisado nessa etapa o leque de produtos e serviços e sua adequação às necessidades do público atendido. Por fim, o quarto passo consiste em analisar os resultados, ou seja, se os clientes melhoraram suas condições sociais e econômicas e se essas eventuais melhorias podem ser atribuídas aos serviços prestados pela instituição.

Verifica-se, pela análise da Figura 1, que tanto o alcance social quanto a avaliação de impactos estão abarcadas pelo processo de avaliação da performance social. Ou seja, a performance social, tendo por base a proposta da *SPTF* e *THE MIX*, engloba várias dimensões analíticas, incluindo aquelas que dizem respeito ao alcance social e avaliação de impacto socioeconômico. Assim, essa definição enfatiza que a performance ou desempenho social não consiste apenas no resultado (impacto), possuindo também outros aspectos a serem analisados.

De maneira geral, as dimensões definidas pela *SPTF* e *THE MIX* são utilizadas, total ou parcialmente, em artigos sobre o assunto e por agências de *rating* que se dedicam à avaliação da performance social de instituições de microcrédito. Embora existam avanços, ainda são notórias divergências sobre a consideração dessas dimensões e a inserção das mesmas nos procedimentos de análise. A literatura evidencia que a perspectiva de análise e os aspectos-chave para avaliação do desempenho social são escolhidos sob arbítrio do gestor e/ou pesquisador.

Conforme mencionado anteriormente, os trabalhos que versam sobre performance social possuem, em sua maioria, características de trabalhos gerenciais vinculados especificamente a alguma instituição especializada ou agência de *rating*. Não foram muitos os estudos de cunho acadêmico encontrados no levantamento da literatura sobre o tema. Na busca por retratar o

estado da arte do tema em âmbito acadêmico, alguns dos principais artigos de natureza científica encontrados na revisão de literatura estão resumidos no Quadro II (ANEXO I). São considerados nesse painel apenas aqueles estudos de natureza teórico-empírica que se utilizam de dados primários¹⁹ e se voltam tanto para a avaliação da performance social como um todo, bem como de alguma de suas dimensões delineadas na Figura 1, sobremaneira, alcance social e impacto socioeconômico.

Como era de se esperar, dentre os trabalhos revisados e sistematizados no quadro II (ANEXO I), nenhum se dedica a avaliar todo o processo de performance social. Na realidade, todos os trabalhos elegem uma ou algumas dimensões do referido processo e empregam-na para aferir os resultados sociais da instituição ou das instituições de microcrédito sob análise. Essa constitui uma escolha metodológica, de certa forma, “forçada” ou “necessária”, uma vez que um trabalho que abarque todas as dimensões elencadas na figura 1 seria demasiadamente oneroso, tanto em termos de tempo quanto de recursos financeiros necessários para concretizá-lo.

Nesse sentido, Kerer (2008), Pawlack e Matul (2004) e Schreiner (2002), dentre outros aferem a performance social das instituições de microfinanças por meio da avaliação da estrutura/estratégia social da instituição e do alcance social. Esses trabalhos se voltam para os seguintes aspectos: como a instituição define sua missão, estrutura seus sistemas internos e sua estratégia no sentido de materializar essa missão; quem a instituição está efetivamente

¹⁹ Não serão abordados nesse painel estudos que utilizam variáveis *proxy* ou substitutas para representar a dimensão social, uma vez que o presente artigo evoca o estudo de caso de uma instituição em particular (e, conseqüentemente, o emprego de dados primários) para o delineamento da avaliação de desempenho social. A análise social com o emprego de *proxies* já foi devidamente abordada artigo 1 deste trabalho. De modo similar, opta-se pela explanação apenas de estudos de natureza teórico-empírica, na busca por direcionamentos prático-metodológicos sobre as possíveis variáveis e dimensões de análise a serem concatenadas para avaliação social da instituição de microcrédito objeto de estudo neste artigo.

servindo, ou seja, quais as características socioeconômicas do público atendido. Estão pautados, portanto, nas três primeiras dimensões apontadas pela *SPTF/THE MIX* (figura 1), que são: propósitos, atividades e sistemas internos, saídas (produtos).

Pereira e Crocco (2004), Gonzalez e Piza (2009), Schreiner (2010) e Zeller e Meyer (2002), constituem exemplos de trabalhos que se voltam exclusivamente para a análise do alcance social, ou seja, se dedicam à identificação do perfil socioeconômico da clientela atendida pelas instituições avaliadas e, em alguns casos, o cotejamento desses resultados com o perfil populacional do país que abriga a instituição em análise. É importante ressaltar que trabalhos dessa natureza tendem a contemplar muito mais aqueles aspectos vinculados à profundidade (*depth*) do alcance social do que sua amplitude (*breadth*), assumindo, em sua maioria, um caráter de avaliação de pobreza. Por isso, vários artigos explicitam como propósito identificar o nível de pobreza dos clientes ou a construção de instrumentos (em geral, índices e *scorecards*) para tal finalidade. É nesse sentido que a análise do alcance social é entendida também como análise de nível socioeconômico ou de pobreza.

Em se tratando do impacto socioeconômico, verifica-se um aumento de artigos e estudos que se propõem a avaliar o impacto das microfinanças na vida e nos empreendimentos da clientela atendida. No entanto, muitos dos estudos que se voltam para essa questão não realizam uma análise de impacto em sentido estrito, com as características e rigor metodológico que imprimem a essa avaliação a rotulação impacto, cujo estigma principal é atribuição de causalidade entre acesso ao microcrédito e as melhorias nos empreendimentos e condições gerais de vida das pessoas atendidas. Westover (2008) revisou cerca de 100 (cem) trabalhos empíricos e concluiu que apenas 6 (seis) deles poderiam ser classificados como estudos rigorosamente acadêmicos de impacto.

Além da já mencionada problemática associada à relação de causalidade embutida na avaliação de impactos (HULME, 2000; SANTOS, 2007), outro problema desse tipo de estudo diz respeito ao próprio significado inerente do impacto. Ou seja, o que se considera, de fato, como impacto e como encontrar variáveis/indicadores fidedignos que evidenciem e mensurem esse impacto. A esse respeito, Chen (1997) e Righetti (2008) elucidam que o estudo de impactos gerados pelo microcrédito possui dificuldades inerentes à sua conceituação, sendo que um dos aspectos mais problemáticos reside justamente na ausência de consenso sobre como medir o impacto, tanto no que se refere a indicadores e variáveis quantitativos (renda, consumo, ativos) quanto àqueles de caráter mais qualitativo e menos tangível (controle, poder de barganha, capacidade empreendedora, autoestima, empoderamento).

Ao explicitar sobre mudanças decorrentes do microcrédito, Chen (1997) as compila em vários níveis: material (renda, recursos, satisfação das necessidades, capacidade de ganhos), cognitivo (conhecimento, capacidades, autoestima, autoconfiança, visão de futuro, visibilidade e respeito), relacional (tomada de decisão, poder de barganha, participação). Já Zohir e Matin (2004) agregam essas mudanças em blocos, que são: econômico, social, cultural e político.

Embora alguns estudos de impacto analisem dimensões menos intangíveis de mudança (cultural, social etc.), em geral, a maioria dos trabalhos tende a focar mudanças no primeiro nível da classificação de Chen (1997), que é o nível material, correspondente, em termos gerais, ao que Zohir e Matin (2004) denominam nível econômico. Assim, a maioria dos estudos tende a avaliar alterações em variáveis como renda, consumo, condições domiciliares e satisfação das necessidades básicas, de um modo geral (Quadro 1I, ANEXO I). Além disso, a família/domicílio e o empreendimento costumam constituir as

principais unidades eleitas para análise das referidas mudanças decorrentes do acesso ao microcrédito.

O presente trabalho não se aprofunda na teoria sobre análise de impacto, uma vez que esse tipo de avaliação não constitui recurso metodológico deste artigo. Sem o propósito de colocar em demérito a avaliação de impacto, o presente artigo preteriu essa abordagem, optando por realizar, simplesmente, uma análise da estrutura institucional e do alcance social do Credcidadania. Tal postura se assemelha àquela adotada por outros autores da área, e se fez necessária em virtude das dificuldades inerentes ao estudo de impacto, conforme relatado anteriormente²⁰.

2.1.3 Indicadores da performance social

Conforme já ressaltado, as dimensões comentadas anteriormente foram estipuladas pela *SPTF* e *THE MIX*, consensualmente, sendo consideradas como as mais relevantes para a análise da performance social como um todo (Figura 1), embora poucos trabalhos utilizem todas conjuntamente. As duas instituições estipularam uma série de indicadores relativos a cada uma dessas dimensões, exceto para o impacto social, que implica, necessariamente, em uma análise mais complexa e minuciosa. O Quadro 1, elaborado com base em *THE MIX* (2011), esboça os indicadores relativos às dimensões da Figura 1.

²⁰ Os interessados em se aprofundar na literatura sobre análise de impactos socioeconômicos no microcrédito podem recorrer a uma vasta literatura existente, principalmente em âmbito internacional. Alguns autores sumarizam o estado da arte nessa temática específica: Hermes e Lensink (2011), Hulme (2000), Monzoni Neto (2006), Righetti (2008), Santos (2007) e Westover (2008).

Quadro 1 Dimensões e indicadores de performance social *SPTF/THE MIX*

	Subcategoria	Indicadores
Propósito/missão/objetivos sociais	Mercado-alvo da instituição	Mulheres, jovens/adolescentes, clientes que residem em áreas urbanas, clientes que residem em áreas rurais;
	Objetivos de desenvolvimento promovidos através dos produtos e serviços financeiros	Acesso a serviços financeiros, redução de pobreza, geração de trabalho, desenvolvimento de novas empresas, crescimento de empresas existentes, melhorias na educação crianças ou adultos, igualdade de gênero e empoderamento de mulheres, habitação/água/saneamento, outros...
	Governabilidade	Estabelecimento de obrigações dos membros do Conselho de Administração, treinamento dos membros do Conselho de Administração em gestão social; existência de um comitê de monitoramento da performance social.
Estratégias e Sistemas	Leque de produtos financeiros ofertados pela instituição	Crédito (para negócios, consumo, agricultura, educação, financiamento habitacional etc.), poupança, seguros (empresarial, residencial, de vida, de saúde, agricultura etc.), outros serviços financeiros.
	Leque de produtos não financeiros ofertados	Serviços educacionais (educação financeira etc.); formação na área empresarial/gestão, serviços de saúde, serviços direcionados ao empoderamento de mulheres.
	Recursos humanos, incentivos e responsabilidade social para com o pessoal	Número de funcionários, número de agentes de crédito, número de gestores, número de demissões durante o período de tempo, funcionários com mais de um ano na instituição, política de recursos humanos (transparência salarial, benefícios, segurança, igualdade salarial homens e mulheres, política contra assédio, política contra discriminação etc.), incentivos ao pessoal em áreas remotas, mulheres, retenção dos clientes, qualidade da carteira.
	Capacitação do pessoal sobre desempenho social	Participação em cursos relacionados a desempenho social durante o ano sob avaliação.
	Responsabilidade social para com clientes (princípios de proteção ao consumidor)	Avaliação prévia da capacidade do tomador; não dependência exclusiva de garantias; não adoção de práticas que exponham os clientes a endividamento excessivo; sistema de incentivos que valorizam o crescimento e a qualidade da carteira; ampla divulgação e transparência sobre preços, termos e condições dos produtos financeiros; a cultura corporativa valoriza padrões de conduta ética e serviço ao cliente; existência de mecanismos eficientes para lidar com as reclamações dos clientes.

“continua”

Quadro 1 “conclusão”

	Subcategoria	Indicadores
Resultados	Amplitude do alcance	Número total de clientes
	Alcance - metodologia de empréstimo	Número de clientes de acordo com as metodologias de empréstimos (individual grupo solidário, bancos comunitários).
	Alcance aos clientes por área geográfica	Número e distribuição dos clientes nas regiões geográficas de atuação da instituição, presença de postos de atendimento em regiões onde não há bancos ou outras instituições de microfinanças.
	Alcance às mulheres	Número de clientes ativos mulheres, percentual de clientes mulheres.
	Alcance dos clientes - perfil socioeconômico/nível de pobreza	Características socioeconômicas dos clientes, percentual estimado de clientes pobres/muito pobres ao ingressarem, percentual estimado de clientes pobres/muito pobres no fim do período em análise, percentual estimado dos clientes que estão/estiveram na instituição por 3 anos se encontram abaixo da linha de pobreza.
	Negócios financiados e geração de empregos	Número total de negócios financiados, número de novos negócios financiados, número de pessoas empregadas nos negócios financiados.
	Taxa de retenção de clientes	Número de clientes no início do período, número de clientes no final do período.

Fonte: Adaptado de *MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE - THE MIX* (2011)

2.2 Alguns elementos conceituais sobre pobreza

Conforme já elucidado anteriormente, no contexto de microfinanças, o conceito de alcance social, especialmente a profundidade (*depth*) do alcance está profundamente imbricado ao conceito de pobreza, assim como todos os pressupostos do microcrédito também estão inerentemente ligados ao arcabouço socioeconômico de pobreza.

A literatura que versa sobre o fenômeno socioeconômico da pobreza é, em sua totalidade, permeada por grandes controvérsias que vão desde o próprio conceito e pilares fundamentais da pobreza até as principais dimensões

denotadoras da condição e agudeza da pobreza de um indivíduo ou família. Longe de possuir a pretensão de pormenorizar a literatura sobre esse tema ou aprofundar nos aspectos controversos relativos à noção conceitual e metodológica de pobreza, este trabalho se dedica, neste momento, apenas a apresentar alguns argumentos e conceitos básicos que irão constituir sustentáculo e consubstanciar a análise do perfil socioeconômico da clientela e alcance social do Credcidadania.

Segundo Rocha (2006) pobreza pode ser definida, de forma genérica, como a situação na qual as necessidades não são atendidas de forma adequada. Para operacionalização desse conceito vago e amplo faz-se necessário especificar que necessidades são essas e qual o nível de atendimento pode ser considerado adequado. Nesse sentido, de modo a engendrar esse caráter mais específico e operacionalizável em termos de mensuração, a definição de pobreza tem sido, tradicionalmente, direcionada para o enfoque estritamente econômico. Ou seja, a pobreza tem sido tradicionalmente definida como insuficiência de renda monetária e mensurada sob esse enfoque, por meio das denominadas linhas de pobreza que, segundo Rocha (2006) consiste em um valor monetário estabelecido como o mínimo para atender às necessidades médias de uma pessoa em uma população.

A despeito do seu amplo emprego, principalmente como orientação de políticas de combate à pobreza (CODES, 2008; KAGEYAMAN; HOFFMANN, 2006; ROCHA, 2006), muitas são as limitações do uso exclusivo da renda como critério para identificar o fenômeno e avaliar o nível de pobreza de determinada população. Nesse sentido, como ressaltam Ottonelli et al. (2011), existe uma evolução no sentido de encarar a pobreza como um fenômeno complexo e multifacetado que, por sua vez, requer medidas multidimensionais. Essa evolução acompanha a discussão sobre o conceito de desenvolvimento humano.

Codes (2008), ao traçar a trajetória do pensamento científico sobre a pobreza, reforça essa proposição identificando quatro concepções diferentes que dizem respeito às seguintes ideias: subsistência, necessidades básicas, privação relativa, pobreza como privação de capacitação. Segundo o autor, ao longo dos anos e perfazendo toda essa trajetória de concepções, nota-se uma evolução e ampliação da percepção do fenômeno e, principalmente a partir da concepção das necessidades básicas, houve uma constante incorporação de diversas variáveis e dimensões na problemática de análise da pobreza. Assim, atualmente, reconhece-se que esse é um fenômeno complexo e intrinsecamente multidimensional, e os estudos mais recentes tendem a afinar-se com tal perspectiva, buscando enfatizar sua natureza complexa, em que pesam vários fatores.

Ressalte-se, nesse contexto, que essa noção de multidimensionalidade se torna ainda mais patente com as contribuições do economista indiano Amartya Sen, que desenvolveu a noção da abordagem das capacitações para compreender a pobreza. O conceito de pobreza, segundo Sen (2000) não se limita à renda e sim à privação de capacidades básicas. Especificamente, a pobreza é definida conforme algumas capacitações básicas que são requeridas para satisfazer certos funcionamentos relevantes, tais como estar nutrido, levar uma vida longa, saudável e criativa, ser alfabetizado, ter acesso ao conhecimento e comunicação, desfrutar de um padrão de vida adequado, de liberdade, dignidade e autorrespeito (UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME - UNDP, 1997). Os trabalhos de Amartya Sen mostram, assim, que há a necessidade de considerar outras variáveis, além da renda, para medir a pobreza, tais como acesso à educação, saúde, habitação, saneamento e também a liberdade de escolha entre os tipos de vida que uma pessoa tem razão de valorizar (OTTONELLI et al., 2011).

O presente trabalho comunga dessa visão da pobreza como um fenômeno multidimensional e, por esse motivo, insere no âmbito da análise do alcance social, variáveis que transcendem a renda monetária, a exemplo, condições habitacionais, saúde, alimentação, vestuário, acesso a serviços básicos, posses de bens domiciliares, nível de instrução, dentre outros.

Como lembra Rocha (2006), um dos principais desafios nos estudos que se voltam para a identificação e mensuração da pobreza reside na escolha das dimensões e indicadores apropriados e que se relacionam à condição de privação das pessoas. A referida autora acrescenta que, inevitavelmente, julgamentos de valor e o arbítrio do pesquisador são fatores preponderantes nesse processo. Nesse sentido, este trabalho opta por utilizar como referência instrumentos já consolidados para aferir o perfil socioeconômico e buscar indícios sobre o nível de pobreza dos clientes do Credcidadania. Esses instrumentos estão devidamente esboçados na metodologia deste artigo.

É importante esclarecer que, por não constituir propósito deste trabalho engendrar uma análise estrita e profundamente econômica dos níveis de pobreza do público atendido, mas sim traçar, de modo analítico-descritivo, o perfil socioeconômico desses clientes, a questão de delimitação desses conceitos de caráter econômico-desenvolvimentista não é de crucial importância e não carece de maiores aprofundamentos nesse contexto. Apenas se faz necessário mencioná-los e elucidá-los, como se fez nesta seção, de modo a oferecer horizontes de percurso para a análise implementada.

3 METODOLOGIA

3.1 Considerações sobre a abordagem analítica e técnicas de pesquisa

Conforme já mencionado, o objetivo deste artigo é delinear um esboço de abordagem analítica do resultado/desempenho social de uma instituição de microcrédito. O referido esquema analítico aqui traçado possui duas dimensões constituintes principais: estrutura institucional e alcance social, sendo que esse último abarca o indivíduo, seu negócio e sua unidade familiar. Ele será apresentado e devidamente explanado na seção de resultados do presente artigo, envolvendo, inclusive, o detalhamento das dimensões e respectivos indicadores.

Vale resgatar aqui as características metodológicas do presente artigo, já explanadas na parte 1 da tese. Conforme mencionado, por se tratar do estudo de uma instituição apenas, a pesquisa assume, neste artigo, o caráter de estudo de caso, sofrendo, portanto, de limitações quanto à generalização de seus achados para outras instituições de microcrédito.

Ainda em se tratando dos aspectos metodológicos, o presente artigo faz uso também de outras técnicas, que são o *survey* e a pesquisa documental. O *survey* foi realizado pra traçar o perfil socioeconômico dos clientes do Credcidadania, conforme já mencionado. De acordo com Alencar (2000), o *survey* é um método de pesquisa que possui as seguintes características: visa produzir estatísticas sobre alguns aspectos da população ou universo estudado, ou seja, o principal interesse quando se utiliza um *survey* é produzir descrições quantitativas de uma população; as informações são coletadas, geralmente, com o uso de um instrumento predefinido, através de entrevista direta ou por correspondência; os dados a serem analisados são oriundos das respostas às questões formuladas; utiliza-se, geralmente, uma amostra da população estudada para coleta de informações.

Por sua vez, a pesquisa documental se deu com a análise direta de documentos institucionais, tanto àqueles disponíveis em meio físico, quanto os que se fazem presentes nos controles e sistemas de informações da instituição. Como complemento à análise documental foram realizadas algumas entrevistas semiestruturadas com a coordenação geral do Credcidadania com vistas em coletar informações detalhadas sobre a estrutura e estratégia de ação atuais da instituição.

3.2 Objeto de estudo

A instituição objeto de estudo do presente trabalho foi o Fundo Rotativo da Ação da Cidadania - Credcidadania. Com sede atual na cidade do Recife (PE), o Credcidadania opera também em outros municípios pernambucanos, especialmente, na Grande Recife ou Região Metropolitana de Recife – RMR. Os municípios onde a instituição atua mais maciçamente são Recife, Olinda, Camaragibe e Goiana, embora ela também conceda créditos (em números menos expressivos) em outros municípios da RMR como Jaboatão dos Guararapes, Abreu e Lima, Igarassu, Cabo de Santo Agostinho, Moreno, Paulista, São Lourenço da Mata, Vitória de Santo Antão.

A história do Credcidadania remonta à década de 90, especificamente aos anos de 1993 e 1994. Em 1993 foi lançada, em todo Brasil, a Campanha da Ação da Cidadania contra a Fome, a Miséria e pela Vida, liderada pelo sociólogo Herbert de Souza e nascida a partir do Movimento pela Ética na Política. A Ação da Cidadania nasceu e se consolidou embebida da missão de sensibilizar e mobilizar a sociedade brasileira para encontrar soluções contra a fome e a miséria. Tendo como principal eixo de atuação a formação de uma rede

de Comitês Locais²¹, formadas por líderes comunitários voluntários, a Ação da Cidadania busca fortalecer a construção da cidadania plena e da democracia brasileira (AÇÃO DA CIDADANIA CONTRA A FOME, A MISÉRIA E PELA VIDA, 2012).

Em Pernambuco, o Comitê Estadual da Ação da Cidadania incentivou a formação de comitês municipais, objetivando a mobilização da população local e a geração de alternativas capazes de responder às necessidades de sobrevivência das pessoas necessitadas. Em primeiro lugar, buscou-se adotar medidas paliativas, através, principalmente, da doação de alimentos para pessoas em estado de miséria. No segundo estágio, buscou-se a estimulação de ações geradoras de emprego e renda para as pessoas necessitadas.

Em janeiro de 1995 nasceu o Fundo Rotativo da Ação da Cidadania – Credcidadania, um fundo de empréstimo criado com os recursos provenientes da rifa de um automóvel doado pela Seleção Brasileira de Futebol, quando em visita ao Recife, em 1994. O Credcidadania foi constituído sob a forma de instituição civil, sem fins lucrativos, criado para dar suporte financeiro formal, principalmente na forma de concessão de crédito, a pequenos negócios situados em Recife e municípios circunvizinhos.

O Fundo Rotativo da Ação da Cidadania - Credcidadania constitui, portanto, uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), que tem como objetivo principal apoiar o crescimento e consolidação de empreendimentos de pequeno porte, formais ou informais, através do acesso ao crédito, contribuindo, assim, para a geração de trabalho e renda, reverberando no fortalecimento de uma rede de economia solidária e popular e no

²¹ Na atualidade, a rede Ação da Cidadania é formada por cerca de 2000 comitês espalhados por todo o Brasil, sendo 750 situados no estado do Rio de Janeiro, berço de efervescência e origem do movimento (ACAO DA CIDADANIA CONTRA A FOME, A MISÉRIA E PELA VIDA, 2012).

desenvolvimento socioeconômico equilibrado dos municípios de atuação da instituição.

A qualificação como OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) é concedida pelo Ministério da Justiça a algumas instituições de direito privado, sem fins lucrativos, cujos objetivos sociais se enquadrem nas finalidades especificadas pela Lei 9.790 de 23 de março de 1999 (BRASIL, 1999). Devido a essa qualificação, tais entidades precisam seguir princípios tradicionalmente pertinentes à Administração Pública, tais como, legalidade, impessoalidade, moralidade, economicidade e eficiência, bem como seus excedentes operacionais devem ser aplicados integralmente na consecução de seu objetivo social.

No que se refere à estrutura organizacional, o órgão máximo de deliberação e direção da entidade é a Assembleia Geral dos Sócios, que tem sob a sua subordinação direta o Conselho Fiscal, Conselho de Administração e a Coordenação Executiva. É a Assembleia Geral que decide os rumos da instituição. Ela é constituída pelo conjunto de sócios, sendo que cada um tem direito a um voto. Os sócios da instituição são pessoas físicas ou jurídicas, aportadoras de capital ou não, admitidas na associação sob a forma prevista em seu Estatuto Social.

O Conselho de Administração é o órgão superior de administração da instituição, sendo responsável pela definição da política geral e das estratégias da instituição, em consonância com as diretrizes estabelecidas na Assembleia Geral, o qual é constituído por membros titulares e suplentes, de representação de associações comunitárias, empresariais, sindicais, fundações, órgãos públicos e pessoas físicas.

A fiscalização da instituição, especialmente dos atos do Conselho de Administração, é de responsabilidade do Conselho Fiscal, que constitui o órgão de controle da mesma. Auxiliado por auditorias independentes, o Conselho

Fiscal examina os demonstrativos e livros contábeis, registros financeiros e demais documentos da instituição, investigando possíveis irregularidades.

Por fim, a Coordenação Executiva é o órgão responsável pela execução das políticas estratégicas da instituição, cuidando da gestão operacional e financeira da mesma, em consonância com as diretrizes do Conselho de Administração. É composto por um gerente geral, um coordenador administrativo/financeiro e um coordenador operacional. Subordinada à Coordenação Executiva, está toda a estrutura de cargos e funções operacionais. Ela é composta por agentes de crédito (responsáveis pelo acompanhamento direto do negócio e do crédito concedido ao cliente), profissionais da área administrativa, cobrança, tesouraria e recepção.

Considerando estatísticas de dezembro de 2011, o volume de total de recursos emprestados pela instituição durante o referido ano foi de R\$5.250.872,10, encerrando o período com uma carteira ativa de 2.152 clientes ativos e R\$1.918.952,64 em valor monetário. O *funding* da instituição origina, atualmente, de três fontes principais: Fundo Municipal de Desenvolvimento da Economia Popular e Solidária - Fundo Recife Sol, um fundo ligado à Prefeitura do Recife; financiamento da Caixa Econômica Federal que, através da linha de crédito PROGER, canaliza para operações de microcrédito o percentual determinado por lei dos recursos do FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador; recursos próprios provenientes dos pagamentos de capital e juros dos empréstimos concedidos aos clientes.

3.3 Amostra e coleta de dados

Neste trabalho, o principal método de análise do alcance social foi um levantamento (*survey*) do perfil socioeconômico de uma amostra de clientes da instituição de microcrédito Crecidadania. A partir dos resultados provenientes

desse levantamento, buscou-se inferir sobre o nível de pobreza dos clientes e assim, conseqüentemente, avaliar a profundidade do alcance social da instituição.

O instrumento de coleta de dados, para o caso específico deste estudo, foi um questionário estruturado que totalizou 30 questões, tanto discursivas quanto fechadas, envolvendo indagações sobre o cliente, sua família, seu empreendimento, o relacionamento e nível de satisfação do mesmo com o Credcidadania. O questionário aplicado pode ser visualizado no apêndice deste trabalho (ANEXO J). Ressalte-se que, antes da aplicação em campo, realizou-se um pré-teste do referido questionário e foram efetuados ajustes para adequar as questões cujas repostas apresentaram problemas de interpretação e/ou comunicação. As respostas obtidas foram tabuladas utilizando o pacote estatístico *SPSS – Statistical Package for Social Sciences®*, que também foi o *software* principal utilizado para fazer as análises estatísticas.

O quantitativo de clientes que constava na carteira institucional do Credcidadania em março de 2012 (período da coleta de dados com os clientes para realização do trabalho) foi considerado para fins do cálculo do tamanho amostral utilizado no *survey* socioeconômico. Tomando por base as informações da carteira institucional referentes ao mês de março de 2012, a carteira ativa de empréstimos do Credcidadania continha, nesse período, um total de 1997 clientes.

A amostra foi calculada levando em conta um nível de confiança de 90% e uma margem de erro de 6%, o que resultou em um total de 130 clientes, utilizando a fórmula de cálculo do tamanho amostral com base na estimativa da proporção populacional, para populações finitas (STEVENSON, 2001).

Diante das dificuldades enfrentadas para realização das entrevistas, adotou-se a sistemática de trabalho em que os entrevistadores acompanharam os agentes de crédito da instituição em suas visitas periódicas ao empreendimento

do cliente, realizadas com vistas a verificar como o último está fazendo uso dos recursos concedidos. Assim, quando da realização dessas visitas ao negócio, um entrevistador acompanhou um agente de crédito para aplicar o questionário socioeconômico. Embora, dessa forma, seja classificado como amostra por conveniência, esse tamanho amostral também possui considerável poder estatístico, podendo ser considerado representativo dos clientes da instituição.

A amostra de 130 clientes obtida ficou assim distribuída:

Tabela 1 Distribuição da amostra de clientes por município

Município	Distribuição percentual da amostra (%)
Recife	64,50
Goiana	21,00
Camaraçibe	8,90
Olinda	5,60
Total	100,00

Tal distribuição guarda proporção com a distribuição real dos clientes do Credcidadania (Tabela 2). No entanto, devido às limitações de natureza econômico-financeira e às dificuldades técnicas e operacionais enfrentadas e já mencionadas, foram abarcados apenas os quatro principais municípios de atuação da instituição, considerando o número de contratos e montante emprestado. Embora Jaboatão dos Guararapes detenha também um percentual considerável de clientes, as questões logísticas impossibilitaram a sua inclusão na amostra.

Tabela 2 Distribuição real dos clientes do Credcidadania por município

Município	Percentual da Carteira (%)
Recife	50,50
Goiana	10,67
Camaraçibe	9,77
Olinda	8,13
Jaboatão dos Guararapes	7,33
Paulista	3,73

“continua”

Tabela 2 “conclusão”

Município	Percentual da Carteira (%)
São Lourenço da Mata	3,65
Moreno	2,22
Abreu e Lima	1,44
Timbaúba	0,96
Igarassu	0,90
Vitória de Santo Antão	0,61
Cabo de Santo Agostinho	0,08

Assim, em suma, a amostra de 130 questionários, distribuídos tal como na tabela 1, foi aquela possível de ser delineada considerando as circunstâncias econômicas, técnicas e operacionais em que o trabalho foi realizado, principalmente, tendo em conta as dificuldades encontradas em sua concretização.

3.4 Conceitos básicos e instrumentos utilizados na análise do alcance social

Tendo em vista as dificuldades inerentes à escolha de dimensões e indicadores para mensuração de pobreza e de privação socioeconômica (ROCHA, 2006), como já mencionado na seção 2.2, bem como considerando a necessidade de se elencar aspectos que norteiem a análise dos resultados do *survey* socioeconômico ora realizado, este trabalho optou por trabalhar com arcabouços de mensuração já existentes na literatura. Embora alguns arcabouços e instrumentos aqui utilizados estejam envoltos em polêmicas, assim como a própria definição de condição socioeconômica de pobreza, essa discussão foge ao escopo deste trabalho, que recorre a tais instrumentos apenas para obter critérios operacionalizáveis e funcionais, que sirvam de âncora para a análise a que se propõe o trabalho.

Especificamente, a análise do nível socioeconômico dos clientes e suas famílias orientou-se, principalmente, pelos seguintes instrumentos: Índice de Pobreza Multidimensional (IPM), Critério de Classificação Econômica Brasil

(Critério Brasil) e linha de pobreza baseada em salários mínimos. Alguns indicadores de cada um desses instrumentos/metodologias mencionados serviram de diretrizes, sendo utilizados no presente trabalho para fins da análise do perfil dos clientes do Credcidadania.

O Índice Pobreza Multidimensional - IPM é um índice desenvolvido pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e tem como objetivo fornecer um retrato amplo das pessoas que vivem em situação de dificuldades. O IPM aponta privações em educação, saúde e padrão de vida, as mesmas dimensões do Índice de Desenvolvimento Humano – IDH. Desde 2010, o IPM integra o Relatório do Desenvolvimento Humano, divulgado anualmente pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento - PNUD (2010). Os indicadores que compõem o IPM e as condições para se caracterizar a situação de privação, de acordo com PNUD (2010), são dados no Quadro 2.

Quadro 2 Dimensões e variáveis do Índice Multidimensional de Pobreza - IPM/PNUD

Dimensão	Indicador	Situação que caracteriza privação
Educação	Anos de estudo	Nenhum membro do domicílio completou 5 anos de estudos;
	Matrícula das crianças	Pelo menos uma criança em idade escolar não estiver freqüentando a escola;
Saúde	Mortalidade	Pelo menos uma criança na família morreu;
	Nutrição	Pelo menos um adulto ou criança desnutrido;
Padrão de Vida	Eletricidade	O domicílio não é servido por eletricidade;
	Sanitários	A estrutura não é adequada ou é compartilhada;
	Água	O domicílio não tem acesso à água potável;
	Piso	É de terra, areia ou esterco;
	Bens domésticos	O domicílio não tem mais de um: rádio, TV, telefone, bicicleta ou moto e se não tem carro ou trator.

Fonte: PNUD (2010)

O Critério de Classificação Econômica Brasil (denominado, abreviadamente, CCEB ou Critério Brasil), é um instrumento de segmentação econômica desenvolvido pela Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa -

ABEP (2012), que utiliza o levantamento de características domiciliares (presença e quantidade de alguns itens domiciliares de conforto e grau de escolaridade do chefe de família) para diferenciar a população. O critério atribui pontos em função de cada característica domiciliar e realiza a soma desses pontos. É feita então uma correspondência entre faixas de pontuação do critério e estratos de classificação econômica definidos por A1, A2, B1, B2, C1, C2, D, E. (ABEP, 2012). A Tabela 3 evidencia os indicadores e respectivas pontuações do Critério Brasil.

Tabela 3 Sistema de indicadores e pontos Critério Brasil – ABEP

Posse de itens					
Itens	0	1	2	3	4 ou +
Pontos					
Televisão em cores	0	1	2	3	4
Rádio	0	1	2	3	4
Banheiro	0	4	5	6	7
Automóvel	0	4	7	9	9
Empregada mensalista	0	3	4	4	4
Máquina de lavar	0	2	2	2	2
Videocassete e/ou DVD	0	2	2	2	2
Geladeira	0	4	4	4	4
Freezer independente	0	2	2	2	2
Grau de instrução do chefe da família					
Grau de instrução	Pontos				
Analfabeto/Até 3ª série 1º grau	0				
Até 4ª série 1º grau	1				
1º grau completo	2				
2º grau completo	4				
Superior completo	8				

Fonte: ABEP (2012)

A partir do somatório da pontuação obtida para cada família, ABEP (2012) delimita as classes econômicas, da seguinte maneira: A1 (42 a 46 pontos); A2 (35 a 41 pontos); B1(29 a 34 pontos); B2 (23 a 28 pontos); C1 (18 a 22 pontos); C2 (14 a 17 pontos); D (8 a 13 pontos) e E (0 a 7 pontos).

Em se tratando da avaliação da renda, aspecto que também se faz presente na abordagem analítica, faz-se uso da linha de pobreza. Apesar das críticas e controvérsias quanto às metodologias de cálculo, a linha de pobreza constitui metodologia amplamente empregada para a avaliação de pobreza pelo aspecto da renda, principalmente quando se trata do estabelecimento de critérios de elegibilidade de programas sociais (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE, 2010b). Ressalte-se que, diante das limitações acima mencionadas da renda como única dimensão de análise socioeconômica foram inseridas outras dimensões complementares (aquelas relativas aos instrumentos acima explanados) para avaliar os clientes do Credcidadania.

Tendo em vista a diversidade de metodologias de cálculo de linha de pobreza, optou-se por aquela baseada em salários mínimos, por ser amplamente empregada em estudos nacionais, bem como, de acordo com Néri (2008), ser utilizada como padrão internacional e como referência por alguns programas governamentais²². Com vistas em corroborar a validade desse critério de mensuração, vale ressaltar que ele é utilizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, a exemplo, em seu estudo oficial Síntese de Indicadores Sociais, amplamente utilizados, para fins analítico-comparativos neste e em outros trabalhos.

²² Com base nesse critério, são considerados pobres ou na linha da pobreza famílias com renda familiar *per capita* mensal de até 1/2 salário mínimo; e extremamente pobres famílias com renda familiar *per capita* mensal de até 1/4 de salário mínimo (IBGE, 2010a).

4 RESULTADOS

4.1 Abordagem analítica – dimensão estrutura institucional

O esquema analítico de avaliação do desempenho social do Credcidadania proposto neste trabalho foi inspirado na literatura existente sobre o tema, conforme já mencionado, principalmente nas dimensões propostas pela *Social Performance Task Force – SPTF* e *Microfinance Information Exchange – THE MIX* como denotadoras do desempenho microfinanceiro no âmbito social. O elencamento dos indicadores constituintes da dimensão estrutura institucional foi realizado tendo por norte principal as variáveis já consagradas pelo *SPTF/THE MIX* (quadro 1), mas considerando as particularidades do Credcidadania enquanto instituição constituída e situada em contexto brasileiro. A Figura 2 esboça o esquema proposto, enquanto as Figuras 3 e 4 esmiúçam cada macrodimensão de análise proposta, detalhando seus indicadores/variáveis componentes.

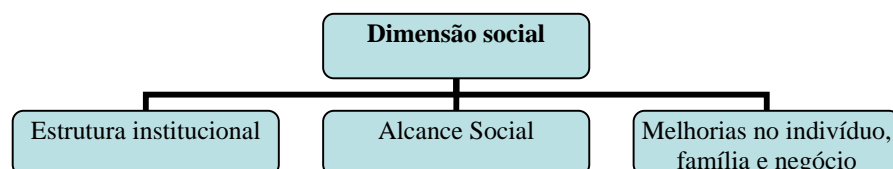


Figura 2 Abordagem analítica da performance social do Credcidadania

Conforme observa-se na Figura 2, o esquema é composto de duas dimensões principais: estrutura institucional e alcance social. A primeira dimensão, denominada estrutura institucional, visa avaliar a maneira como a instituição define sua missão e aloca os meios (estrutura física, recursos, pessoas, produtos, etc.) necessários para concretizá-la. De modo mais específico, pode-se dizer que por meio da análise da estrutura institucional intenta-se

evidenciar em que medida o Credcidadania considera valores e objetivos de natureza social no delineamento de sua missão e em sua estratégia operacional de atuação. Além disso, e principalmente, busca-se aferir a adequação das condições da estrutura institucional para tornar realidade os objetivos sociais, caso eles existam. Os indicadores que compõem essa dimensão podem ser visualizados em detalhes na Figura 3.

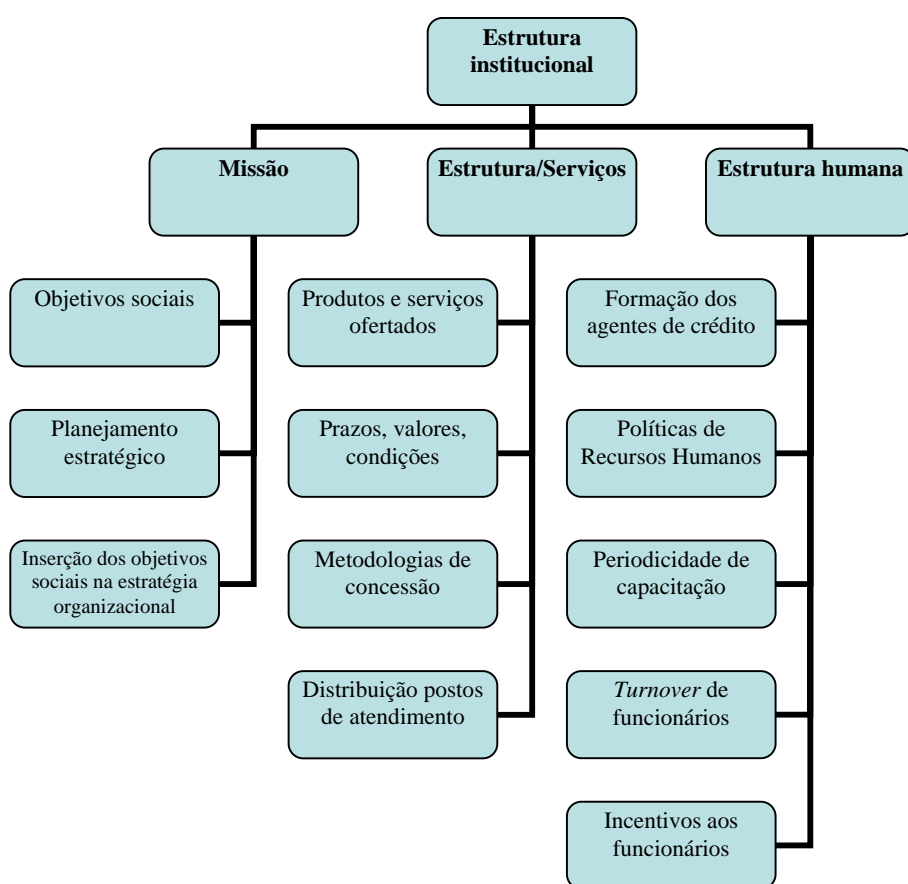


Figura 3 Esboço da dimensão estrutura institucional

O primeiro item que compõe essa dimensão é denominado missão organizacional. Esse item foi aferido, em termos analíticos, através dos seguintes indicadores: objetivos sociais, planejamento estratégico, inserção dos objetivos sociais na estratégia organizacional.

A finalidade institucional do Credcidadania, tomando por referência o estatuto social da entidade, é a “promoção do desenvolvimento socioeconômico e combate à pobreza, e experimentação, não lucrativa, de novos modelos socioprodutivos e de sistemas alternativos de produção, comercialização, trabalho e crédito, na perspectiva da economia local e solidária” (CREDCIDADANIA, 2007, p. 1). Assim, este trabalho considera essa declaração estatutária como o objetivo maior evocado pela instituição, razão para sua existência e missão que ela se autoincumbe de concretizar.

A análise dos objetivos estatutários torna patente a presença de valores de natureza social embutidos no objetivo maior e missão institucional. Especificamente, é explicitada claramente a promoção do desenvolvimento socioeconômico e combate à pobreza como valores que embasam (ou, pelo menos, deveriam embasar) a missão e norteiam os objetivos máximos da instituição. Como a maioria das instituições de microcrédito, também o Credcidadania insere o combate à pobreza como missão crucial e uma das razões fundamentais para sua existência. Assim, pode-se dizer que a instituição se guia, em nível teórico, pela nobre missão de combate à pobreza e promoção de desenvolvimento socioeconômico, inserindo essa simbologia e valores em sua missão institucional declarada em termos estatutários.

No entanto, esses valores de cunho social parecem não permear a estratégia prática de atuação da instituição, o que se constata, sobremaneira, na análise do último relatório de planejamento estratégico. No plano de ação da instituição, elaborado no ano de 2010 (último disponível), verifica-se uma grande ênfase em ações estratégicas de cunho financeiro e pouca ou nenhuma

menção a estratégias guiadas pelos valores sociais de combate à pobreza e promoção de desenvolvimento socioeconômico declarados.

Alguns aspectos enaltecidos no referido plano de ação são: redução das taxas de inadimplência, aumento do quantitativo de clientes por meio da expansão institucional para regiões economicamente aquecidas do Estado de Pernambuco, como a região do Porto de Suape; ênfase nas metas de números de clientes a serem alcançadas pelos agentes de crédito. Esses aspectos são citados apenas para ilustrar o foco de atenção da estratégia atual da instituição, que se volta muito mais para a materialização de quesitos de natureza financeira, adotando posturas estratégicas que redundam em redução de custos operacionais e ganhos de escala, no intento de alcançar resultados financeiros positivos e níveis mais elevados de sustentabilidade.

A adoção de uma postura estratégica dessa natureza constitui, em sua maior parte, uma reação ao ambiente em que a instituição está inserida. Como é ressaltado no plano de ação, a concorrência no mercado de microfinanças brasileiro tornou-se acirrada, principalmente, a partir das políticas recentes adotadas pelo governo federal que atribuem a grandes bancos públicos (como Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil e Banco do Nordeste) um papel decisivo na operacionalização e impulsionamento do microcrédito no Brasil. Como esses bancos, em geral, possuem estruturas e escalas mais apropriadas para operar com microfinanças em níveis competitivos, as ONGs e OSCIPs se viram em condições de terem que orientar suas estratégias no sentido de tentar acompanhar a dinâmica do mercado.

Nesse sentido, segundo a coordenação geral, aspectos como redução de taxas de juros, drásticos cortes de gastos, perdas de clientes e funcionários constituem alguns dos reflexos específicos para o Credcidadania da inserção maciça desses novos agentes no mercado. E esse constitui um dos motivos principais para que a instituição se volte, cada vez mais, para resultados

operacionais e financeiros positivos. Em outras palavras, o mercado e as políticas federais parecem impor uma necessidade premente de que alguns agentes atuantes do mercado microfinanceiro, principalmente as ONGs e OSCIPs, se voltem eminentemente para os objetivos de natureza financeira, sob o risco de não conseguirem sobreviver para além das circunstâncias atuais de mercado.

De 2009 a 2011 o Credcidadania atuou na concessão de microcrédito aos beneficiários do programa Bolsa Família, como resultado de um convênio do Ministério do Trabalho e Emprego, Ministério do Desenvolvimento Social e entidades da social civil. Esse convênio, no caso do Credcidadania, vigorou até o final de 2011, totalizando R\$802.062,18 de créditos liberados e contemplando aproximadamente 1300 clientes. Essa constitui, sem dúvida, uma ação que se coaduna com os objetivos sociais propostos pela instituição em nível teórico-estatutário. No entanto, acredita-se ainda ser pouco significativa para atribuir um caráter social ao delineamento da estratégia institucional, além de que, a atuação com esse público foi recentemente encerrada por motivos de inviabilidade.

O segundo item da dimensão estrutura institucional diz respeito à estrutura de serviços do Credcidadania e é composto por indicadores que denotam como os serviços e produtos institucionais estão desenhados e se eles atendem às necessidades específicas do público de microcrédito.

Em se tratando dos produtos e serviços ofertados, o Credcidadania conta, atualmente, com um leque de três produtos: microcrédito para giro: prazo de até 6 (seis) meses para pagamento; microcrédito para capital fixo, com prazo de até 12 (doze) meses para pagamento e microcrédito para capital misto, com prazo de até 8 (oito) meses para pagamento. A maioria dos créditos concedidos (especificamente 93% da carteira) é destinada a capital de giro. Informações do levantamento (*survey*) realizado com a amostra de clientes da instituição revelam que esse expressivo montante ofertado na forma de capital de giro vai

de encontro às demandas específicas dos negócios financiados, já que a maior parte tem como natureza da atividade o comércio e requer o crédito para atender a necessidades específicas e de curto prazo de capital para o negócio, conforme se observa na Tabela 4, que expressa como os entrevistados declararam investir os recursos tomados como empréstimo no Credcidadania.

Tabela 4 Emprego do empréstimo no negócio

Emprego do empréstimo no negócio	Percentual (%)
Aquisição de mercadorias/matéria-prima	69,40
Pagamentos/Negócio em geral	26,60
Equipamentos	2,40
Pagamentos/consumo pessoal	1,60
Total	100,00

No que tange aos prazos, valores e condições dos produtos ofertados pela instituição, pode-se dizer que, de modo geral, os clientes se mostraram satisfeitos com o Credcidadania e os produtos atendem às necessidades de seus empreendimentos. A maioria dos clientes entrevistados (cerca de 95%) apontou a praticidade/facilidade/rapidez e o atendimento (tanto no que se refere ao acompanhamento do agente de crédito quando do pessoal administrativo) como fatores determinantes para o grau de satisfação com os produtos/serviços do Credcidadania. Apenas um pequeno percentual da amostra de clientes que compôs o levantamento se mostrou pouco satisfeito, com reclamações principalmente em relação aos quesitos prazo de pagamento e número de parcelas.

Em relação às garantias/metodologias de concessão, o crédito concedido pelo Credcidadania pode ser classificado em duas grandes categorias: grupo solidário e individual. Na modalidade grupo solidário, a garantia é solidária, sendo que é exigida a formação de um grupo composto por dois ou mais participantes, com necessidade de crédito e laços de confiança entre si. Nesse grupo, cada componente se torna avalista do(s) outro(s) e assume o

compromisso de honrar as obrigações de todo o grupo. Assim, se um dos membros do grupo solidário se torna inadimplente, os outros também serão considerados responsáveis pela assunção da dívida perante a instituição. Caso o cliente opte por não utilizar o crédito com aval solidário, a instituição possui a modalidade de crédito individual. Nessa modalidade, exige-se uma avalista normal ou então é concedido o crédito sem avalista, em que cheques deixados pelo cliente asseguram o pagamento da dívida do mesmo com a instituição. Atualmente, 85% dos créditos da instituição são concedidos através de grupos solidários.

Conforme já mencionado, o aval ou garantia solidária constitui um diferencial do microcrédito e substitui as garantias reais/avalistas na concessão de crédito aos microempreendedores. Por esse motivo, alguns autores apontam o aval solidário como única possibilidade para que essa clientela tenha acesso ao mercado de crédito, principalmente aqueles com negócios informais, já que não possuem avalistas ou garantias reais a serem oferecidas em respaldo ao crédito. Quando questionados sobre os motivos que os levaram a escolher a modalidade de crédito (Tabela 5), dentre os que escolheram o solidário, apenas um percentual de 22,64% dos clientes afirmou, de forma espontânea, que não possuíam avalista ou garantias reais e, nessas circunstâncias, o aval solidário se fez necessário e constituía a única possibilidade.

Esse resultado causou surpresa, uma vez que se esperava que a maioria apontasse a inexistência ou falta de condições de oferecer garantias como razão fundamental para a escolha do aval solidário. Outros motivos apontados também provocaram surpresa, a exemplo, 17% dos clientes afirmam se inserir no grupo solidário apenas para colaborar ou a convite de amigos, sendo que, não necessariamente, estão necessitando do crédito naquele momento. O motivo de escolha apontado com maior frequência e que era, de certa forma, esperado, foi a confiança (35,85%). Ou seja, grande parte dos clientes afirma optar pelo crédito

solidário por se sentirem mais seguros e confiantes em tomar o empréstimo em grupo (em que todos se responsabilizam) do que individualmente.

Tabela 5 Motivos para escolha da modalidade de crédito

	Individual	Solidário	Total
Colaboração/convite/amizade	11,11%	16,98%	16,13%
Confiança/segurança	44,44%	35,85%	37,10%
Necessidade/única possibilidade	0,00%	22,64%	19,35%
Preferência	38,89%	13,21%	16,94%
Praticidade	5,56%	11,32%	10,48%
	100,00%	100,00%	100,00%

Algumas considerações gerais em relação a esse item serviços/estrutura são pertinentes. O restrito leque de produtos ofertados torna patente a necessidade de que a instituição envide esforços no sentido de ampliá-lo. No que se refere aos produtos financeiros, propriamente ditos, a margem de flexibilidade das OSCIPs para oferta de novos produtos é muito limitada, uma vez que essas instituições, por não se submeterem às regulamentações do Banco Central, não possuem as permissões concedidas a bancos e Sociedades de Crédito ao Microempreendedor - SCMs, principalmente no que se refere à captação de poupança e oferta de outros produtos, como seguros, etc. Essa questão restringe, inclusive, as possibilidades de ampliação de escalas (quantitativo de clientes e volumes de empréstimos) dessas instituições, momento em que se fazem necessárias fontes de *funding* fartas e a custos viáveis. Nesse ponto, as instituições regulamentadas possuem inúmeras vantagens frente às OSCIPs.

No entanto, mesmo atuando apenas com a oferta de crédito, o Credcidadania tem ainda a possibilidade de alargar a sua oferta de produtos, inserindo itens que caracterizam novas metodologias de concessão, a exemplo, os bancos comunitários. Como ressalta Gonçalves (2010), o banco comunitário constitui uma opção interessante para as OSCIPs de microcrédito, uma vez que possibilita o alargamento do número de clientes sem que isso implique em

grandes demandas institucionais. No banco comunitário, o crédito concedido a um grupo de dez a quinze pessoas que se juntam no intuito de contrair o empréstimo, de modo similar ao grupo solidário. A diferença é que, uma vez formado o grupo, ele recebe informações e treinamentos do agente de crédito, e passa a ser administrado pelos próprios membros, tornando-se autônomo e sustentável.

Adicione-se também o fato de a instituição, atualmente, não ofertar serviços adicionais, que transcendam os produtos financeiros, a exemplo, capacitações e treinamentos aos microempreendedores em quesitos diversos, principalmente, no que se refere a controles operacionais e financeiros. De acordo com a coordenação geral, o último treinamento direcionado a clientes foi realizado em 2009, em cumprimento a uma das etapas de um projeto firmado entre o Credcidadania e o *Inter-American Foundation* (agência governamental norte-americana de combate à pobreza na América Latina e Caribe) para repasse de recursos e capacitação de microempreendedores, de modo geral. Ainda de acordo com a coordenação geral, a disponibilização de cursos e atividades de capacitação e formação para os clientes constitui, na atualidade, uma atividade praticamente impossível de ser implementada dadas as restrições financeiras com que a instituição se depara. Isso constituiria uma tarefa a ser atribuída a órgãos nacionais de fomento e apoio ao microcrédito, como por exemplo, o SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

Por fim, a estrutura física da instituição carece de melhorias, principalmente no que se refere aos postos de atendimento. Atualmente, existe, oficialmente, apenas o posto de atendimento de Recife. No entanto, existe um posto não oficial na residência do agente de crédito de Goiana, que foi lá improvisado, pois a instituição não possuía/possui condições de arcar com os gastos de um posto oficial nessa localidade. Também o posto de atendimento de Camaragibe foi fechado, pelas mesmas razões de contenção de gastos. Desse

modo, quando da assinatura dos contratos e liberação dos empréstimos, os clientes precisam se deslocar para o Recife, ausentando-se, assim, de seus negócios por períodos relativamente espaçados de tempo. Vários entrevistados se queixaram em relação a essa questão, pois muitos deles não contam com funcionários ou outras pessoas que os auxiliem no negócio e, portanto, não podem se ausentar por muito tempo do mesmo. Já que o microcrédito foi cunhado de modo a se fazer próximo do cliente em todos os sentidos (aliás, essa é uma das características fundamentais que o diferencia de um crédito convencional), a capilaridade dos postos de atendimento constitui algo a ser repensado e avaliado pelo Credcidadania de modo a atender a essas necessidades específicas do público atendido. Adicione-se também a necessidade de a própria estrutura física e operacional do posto de atendimento de Recife ser aprimorada, especialmente em termos de espaço físico, de modo a oferecer melhores condições de trabalho ao pessoal tanto administrativo quanto de campo (agentes de crédito).

O terceiro e último item que compõe a dimensão estrutura institucional é aquele que foi denominado estrutura humana. É composto por indicadores que denotam como a estrutura de pessoal é formada (em termos quantitativos e qualitativos), bem como as políticas de recursos humanos instituídas pelo Credcidadania.

O Credcidadania conta, atualmente, com uma estrutura de pessoal formada por 2 (dois) coordenadores (coordenador geral e coordenador operacional), 5 (cinco) agentes de crédito, e 3 (três) funcionários que atuam no administrativo, na confecção e liberação dos contratos, atendimento aos clientes no posto central de Recife, e outras demandas de caráter administrativo.

Em relação ao nível de formação educacional, todo o quadro de pessoal possui, no mínimo, ensino médio concluído. Dois agentes de crédito e as coordenadoras possuem superior completo, um funcionário administrativo e dois

agentes de crédito estão com superior em andamento. Acredita-se que, por se tratar de uma instituição pequena e que oferece restritas perspectivas de ascensão profissional, esse quadro de pessoal possui um nível de instrução considerado muito bom.

Nos últimos anos, houve um alto nível de *turnover* (rotatividade) de pessoal. De 2009 para cá, dois agentes de crédito pediram demissão e 100% do quadro administrativo foi substituído. De certa forma, essa situação reflete tanto a inadequação da política de recursos humanos da instituição quanto o aumento da demanda no mercado de recursos humanos por profissionais com experiência nessa área, principalmente agentes de crédito com experiência na metodologia microcreditícia e em campo.

Segundo a coordenação geral, as condições salariais e outros benefícios oferecidos pelo Credcidadania são notadamente menores e menos atrativos em comparação àqueles ofertados por outras instituições de microcrédito de Recife. Isso porque, tendo em vista a atual fase de contenção acirrada de gastos, a instituição não tem tido, nos últimos anos, condições de arcar com a estrutura de custos que faça frente às políticas salariais e de benefícios mais estimulantes. O único incentivo previsto na política de recursos humanos da instituição diz respeito ao incentivo aos agentes de crédito por produtividade (número de clientes) e qualidade da carteira (percentual de inadimplência da carteira individualizada do agente). Nota-se que esse incentivo reflete, em termos efetivos, a ênfase institucional em escala e indicadores financeiros satisfatórios.

Aliadas, todas essas questões explanadas se reverberam em uma notável insatisfação interna por parte de todo o quadro de funcionários que se encontra em um estado de desestímulo muito grande. De modo geral, os funcionários se mantêm na instituição até que não apareça alguma alternativa/oportunidade de trabalho mais interessante. Essa questão está bem retratada no plano de ação anual da instituição, onde se revela a preocupação dos gestores com a perda de

agentes de crédito, muitos já experientes e bem treinados, para outras instituições de microcrédito e especialmente, para os bancos públicos que estão, na atualidade, massificando sua atuação com microcrédito na região nordeste e, principalmente, no Recife e região metropolitana. Apesar desse clima de desestímulo, notou-se um esforço de todos os colaboradores no sentido de prestar atendimento adequado à clientela da instituição, aspecto esse que sobressai como um dos mais citados pelo cliente como motivo para sua satisfação com a instituição.

Em confluência a esse cenário e, de certa forma, como consequência dele, verifica-se uma sobrecarga de trabalho, em todos os níveis hierárquicos. A coordenadora geral acumula as suas atribuições com as da coordenação administrativa/financeira, o que requer que despenda muito tempo nos controles administrativo-financeiros em detrimento da função primordial desse cargo que é delinear as estratégias mais gerais de atuação da instituição. A coordenadora operacional acumula também a função de agente de crédito e, dessa forma, precisa acompanhar toda a carteira de clientes e ainda supervisionar a atuação e carteiras de outros agentes de crédito. O setor administrativo conta apenas com três pessoas para realizar todas as tarefas administrativas, quantitativo de pessoal, muitas vezes, insuficiente, principalmente, em épocas de expressivas liberações de empréstimos. Os agentes de crédito, de um modo geral, são cada vez mais cobrados no sentido de aumentar o quantitativo de clientes de suas carteiras e mantê-las saudáveis (baixa inadimplência). Além disso, alguns profissionais que saíram recentemente não foram substituídos, aumentando, assim, o número de clientes a serem acompanhados pelos outros agentes que permaneceram na instituição.

A última questão que merece menção no item estrutura humana é a capacitação. Segundo a coordenação geral, a última capacitação para agentes de crédito ocorreu no ano de 2009 e focou aspectos vinculados à avaliação de

capacidade dos clientes, principalmente aqueles de natureza econômico-financeira. Desde então, os agentes de crédito não passaram por nenhum tipo de treinamento. Considerando que o agente de crédito é uma das figuras mais importantes, senão a mais importante, no processo de concessão de microcrédito e para a instituição como um todo, o seu frequente treinamento e capacitação consistem em aspectos de fundamental importância para que a instituição de microcrédito materialize resultados efetivos. Agentes de crédito bem formados e treinados possuem muito melhores condições de acompanhar e orientar adequadamente os clientes, o que influencia a habilidade de realização de controles operacionais no empreendimento e a capacidade de pagamento dos clientes, vindo, em última instância, refletir nos resultados alcançados pela instituição concessora do crédito, tanto financeiros quanto sociais.

Em suma, verifica-se que, embora o Credcidadania insira os quesitos sociais em seu objetivo maior e finalidade de sua existência, a estrutura da instituição e a sua estratégia não agregam elementos para a efetiva materialização dos objetivos sociais traçados e declarados em seu estatuto. Em outras palavras, existe um desalinhamento entre os objetivos sociais declarados e os recursos (materiais, humanos, estratégicos) para a concretização dos referidos objetivos. De fato, na atualidade, a ênfase estratégica do Credcidadania envereda-se pelo caminho da busca por sobrevivência financeira em um cenário de concorrência e escassez de recursos.

4.2 Abordagem analítica – dimensão alcance social

A análise do alcance social foi consubstanciada por meio da realização do *survey* (levantamento) socioeconômico aplicado sobre uma amostra de clientes do Credcidadania, cujos detalhes metodológicos já foram relatados anteriormente. No entanto, fez-se necessário também coletar algumas

informações diretamente no sistema de informações e em controles operacionais do Credcidadania, bem como dados provenientes de fontes secundárias para complementar e avultar as análises. Assim, o esboço do alcance social, tal como considerado neste trabalho, bem como de seus indicadores componentes é dado na Figura 4.

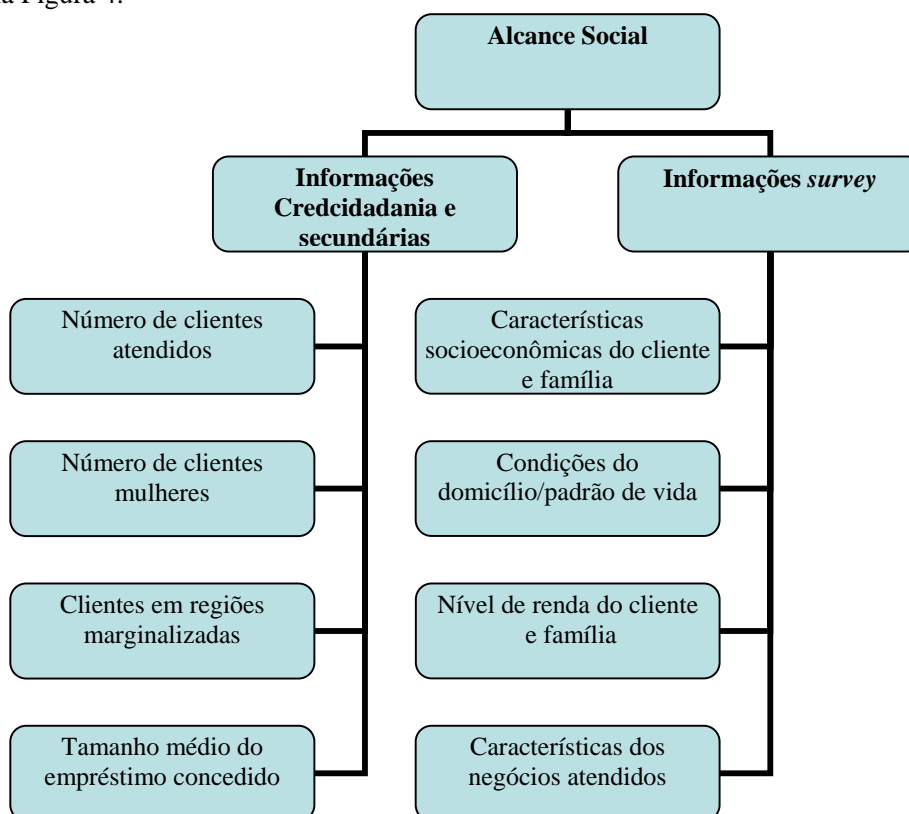


Figura 4 Esboço da dimensão alcance social

4.2.1 Alcance social – análise das informações do Credcidadania e dados secundários

Tomando por referência, inicialmente, as informações coletadas no Credcidadania, serão tecidos comentários sobre indicadores elencados, de modo

a apresentar considerações iniciais sobre o alcance social da instituição. Em seguida, a análise se direcionará para um caminho mais restrito, e terá por base as informações específicas coletadas sobre a amostra de clientes do Credcidadania, na busca por inferências sobre as condições socioeconômicas dos clientes, suas famílias e seus micronegócios.

O primeiro item mencionado e cujas informações foram coletadas na instituição é o número total de clientes. Conforme já ressaltado, o número de clientes atendidos por uma instituição de microcrédito evidencia o que se denomina na literatura de amplitude (*breadth*) do alcance. A amplitude do alcance é um importante vértice do alcance social da instituição, uma vez que ela torna evidente a abrangência dos serviços/produtos ofertados pela mesma, utilizando como parâmetro o quantitativo de clientes.

Em se tratando do caso específico do Credcidadania, em março de 2012, período de referência da coleta de dados, a instituição possuía 1997 clientes. Em termos de clientes ativos, pode ser considerada uma instituição de pequeno porte, principalmente, se comparado ao número médio de clientes ativos das instituições de microcrédito brasileiras que, com base nas últimas estatísticas do *THE MIX*, foi de 23.230 clientes em 2008; 35.684 clientes em 2009; 59.286 clientes em 2010. Além disso, se considerarmos também as estimativas referentes à quantidade de trabalhadores por conta própria e pequenos negócios informais no nordeste, que segundo Néri (2008) é da ordem de aproximadamente 5 milhões de pessoas, verifica-se que o Credcidadania possui, de fato, uma penetração restrita no público-alvo, com grande margem para dilatação, principalmente tendo em vista o aquecimento econômico em regiões específicas do Estado de Pernambuco, o que pode ser considerado uma grande oportunidade de expansão para a instituição.

Embora a instituição tenha sinalizado em seu plano de ação e políticas de incentivos, estratégias focadas na ampliação de suas carteiras de clientes, tal

ampliação não se faz notória, efetivamente quando se avalia o número de clientes nos últimos doze (doze) meses, contados até março de 2012, conforme é possível observar no Quadro 3.

Quadro 3 Número de clientes ativos do Credcidadania nos últimos 12 meses

Ano	Mês	Cientes	Ano	Mês	Cientes
2012	mar.	1997	2011	Set.	2103
2012	fev.	2091	2011	Ago.	2097
2012	jan.	2155	2011	Jul.	2036
2011	dez.	2150	2011	Jun.	1922
2011	nov.	2091	2011	Mai	1743
2011	out.	2085	2011	Abr.	1336

Assim, é de suma importância que o Credcidadania adote uma postura ainda mais incisiva para o ganho de escala, mas, ressaltando que tal conquista não pode se dar a custo de um desvio do foco social ou através de sobrecarga exacerbada sobre os agentes de crédito.

O atendimento às mulheres costuma ser enfatizado como um aspecto fundamental no microcrédito, desde as origens com Yunus até a atualidade nacional e internacional, devido ao poder multiplicador que, supostamente, o crédito concedido à clientela feminina pode exercer no seio da família. O Credcidadania não foge à regra quando se trata dessa questão de atendimento às mulheres. Exatamente 68% de sua carteira em 2011 era constituída de clientes do sexo feminino, o que representava um percentual muito expressivo da carteira total de clientes, bem como um montante significativo em termos de recursos concedidos.

O terceiro indicador, que aponta o nível de atuação em regiões marginalizadas foi evocado na abordagem analítica de modo a buscar indícios sobre o real esforço estratégico da instituição, para atuar em áreas menos favorecidas de Recife e outros municípios da região metropolitana. A análise foi realizada através do Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDH – M),

indicador criado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD, 2010) e amplamente utilizado para avaliar o desenvolvimento social de países, estados e municípios. No caso específico, recorreu-se ao IDH-M, uma vez que se mostrou mais conveniente utilizar, para fins de comparação, um indicador que contemplasse os diversos municípios de atuação do Credcidadania. A Tabela 6 demonstra o IDH-M por município de atuação do Credcidadania, bem como os respectivos percentuais que cada município representa, em termos de valor monetário e de clientes ativos, no total da carteira da instituição. Todas as estatísticas IDH são referentes ao ano de 2000, período mais recente disponível no Atlas de Desenvolvimento Humano, que constitui um banco de dados socioeconômicos do PNUD (2000).

Tabela 6 IDH – M por município de atuação do Credcidadania

Município	IDH-M	% Carteira do Credcidadania
Recife	0,796	50,50
Goiana	0,692	10,67
Camaragibe	0,747	9,77
Olinda	0,792	8,13
Jaboatão dos Guararapes	0,777	7,33
Paulista	0,799	3,73
São Lourenço da Mata	0,707	3,65
Moreno	0,693	2,22
Abreu e Lima	0,730	1,44
Timbaúba	0,649	0,96
Igarassu	0,719	0,90
Vitória de Santo Antão	0,663	0,61
Cabo de Santo Agostinho	0,707	0,08

Fonte: Adaptado de PNUD (2000)

Tendo por horizonte de comparação o IDH – M médio para o Estado de Pernambuco, que foi de 0,705, verifica-se que, com exceção de Goiana, os municípios de atuação mais incisiva do Credcidadania tendem a possuir valores de IDH – M mais elevados. Tendo em vista que o IDH é composto pelos subindicadores de longevidade, educação e renda, e por isso retrata tanto a

dimensão social quanto econômica do desenvolvimento humano de uma sociedade, bem como considerando a atribuição às instituições de microcrédito de promotoras do desenvolvimento socioeconômico, os dados analisados acenam com a pertinência e necessidade de ampliação da penetração do Credcidadania em regiões de menores níveis de desenvolvimento e, portanto, mais carentes de artefatos impulsionadores das condições socioeconômicas locais. Municípios do Estado que possuem menores IDH-M, a exemplo, Vitória de Santo Antão e Timbaúba poderiam ser priorizados quando do delineamento das estratégias institucionais, o que constituiria uma oportunidade ímpar de a instituição desempenhar, acentuada e efetivamente, seu promulgado papel social.

A Tabela 7 representa a divisão da cidade do Recife em Regiões Político – Administrativas (RPAs), divisão administrativa da cidade, realizada pela Secretaria de Planejamento, Urbanismo e Meio Ambiente da Prefeitura Municipal, levando em conta, principalmente, a localização geográfica dos bairros. Essas informações esboçadas na Tabela 7 vêm corroborar os achados anteriormente mencionados em se tratando de toda a região de atuação do Credcidadania. De fato, a margem de penetração da instituição na cidade do Recife reflete o que ocorre em sua atuação no Estado como um todo. As RPAs onde se nota presença ostensiva do Credcidadania são aquelas onde também se constata os maiores níveis de IDH-M. Alerta-se, igualmente, para a necessidade de maior penetração da instituição em regiões menos favorecidas, em termos de desenvolvimento.

Tabela 7 IDH – M por RPA de atuação do Credcidadania

RPA	Número de bairros da RPA	Bairros em que o CRED atua	IDH-M	Margem de penetração
RPA 1	11	6	0,761	55%
RPA2	18	8	0,761	44%

“continua”

Tabela 7 “conclusão”

RPA	Número de bairros da RPA	Bairros em que o CRED atua	IDH-M	Margem de penetração
RPA3	29	21	0,796	72%
RPA4	15	15	0,805	100%
RPA5	16	10	0,760	62%
RPA6	12	12	0,826	100%

Fonte: Adaptado de PNUD (2000)

O último aspecto analisado a partir de informações coletadas no Credcidadania e secundárias foi o tamanho médio do empréstimo. Esse indicador foi inserido na abordagem analítica por se tratar de uma *proxy* interessante da profundidade do alcance social das instituições de microcrédito ou capacidade das mesas em beneficiar as pessoas de mais baixa renda, conforme aclarado no artigo 1 desta tese. O saldo médio de empréstimo concedido pelo Credcidadania em 2011 foi da ordem de R\$2.400,00 e, até o final do primeiro trimestre de 2012, essa média ficou em torno de R\$2.600,00. Ao se cotejar o valor médio de empréstimo concedido pelo Credcidadania com o de algumas instituições atuantes no Estado de Pernambuco (como por exemplo, Crediamigo, Ceape, Agência do Crédito) que possuem valores médios de empréstimo em torno de R\$1.000,00, constata-se o potencial para redução dos valores de empréstimo concedidos e, assim, atingir a parcela do público-alvo que, por possuir negócios e capacidade de pagamento muito pequenos, demanda também empréstimos em menores montantes. Em suma, verifica-se que o valor médio do empréstimo concedido pelo Credcidadania é considerado elevado se comparado a instituições da mesma natureza, deflagrando-se aí, um potencial e uma necessidade de atuação com menores valores para que seja atingida a parcela da população para quem o microcrédito foi originalmente cunhado.

Apenas a título de reforço das proposições acima traçadas, foi calculado, para o Credcidadania, o Índice de Alcance Social ao qual o artigo 1 remete²³. O valor obtido para a instituição Credcidadania foi de 0,7163. Esse valor é baixo quando se considera que algumas instituições em Pernambuco (dentre as que reportam informações ao *THE MIX*) obtiveram valores acima de 0,90.

4.2.2 Alcance social – análise das informações do *Survey*

Essa seção intenta analisar os dados provenientes do *survey* realizado com clientes do Credcidadania e, assim, traçar as características socioeconômicas dos mesmos, suas famílias e seus empreendimentos, e inferir sobre o perfil do cliente atendido, em termos de porte dos negócios e vulnerabilidade econômica e social. As categorias de análise e conceitos a que se recorre aqui são, em sua maioria, aqueles aludidos nos instrumentos explicitados na metodologia. Juntamente com todas as outras, essa dimensão contribui para as inferências sobre o nível de alcance social da instituição.

Inicialmente foram traçadas as estatísticas descritivas dos clientes e suas famílias, as condições domiciliares e padrão de vida das famílias dos clientes, visando inferir sobre o nível de debilidade social e econômica dos mesmos. Em seguida, foram avaliados os empreendimentos mantidos pelos clientes, com vistas em traçar suas características fundamentais, como porte, número de pessoas ocupadas, situação jurídica etc. E, por fim, buscou-se identificar as possíveis inter-relações entre essas variáveis analisadas, tanto aquelas relativas ao cliente/família quanto às do negócio.

²³ Para fluidez do texto, vale resgatar aqui a fórmula utilizada para cálculo do Índice de Alcance Social no artigo 1, que é dado por:
$$K_i = \frac{\text{saldo médio por cliente}}{\text{PIB per capita}}$$

4.2.2.1 Perfil dos clientes do Credcidadania

A Tabela 8 descreve as características da amostra de clientes no que tange às variáveis idade, gênero, estado civil e nível de escolaridade.

Tabela 8 Características dos clientes: idade, gênero, estado civil, escolaridade

Variável	Frequência	Percentual (%)
Faixa etária		
Até 30 anos	13	10,48%
De 31 a 40 anos	24	19,35%
De 41 a 50 anos	31	25,00%
De 51 a 60 anos	37	29,84%
Acima de 60 anos	19	15,32%
Gênero		
Masculino	43	34,68%
Feminino	81	65,32%
Estado Civil		
Solteiro	31	25,00%
Casado/união estável	77	62,10%
Viúvo	13	10,48%
Separado/divorciado	3	2,42%
Nível de escolaridade		
Sem instrução formal /primário incompleto	14	11,29%
Primário completo	33	26,61%
Primeiro grau completo	23	18,55%
Segundo grau completo	50	40,32%
Superior completo	4	3,23%

A análise da variável idade mostra uma distribuição, de certa forma, equilibrada, nas diversas faixas etárias estipuladas, mas com maior concentração nas faixas de 41 a 50 anos e de 51 a 60 anos. Acredita-se que, por um lado, esse resultado traz consigo um aspecto positivo, qual seja, a experiência e maturidade dos clientes que, inexoravelmente, associa-se à idade e se reflete, de alguma forma, na atividade econômica por eles desempenhada. Por outro lado, embora não seja regra, a idade também pode estar associada a um maior conservadorismo e menor disponibilidade para correr riscos calculados,

características, muitas vezes, necessárias na gestão e no sucesso dos pequenos negócios.

As informações relativas à variável gênero corroboram os dados disponíveis nos sistemas de informações do Credcidadania, denotando o peso do público feminino na carteira da instituição (65,43% da amostra de clientes), conforme já comentado na seção 4.2.1. Estudos anteriores realizados sobre a instituição (ARAÚJO, 2006) consideram que, para o caso do Credcidadania, a ênfase em clientes mulheres contribui para redução da inadimplência da instituição, pois elas tendem a ser melhores pagadoras quando comparadas aos homens, para o caso específico da instituição.

O estado civil casado/união estável é preponderante na amostra analisada, resultado que também pode ensejar um aspecto positivo, tendo em vista que, conforme elucidada Araújo (2006), os clientes nessa condição tendem a possuir uma estrutura familiar mais estável e a serem mais organizados, em termos financeiros, principalmente devido ao fato de recair sobre eles as responsabilidades inerentes à chefia da família.

Outra estatística relevante que está de certa forma, relacionada à variável - estado civil é a responsabilidade pelo sustento da família, em que 63,7% dos clientes entrevistados se declararam principais responsáveis pelo sustento da família, enquanto 7,3% alegaram que são corresponsáveis, ou seja, dividem responsabilidade pelo sustento da família com outra pessoa, em geral, com o cônjuge. Esse resultado fornece indícios do grau de importância dos rendimentos provenientes do negócio para a renda familiar, questão que será aprofundada à frente.

Os dados resultantes da escolaridade²⁴ dos clientes refletem um percentual significativo (40,32%) da amostra com ensino médio completo que, em nomenclatura antiga, equivale ao segundo grau. Esse achado é importante, pois evidencia um quantitativo relevante de clientes com um nível de instrução que pode ser considerado, de certa forma, elevado, perante as condições de vida que esse público, em geral, se defronta. Embora não seja regra, clientes mais instruídos tendem a possuir negócios mais bem estruturados e com melhores níveis de controle operacional, sendo pertinente a investigação dessa relação para o caso específico do Credcidadania.

Sobre essa mesma variável escolaridade, constatou-se, por outro lado, que um baixíssimo percentual de clientes da amostra concluiu o nível superior e, também, a maioria (96,8%) não está estudando atualmente. Além disso, e principalmente, um considerável percentual da amostra completou apenas o nível primário de escolaridade (total de 36,95% dos clientes), resultado que, provavelmente, reflete o fato de uma grande parte da clientela atendida com o microcrédito não ter tido acesso a condições que favorecessem a continuidade dos estudos. De certa forma, esse fato pode impactar na própria motivação inicial e razão para iniciar o microempreendimento, tendo em vista a falta de emprego e/ou outras oportunidades de trabalho para pessoas com esse baixo nível de instrução.

Assim, em suma, verifica-se uma concentração de clientes em polos, quando se trata do nível de escolaridade. O número médio de anos de escolaridade de 7,5 anos, bem como o elevado desvio padrão dessa variável (4,5 anos) corroboram esses resultados encontrados.

²⁴ Conforme pode ser visualizado no questionário em apêndice, o cliente foi indagado sobre o nível de escolaridade mais elevado que ele concluiu. Desse modo, em algumas respostas obtidas, procedeu-se a ajustes de modo a adequar à informação requerida.

4.2.2.2 Análise da unidade familiar

Transitando do cliente para a unidade familiar e condições do domicílio/padrão de vida, conforme previsto na Figura 4, este trabalho recorre a algumas das dimensões e indicadores do Índice Multidimensional de Pobreza – IPM e Critério de Classificação Econômica Brasil - Critério Brasil para engendrar a análise.

O tamanho médio das famílias dos clientes do Credcidadania é de 3,48 membros, sendo que essa média cai para 2,57 membros quando se considera aqueles em idade ativa²⁵. Esse número pode ser cotejado com o número médio de pessoas na família brasileira como um todo que, segundo dados da Síntese de Indicadores Sociais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2010b), se situa na faixa de 3,1 membros no total, e 4,2 membros para as famílias consideradas mais pobres (renda mensal *per capita* de até ½ salário mínimo). Assim, o tamanho médio das famílias dos clientes entrevistados não apresenta grande distanciamento do valor em nível nacional.

De um modo geral, delinea-se, na amostra pesquisada, um perfil de família tradicional (caracterizada por casais e filhos) e/ou reconstituídas (marcadas por união estável em que os cônjuges provêm de relacionamentos/casamentos anteriores). Embora em menor proporção, há um percentual relativamente significativo de casais sem filhos e pessoas sozinhas, cuja família se resume a elas mesmas. Verifica-se, também, uma nítida tendência de famílias cuja “espinha dorsal” está assentada apenas em uma

²⁵ Estipulou-se, para os fins desse artigo, o conceito de “membros em idade ativa” como aqueles que estão fora da idade escolar aqui considerada, que foi de 05 (cinco) a 17 (dezessete) anos. Embora o IBGE estipule como população em idade ativa (PIA) o total de pessoas com idade superior a 14 (quatorze) anos, considerou-se mais apropriado, para o contexto desse trabalho, vincular o conceito ao de idade escolar, já que na maior parte da amostra investigada, os membros em idade escolar não exercem atividade remunerada.

pessoa (homem ou mulher com filhos, mas sem cônjuge) sendo que, nesse caso, desponta-se a predominância das mulheres chefiando famílias.

Pode-se dizer que, em termos gerais, a amostra pesquisada retrata as mudanças pelas quais as famílias brasileiras vêm passando, especialmente nas últimas duas décadas, em que, dentre outros aspectos, as famílias se tornam menores, casais sem filhos e a mulher desempenhando um papel cada vez mais decisivo no encabeçamento e chefia das famílias (IBGE, 2010a).

Orientando-se pelos indicadores do Índice Multidimensional de Pobreza – IPM, a primeira dimensão de análise familiar diz respeito ao nível educacional, mensurado pelos indicadores “anos de estudo” e “matrícula de crianças/jovens em idade escolar”.

No caso do indicador anos de estudo, o critério utilizado no IPM é que há situação de privação se nenhum membro da família completou 5 anos de estudo. Para o caso específico deste trabalho, houve um total de 13 casos nessa situação, representando cerca de 10,4% da amostra. Em outras palavras, em 10,4% dos clientes entrevistados, nenhum membro da família em idade ativa completou 5 anos de estudo. Comparando esse percentual com a taxa média de analfabetismo de pessoas com 15 ou mais anos de idade (9,7%), divulgado por IBGE (2010b), tem-se que o percentual encontrado para o Crecidadania fica na média nacional. Ele reflete, principalmente, o número de clientes sem instrução formal e com primário incompleto.

Conforme se vê, esse resultado também impacta na média de anos de estudo calculada para todos os membros das famílias dos clientes pesquisados. Sobre essa questão, a Tabela 9 ilustra o número médio de anos de estudo para os membros das famílias dos clientes que se encontram em idade ativa. O elevado percentual de pessoas nas faixas de 0 a 4 e 5 a 8 anos de estudo acena com indícios de baixo nível médio de escolaridade para os componentes da família que se encontram em idade ativa, podendo-se afirmar que, em média, mais da

metade (56%) possui como nível de instrução no máximo ensino primário e fundamental/primeiro grau.

Tabela 9 Número médio de anos de estudo dos membros em idade ativa das famílias pesquisadas

Faixas de anos de estudo	Frequência	Percentual (%)
0 a 4 anos de estudo	22	18
Acima de 5 até 8 anos de estudo	47	38
Acima de 8 até 11 anos de estudo	47	38
Acima de 11 anos	8	6

O segundo indicador de educação considerado no IPM é a matrícula das crianças/jovens em idade escolar. Do total da amostra, 54% possuem membros da família em idade escolar, sendo esse percentual distribuído, respectivamente, da seguinte forma: 35,5% possuem 1 membro; 16,9% possuem 2 membros e 2,4% possuem 3 membros. Do total de crianças/jovens em idade escolar, 100% estão matriculados em instituições de ensino, sendo que 53% estudam em escola pública e o restante em escolar particular. Os resultados obtidos enunciam, portanto, uma perspectiva muito positiva em relação a esse quesito. Comparativamente à média nacional, de acordo com IBGE (2010b), a totalidade de crianças na faixa etária de 6 a 14 anos que estava frequentando escola em 2010 era de 97,6%, enquanto que na faixa de 15 a 17 anos, esse percentual abarca apenas 85,2% do contingente. Assim, a situação percebida no Credcidadania pode ser mais favorável que a nacional.

A segunda dimensão do IPM versa sobre saúde e engloba indicadores de mortalidade e nutrição. Devido a limitações técnicas, principalmente quanto ao tamanho do questionário de coleta de dados, informações sobre saúde não foram investigadas profunda e minuciosamente nas famílias pesquisadas. Com os dados coletados, apenas é possível discorrer, em termos gerais, sobre alguns aspectos desse assunto, o que se é feito nos próximos parágrafos.

No que se refere à saúde, de maneira geral, foi questionado aos clientes se algum membro da família teve algumas doenças específicas nos últimos 12 meses, doenças essas, geralmente associadas às condições de pobreza. Do total de entrevistados, 84 afirmaram não ter ocorrido nenhum caso na família das doenças elencadas; 39 afirmaram ter ocorrido caso(s) de dengue na família; 2 afirmaram casos de tuberculose; 1 de hanseníase e 1 de leptospirose. O resultado mostra a necessidade de medidas mais efetivas, tanto em termos de ações municipais e governamentais, quanto na postura dos próprios cidadãos no que se refere ao combate de doenças como a dengue, que tem uma considerável incidência não só entre os entrevistados do Credcidadania, mas na população brasileira como um todo.

Quando questionados sobre possíveis alterações nas condições de saúde e nas condições para cuidar melhor da saúde da família (a exemplo, aquisição de planos de saúde), 58,1% dos clientes afirmaram que não ocorreram alterações significativas nesse quesito; 27,4% e 6,5% notaram, respectivamente, que as condições de saúde melhoraram e melhoraram expressivamente. Apenas 8,1% declararam piora nas condições gerais de saúde da família.

Sobre a mortalidade, o parâmetro utilizado pelo IPM considera que há situação de privação se pelo menos uma criança na família morreu no período em consideração. Os microempreendedores pesquisados foram questionados se alguma criança de suas famílias foi a óbito nos últimos 12 meses e em 100% dos casos a resposta foi negativa. Ou seja, para todos os respondentes não ocorreram óbitos de crianças em suas famílias nos últimos 12 meses.

No que se refere ao indicador de nutrição, foi questionado ao entrevistado sobre alterações em sua alimentação, tanto no que se refere ao número de refeições/dia quanto à qualidade (diversidade dos alimentos consumidos; consumo de itens nutritivos, como carne, queijos, ovos, frutas, verduras etc.). Quase metade dos entrevistados (47,6%) afirmou não ter havido

alterações nas condições de alimentação nos últimos 12 meses; 39,5% consideraram que houve melhoria e 12,9% apontaram melhorias muito expressivas.

Em suma, a análise breve e superficial do quesito saúde (englobando saúde em geral, mortalidade e nutrição) aponta para um cenário estável em nível das famílias analisadas, em que não se enfrentam doenças graves, as condições de saúde familiar tenderam a se manter inalteradas ou com ligeiras melhorias, assim como o mesmo se constata para as condições alimentares. Por outro lado, os resultados gerais referentes à educação, especialmente no que se refere à escolaridade média dos familiares em idade ativa não delineia um cenário tão favorável, tendo em vista o grande percentual de pessoas dessa categoria com baixo nível de instrução.

A terceira dimensão incluída no IPM é o padrão de vida, conforme se visualiza no quadro 2, já exposto. No entanto, devido à sua extensão e à segmentação adotada na abordagem analítica construída neste trabalho (Figura 4), os indicadores dessa dimensão serão analisados na seção seguinte, que versa sobre as condições do domicílio e padrão de vida dos clientes investigados na pesquisa.

4.2.2.3 Análise das condições do domicílio/padrão de vida

O IPM, instrumento que serviu de norteamento para a análise da unidade familiar, também serve de guia para análise ora realizada do padrão de vida e condições do domicílio. Os indicadores que compõem a dimensão padrão de vida do referido índice, conforme já delineados no quadro 2, são: eletricidade, sanitários, água, piso, bens domésticos. Além disso, alguns itens adicionais foram tratados na análise, devido à importância a eles atribuída por órgãos

dedicados à análise socioeconômica e de dados dessa natureza, a exemplo, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE.

Os dados revelam que em 100% dos casos, os domicílios dos clientes entrevistados possuem energia elétrica e acesso a condições sanitárias adequadas, ou seja, todos os domicílios da amostra possuem pelo menos um banheiro que não é compartilhado com outros domicílios, critério de privação estipulado pelo IPM.

Sobre o indicador acesso a água potável, foi indagado sobre a presença de água encanada no domicílio do cliente, o que se verificou em 96% dos casos, percentual compatível com a média nacional e do nordeste, que segundo o IBGE (2010b) são, respectivamente, de 93,5% e 92,3%.

Em 87,9% dos domicílios verifica-se que a cerâmica constitui material predominante no piso da residência, enquanto que 12,1% dos casos possuem pisos construídos apenas com cimento. Denota-se uma situação consideravelmente satisfatória em relação a esse item, tendo em vista o fato de não terem sido encontrados domicílios na amostra cujo material predominante na pavimentação das residências seja terra, areia ou esterco, parâmetros utilizados pelo IPM para classificação do domicílio como em situação de privação.

Algumas variáveis adicionais, contempladas no questionário, e que merecem ser destacados são: esgoto sanitário, material predominante nas paredes externas, número de dormitórios/número de pessoas por dormitório e situação da moradia.

Segundo o IBGE (2010b) o sistema de esgotamento sanitário constitui um dos primeiros indicadores na manifestação de uma vida saudável, sendo parte integrante dos padrões internacionais para monitoramento da qualidade de moradia dos indivíduos. Ainda de acordo com a mesma fonte, 68,3% dos domicílios brasileiros possuem acesso a serviços de esgotamento sanitário por

meio de rede coletora, entretanto, esse percentual cai para 44,6% quando se trata da região nordeste. No caso do presente estudo, a totalidade dos clientes apontou a presença de rede de esgoto ou fossa séptica em seus domicílios. Embora não tenha sido possível separar aqueles domicílios atendidos pelos serviços de coleta pública de esgoto dos que apenas possuem fossa séptica, o IBGE considera a fossa também uma forma de tratamento do esgoto domiciliar (IBGE, 2010b, p. 84).

O material utilizado na construção dos domicílios é, dentre outros, um indicador clássico para se caracterizar as condições habitacionais. É um indicador de bem-estar que guarda estreita relação com a saúde dos moradores, como, por exemplo, no controle da doença de Chagas (IBGE, 2010a). Dados do Censo 2010 mostram que 80% dos domicílios brasileiros possuíam paredes externas em alvenaria, com revestimento. Assim, o percentual constatado nos domicílios entrevistados (100%) supera a média nacional, prenunciando situação favorável das condições domiciliares dos clientes em relação a esse aspecto.

No que se refere número de pessoas por dormitório, ele é apontado por IBGE (2010b) como um aspecto denotador de precariedade, à medida fornece indícios do adensamento excessivo de pessoas, caracterizado quando existe mais de três pessoas por cômodo servido de dormitório. A tabela 10 traz as informações sobre o número de pessoas por dormitório nos domicílios pesquisados, mostrando um ínfimo percentual para a situação de três ou mais pessoas por dormitório, indicando, portanto, baixo índice de adensamento excessivo, embora se verifique um percentual relevante na faixa de 2 a 3 pessoas por dormitório. Não há, assim, evidências de adensamento excessivo, mas, devido ao percentual consideravelmente alto na faixa de 2 a 3 pessoas, pode-se dizer que não se vislumbra situação de grande conforto domiciliar no que se refere a esse aspecto.

Em se tratando da situação da moradia, a maior parte (83,1%) dos clientes declarou possuir casa própria; 14,5% residem em casa alugada e os 2,4% restantes tiveram suas residências cedidas por outrem. Esse alto percentual de propriedade da residência supera, significativamente, aquele que se refere à mesma variável em nível nacional, que é de 73,1%, segundo IBGE (2010b).

Tabela 10 Número de pessoas por dormitório

Número de pessoas por dormitório	Frequência	Percentual (%)
Até 1 pessoa por dormitório	43	34,68
Acima 1 até 2 pessoas por dormitório	44	35,48
Acima de 2 até 3 pessoas por dormitório	33	26,61
Acima de 3 pessoas por dormitório	4	3,23

Por fim, o último indicador apontado pelo IPM é sobre a existência de bens domésticos. Entretanto, este trabalho optou por aferir a situação domiciliar no que tange aos bens domésticos utilizando-se dos subindicadores do Critério Brasil 2012, da ABEP, por entender que esse critério se mostra mais adequado ao contexto brasileiro, além de estar mais atualizado. Os itens domésticos considerados para aferição das condições do domicílio, sob o referido critério, bem como as respectivas quantidades e percentuais encontrados para o caso dos domicílios que compuseram a amostra, podem ser visualizados na Tabela 11.

Tabela 11 Bens domésticos existentes nos domicílios pesquisados

	Frequência	Percentual (%)
Televisão a cores		
1	45	36,3
2	57	46,0
3	19	15,3
Mais de 3	3	2,4
Rádios		
0	21	16,9
1	79	63,7
2	19	15,3
3 ou mais	5	4,0

“continua”

Tabela 11 “conclusão”

	Frequência	Percentual (%)
Banheiros da casa		
1	82	66,1
2	37	29,8
3 ou mais	5	4,0
Automóveis		
0	76	61,3
1	42	33,9
2	3	2,4
3	3	2,4
Empregadas mensalistas		
0	116	93,5
1	8	6,5
Máquinas de lavar		
0	33	26,6
1	90	72,6
2	1	0,8
Aparelhos de DVD		
0	10	8,1
1	88	71,0
2	22	17,7
3	4	3,2
Geladeiras		
0	1	0,8
1	115	92,7
2	7	5,6
3	1	0,8
Freezers		
0	103	83,1
1	16	12,9
2	2	1,6
3 ou mais	3	2,4

A análise da Tabela 11 revela que, praticamente a totalidade dos entrevistados (100%) possui pelo menos uma televisão a cores, um banheiro e uma geladeira em seus domicílios. Tanto o número de banheiros, quanto de geladeiras constituem itens aos quais a ABEP atribui expressiva pontuação (ver tabela 3), denotando a importância dos mesmos para a avaliação das condições domiciliares das famílias sob análise. Esses valores encontrados para o caso dos clientes vinculados ao Credcidadania não se discrepam em relação aos dados

nacionais, uma vez que, segundo IBGE (2010a), 95,1% dos domicílios brasileiros possuem ao menos um aparelho de televisão em cores e 93,7% possuem ao menos uma geladeira. Embora em menor percentual do que os itens anteriormente mencionados, 73,4% dos domicílios possuem máquina de lavar, valor consideravelmente superior à média nacional, que é de 47,3%.

No que se refere ao número de rádios e aparelhos de DVD, embora ainda haja um significativo percentual de domicílios em que esses bens domésticos se fazem presentes, os resultados parecem retratar uma incipiente tendência de substituição ou desuso desses itens em função da evolução tecnológica e das funcionalidades a eles atribuídas e que, atualmente, são encontradas em outros produtos existentes do mercado (exemplo, computador, telefones celulares, etc.). Acredita-se que a presença de itens dessa natureza no Critério ABEP indica também, de certa forma, a não atualização desse critério diante dos novos parâmetros de mercado, principalmente em termos de bens tecnológicos disponíveis.

Automóvel, *freezer* e empregada mensalista são itens que se fazem presentes em menores percentuais nos domicílios dos clientes entrevistados. Acredita-se que *freezer* e empregada mensalista se mostram cada vez menos presentes nos domicílios, na atualidade, em decorrência, principalmente, dos custos excessivos que acabam por imputar às famílias que com eles arcam. Já o automóvel, embora também demande gastos que, muitas vezes, são significativos para esse público, ainda assim estão presentes em 38,7% dos domicílios/famílias pesquisadas, índice esse que se equipara ao nacional, que é de 39,7%.

Para finalizar essa seção, vale acrescentar que em 54,8% dos domicílios pesquisados existe computador e em 41,1% os computadores estão conectados à *internet*. Esses bens, embora não previstos no critério ABEP, são importantes para tornar patente o nível de integração das pessoas entrevistadas (seja cliente

ou membros da família) a esses novos itens de consumo tecnológico e informacional.

De uma maneira geral, os resultados que emanam da amostra pesquisada de clientes deixam patente que as condições domiciliares dos clientes e suas famílias não podem ser consideradas precárias ou excessivamente desfavoráveis. Aspectos considerados indicadores de precariedade dos domicílios (IBGE, 2010b) – como ausência de água por rede geral canalizada para o domicílio; ausência de esgoto por rede geral ou fossa séptica; ausência de banheiro de uso exclusivo do domicílio; teto e paredes feitos com materiais não permanentes; adensamento excessivo (mais de três pessoas por cômodo servindo de dormitório) – se fazem presentes em proporções mínimas na amostra entrevistada. Adicione-se a isso o fato de que, pela posse de bens domésticos declarados pelos entrevistados, há indícios de que, em média, seus domicílios possuem razoáveis condições de conforto domiciliar.

4.2.2.4 Rendimentos do cliente e família

Conforme ordenação existente na Figura 4, a seguinte dimensão prevista na abordagem analítica construída para avaliação social da instituição Credcidadania é a estrutura de rendimentos do cliente e sua unidade familiar. É importante esclarecer que as informações sobre rendimentos financeiros não compõem o IPM. Mas, por ser considerado de grande importância, esse quesito compõe a abordagem ora construída e os dados a ele referentes são também analisados nesta seção.

Devido à precariedade dos controles financeiros e da junção das finanças pessoais e familiares, muitos empreendedores têm dificuldade em discernir e apontar os valores monetários de suas retiradas mensais do negócio. Nesse sentido, de modo similar a Gonçalves (2010) e Neri (2008), este trabalho utiliza

o lucro como *proxy* da renda mensal individual do cliente, que é adicionada a outros valores quando o entrevistado afirma possuir outras fontes de renda além do negócio.

A Tabela 12 representa os valores médios da renda individual do cliente originária de sua atividade econômica (empreendimento), renda média do cliente proveniente de outras fontes (aposentarias, pensão, salário etc.), renda média de outros membros da família e a renda média familiar total.

Tabela 12 Renda média dos clientes e famílias de acordo com a origem

Fonte da renda	Média (R\$)	Percentual (%)
Renda média do cliente proveniente do negócio	1.677,02	57,98
Renda média do cliente proveniente de outras fontes	252,31	8,72
Renda média de outros membros da família	963,03	33,30
Renda média familiar total	2.892,36	100,00

Como é possível perceber na análise da Tabela 12, os lucros provenientes do negócio constituem a principal fonte de renda para os clientes do Credcidadania, representando, em média, 60% da renda familiar, corroborando a proposição de que grande parte dos clientes é dependente do negócio para sua autossuficiência financeira. Por outro lado, verifica-se também que os valores referentes à renda de outros membros da família são expressivos, o que contribui para uma renda familiar média, de certa forma, elevada. O respaldo para tal consideração provém de trabalhos como de Gonçalves (2010), que encontrou uma renda familiar média de R\$2.167, 53 para o mesmo perfil de público, bem como, tendo em conta os valores de rendimento médio mensal de R\$2.653,00 para os domicílios brasileiros e de R\$1.841,00 para os pernambucanos, conforme dados do Censo 2010 (fonte mais atualizada de informações encontrada sobre rendimento domiciliar).

Ao segmentar a amostra pesquisada em faixas de salários mínimos, conforme exposto na Tabela 13, verifica-se que mais da metade dos clientes que

compuseram a amostra da pesquisa (precisamente 53,23% do total) possui renda familiar inferior a 4(quatro) salários mínimos. Ao cotejar a tabela 13 com os segmentos ou classes de renda estipuladas pela Fundação Getúlio Vargas²⁶ (NÉRI, 2008), verifica-se que a maioria dos clientes entrevistados está presente nas classes C, D e E, na denominação de Néri (2008), restando um ínfimo percentual de clientes (4,03%) com renda familiar superior a 10 salários mínimos, podendo ser alocado na classe B1 ou superior. A faixa mais expressiva é a C (42,74%), seguida da D (39,52%) e da E (13,71%).

Tabela 13 Perfil dos clientes segundo a renda familiar total

Categoria (em salários mínimos)	Percentual de clientes (%)	Frequência
Até 1	4,03	5
De 1 a 2	9,68	12
De 2 a 3	25,81	32
De 3 a 4	13,71	17
De 4 a 5	12,10	15
De 5 a 6	8,87	11
De 6 a 7	8,06	10
De 7 a 8	3,23	4
De 8 a 9	3,23	4
De 9 a 10	7,26	9
Acima de 10	4,03	5

Embora a ABEP trabalhe com uma classificação socioeconômica muito diversa da baseada em salários mínimos, é importante contrastar as informações acima expostas com a classificação da ABEP. Nesse intento, procedeu-se ao cálculo da pontuação obtida por cada cliente da amostra de acordo com o Critério Brasil, da ABEP, já devidamente exposto na metodologia deste artigo. As variáveis utilizadas foram àquelas previstas pelo referido instrumento, que se referem à posse de itens domésticos específicos e escolaridade do chefe da família. Os resultados mostram que os clientes do Credcidadania estão

²⁶ Néri (2008) adota as seguintes classes de renda, com base em salários mínimos (SMs), para a renda familiar: E – menos de 2 SMs; D – de dois a 4 SMs; C – 4 a 10 SMs; B2 – 10 a 15 SMs; B1 – 15 a 25 SMs; A2 – 25 a 45 SMs; A1 – mais de 45 SMs;

distribuídos da seguinte forma, nas respectivas classes ABEP estipuladas: B1 – 1,61%; B2 – 21,77%; C1 – 40,32%; C2 – 29,84%; D – 5,65%; E – 0,81%.

A análise desses números mostra que a classificação pelo Critério Brasil – ABEP vem reafirmar a categorização em classes de salários mínimos já delineados, o que demonstra lógica e coerência dos dados coletados. Embora os percentuais sejam diversos, a maioria dos clientes (76,61%) se encontra nas classes C, D e E, com a grande predominância e incidência na classe C.

Outra variável de rendimentos considerada foi a renda familiar *per capita*, analisada em faixas de salário mínimo. A Tabela 14 esboça a distribuição dos clientes de acordo com a renda familiar *per capita*, bem como os valores dessa variável para o Brasil e região nordeste, segundo os dados do Censo 2010.

Tabela 14 Perfil dos clientes segundo a renda familiar *per capita*

Classes de rendimento familiar <i>per capita</i> (salários mínimos)	Credcidadania	Brasil (Censo 2010)	Região nordeste (Censo 2010)
Até 1/2	9,68%	24,00%	43,40%
De 1/2 a 1	30,65%	27,40%	28,10%
De 1 a 2	37,10%	23,50%	13,50%
De 2 a 3	12,10%	8,10%	3,80%
De 3 a 5	6,45%	6,10%	3,00%
Acima de 5	4,03%	6,50%	3,20%

Os dados da Tabela 14 evidenciam que a maioria dos clientes do Credcidadania se distribui pelas classes de 1/2 (meio) a 1(um) e 1(um) a 2(dois) salários mínimos de renda familiar *per capita*, sendo que, a incidência de clientes nas faixas extremas (tanto no limite inferior quanto superior) é pouco expressiva. Empregando 1/2 (meio) salário mínimo de renda familiar *per capita* como linha da pobreza e comparando os dados obtidos da amostra pesquisada nessa faixa com aqueles referentes ao Brasil e região nordeste, para a mesma faixa, fica patente o ínfimo percentual de atuação da instituição Credcidadania com aqueles clientes considerados mais pobres.

Em suma, os dados explanados nesta seção descortinam o perfil dos clientes da instituição Credcidadania em relação aos seus ganhos econômicos, que se mostram detentores de um nível de renda considerado expressivamente superior àquele nacional, tanto em termos de renda individual do cliente, quanto de renda familiar total e *per capita*. A instituição parece não focar classes socioeconômicas posicionadas em extremidades, tanto em termos de renda quanto de condições domiciliares. Prova ostensiva disso é o fato de a clientela com renda familiar *per capita* de até meio salário mínimo (considerado como uma das linhas de referência deste trabalho para mensuração da pobreza) não ser priorizada pela instituição.

4.2.2.5 Análise do perfil dos negócios

A última subcategoria analítica que compõe a dimensão alcance social é o perfil dos negócios financiados pelo Credcidadania.

Quanto à natureza da atividade econômica, os negócios que compuseram a amostra deste estudo se dedicam a comércio (93,5%) e serviços (6,5%). Embora a instituição também financie empreendimentos de produção, a maioria dos empreendimentos (cerca de 80%, em março de 2012) pode ser classificada como comércio, com base na população total de clientes.

Em sua maioria, os negócios possuem localização fixa que, geralmente, é um ponto comercial independente (71% do total). No entanto, existem também os negócios que funcionam na própria residência do cliente (16,1%), os ambulantes (10,5%) e uma minoria que presta serviços em domicílio (2,4%). Ressalte-se que os feirantes, que se fazem relativamente presentes na carteira de clientes da instituição, foram considerados como possuindo um ponto comercial fixo, uma vez que, via de regra, possuem um local fixo estipulado tanto para a feira livre quanto para a localização da barraca do cliente.

O tempo médio de funcionamento dos empreendimentos é de 14,2 anos, o que indica que não são, em sua maioria, negócios iniciantes, mas sim, já estabelecidos no mercado em que atuam. A estatística da mediana (12 anos) e decil (apenas 10% dos negócios pesquisados possuem menos de 4 anos de existência) endossam essa suposição.

No que se refere ao número de pessoas ocupadas e/ou que trabalham no negócio, o valor médio é de 1,85 pessoas, incluindo o proprietário. Esse valor médio encontrado permite classificar os negócios componentes da amostra como pequenos ou muito pequenos, em se tratando do número de pessoas ocupadas. De fato, os percentuais de classificação dessa variável indicam que em 44% dos casos, o proprietário é a única pessoa que trabalha no empreendimento, ou seja, não possuem empregados ou outras pessoas da família como ajudantes; em 39,5% dos casos, existem 2 (duas) pessoas trabalhando no negócio sendo que, em sua maioria, a segunda pessoa é pertence à família do cliente; 10,5% possuem três ou mais pessoas trabalhando; e 5,6% ocupam 4 ou mais pessoas.

Em se tratando de receitas, a média mensal de faturamento (receita proveniente das vendas) encontrada para os empreendimentos pesquisados é de R\$8.351,41. Esse valor de faturamento possibilita afirmar, com base na amostra analisada, que o empreendimento médio financiado pelo Credcidadania poderia ser qualificado, para fins de tributação, como Microempresa, tendo em conta a classificação fornecida pela legislação específica²⁷, que considera:

- a) Microempreendedor Individual: empresário com faturamento anual de até R\$60.000,00;
- b) Microempresa: empresa com faturamento anual de até R\$360.000,00;

²⁷ Algumas das principais legislações pertinentes a esse assunto são: Lei Complementar 123/2006, Lei Complementar 128/08, Lei Complementar 139/2011.

- c) Empresa de Pequeno Porte: empresa com faturamento anual de R\$360.000,00 a R\$3.600.000,00.

O exame dos dados individualizados evidencia que 63% dos negócios possuem faturamento de até R\$60.000/ano (ou R\$5.000/mês) e poderiam ser enquadrados como microempreendedores individuais, mas apenas 55% deles preenchem todos os requisitos para enquadramento como tal, pois constituem casos em que os proprietários trabalham sozinhos ou possuem no máximo até 1 (um) funcionário/ajudante. No entanto, 96% poderiam ser enquadradas como microempresa, por possuírem o faturamento de até R\$360.000/ano ou R\$30.000/mês, já que esse enquadramento não determina critério quanto ao número de pessoas que constituem ou trabalham no negócio. Apenas 4% seriam considerados como empresa de pequeno porte, com faturamento superior a R\$360.000,00/ano.

Essa equivalência, com base em valores do faturamento, é feita apenas para fins de comparação e análise do porte do negócio, pois a maior parte dos negócios do Credcidadania é informal (75%, com base na amostra pesquisada), no que tange à situação jurídica, não possuindo, portanto legalização e consequente enquadramento tributário perante órgãos governamentais.

Uma peculiaridade dos micronegócios tidos como informais que se faz muito marcante nos clientes de microcrédito é a ausência de controles financeiros do negócio, fator esse que ocasiona e está vinculado, em grande parte, à inseparabilidade entre as finanças pessoais/familiares e as finanças do negócio. Para o caso específico do Credcidadania, 45,1% da amostra de clientes pesquisados afirmou que nunca administra as finanças pessoais separadamente das finanças do negócio ou o faz algumas vezes, a depender da ocasião e do propósito. Por outro lado, 54,9% sempre realizam a gestão financeira do empreendimento separadamente daquela pessoal ou familiar.

Em relação aos controles financeiros, questionou-se aos clientes quais controles eles costumavam realizar, mesmo que de maneira não formalizada ou se utilizando de instrumentos não tradicionais. Os resultados apontaram que 28,2% dos clientes não realizam nenhum tipo de controle em seus negócios. No outro extremo, 37,9% realizam controles de três ou mais modalidades que, geralmente são livro-caixa, contas a pagar, contas a receber e controles de estoques; 16,1% realizam controles de contas a pagar e receber. O percentual restante (17,8%) realiza apenas uma espécie de controle dentre os mencionados.

A Tabela 15 a seguir traz os coeficientes de correlação de Pearson entre o número de controles realizados no negócio e algumas variáveis que este trabalho considerou que pudessem suscitar análises interessantes: faturamento (valor das vendas do negócio), número de pessoas que trabalham no negócio e anos de escolaridade do cliente. Apenas o coeficiente de correlação entre o número de controles e o tempo de escolaridade do cliente se mostrou significativo, apontando que o nível de escolaridade pode exercer influência sobre o controle operacional do negócio, à medida que o conhecimento e formação adquiridos pelo cliente podem se reverberar em melhor capacidade de gerenciamento do seu empreendimento.

Tabela 15 Correlação entre controles gerenciais no negócio e outras variáveis

	Faturamento	Número controles	Número pessoas	Anos de escolaridade
Faturamento	1			
Número de controles	0,127	1		
Número de pessoas	0,215(*)	0,166	1	
Anos de escolaridade	0,047	0,334(**)	0,163	1

** Correlação é significativa a 0,01

* Correlação é significativa a 0,05

Em se tratando do lucro líquido, resultante da dedução de todas as despesas do negócio, o seu o valor médio é de R\$1.677,00 e o valor mediano é

de R\$1.000,00. O valor da mediana aponta para o fato de que, no mínimo a metade dos negócios possui lucros inferiores a R\$1.000,00. De fato, 57,3% dos valores de lucros estão dimensionados abaixo de R\$1.000,00; 24,2% possuem lucro acima de R\$1.000,00 até R\$2.000,00; 12,8% possuem lucro acima R\$ 2.000,00 até R\$ 4.000,00; 4% possuem lucro acima de R\$4.000,00 até R\$6.000,00; 1,6% possuem lucro superior a R\$6.000,00.

Já se fez menção e recorreu aos valores do lucro dos negócios neste artigo quando da análise dos rendimentos individuais do cliente, na seção 4.2.2.4. Em comparação com os valores de lucro médio de R\$1.111,68 obtido por Gonçalves (2010) e de R\$1.333,00 por Neri (2008), trabalhando com amostras de população com o mesmo perfil, o lucro médio do Credcidadania é consideravelmente elevado. Isso porque, apesar de mais da metade dos negócios possuírem lucros abaixo de R\$1.000,00, existe um percentual que auferiu lucros significativos, por exemplo, R\$6.000,00, R\$10.000,00 e R\$16.000,00.

O cotejamento do lucro obtido no negócio com algumas variáveis já mencionadas pode desencadear algumas análises interessantes. Dessa forma, procedeu-se a essa tarefa, utilizando como guia os aspectos mencionados na literatura, bem como outros que, no julgamento da pesquisadora, se fazem relevantes para o contexto do trabalho.

Inicialmente, a Tabela 16 demonstra a segmentação do lucro em relação ao gênero, natureza da atividade e número de pessoas que trabalham no negócio, sendo empregado o teste t para diferença de duas médias para avaliar possíveis diferenças entre os grupos em relação a esses aspectos.

Verifica-se que o lucro médio dos negócios de propriedade de homens é consideravelmente superior ao lucro médio daqueles de propriedade das mulheres. Embora outros trabalhos tenham encontrado resultados nesse sentido (GONÇALVES, 2010), acredita-se que esse achado contradiz o arcabouço teórico que enaltece o papel do microcrédito como instrumento de geração de

renda, autonomia econômico-financeira e empoderamento das mulheres menos favorecidas. Ressalte-se que tal resultado se torna ainda mais gritante quando se verifica que, em média, as mulheres possuem 2,72 anos de estudo a mais que os homens da amostra.

No que se refere ao número de pessoas, optou-se por realizar uma segmentação dicotômica que classifica se o empreendedor trabalha sozinho no empreendimento ou não. Os resultados apontaram que o lucro médio para aqueles que trabalham sozinhos no empreendimento é significativamente inferior ao lucro médio daqueles que têm a ajuda de uma ou mais pessoas. Tal resultado corrobora a importância do tamanho do empreendimento, expresso pelo fator trabalho (número de pessoas), sobre os resultados financeiros dos negócios.

Tabela 16 Comparação do lucro em relação a gênero, natureza da atividade e número de pessoas que trabalham no negócio

Comparação do lucro em relação a gênero, natureza da atividade e número de pessoas que trabalham no negócio	
Gênero	
Média	
Homem	R\$ 2.327,90
Mulher	R\$ 1.331,48
Valor T	2,765
Significância	0,007
Natureza da atividade	
Média	
Comércio	R\$ 1.709,91
Serviços	R\$ 1.200,00
Valor T	0,710
Significância	0,479
Empreendedor trabalha sozinho	
Média	
Trabalha sozinho	R\$ 1.060,00
Não trabalha sozinho	R\$ 2.168,84
Valor T	-3,248
Significância	0,002

Outro resultado que surpreendeu foi o fato de o lucro e nível de escolaridade do proprietário não estarem diretamente relacionados. O teste Anova – Análise de Variância, expresso na Tabela 17, não se mostrou significativo para diferenças entre os níveis de escolaridade dos clientes. Um aspecto que chama atenção diz respeito ao fato de o lucro médio possuir tendência crescente até o nível de escolaridade primeiro grau completo e depois, decrescer, quando se trata de negócios cujo proprietário possui segundo grau e superior completo.

Tabela 17 Tabela ANOVA – Análise de variância do lucro médio em relação ao nível de escolaridade do cliente

Nível de escolaridade	Lucro médio (R\$)	Valor F e Significância	Soma dos quadrados
Analfabeto/primário incompleto	946,43		
Primário completo	1.350,00		
Primeiro grau completo	2.182,61		
Segundo grau completo	1.887,00		
Superior completo	1.400,00		
Teste F		1,2730	
Significância		0,2850	
Variância entre grupos			19.392.581,06
Variância dentro dos grupos			453.379.414,91

Para encerrar as análises com lucro, calculou-se o coeficiente de correlação entre essa última e algumas variáveis quantitativas que se mostraram interessantes para fins analíticos. Especificamente, foi calculada a matriz de correlação entre lucro do negócio, total de pontos computado para cada cliente através do sistema ABEP (ver seção 4.2.2.4), tempo do negócio (em anos), número de empréstimos do cliente com o Credcidadania, valor do último empréstimo concedido. Esses valores estão esboçados na Tabela 18.

O coeficiente de correlação entre lucro e pontuação ABEP (significativo, embora de pequena magnitude) corrobora a existência de uma relação positiva entre lucro do negócio e padrão de vida do cliente. De fato, os resultados

financeiros do negócio se fazem refletir nitidamente nas condições domiciliares do cliente, ao permitir a aquisição de bens domésticos e outros itens que propiciam maior conforto familiar.

Tabela 18 Correlação entre lucro, pontuação ABEP, número e valor dos empréstimos

	Lucro	Pontos ABEP	Tempo do negócio	Número de empréstimos	Valor do empréstimo
Lucro	1				
Pontos ABEP	0,277(**)	1			
Tempo do negócio	-0,025	-0,211(*)	1		
Número de empréstimos	0,025	-0,142	0,233(**)	1	
Valor do empréstimo	0,366(**)	0,114	0,102	0,146	1

** Correlação é significativa a 0,01

* Correlação é significativa a 0,05

A correlação positiva do lucro com as variáveis número e valor do empréstimo pode ser explicada pela filosofia do microcrédito. Como elucidam Barone et al. (2002), um dos aspectos que caracteriza o microcrédito como uma metodologia específica de concessão de crédito é o fato de os valores concedidos serem crescentes, a depender da capacidade de pagamento demonstrada pelo empreendimento e pelo cliente. Assim, deflagra-se um aumento nos valores dos empréstimos concedidos ao cliente, até o limite da política de crédito institucional, condicionado à quitação adequada e no prazo dos empréstimos anteriores. Apenas são liberadas as renovações de empréstimo, quando o cliente se encontra adimplente com a instituição concessora. Como o lucro, geralmente, está associado à capacidade de pagamento do negócio, esperava-se que a sua correlação com o número e valor dos empréstimos fosse, de fato, positiva.

Por fim, o último item relativo a lucro refere-se à correlação não significativa, mas negativa, entre lucro e tempo do negócio, enunciando uma

fraca tendência de relação inversa entre esses dois aspectos. Esse resultado, embora não estatisticamente significativo, pode sugerir, que empreendimentos mais antigos podem se encontrar em estágios ou ciclos de estagnação, em que não conseguem alavancar seus lucros, por problemas de gestão, custos elevados ou outros fatores de natureza macroeconômica.

A motivação inicial para abrir/iniciar o microempreendimento constituiu o último aspecto investigado nessa seção. Grande parte dos clientes (64,5%) forneceu respostas que podem ser enquadradas em uma grande categoria denominada “necessidade”, que está relacionada, especificamente, à necessidade obtenção de renda; 14,5% afirmaram ter visualizado uma oportunidade de mercado para o empreendimento; para 15,3% a motivação para iniciar o negócio está vinculada à tradição familiar de atuação com a atividade em questão; e os 5,6% restantes afirmaram ter optado por iniciar o negócio, pois não gostavam da ideia de serem empregados.

Essa questão fornece elucidações para a discussão sobre a tendência de haver, em âmbito de literatura, prática gerencial e políticas públicas de microcrédito, uma mitificação em torno da ideia de que qualquer cidadão pode ser um empreendedor e de que os clientes de microcrédito possuem espírito empreendedor no sentido *schumpeteriano*. Como enfatizam Karnani (2007) e Santos (2007), faz-se necessária uma visão mais realista que reconheça que o público do microcrédito é constituído, em sua maior parte, por pessoas que resolvem desenvolver um negócio próprio por não terem alternativas; não são empreendedores no sentido *schumpeteriano*, mas empreendedores por necessidade. Os números obtidos nesta pesquisa expressam isso.

A Tabela 19 traça uma comparação entre os empreendedores que alegaram ter iniciado o negócio por necessidade e aqueles que vislumbraram uma oportunidade de mercado para iniciá-lo, levando em conta as variáveis anos de escolaridade do proprietário e lucro médio do negócio. Verifica-se que os

empreendedores por necessidade possuem menor tempo médio de estudo e seus negócios possuem lucros médios menores, embora, para o caso da primeira variável, o Teste t para Diferença de duas Médias não tenha se mostrado estatisticamente significativo, indicando a não existência de diferença estatística entre os dois grupos. Já no caso do lucro médio do negócio, o referido teste se mostrou altamente significativo, acenando com o achado de que os negócios iniciados por motivo de necessidade possuem lucros menores que aqueles iniciados por oportunidade. Como o lucro está associado ao porte do negócio, acredita-se que os empreendimentos iniciados por necessidade devam ter menor porte e menos estruturada que aqueles iniciados por oportunidade.

Tabela 19 Motivo para abertura do negócio: necessidade *versus* oportunidade

Comparação motivo para abertura do negócio	
Necessidade <i>versus</i> Oportunidade	
Anos de escolaridade do cliente	
Média	
Necessidade	6,86
Oportunidade	8,06
Valor T	-1,106
Significância	0,272
Lucro médio do negócio	
Média	
Necessidade	R\$ 1.164,45
Oportunidade	R\$ 2.430,69
Valor T variâncias iguais	-3,361
Significância	0,001

À guisa de conclusão desta seção, pode-se dizer que, em suma, o Credcidania atende a negócios que são, em sua maioria, pequenos (mais da metade possuem faturamento de até R\$5.000,00/mês); grande parte dos negócios ocupam apenas 1 pessoa (proprietário); são abertos, em sua maioria, por necessidade do cliente, principalmente, relacionada à escassez de renda; e são, em grande parte, informais. Entretanto, por outro lado, existe também um percentual de empreendimentos financiados que se caracterizam, em termos de

faturamento, como empresas de pequeno porte, sendo que nota-se, na amostra, empresas com faturamento aproximado de R\$100.000,00. Esse percentual de negócios é pouco expressivo, no entanto, ele impacta significativamente nas demandas financeiras institucionais, à medida que os recursos a eles concedidos são em volumes significativamente superiores àqueles concedidos aos negócios que são, efetivamente, micronegócios, para os quais o microcrédito foi projetado.

Além disso, esses empreendimentos de maior porte acabam por exercer uma influência ascendente sobre o valor do faturamento médio, que se mostrou consideravelmente elevado para negócios financiados por microcrédito. Também no que tange ao lucro médio, verifica-se que ele se mostrou consideravelmente elevado para o padrão de micronegócios.

A averiguação sobre as relações entre as variáveis analíticas revelou que existem diferenças significativas de lucro médio dos negócios quando segmentados por gênero do cliente, sendo o lucro dos empreendimentos cujos proprietários são homens expressivamente superior àqueles em que os proprietários são mulheres. Esse achado contrapõe a preconização das teorias de microcrédito em autonomia econômico-financeira e empoderamento da mulher, fornecendo indícios de que, em relação ao aspecto rentabilidade do negócio (e renda do cliente, conseqüentemente), a instituição analisada pode estar na contramão desse processo.

Sumariando essa seção, pode-se dizer, com base na amostra pesquisada que, embora boa parte dos negócios financiados seja, efetivamente, microempreendimentos, revela-se uma tendência incipiente, mas notória, de concessão de crédito a negócios mais estruturados e de maior porte.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A estrutura analítica construída neste artigo para avaliação da performance social da instituição de microcrédito Credcidadania é composta pelas dimensões estrutura institucional e alcance social. Cada uma dessas dimensões foi desdobrada em subcategorias que permitiram aferir os resultados da instituição no que tange à concretização de sua missão social.

Em relação à estrutura institucional, os resultados encontrados apontam para o fato de que, embora a instituição insira os quesitos sociais em seu objetivo maior, a estrutura da instituição e a sua estratégia não agregam elementos para a efetiva materialização dos objetivos sociais traçados e declarados em seu estatuto. Percebe-se, assim, um desajuste entre os objetivos sociais declarados e os recursos (materiais, humanos, estratégicos) efetivamente despendidos na concretização do objetivo social de combate à pobreza declarado pela instituição. Principalmente como uma reação a mudanças no mercado de microfinanças brasileiro, a estratégia adotada pela instituição parece se voltar para resultados operacionais e financeiros, na busca pela sobrevivência financeira no cenário de concorrência e escassez de recursos.

Em se tratando do alcance social, a sua análise abarcou subcategorias/variáveis analíticas relativas ao cliente, sua unidade familiar/domiciliar e seu empreendimento.

No que se refere ao perfil e características descritivas do cliente, os resultados obtidos com base na amostra pesquisada indicam que os clientes do Credcidadania são, em sua maioria, mulheres; com estado civil predominante de casados ou em união estável e faixa etária de maior incidência acima de 40 anos. Tais características denotam público já estável, em nível de vida pessoal e de formação familiar. No que se refere ao quesito escolaridade, existe um significativo percentual de clientes com ensino médio completo, mas, por outro

lado, há também grande incidência de clientes que sequer concluíram o nível primário. Os resultados referentes a essa variável remetem a um cenário, em parte, preocupante, tendo em vista a importância da formação escolar para a vida social e econômica do cliente, de maneira geral.

As famílias dos clientes entrevistados tendem a ser equivalentes, em termos de tamanho, à média nacional, sem grandes problemas relativos à saúde (mortalidade infantil e nutrição). Por outro lado, mais uma vez desponta-se um cenário preocupante em relação à escolaridade, uma vez que a média de anos de escolaridade dos membros da família em idade ativa tende a ser relativamente baixa. Um contraponto positivo a esse achado desfavorável sobre escolaridade é que todas as famílias com crianças/jovens em idade escolar os mantêm matriculados em escolas públicas ou particulares.

Sobre as condições domiciliares do cliente e família, de uma maneira geral, os resultados que emanam da pesquisa permitem classificar tais condições como não precárias ou excessivamente desfavoráveis, utilizando como parâmetro aspectos denotadores de precariedade domiciliar apontados pelo IBGE. A posse de bens domésticos reforça tais resultados, devido aos indícios de que, em média, seus domicílios possuem boas condições de conforto domiciliar.

Ainda no âmbito da unidade familiar, os valores obtidos sobre renda monetária endossam os achados anteriores, uma vez que o cliente do Credcidadania se mostra detentor de um nível de renda considerado expressivamente superior àquele nacional, tanto em termos de renda individual do cliente, quanto de renda familiar total e *per capita*. A incidência da clientela com renda familiar *per capita* de até meio salário mínimo (um dos parâmetros utilizados para mensuração da pobreza neste trabalho) é muito pequena, indicando que esse público menos favorecido pode estar sendo preterido em relação a outros de maior capacidade econômico-financeira.

A despeito de os dados de comparação serem relativos ao Censo 2010 e os marcos de mensuração de pobreza e classes de baixa renda serem polemizados na literatura, tal resultado enseja a necessidade de a entidade traçar estratégias no sentido de alargar a sua atuação com o público-alvo com esse perfil, caso almeje a materialização efetiva e manutenção de seus objetivos sociais de combate à pobreza, expostos em seu estatuto social e declarados como razão para sua existência institucional.

No que se refere aos empreendimentos dos clientes, embora boa parte dos negócios financiados seja, efetivamente, microempreendimentos, os dados analisados mostram uma tendência incipiente, mas notória, de concessão de crédito a negócios mais estruturados e de maior porte, na busca por maximizar a relação valor emprestado/custo do empréstimo e melhor diluir os gastos operacionais. De fato, negócios mais estruturados tendem a possuir maior capacidade de pagamento e demandar menor tempo de acompanhamento dos agentes de crédito, impactando, portanto, positivamente, nas taxas de inadimplência e ganhos de escala da instituição.

Em suma, pode-se dizer que, conjuntamente, todos esses fatores avaliados na abordagem analítica podem indicar uma subjugação do alcance social a objetivos operacionais e financeiros, que parecem estar mais enaltecidos na atual conjuntura em que se encontra o Credcidadania. As análises, tanto em nível do cliente, de sua unidade familiar e também o delineamento do perfil dos negócios financiados pelo Credcidadania acenam com indícios de que ênfase institucional em resultados financeiros pode estar levando a mesma a se desviar e/ou não concretizar sua missão social.

REFERÊNCIAS

ABIOLA, B. Impact analysis of microfinance in Nigeria. **International Journal of Economics and Finance**, Toronto, v. 3, n. 4, p. 217-225, Sept. 2011.

AÇÃO DA CIDADANIA CONTRA A FOME, A MISÉRIA E PELA VIDA. **Quem somos?** Disponível em: <<http://www.acaodacidadania.com.br>>. Acesso em: 20 mar. 2012.

ALENCAR, E. **Introdução à metodologia de pesquisa**. Lavras: UFLA, 2000. 131 p.

ARAÚJO, E. A. **Modelagem de risco de crédito**: aplicação de modelos *credit scoring* no Fundo Rotativo de Ação da Cidadania – Credecidadania. 2006.170 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2006.

AROCA, P. **Microcredit impact assessment**: the Brazilian and Chilean cases. Washington: IADB, 2002. Disponível em: <<http://www.microfinancegateway.org>>. Acesso em: 31 ago.2010.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE PESQUISA. **Critério de classificação econômica (CCEB) em vigor a partir de 01/02/2012**. Disponível em: <<http://ww.abep.org.br>>. Acesso em: 20 mar. 2012.

AWUSABO-ASARE, K. et al. Who is reaching whom? Depth of outreach of rural microfinance institutions in Ghana. **International NGO Journal**, Nairobi, v. 4, n. 4, p. 132-141, 2009.

BARONE, F. et al. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. 65 p.

BERGUIGA, I. Social pPerformance vs. financial performance of microfinance institutions. In: FIRST INTERNATIONAL WORKSHOP ON NEW FINANCIAL INTERMEDIATION, 1, 2008, Nice. **Anais...** Nice: University of Nice Sophia Anipolis, 2008. Disponível em: <<http://www.gredeg.cnrs.fr/Colloques/.../Berguiga.pdf>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

BRASIL. Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, v. 143, n. 240, p. 1-10, 15 dez. 2006. Seção 1.

BRASIL. Lei Complementar n. 128, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, v. 145, n. 248, p. 1-7, 22 dez. 2008. Seção 1.

BRASIL. Lei Complementar n. 139, de 10 de novembro de 2011. Altera a Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006 e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, v. 148, n. 217, p. 1-6, 11 nov. 2011. Seção 1.

BRASIL. **Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999**. Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19790.htm>. Acesso em: 21 dez. 2011.

CAMPION, A; LINDER, C; KNOTTS, K. **putting the 'social' into performance management**: a practice-based guide for microfinance. Brighton: Institute of Development Studies, 2008. 203 p. Disponível em: <<http://www.imp-act.org>>. Acesso em: 31 ago.2010.

CHEN, M. A. **A guide for assessing the impact of microenterprise services at the individual level**. Washington: Assessing the Impact of Microenterprise Services, 1997. Disponível em: <<http://www.microfinancegateway.org>>. Acesso em: 31 ago.2010.

CODES, A. L. M. **A trajetória do pensamento científico sobre pobreza**: em direção a uma visão complexa. Brasília: Ipea, 2008. (Texto para discussão, n. 1.332).

CONNING, J. Outreach, sustainability and leverage in microlending: a contract design approach. **Journal of Development Economics**, Amsterdam, v. 60, n. 1, p. 51-77, 1999.

DIAS, J. F.; PSICO, J. A. O desempenho social das instituições de microfinanças em Moçambique. **Economia Global e Gestão**, Lisboa, v. 13, n. 2, p.43-59, 2008.

DUBBERS, M. **Managing the double bottom-line of microfinance**: baseline study on social performance management of Cordaid partner MFIs. The Hague: Cordaid, 2007. Disponível em: <<http://www.cordaid.nl>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

EJIGU, L. Performance analysis of a sample of microfinance institutions of Ethiopia. **International NGO Journal**, Nairobi, v. 4, n. 5, p. 287-298, 2009.

FOOSE, L.; GREENBERG, A. The double bottom line: evaluating social performance in microfinance. **MicroBanking Bulletin**, Washington, v. 1, n. 17, p. 12-16, Autumn 2008.

FUNDO ROTATIVO DA AÇÃO DA CIDADANIA - CREDCIDADANIA. **Terceira alteração e consolidação do Estatuto Social do Fundo Rotativo da Ação da Cidadania**. [S. l.: s. n.], 2007. 17 p.

GONÇALVES, E.F. **Efeitos e contradições do microcrédito**: um estudo da visão mundial/ANDE. 2010. 309 f. Tese (Doutorado em Serviço Social) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2010.

GONZALEZ, L.; PIZA, C. C. T. Depth of outreach of microfinance institutions in the northeast: an empirical approach. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 33., 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: ANPAD, 2009. 1 CD ROM.

GUTIERREZ-NIETO, B.; SERRANO-CINCA, C.; MOLINERO, C. M. Social efficiency in microfinance institutions. **Journal of the Operational Research Society**, Birmingham, v. 60, n. 1, p. 104-119, 2009.

HASHEMI, S. **Beyond good intentions**: measuring the social performance of microfinance institutions. Washington: CGAP/The World Bank Group. 2007. Disponível em: <<http://www.microfinancegateway.org>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

HERMES, N.; LENSINK, R. Microfinance: its impact, outreach and sustainability. **World Development**, Oxford, v. 39, n. 6, p. 875-881, June 2011.

HULME, D. Impact assessment methodologies for microfinance: theory, experience and better practices. **World Development**, Oxford, v. 28, n. 1, p. 79-98, 2000.

HULME, D.; MOSLEY, P. **Finance against poverty**. London: Routledge, 1996. 215 p.

IMAI, K. S.; ARUN, T.; ANNIN, S. K. Microfinance and household poverty reduction: new evidence from India. **World Development**, Oxford, v. 38, n. 12, p. 1760-1774, 2010.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFICA E ESTATÍSTICA. **Censo demográfico de 2010**: resultados gerais da amostra. Rio de Janeiro, 2010a. 239 p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFICA E ESTATÍSTICA. **Síntese de indicadores sociais**: uma análise das condições de vida da população brasileira 2010. Rio de Janeiro, 2010b. 317 p. (Série Estudos e Pesquisas – Informação Demográfica e Socioeconômica, 27).

INTERNATIONAL FUND FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT. **Assessing and managing social performance in microfinance**. Roma, 2006. 97 p. Disponível em: < <http://www.microfinancegateway.org>>. Acesso em: 31 ago.2010.

KAGEYAMA, A.; HOFFMANN, R. Pobreza no Brasil: uma perspectiva multidimensional. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 15, n. 1, p. 79-112, jan./jun. 2006.

KARNANI, A. Microfinance misses its mark. **Stanford Social Innovation Review**, Stanford, v. 5, n. 3, p. 34-40, Summer Sept. 2007. Disponível em: <www.ssireview.org>. Acesso em: 20 dez. 2011.

KERER, J. **How to measure social performance**: the challenge of double bottom line in Nepal. Kathmandu: German Technical Cooperation/Rural Finance Nepal, 2008. Disponível em: < <http://www.microfinancegateway.org>>. Acesso em: 31 ago.2010.

KHANDKER, S. Microfinance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh. **The World Bank Economic Review**, Washington, v. 19, n. 2, p. 263–286, 2005.

LEDGERWOOD, J. **Microfinance handbook**: an institutional and financial perspective. Washington: The World Bank, 1998. 286 p.

MATUL, M.; KLINE, S. **Scoring change:** prizma's approach to assessing poverty. Warsaw: Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States, 2003. Spotlight note, n. 4. Disponível em: <<http://www.microfinancegateway.org>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

MCINTOSH, C.; VILLARAN, G.; WYDICK, B. Microfinance and home improvement: using retrospective panel data to measure program effects on fundamental events. **World Development**, Oxford, v. 39, n. 6, p. 922-937, 2011.

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE. **Social performance indicators 2011**. Disponível em: <<http://www.mixmarket.org>>. Acesso em: 20 dez. 2011.

MICRORATE. **About microrate**. Disponível em: <<http://www.microrate.com>>. Acesso em: 31 ago.2010.

MONZONI NETO, M. P. **Impacto em renda do microcrédito:** uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo confia), no município de São Paulo. 2006. 195 f. Tese (Doutorado em Administração Pública e Governo) - Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2006.

NERI, M. **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro:** perfil e performance dos clientes do Crediamigo. Rio de Janeiro: FGV, 2008. 376 p.

OTTONELLI, J. et al. A importância das medidas multidimensionais de pobreza para a administração pública: um exercício em Palmeira das Missões. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 45, n. 3, p. 837-859, maio/jun. 2011.

PAWLAK, K.; MATUL, M. Realizing mission objectives: a promising approach to measuring the social performance management institutions. **Journal of Microfinance**, Provo, v. 6, n. 2, p. 1-25, 2004.

PEREIRA, F. B.; CROCCO, M. A. metas sociais de programas de microcrédito financeiramente viáveis. **Análise Econômica**, Porto Alegre, v. 22, n. 42, p. 149 - 183, 2004.

PIZA, C. C. T. et al. Depth of outreach of microfinance: an empirical approach using microdata. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2008. 1 CD ROM.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO.
Atlas do desenvolvimento humano: base de dados. Brasília, 2000. Disponível em: <<http://www.pnud.org.br/atlas/>>. Acesso em: 20 mar. 2012.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO.
A verdadeira riqueza das nações: vias para o desenvolvimento humano. Tradução do Instituto Português de Apoio ao Desenvolvimento – IPAD. Brasília, 2010. 237 p. (Relatório de Desenvolvimento Humano 2010).

RIGHETTI, C. C. B. **Efeitos do microcrédito na geração de renda em microempreendimentos:** avaliação de impacto do programa Real Microcrédito. 2008. 132 f. Tese (Doutorado em Administração de Empresas) - Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2008.

ROCHA, S. **Pobreza no Brasil:** afinal de que se trata? 3. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2006. 244 p.

SANTOS, C.A. Análise de impactos socioeconômicos no microcrédito: dificuldades metodológicas e analíticas. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 41, n. 1, p. 147-160, jan./fev. 2007.

SCHREINER, M. **A simple poverty scorecard for Brazil.** Saint Louis: Center for Social Development, 2010. Working Paper. Disponível em: <<http://www.microfinance.com>>. Acesso em: 31 jan. 2011.

SCHREINER, M. Aspects of outreach: a framework for discussion of the social benefits of microfinance. **Journal of International Development**, Chichester, v. 14, n. 5, p. 591- 603, 2002.

SEN, A. **Desenvolvimento como liberdade.** São Paulo: Companhia das Letras, 2000. 410 p.

SEN, M. Assessing social performance of microfinance institutions in India. **The Icfai Journal of Applied Finance**, Tokyo, v. 14, n. 7, p. 78-86, 2008.

SEZDRO, K.; KEITA, M. Assessing the efficiency of microfinance institutions using Data Envelopment Analysis. **Journal of International Finance and Economics**, Fenton, v. 9, n. 2, p. 54-67, 2009.

SINHA, F. **Social rating and social performance reporting in microfinance: towards a common framework**. Washington: SEEP NETWORK, 2006. Disponível em: <<http://www.microfinancegateway.org>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

STEVENSON, W. J. **Estatística aplicada à administração**. São Paulo: Harbra, 2001. 495 p.

THE CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR. **Assessing the relative poverty of microfinance clients: a CGAP operational tool**. Washington: CGAP/The World Bank Group, 2000. Disponível em: <<http://www.cgap.org>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME. **Human development to eradicate poverty**. New York: Oxford University, 1997. 107 p. (Human Development Report 1997). Disponível em: <<http://www.undp.org>>. Acesso em: 31 jan. 2012.

WESTOVER, J. The record of microfinance: the effectiveness/ ineffectiveness of microfinance programs as a means of alleviating poverty. **Electronic Journal of Sociology**, Edmonton, v. 12, n. 1, p. 1-8, 2008.

WOLLER, G. **Proposal for a social performance measurement framework in microfinance: the six aspects of outreach**. Washington: USAID, 2005. Disponível em: <<http://www.microfinancegateway.org>>. Acesso em: 31 ago. 2010.

ZELLER, M.; LAPENU, C.; GREELEY, M. **Social performance indicators initiative (spi): final report**. Paris: Comite d'Echange, de Reflexion et d'Information sur les systemes d'Epargne-credit (CERISE), 2003. Disponível em: <<http://www.cerise-microfinance.org>>. Acesso em: 31 ago.2010.

ZELLER, M.; MEYER, R. L. **The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach, and impact**. Baltimore: Johns Hopkins University, 2002. 399 p.

ZOHIR, S.; MATIN, I. Wider impacts of microfinance institutions: issues and concepts. **Journal of International Development**, Chichester, v. 16, n. 3, p. 301-330, Oct. 2004.

ANEXOS

ANEXO A

Quadro 1A Principais metodologias de avaliação financeira de instituições de microfinanças

Metodologia	Autoria	Aspectos analisados	Processo de análise/Descrição
CAMEL	<i>Acción International</i>	Adequação do capital (<i>capital adequacy</i>), qualidade dos ativos (<i>asset quality</i>), administração (<i>management</i>), lucros (<i>earnings</i>) e liquidez (<i>liquidity</i>). A denominação CAMEL é um acrônimo dessas principais áreas de análise.	São estabelecidos indicadores para cada uma das áreas, esses indicadores são ponderados e formam um escore (pontuação) para cada uma das áreas que, por sua vez, formam uma pontuação ou escore final.
PEARLS	<i>World Council of Credit Unions - WOCCU</i> ²⁸	Proteção (<i>protection</i>), efetividade da estrutura financeira (<i>effective financial structure</i>), qualidade dos ativos (<i>asset quality</i>), taxas de retorno e custos (<i>rates of return</i>), liquidez (<i>liquidity</i>) e sinais de crescimento (<i>signs of growth</i>) PEARLS é um acrônimo das denominações das áreas avaliadas.	Análise descritiva de um conjunto de 44 indicadores financeiros agrupados nas seis áreas de performance financeira estabelecidas.

“continua”

²⁸ O *World Council of Credit Unions* é uma organização sem fins lucrativos, sediada nos Estados Unidos, que tem como objetivo apoiar e promover o desenvolvimento de cooperativas singulares, centrais e federações de cooperativas de crédito a elas vinculadas.

Quadro 1A “continuação”

Metodologia	Autoria	Aspectos analisados	Processo de análise/Descrição
GIRAFE	Planet Rating ²⁹	Governança e tomada de decisão, gerenciamento da informação e sistemas, análise e controle de riscos, atividades e serviços, financiamento e liquidez, eficiência e rentabilidade.	São construídos 19 indicadores ou fatores de risco dispostos nas diversas áreas de análise. A cada um dos indicadores é atribuída uma nota que varia de 0 (zero) a 5 (cinco). Cada um dos indicadores é ponderado, gerando uma pontuação para as áreas e, por fim, um escore final que indica o nível de risco da instituição.

“continua”

²⁹ *Planet Rating* é uma empresa privada, com sede em Paris, especializada em rating e outros serviços de avaliação de microfinanças. Foi criada em 1999, como um departamento da *Planet Finance*, organização internacional sem fins lucrativos, que tem como missão combater a pobreza por meio do desenvolvimento das microfinanças, através do provimento de uma ampla gama de serviços a ONGs de microcrédito, cooperativas e outras instituições vinculadas às microfinanças. Em 2005, a *Planet Rating* se desvinculou da *Planet Finance*, tornando-se uma empresa independente.

Quadro 1A “continuação”

Metodologia	Autoria	Aspectos analisados	Processo de análise/Descrição
MICRORATE	MICRORATE ³⁰	Áreas críticas de risco, qualidade da carteira, sistemas de informação, controles internos, ambiente de mercado e saúde financeira.	Não utiliza fórmula rígida de avaliação, baseia-se no princípio de que as instituições microfinanceiras possuem características muito distintas, variando muito, principalmente de região para região (MICRORATE, 2010).
M-CRIL	M-CRIL	Governança e estratégia, sistemas de gestão, solidez financeira.	Atribui uma ponderação aos fatores para gerar uma nota final ou <i>rating</i> composto. Avalia a credibilidade, pontos fortes e fracos da instituição e fornece um posicionamento sobre o grau de risco.

“continua”

³⁰ A Microrate é a primeira agência de *rating* que se dedicou, especialmente, à avaliação de desempenho de instituições microfinanceiras. Sediada em Washington (EUA), a Microrate foi criada com recursos da Agência de Desenvolvimento da Suíça.

Quadro 1A “conclusão”

Metodologia	Autoria	Aspectos analisados	Processo de análise/Descrição
<i>THE MIX</i>	<i>THE MIX</i>	Estrutura de financiamento, lucratividade/sustentabilidade, receitas/despesas, gestão, produtividade, risco/liquidez.	Análise descritiva de um conjunto de indicadores financeiros agrupados nas diversas áreas de desempenho financeiro estabelecidas.
Ledgerwood (1998)	Banco Mundial	Qualidade da carteira, eficiência e produtividade, viabilidade financeira, rentabilidade, alavancagem, escala/produtividade/crescimento.	Análise descritiva de um conjunto de indicadores financeiros agrupados nas diversas áreas de performance financeira estabelecidas.
Jansson et al. (2003)	Banco Interamericano de Desenvolvimento	Qualidade da carteira, gestão e produtividade, gestão financeira, rentabilidade.	Análise descritiva de um conjunto de indicadores financeiros agrupados nas diversas áreas de desempenho financeira estabelecidas.

ANEXO B

Quadro 1B Principais estudos empíricos sobre eficiência econômica em microfinanças

Dados do estudo	Objetivos do estudo	Técnica e modelos utilizados	Variáveis de <i>Inputs</i>	Variáveis de <i>Outputs</i>
<i>Assessing the efficiency of microfinance institutions using Data Envelopment Analysis</i> Sedzro e Keita (2009)	Mensura a eficiência de instituições de microfinanças nos países do <i>West African Economic and Monetary Union</i> .	a) <i>DEA - CRS e VRS</i> ; b) Modelo orientado a <i>outputs</i> ; c) Abordagem de produção e abordagem de intermediação.	<u>Abordagem de Produção</u> : salários/número de funcionários, ativos permanentes, capital financeiro; <u>Abordagem de Intermediação</u> : valor dos depósitos, salários/número de funcionários, ativos permanentes.	<u>Abordagem de Produção</u> : número de depositantes, número de tomadores de crédito, investimentos; <u>Abordagem de Intermediação</u> : valor total dos empréstimos, receitas de juros, investimentos.
<i>Efficiency of microfinance institutions: a Data Envelopment Analysis</i> Haq, Skully e Pathan (2010)	Investiga a eficiência em custos de instituições de microfinanças na África, Ásia e América Latina.	a) <i>DEA - CRS e VRS</i> ; b) Modelo orientado a <i>inputs e outputs</i> ; c) Abordagem de produção e abordagem de intermediação.	<u>Abordagem de Produção</u> : número de funcionários, custo por tomador de empréstimo, custo por cliente com poupança; <u>Abordagem de Intermediação</u> : número de funcionários, despesas operacionais.	<u>Abordagem de Produção</u> : número de clientes ativos por funcionário, número de tomadores de empréstimo por funcionário; <u>Abordagem de Intermediação</u> : carteira bruta de empréstimos, valor total de recursos em poupança.

“continua”

Quadro 1B “continuação”

Dados do estudo	Objetivos do estudo	Técnica e modelos utilizados	Variáveis de Inputs	Variáveis de Outputs
<i>Microfinance efficiency: trade-offs and complementarities</i> Annim (2010)	Mensura a eficiência técnica e de escala de instituições microfinanceiras selecionadas.	a) <i>DEA - CRS e VRS e Translog Cost Frontier;</i> b) Modelo orientado a <i>inputs;</i> c) Abordagem: objetivo dual das microfinanças.	Despesas financeiras, despesas operacionais, número de funcionários.	Receitas financeiras, receita operacional líquida, carteira bruta de empréstimos, número de clientes mulheres.
<i>Technical efficiency of microfinance institutions: evidence from Mexico</i> Martinez - González (2008)	Avalia a eficiência técnica de instituições mexicanas e analisa os determinantes das diferenças de eficiência.	a) <i>DEA - CRS e VRS;</i> b) Modelo orientado a <i>inputs;</i> c) Abordagem de produção e abordagem de intermediação.	Número de funcionários, despesas administrativas e de marketing, fundos (capital próprio e passivos).	Carteira ativa de empréstimos, número total de clientes.
<i>The efficiency of microfinance in Vietnam: evidence from NGO schemes in the north and central regions</i> Nghiem, Coelli e Rao (2006)	Investiga a eficiência da indústria de microfinanças no Vietnã.	a) <i>DEA e SFA - Stochastic Frontier Analysis;</i> b) Modelo orientado a <i>inputs;</i> c) Abordagem de produção.	Custos/despesas laborais, custos/despesas não laborais.	Número de clientes com contas poupança, número de clientes tomadores de empréstimos, número de grupos solidários.

“continua”

Quadro 1B “continuação”

Dados do estudo	Objetivos do estudo	Técnica e modelos utilizados	Variáveis de <i>Inputs</i>	Variáveis de <i>Outputs</i>
<i>Efficiency of microfinance institutions in the Mediterranean: an application of DEA</i> Bassem (2008)	Analisa a eficiência de 35 instituições na região do Mediterrâneo.	a) <i>DEA - CRS e VRS</i> ; b) Modelo orientado a <i>inputs</i> ; c) Abordagem de produção.	Número de funcionários, ativos totais.	<i>ROA</i> - Retorno sobre ativos, Indicador de Performance Social (número de tomadores de empréstimos x percentual de clientes mulheres).
<i>Efficiency and sustainability of Microfinance Institutions in South Asia</i> Qayyum e Ahmad (2006)	Identificar as mais eficientes instituições de microfinanças da região sul da Ásia.	a) <i>DEA - CRS e VRS</i> ; b) Modelo orientado a <i>inputs e outputs</i> ; c) Não estipula abordagem .	Número de agentes de crédito, custo por tomador de empréstimo.	Empréstimos desembolsados.

“continua”

Quadro 1B “continuação”

Dados do estudo	Objetivos do estudo	Técnica e modelos utilizados	Variáveis de <i>Inputs</i>	Variáveis de <i>Outputs</i>
<p><i>Efficiency Analysis of Microfinance Institutions in Developing Countries</i> Hassan e Sanchez (2009)</p>	<p>Investiga a eficiência técnica e eficiência de escala na América Latina, Oriente Médio/Norte da África e Sul da Ásia.</p>	<p>a) <i>DEA - CRS e VRS</i>; b) Modelo orientado a <i>inputs</i> e <i>outputs</i>; c) Abordagem de produção e abordagem de intermediação.</p>	<p><u>Abordagem de Produção</u>: despesas operacionais, número de funcionários; <u>Abordagem de Intermediação</u>: despesas operacionais, despesas financeiras, número de funcionários.</p>	<p><u>Abordagem de Produção</u>: número de clientes tomadores de empréstimos; <u>Abordagem de Intermediação</u>: carteira bruta de empréstimos, fundos, receitas financeiras.</p>
<p><i>Microfinance institutions and efficiency</i> Gutiérrez-Nieto, Serrano-Cinca e Molinero (2007)</p>	<p>Analisa 30 instituições microfinanceiras na América Latina.</p>	<p>a) <i>DEA - CRS</i>; b) Abordagem: objetivo dual das microfinanças.</p>	<p>Número de agentes de crédito, despesas operacionais.</p>	<p>Receitas de juros, carteira bruta de empréstimos, número de empréstimos em vigor.</p>
<p><i>Social efficiency in microfinance institutions</i> Gutiérrez-Nieto, Serrano-Cinca e Molinero (2009)</p>	<p>Mensura a eficiência financeira e social de uma amostra de 89 instituições de microfinanças.</p>	<p>a) <i>DEA - CRS</i>; b) Abordagem: objetivo dual das microfinanças.</p>	<p>Ativos totais, despesas operacionais, número de funcionários.</p>	<p>Número de clientes mulheres, índice de benefício aos mais pobres, carteira bruta de empréstimos, receitas financeiras.</p>

“continua”

Quadro 1B “conclusão”

Dados do estudo	Objetivos do estudo	Técnica e modelos utilizados	Variáveis de <i>Inputs</i>	Variáveis de <i>Outputs</i>
<p><i>Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions</i> Hermes, Lensink e Meesters (2011)</p>	<p>Investiga a existência de <i>trade-off</i> entre alcance aos mais pobres e eficiência nas instituições de microfinanças.</p>	<p>a) <i>SFA - Stochastic Frontier Analysis</i>; b) Abordagem de abordagem de intermediação.</p>	<p>Despesas operacionais, despesas financeiras, despesas totais.</p>	<p>Carteira bruta de empréstimos.</p>

ANEXO C

Quadro 1C Listagem de instituições de microcrédito da amostra

2008		2009	2010
Acredite	ICC MAUCE	Acredite	Banco da Família
Agência de Crédito	ICC Conquista Solidária	ANDE	Banco do Vale
ANDE	Instituto Estrela	Banco da Família	BANCRI
Banco da Família	Real Microcrédito	Banco do Vale	CEADe
Banco do Empreendedor	Rede Novo Sol	BANCRI	CEAPE BA
Banco do Vale	São Paulo Confia	CEADe	CEAPE MA
BANCRI	SOCRED	CEAPE BA	CEAPE PE
Casa do Microcrédito	SOCIALCRED	CEAPE MA	CEAPE PI
CEADe		CEAPE PE	Central Cresol Baser
CEAPE BA		CEAPE PI	CrediAmigo
CEAPE MA		Central Cresol Baser	CREDIOESTE
CEAPE PE		Crediamigo	CREDISOL
CEAPE PI		CREDIOESTE	Crédito Solidário
Central Cresol Baser		CREDISOL	Cresol Central
Crediamigo		Crédito Solidário	ICC BluSol
CREDIOESTE		Cresol Central	Instituto Estrela
CREDISOL		Fácil SCM	Real Microcrédito
Crédito Solidário		ICC BluSol	São Paulo Confia
Cresol Central		ICC MAUCE	
Fácil SCM		Instituto Estrela	
ICC BluSol		Real Microcrédito	
		São Paulo Confia	
		SOCIALCRED	

ANEXO D

Quadro 1D Lista de candidatas a variáveis

Lista de candidatas a variáveis
V1 - Instituição
V2 - Ativo Total
V3 - Número de Agências
V4 - Quadro de Pessoal
V5 - Número de Clientes Ativos
V6 - Percentual de Clientes Mulheres
V7 - Número de Empréstimos em Vigor
V8 - Carteira Bruta de Empréstimos
V9 - Saldo Médio de Créditos por Cliente
V10 - Saldo Médio de Créditos em Vigor
V11 - Patrimônio Líquido/Ativo Total
V12 - Relação Dívida/Capital
V13 - Carteira Bruta/Ativo Total
V14 - Retorno sobre Ativos
V15 - Retorno sobre Patrimônio Líquido
V16 - Autossuficiência operacional
V17 - Receitas Financeiras/Ativo Total
V18 - Margem de Lucro
V19 - Rendimento Nominal sobre a Carteira Bruta
V20 - Rendimento Real sobre a Carteira Bruta
V21 - Despesas Totais/Ativo Total
V22 - Despesas Financeiras/Ativo Total
V23 - Provisão para Perdas na Carteira/Ativo Total
V24 - Despesas Operacionais/Ativo Total
V25 - Despesas de Pessoal/Ativo Total
V26 - Despesas Administrativas/Ativo Total
V27 - Despesas Operacionais/Carteira Bruta
V28 - Despesas de Pessoal/Carteira Bruta
V29 - Custo (ou despesa) por Cliente
V30 - Custo (ou despesa) por Empréstimo
V31 - Número de Clientes Ativos/ Número de Funcionários
V32 - Número de Empréstimos/Número de Funcionários
V33 - Número de Clientes Ativos/Agente de Crédito
V34 - Número de Empréstimos/Agente de Crédito
V35 - Número de Agentes de Crédito/Número de Funcionários
V36 - Carteira em Risco > 30 dias
V37 - Carteira em Risco > 90 dias
V38 - Proporção de empréstimos penalizados (Write-off Ratio)

"continua"

Quadro 5D “conclusão”

Lista de candidatas a variáveis
V39 – Proporção de empréstimos incobráveis (Loan loss Rate)
V40 - Proporção de Cobertura de Riscos
V41 - Ativos Líquidos não Produtivos/Ativo Total
V42 - Receitas Financeiras
V43 - Ganho (em reais) sobre a Carteira
V44 - Despesas Financeiras
V45 - Despesas Devedores Duvidosos
V46 - Despesas Operacionais
V47 - Resultado operacional antes de doações
V48 - Resultado líquido
V49- Capital de Terceiros
V50 - Capital Próprio
V51 - Despesas Financeiras/Receitas
V52 - Despesas Totais
V53 - Despesas Totais/Receitas
V54 - Número de agentes de crédito

ANEXO E

Tabela 1E Cálculos índice de profundidade do alcance social para o ano de 2008

	Saldo médio por cliente	Ki = Saldo	(Ki – Min K) /(Amplitude K)	1- [(Ki - Min K) /(Amplitude K)]
		Médio/PIB <i>per capita</i>		
		PIB per capita: 15.240,00	Amplitude K = 0,54462	
Acredite	4.898,00	0,32139	0,54049	0,45951
Agência de Crédito	1.008,00	0,06614	0,07181	0,92819
ANDE	412,00	0,02703	0,00001	0,99999
Banco da Família	1.735,00	0,11385	0,15940	0,84060
Banco do Empreendedor	4.191,00	0,27500	0,45531	0,54469
Banco do Vale	2.867,00	0,18812	0,29579	0,70421
BANCRI	4.426,00	0,29042	0,48362	0,51638
Casa do Microcrédito	4.514,00	0,29619	0,49422	0,50578
CEADe	4.389,00	0,28799	0,47916	0,52084
CEAPE BA	856,00	0,05617	0,05350	0,94650
CEAPE MA	1.487,00	0,09757	0,12953	0,87047
CEAPE PE	1.767,00	0,11594	0,16326	0,83674
CEAPE PI	664,00	0,04357	0,03037	0,96963
Central Cresol Baser	8.712,00	0,57165	1,00001	0,00000
CrediAmigo	939,00	0,06161	0,06350	0,93650
CREDIOESTE	3.325,00	0,21818	0,35097	0,64903
Credisol	3.832,00	0,25144	0,41206	0,58794
Crédito Solidário	1.171,00	0,07684	0,09145	0,90855
Cresol Central	4.002,00	0,26260	0,43254	0,56746
Fácil SCM	7.003,00	0,45951	0,79410	0,20590

“continua”

Tabela 1E “conclusão”

	Saldo médio por cliente	Ki = Saldo Médio/PIB per capita	(Ki – Min K) / (Amplitude K)	1- [(Ki - Min K) / (Amplitude K)]
		PIB per capita: 15.240,00	Amplitude K = 0,54462	
ICC BluSol	3.503,00	0,22986	0,37242	0,62758
ICC MAUCE	2.023,00	0,13274	0,19410	0,80590
ICC Conquista Solidária	1.131,00	0,07421	0,08663	0,91337
Instituto Estrela	778,00	0,05105	0,04410	0,95590
Real Microcrédito	1.073,00	0,07041	0,07965	0,92035
Rede Novo Sol	1.620,00	0,10630	0,14555	0,85445
São Paulo Confia	1.005,00	0,06594	0,07145	0,92855
SOCRED	3.335,00	0,21883	0,35218	0,64782
SOCIALCRED	7.445,00	0,48852	0,84736	0,15264

ANEXO F

Tabela 1F Metas estimadas para as instituições ineficientes – ano de 2008

	Eficiência Financeira		Eficiência Social	
	% Aumento Carteira Ativa	% Aumento Receitas Financeiras	% Aumento Clientes Ativos	% Aumento Alcance
ANDE	325,3	52,2	28,0	28,0
Acredite	97,1	27,4	171,9	171,9
Agência de Crédito	431,4	96,9	182,3	182,3
BANCRI	196,5	49,6	403,8	403,8
Banco da Família	187,6	25,1	104,5	104,5
Banco do Empreendedor	99,4	39,8	120,0	120,0
Banco do Vale	118,8	62,3	198,7	198,7
CEADe	114,1	83,3	269,3	269,3
CEAPE BA	359,7	38,6	144,6	144,6
CEAPE MA	162,4	12,3	113,3	113,3
CEAPE PE	308,5	52,5	290,3	290,3
CEAPE PI	361,5	42,1	99,9	99,9
CREDIOESTE	107,2	13,6	137,4	137,4
Casa do Microcrédito	22,5	31,2	68,6	68,6
Central Cresol Baser	47,4	42,0	261,4	1.531,2
CrediAmigo	154,0	28,4	0,0	0,0
Credisol	267,0	41,1	172,0	172,0
Credito Solidário	796,6	224,1	153,8	153,8
Cresol Central	0,0	0,0	0,0	0,0
Fácil SCM	36,1	0,9	273,4	273,4
ICC BluSol	106,8	25,6	193,9	193,9

"continua"

Tabela 1F “conclusão”

	Eficiência Financeira		Eficiência Social	
	% Aumento Carteira Ativa	% Aumento Receitas Financeiras	% Aumento Clientes Ativos	% Aumento Alcance
ICC Conquista Solidária	204,6	34,1	46,7	46,7
ICC MAUCE	624,8	170,3	0,0	0,0
Instituto Estrela	24,0	20,0	0,0	0,0
Real Microcrédito	0,0	0,0	0,0	0,0
Rede Novo Sol	6.464,7	98,7	0,0	0,0
SOCIALCRED	95,2	26,6	164,8	164,8
SOCRED	112,3	66,8	9,0	9,0
Média	415,6	50,4	127,1	170,9

ANEXO G

Quadro 1G Principais estudos empíricos sobre fatores determinantes da eficiência econômica em instituições microfinanças

Dados do artigo	Objetivos do artigo	Variáveis explicativas utilizadas
<i>The performance of micro insurance programs : a Data Envelopment Analysis</i> Biene e Eling (2011)	Objetiva mensurar a performance de programas de microsseguros usando <i>DEA</i> e derivar implicações para a oferta de microsseguros.	Status legal, tamanho, idade, provisão de seguro de vida, provisão seguro saúde, metodologia de crédito.
<i>Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions</i> Hermes, Lensink e Meesters (2011)	Investiga a existência de <i>trade-off</i> entre alcance e eficiência das instituições de microfinanças.	Saldo médio de empréstimo por cliente, percentual de clientes mulheres, ano, tipo de empréstimo, idade da instituição.
<i>Factors influencing performance of microfinance firms in Pakistan: focus on market orientation</i> Ghani e Mahmood (2011)	Investiga relação entre orientação para o mercado e desempenho na indústria microfinanceira do Paquistão.	Orientação de mercado, idade da instituição, tamanho, eficiência operacional.
<i>Performance Analysis for a sample of microfinance institutions in India</i> Crombrugge, Tenikue e Sureda (2011)	Investiga os determinantes da autossuficiência para uma amostra de instituições microfinanceiras na Índia.	Ganhos sobre a carteira, custo operacional e financeiro por unidade monetária, saldo médio por cliente, idade da instituição, clientes mulheres, serviços de poupança, clientes/ agente de crédito, localização geográfica, carteira em aberto, custo operacional, custo total, número de funcionários, número total de clientes.

“continua”

Quadro 1G “continuação”

Dados do artigo	Objetivos do artigo	Variáveis explicativas utilizadas
<i>Performance of Microfinance Institutions : a macroeconomic and institutional perspective</i> Imai et al. (2011)	Investiga como os fatores macroeconômicos (crise) e os fatores macroinstitucionais afetam a performance financeira das instituições listadas no <i>THE MIX</i> .	PIB, percentual de crédito provido pelo setor bancário em relação ao PIB, estabilidade política, estado de direito, <i>accountability</i> , controle de corrupção; carteira bruta, ano.
<i>Where does microfinance flourish? Microfinance institution performance in macroeconomic context</i> Ahlin, Lin e Maio (2011)	Investiga se e como o sucesso das instituições de microfinanças depende do contexto, particularmente de características macroeconômicas e macroinstitucionais.	PIB real <i>per capita</i> , crescimento do PIB, força de trabalho, produção, crédito privado, remessas, serviços, indústria, investimento estrangeiro, inflação, desigualdade, estabilidade, nível de corrupção, procedimentos e custos para iniciar negócios, tempo de cumprimento de contrato, procedimentos e tempo para registrar propriedade, índice de informação de crédito.
<i>Measuring Technical Efficiency of Microfinance Institutions in India</i> Pal (2010)	Analisa a eficiência de instituições da Índia e seus determinantes.	Localização, governança (clientes/funcionário), presença e alcance (idade), viabilidade financeira (dívida/capital, <i>ROE</i> , <i>ROA</i> , autossuficiência operacional, ganhos sobre a carteira, despesas financeiras/ativo).
<i>Technical Efficiency of Microfinance Institutions in India – a Stochastic Frontier Approach</i> Masood e Ahmad (2010)	Mensura o nível de eficiência e seus determinantes para uma amostra de instituições da Índia, por meio da <i>SFA</i> .	Tamanho (ativos), idade da instituição, índice dívida/capital, número de clientes ativos, localização, status legal.

“continua”

Quadro 1G “continuação”

Dados do artigo	Objetivos do artigo	Variáveis explicativas utilizadas
<i>What drives microfinance institution's financial sustainability</i> Ayayai e Sene (2010)	Objetiva identificar os fatores determinantes da sustentabilidade financeira de instituições de microfinanças.	Carteira em risco (30), índice de cobertura de risco, receitas financeiras, taxa de retorno sobre a carteira, índice de despesas operacionais, empréstimos por funcionário, empréstimos/ agente de crédito, clientes mulheres, saldo médio de empréstimo, tamanho da equipe, idade das instituições.
<i>Efficiency and Productivity of Microfinance: Incorporating the role of subsidies</i> Nawaz (2009)	Objetiva mensurar a eficiência e produtividade de instituições de microfinanças em todo o mundo, levando em conta os subsídios recebidos pelas mesmas.	Custo por funcionário, autossuficiência operacional, índice de dependência de subsídios, clientes/funcionário, tamanho do empréstimo/GNI per capita, idade, mulheres, localização, status legal, metodologia de empréstimo, poupança e outros serviços.
<i>Financial Development and Efficiency of Microfinance Institutions</i> Hermes, Lensink e Meesters (2009)	Investiga se o ambiente financeiro em que as instituições atuam influencia suas operações. Argumenta-se que a eficiência institucional é determinada pelo grau de desenvolvimento dos mercados financeiros.	Tipo de instituição, desenvolvimento financeiro do país (passivos líquidos, <i>spread</i> , crédito bancos/PIB, crédito setor privado/PIB), saldo médio de empréstimo/cliente, mulheres, metodologia de crédito, idade, número de clientes ativos, localização geográfica.
<i>Performance Analysis of a sample microfinance institutions of Ethiopia</i> Ejigu (2009)	Objetiva avaliar a performance de instituições da Etiópia em relação a vários critérios, comparando com o MicroBanking Bulletin.	Dívida/capital, carteira de empréstimos/ativos, número de clientes, clientes mulheres, saldo médio de empréstimo/renda per capita, <i>ROA</i> , <i>ROE</i> , autossuficiência operacional, receitas financeiras, ganho sobre a carteira, despesas operacionais/carteira bruta, custo por cliente, clientes/funcionário, carteira em risco.

“continua”

Quadro 1G “continuação”

Dados do artigo	Objetivos do artigo	Variáveis explicativas utilizadas
<p><i>Technical efficiency of microfinance institutions: evidence from Mexico</i> Martínez- González (2008)</p>	<p>Objetiva avaliar a eficiência técnica de uma amostra de instituições mexicanas e analisar os determinantes das diferenças de eficiência por meio da regressão <i>Tobit</i>.</p>	<p>Saldo médio de empréstimos, serviços não financeiros, idade da instituição, interferência política na gestão, tamanho da carteira, relação carteira/ativos, despesas com pessoal, número de clientes, finalidade lucrativa ou não, presença e estrutura do Conselho, continuidade tomada de decisão, planejamento estratégico.</p>
<p><i>Factors Explaining the Rating of Microfinance Institutions</i> Gutiérrez-Nieto e Serrano-Cinca (2007)</p>	<p>Analisa a relação entre os <i>ratings</i> recebidos pelas instituições de microfinanças e o desempenho financeiro das mesmas.</p>	<p>Tamanho, retorno sobre ativos, retorno sobre patrimônio, margem de lucro, custo por cliente, despesas operacionais/carteira bruta, eficiência financeira, despesas operacionais/ativo total, autossuficiência operacional.</p>
<p><i>Efficiency and sustainability of Microfinance Institutions in South Asia</i> Qayyum e Ahmad (2006)</p>	<p>Identificar as mais eficientes instituições de microfinanças da região sul da Ásia.</p>	<p>Localização, idade, tamanho (ativo total), índice dívida/capital, autossuficiência operacional, <i>ROA</i>.</p>

ANEXO H

Quadro 1H Resumo das principais metodologias de avaliação social de instituições de microcrédito/microfinanças

Metodologia	Instituição criadora	Aspectos analisados	Processo de análise/Descrição
<i>Social Performance Indicators Initiative (SPI)</i>	CERISE ³¹	Alcance social, adaptação de serviços e produtos às necessidades dos clientes, melhoria do capital social e político dos clientes, responsabilidade social da instituição (ZELLER; LAPENU; GREELEY, 2003).	São estabelecidos indicadores apropriados para caracterizar cada uma das dimensões. As informações sobre esses indicadores são agrupadas e ponderadas, gerando um escore final agregado. Os resultados finais são evidenciados por meio da representação gráfica de um losango, onde os vértices fornecem a medida da performance social da instituição em cada área.
SOCIAL	<i>Acción International</i>	Missão social (<i>social mission</i>), alcance (<i>outreach</i>), serviços aos clientes (<i>client service</i>), transparência (<i>information transparency</i>), associação com a comunidade (<i>association with community</i>) e clima de trabalho (<i>labor climate</i>) (HASHEMI, 2007). A denominação SOCIAL é um acrônimo dos aspectos analisados.	Análise qualitativa de indicadores construídos a partir das dimensões. A coleta de informações é realizada por meio de entrevistas com diretores, gerentes, funcionários e clientes. São também consideradas as informações já disponíveis na instituição, tais como, planos de negócios, atas de reuniões, documentos sobre estratégias e bases de dados sobre clientes.

“continua”

³¹ A CERISE (*Comité d’Echanges de Réflexion et d’Information sur les Systèmes d’Epargne-crédit*) é uma rede de trocas de experiências e informação para praticantes da área de microfinanças. Fundada em 1998, sediada na França, a CERISE possui uma grande diversidade, unindo uma variedade de praticantes, pesquisadores, doadores e investidores das microfinanças em todo o mundo.

Quadro 1H “continuação”

Metodologia	Instituição criadora	Aspectos analisados	Processo de análise/Descrição
<i>Progress out of Poverty Index (PPI)</i>	CGAP e a Fundação Ford	Informações socioeconômicas, tais como: composição familiar, educação, emprego, habitação, posse de bens duráveis, dentre outros (HASHEMI, 2007; KERER, 2008; SCHREINER, 2010).	São utilizados dados secundários provenientes de pesquisas sobre rendas e despesas domiciliares para construção de um <i>scorecard</i> que estima a probabilidade de um indivíduo se situar abaixo da linha de pobreza; Os escores gerados de dados dos clientes são comparados com aqueles derivados dos dados gerais domiciliares, previamente construídos, para determinar o percentual de clientes que se situam abaixo da linha de pobreza.
<i>CGAP Poverty Assessment Tool (CPAT)</i>	THE CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR - CGAP e <i>International Food Policy Research</i>	Informações socioeconômicas, tais como: estrutura demográfica e atividades econômicas, segurança alimentar e vulnerabilidade, despesas com vestuário, indicadores de habitação, propriedade de bens (<i>THE CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR - CGAP</i> , 2000).	Realização de um <i>survey</i> a partir de uma amostra aleatória de clientes da instituição microfinanceira e de pessoas residentes na mesma área geográfica de atuação da instituição, mas que não fazem parte de sua carteira de clientes. De posse dessas informações, é construído o Índice Multidimensional de Pobreza, utilizando-se, para isso, a técnica estatística Análise de Componentes Principais.

“continua”

Quadro 1H “conclusão”

Metodologia	Instituição criadora	Aspectos analisados	Processo de análise/Descrição
Prizma <i>Poverty Scorecard</i>	Prizma ³²	Educação, características da residência, tamanho da família, ocupação, propriedade de ativos domésticos, propriedade de veículo, consumo de alimentos como carne e doces (MATUL; KLINE, 2003; PAWLAK; MATUL, 2004).	São definidos intervalos simples para cada um desses indicadores. Cada posição reflete uma pontuação dentro um intervalo que varia de 0 (zero) a 9 (nove). São, então, definidas as faixas de escores correspondentes às categorias de pobreza e os clientes são avaliados em relação a essas faixas.
M-CRIL	M-CRIL	Informações sociais, econômicas e sobre o setor microfinanceiro; missão, estratégia e alinhamento dos sistemas; responsabilidade social; alcance social, variedade e adequação dos produtos/serviços financeiros e não financeiros; mudanças nas condições dos clientes, domicílios, empreendimentos.	É administrado um questionário a nível individual e/ou domiciliar a uma amostra de clientes de modo a levantar informações econômicas e sociais dos mesmos Condução de grupos focais para obter um <i>feedback</i> em relação à qualidade dos serviços Realização de uma pesquisa, em período posterior, sobre a mesma amostra de clientes usada para obter o rating social, para capturar as alterações que possam ter ocorrido nas condições desses clientes.

³² Prizma é uma relativamente jovem instituição de microcrédito existente na Bósnia-Herzegovina

ANEXO I

Quadro II Resumo dos principais trabalhos científico-acadêmicos sobre performance social de instituições de microfinanças

Dados do artigo	Objetivos do artigo	Variáveis/Dimensões de análise	Foco analítico
<i>Aspects of outreach: a framework for discussion of the social benefits of microfinance</i> Mark Schreiner (2002)	Propõe uma abordagem analítica para avaliar o alcance social e demonstra sua aplicação em uma instituição boliviana.	<i>Depth</i> (profundidade): nível de pobreza da clientela; <i>Worth</i> (valor): quão valiosos são os produtos para os clientes; <i>Cost</i> (custo): custo do produto para o cliente; <i>Breadth</i> (amplitude): número de clientes atendidos; <i>Length</i> (extensão): expectativa temporal de existência do programa; <i>Scope</i> (variedade): variedade de serviços/produtos ofertados.	Avaliação do alcance social.
<i>Realizing mission objectives: a promising approach to measuring social performance of microfinance institutions</i> Pawlack e Matul (2004)	Propõe uma abordagem para medir o desempenho social, cuja característica fundamental é a concepção a partir da missão institucional.	Missão e objetivos; público-alvo; condições sociais e econômicas dos clientes; leque de produtos e serviços ofertados; serviços e produtos atendem às necessidades dos clientes.	Avaliação da estrutura/estratégia social da instituição e do alcance social.
<i>Assessing social performance of microfinance institutions in India</i> Sen (2008)	Avaliar a possibilidade de aplicação de uma das metodologias de <i>rating</i> para o caso de uma instituição da Índia.	Missão/propósitos/objetivos; serviços ofertados e acesso por parte dos clientes; sistemas internos (recursos humanos e sistemas de informação); alcance social.	Avaliação da estrutura/estratégia social da instituição e do alcance social.

“continua”

Quadro II “continuação”

Dados do artigo	Objetivos do artigo	Variáveis/Dimensões de análise	Foco analítico
O desempenho social das instituições de microfinanças em Moçambique Dias e Psico (2008)	Avaliar o desempenho social das instituições de microfinanças de Moçambique através do instrumento <i>SPI/CERISE</i> .	Seleção do público-alvo; variedade e qualidade dos serviços ofertados; empoderamento e capacitação dos clientes; responsabilidade social interna e externa.	Avaliação da estrutura/estratégia social da instituição e do alcance social.
Metas sociais de programas de microcrédito financeiramente viáveis Pereira e Crocco (2004)	Avaliar a proposta de programas de microcrédito de conciliar o atendimento da população de baixa renda com uma estrutura financeiramente viável.	Idade do cliente, gênero, escolaridade, renda familiar per capita antes e após o crédito, tempo de experiência profissional, retorno do empreendimento, postos de trabalho gerados, operações de crédito realizadas junto com o banco, valor médio do crédito obtido.	Avaliação do alcance social.
<i>An operational tool for evaluating the poverty outreach of development policies and projects</i> Zeller e Meyer (2002)	Descrever o desenvolvimento e aplicação de uma técnica de avaliação do nível de pobreza de beneficiários de microcrédito em relação à população como um todo.	<u>Fator humano</u> : idade, sexo, escolaridade e ocupação membros adultos da família; número de crianças; despesas com vestuário; <u>Habitação</u> : número de dormitórios, material do telhado, paredes externas e piso da casa; eletricidade, água potável; <u>Segurança alimentar</u> e <u>vulnerabilidade</u> : número de refeições, comida de luxo e comida inferior, episódios de fome, compra de bens de primeira necessidade; <u>Ativos</u> : propriedades de terra e de gado, ativos de transporte, bens elétricos.	Nível de pobreza dos clientes/ profundidade do alcance social da instituição.

“continua”

Quadro 1I “continuação”

Dados do artigo	Objetivos do artigo	Variáveis/Dimensões de análise	Foco analítico
<i>Depth of outreach of microfinance institutions in the northeast: an empirical approach</i> Gonzalez e Piza (2009)	Avaliar a profundidade do alcance social de instituições de microfinanças do nordeste do país por meio da aplicação de um Índice Multidimensional.	<u>Domicílio</u> : provimento de água encanada, provimento de rede de saneamento e esgoto, localização (urbana/rural); <u>Unidade familiar</u> : gênero, nível educacional e renda da pessoa responsável pela família.	Nível de pobreza dos clientes/ profundidade do alcance social da instituição.
<i>Who is reaching whom? Depth of outreach of rural microfinance institutions in Ghana</i> Awusabo-Asare (2009)	Avaliar as condições socioeconômicas de clientes de microcrédito de Ghana através da metodologia CGAP e inferir sobre a profundidade do alcance social das respectivas instituições a que eles estão vinculados.	<u>Localização geográfica</u> ; <u>Segurança alimentar e vulnerabilidade</u> : número de refeições; <u>Condições habitação</u> : propriedade, acesso à água, eletricidade, tipo de telhado e paredes; <u>Ativos domiciliares</u> : motocicleta, bicicleta, televisão, rádio, geladeira, fogão, ventilador, ferro de passar etc.; <u>Acesso a serviços básicos</u> : farmácia e escola mais próxima; <u>Educação</u> : escolaridade chefe de família, adultos com nível primário, adultos analfabetos; <u>Ocupação</u> : adultos empregados; <u>Despesas</u> : gastos com vestuário.	Nível de pobreza dos clientes/ profundidade do alcance social da instituição.
<i>A simple poverty scorecard for Brazil</i> Schreiner (2010) Working Paper -	Desenvolver um scorecard que estima a probabilidade de um cliente de microfinanças se situar abaixo da linha de pobreza do país.	Tamanho da família; crianças matriculadas em escola particular; anos de escolaridade do chefe de família; número de pessoas que trabalham como empregados com carteira assinada, servidores públicos; número de cômodos da casa; presença de saneamento básico e rede de esgoto; bens domiciliares: geladeira, máquina de lavar, linha telefônica, aparelho celular.	Nível de pobreza dos clientes/ profundidade do alcance social da instituição.

“continua”

Quadro II “continuação”

Dados do artigo	Objetivos do artigo	Variáveis/Dimensões de análise	Foco analítico
<i>Microcredit impact assessment: the Brazilian and Chilean cases</i> Aroca (2002)	Avaliar o impacto do microcrédito sobre a renda de clientes vinculados a instituições chilenas e brasileiras.	Idade, gênero, estado civil, tamanho da família, número de empregados no negócio, horas trabalhadas no negócio, gênero do chefe de família, setor de atividade do negócio, renda familiar, nível educacional do cliente e família.	Avaliação de impacto.
<i>Microfinance and Poverty: evidence using panel data from Bangladesh</i> Khandker (2005)	Estimar os impactos de longo prazo do microcrédito sobre o consumo familiar e pobreza, tomando por base dados de clientes de microcrédito de Bangladesh coletados durante os períodos de 1991/92 e 1998/99.	Valor do empréstimo para homens e mulheres, tempo no programa (homens e mulheres), gênero, idade e nível de escolaridade do chefe de família, propriedade de terra, parentes (pai, mãe, irmãos) possuem propriedade de terra, preço de bens básicos, salários locais pagos às mulheres.	Avaliação de impacto.
Impacto em renda do microcrédito: uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no município de São Paulo Monzoni Neto (2006)	Realiza uma investigação empírica do impacto do microcrédito sobre a renda de clientes do Crédito Popular Solidário – São Paulo Confia.	<u>Dados do cliente</u> : restrição cadastral, gênero, idade, estado civil, número de dependentes, tipo de residência, tempo de residência, número de moradores, escolaridade, conta bancária; <u>Dados do empreendimento</u> : setor e categoria de atividade econômica, tempo de funcionamento, tipo de ponto, tipo de local, ano de entrada no programa; <u>Levantamentos socioeconômicos</u> : vendas, compras, margem bruta, gastos do empreendimento, lucro líquido, renda familiar, gastos familiares, gastos familiares/vendas, renda disponível.	Avaliação de impacto.

“continua”

Quadro II “continuação”

Dados do artigo	Objetivos do artigo	Variáveis/Dimensões de análise	Foco analítico
Efeitos e contradições no microcrédito: um estudo da Visão Mundial/ANDE Gonçalves (2010)	Analisa o papel dos programas de microcrédito como instrumentos de superação da pobreza, utilizando-se, para tal, do estudo de caso da instituição brasileira ANDE.	<u>Unidade econômica</u> : renda, geração de emprego, trabalho infantil, mudanças no negócio, investimentos, emprego; <u>Unidade familiar</u> : saúde, educação, habitação, ativos, segurança alimentar; <u>Indivíduo</u> : informação, autoestima, habilidades, satisfação; <u>Instituição</u> : estrutura do programa.	Alcance social.
<i>Microfinance and home improvement: using retrospective panel data to measure program effects on fundamental events</i> McIntosh, Villaran e Wydick (2011)	Desenvolver uma metodologia baseada em estudo de eventos fundamentais para avaliar as mudanças nas condições de bem-estar de clientes de programas de microfinanças.	<u>Controle</u> : idade, gênero, nível de escolaridade, setor de atividade do negócio; <u>Melhorias nas condições de moradia</u> : paredes, telhado, piso, eletricidade, banheiros; <u>Melhorias nos bens de consumo</u> : televisão, fogão, geladeira, bicicleta, telefone celular.	Avaliação de impacto.
<i>Microfinance and household poverty reduction: new evidence from India</i> Imai, Arun e Annin (2010)	Examinar se o acesso as microfinanças por parte de famílias indianas reduz o seu nível de pobreza.	Idade, gênero, nível educacional, tamanho da família, nível de dependência, casta pertencente, tipo de negócio, tipo de instituição (formal/informal), local de residência.	Avaliação de impacto.

“continua”

Quadro 1I “conclusão”

Dados do artigo	Objetivos do artigo	Variáveis/Dimensões de análise	Foco analítico
<i>Impact analysis of microfinance in Nigeria</i> Abiola (2011)	Utiliza a teoria de restrições financeiras para analisar se as instituições microfinanceiras contribuíram para aprimorar o acesso ao crédito por parte de pequenas empresas da Nigéria.	Investimento em ativos fixos, lucro (médio), mercado, habilidades empreendedoras, número de funcionários, empréstimo de ativos, tempo de funcionamento da empresa/negócio, fundos gerados internamente, localização da empresa, gênero do proprietário, tipo de atividade de negócio, oportunidades de investimento.	Avaliação de impacto.

ANEXO J

Questionário de coleta de dados de clientes do Credcidadania

Código de Identificação do Questionário _____
Data: ____/____/____ Hora início: ____ Hora fim: ____
Região (cidade): _____

I – Informações sobre o Cliente e seu Negócio

1 - Nome: _____ **Idade:** _____

2 – Endereço: _____

3 - Gênero: () Masculino () Feminino

4 - Estado Civil: () solteiro () casado/união estável () viúvo () separado /divorciado

5 a) Qual o nível de escolaridade mais elevado que você concluiu?

b) No momento, você está estudando? Se sim, especifique o que está cursando

6 – Sobre o seu empreendimento, responda:

- Qual a atividade principal?

- Qual a situação jurídica? () formal () informal

- Local de funcionamento:

() residência () ponto comercial () serviço a domicílio () ambulante ()

outro: _____

7 a) Atualmente, quantas pessoas trabalham em seu empreendimento, incluindo você? _____

b) Quantas pessoas são da sua família, incluindo você?

8 Há quanto tempo você possui esse negócio? _____

9 O que levou você a iniciar esse negócio? _____

10 Você administra o dinheiro do negócio separadamente do dinheiro pessoal?

sempre às vezes nunca

11 Você realiza algum dos seguintes controles/registros no negócio?

livro caixa contas a pagar contas a receber
 controle de estoques nenhum outro(s): _____

1 - Nome: _____ **Idade:** ____

2 - Endereço: _____

3 - Gênero: Masculino Feminino

4 - Estado Civil: solteiro casado/união estável viúvo separado /divorciado

5 a) Qual o nível de escolaridade mais elevado que você concluiu?

b) No momento, você está estudando? Se sim, especifique o que está cursando _____

6 - Sobre o seu empreendimento, responda:

- Qual a atividade principal? _____
- Qual a situação jurídica? formal informal
- Local de funcionamento:
 residência ponto comercial serviço a domicílio ambulante outro: _____

7 a) Atualmente, quantas pessoas trabalham em seu empreendimento, incluindo você? _____

b) Quantas pessoas são da sua família, incluindo você? _____

8 Há quanto tempo você possui esse negócio? _____

9 O que levou você a iniciar esse negócio? _____

10 Você administra o dinheiro do negócio separadamente do dinheiro pessoal?

sempre às vezes nunca

11 Você realiza algum dos seguintes controles/registros no negócio?

livro caixa contas a pagar contas a receber
 controle de estoques nenhum outro(s): _____

12 – Você poderia especificar:

a) O valor apurado com as vendas por mês (em média) R\$ _____

b) O valor do lucro de seu negócio R\$ _____

c) Além do negócio, você tem outra fonte de renda? Se sim, especifique: _____

d) Você investe o lucro do seu negócio principalmente em que? _____

13 Como você avalia o seu negócio após o acesso ao crédito

Valor apurado com as vendas por mês	1	2	3	4	5
O valor do lucro (o que sobra) do negócio	1	2	3	4	5
Capacidade de diminuir custos	1	2	3	4	5
Melhorias no ponto do negócio	1	2	3	4	5
Compra de mais estoques quando necessário	1	2	3	4	5
Capacidade de oferecer novos produtos	1	2	3	4	5
Comprar equipamentos/ferramentas	1	2	3	4	5
Contratar funcionários	1	2	3	4	5
Investimento em propaganda (panfleto, rádio etc.)	1	2	3	4	5
Aquisição de móveis/ computadores para o negócio	1	2	3	4	5

Escala: 5 - melhorou muito; 4 - melhorou; 3 - não alterou; 2 - piorou; 1 - piorou muito.

14 Avalie como o crédito afetou sua vida

Possibilidade/condições para você estudar	1	2	3	4	5
Você se sentiu mais valorizado	1	2	3	4	5
Você sentiu que as pessoas confiam mais em você	1	2	3	4	5
Você sentiu mais confiança em si mesmo	1	2	3	4	5
Possibilitou que você fizesse cursos profissionais (capacitação) e outros cursos (artes, música, dança etc.);	1	2	3	4	5
Você fez novas amizades	1	2	3	4	5
Você passou a participar mais da sua comunidade (associação de bairro, conselhos etc.);	1	2	3	4	5

Escala: 5 - melhorou muito; 4 - melhorou; 3 - não alterou; 2 - piorou; 1 - piorou muito.

II – Informações sobre a unidade familiar

15 Você é o principal responsável pelo sustento de sua família?

() sim () não Se não, quem é? _____

16 Especifique, no quadro abaixo, a relação de parentesco, idade, nível de escolaridade, ocupação e renda de todas as pessoas de sua família:

Parentesco com o entrevistado	Idade	Nível de escolaridade mais elevado	Estuda atualmente?	Ocupação	Renda

17 Do total de crianças/jovens em idade escolar (05 a 17 anos), especifique:

- a) Quantos estudam (matriculados) em escola pública? _____
- b) Quantos estudam (matriculados) em escola particular? _____
- c) Quantos não estão na escola no momento? _____

18 Nos últimos 12 meses, alguma criança de sua família foi a óbito?

() sim () não Se sim, especifique a doença: _____

19 Nos últimos 12 meses, algum membro de sua família teve alguma das seguintes doenças/problemas de saúde:

() dengue () febre amarela () hanseníase () leptospirose
() tuberculose () leishmaniose () vícios com drogas () malária

20 Nos últimos 12 meses, avalie as mudanças em sua família nos seguintes aspectos:

Renda total da família	1	2	3	4	5
Condições de saúde	1	2	3	4	5
Possibilidades de estudo	1	2	3	4	5
Alimentação (número e qualidade das refeições)	1	2	3	4	5
Capacidade de comprar roupas e calçados	1	2	3	4	5
Condições para se divertir	1	2	3	4	5

Escala: 5 - melhorou muito; 4 - melhorou; 3 - não alterou; 2 - piorou; 1 - piorou muito.

21 Nos últimos 12 meses, a sua contribuição com a renda da família:

- () aumentou muito () aumentou () não se alterou () reduziu
 () reduziu muito () não contribui com a renda da família

III – Informações sobre Domicílio**22 A casa em que você reside é:**

- () própria () alugada () cedida () outro: _____

23 a) Sobre as condições do domicílio em que você reside, responda:

Características atuais da sua casa	
Qual o número de dormitórios?	
Qual o número de banheiros?	
Material predominante no piso da casa	
Material predominante nas paredes externas	
Possui energia elétrica?	
Possui água encanada?	
É atendida pelo serviço de coleta de lixo?	
É atendida com rede de esgoto/fossa séptica	

b) Nos últimos 12 meses, a condição geral de seu domicílio:

- () melhorou muito () melhorou () não se alterou () piorou () piorou muito.

24 Sobre os bens existentes em seu domicílio, responda:**a) Quantidade atual e as melhorias de cada item nos últimos 12 meses**

Quantidade atual	Melhorias		
	1	2	3
Televisão em cores _____	1	2	3
Rádio _____	1	2	3
Automóvel para uso particular _____	1	2	3
Automóvel para uso no trabalho _____	1	2	3
Empregada mensalista _____	1	2	3
Máquina de lavar _____	1	2	3
Telefone fixo _____	1	2	3
Telefone celular _____	1	2	3
Geladeira _____	1	2	3
Freezer _____	1	2	3
Computador _____	1	2	3
Internet banda larga _____	1	2	3
DVD _____	1	2	3
Bicicleta/Motocicleta _____	1	2	3

Escala: 3 - melhorou; 2 - não alterou; 1 – piorou.

b) De uma maneira geral, como você avalia as mudanças nos bens de seu domicílio nos últimos 12 meses?

melhorou muito melhorou não se alterou piorou piorou muito

V – Informações sobre empréstimos/transações com o CREDCIDADANIA

25 Quantas vezes você já pegou crédito no CREDCIDADANIA? _____

26 Qual o valor médio solicitado? _____

27 Em que foi investido o último empréstimo? _____

28 Qual a modalidade de crédito acessado com maior frequência?

individual grupo solidário **Por quê?** _____

29 Qual o seu grau de satisfação com os produtos ofertados pela instituição?

muito satisfeito satisfeito indiferente insatisfeito

Por que?: _____

30 Atualmente, você possui empréstimo com outra instituição de microcrédito ou banco?

sim não

31 Se você não tivesse mais acesso ao crédito no CREDCIDADANIA, como isso afetaria seu negócio? _____