

Gestão de Instituições Microfinanceiras: uma comparação entre Brasil e América Latina

RESUMO

Nas últimas duas décadas, o microcrédito se desenvolveu, consolidou-se e começou a atrair a atenção de pesquisadores e governos interessados em compreender, explicar e aplicar os conceitos em estudos sobre a população de baixa renda e em propostas de políticas públicas. Este trabalho avalia o desempenho das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor em dezembro de 2004, e comparou-o ao de Instituições Microfinanceiras atuando na América Latina. A avaliação do comportamento dos indicadores apresentou um segmento operando com capital próprio, resultados financeiros elevados; porém, com resultados operacionais modestos. A comparação com as operações de outros países mostrou que as SCM brasileiras possuem indicadores menos significativos que os de seus pares internacionais. Finalmente, para o desenvolvimento do microcrédito no Brasil, é fundamental que o governo aumente a atratividade do setor, a fim de promover o crédito onde os bancos privados não têm incentivos para atuar, criando condições para a expansão das entidades privadas e para a entrada de instituições internacionais, trazendo o conhecimento e a experiência de outros mercados.

Palavras-chave: Microfinanças, Performance e América Latina

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos 20 anos, o microcrédito ganhou importante destaque na América Latina. As Organizações Não-governamentais (ONGs) foram as primeiras instituições a atuar no setor, procurando suprir a carência na oferta de crédito à população de baixa renda. Elas exerceram um importante papel ao desenvolver uma metodologia alternativa para a concessão de crédito, superando a falta de informações disponíveis e as garantias tradicionais destas operações, através do contato pessoal dos agentes de crédito e entrevistas com os tomadores. No início dos anos 90, esta metodologia se tornou referência e se disseminou por toda a região, uma vez que foi possível constatar que a população de baixa renda não apresentava taxas de inadimplência significativamente diferentes de outros segmentos da população, embora não conseguissem oferecer garantias. Além disso, com independência financeira e escala, as microfinanças geravam negócios perfeitamente viáveis economicamente.

No entanto, o crescimento destas ONGs, aliado à expansão da oferta de microcrédito pela entrada de novas Instituições Microfinanceiras (IMFs) no mercado fez com que todas essas instituições se deparassem com problemas na obtenção de recursos. Os meios tradicionais como o International Finance Corporation, IFC, o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e os programas governamentais não eram suficientes para suprir a demanda. Essa conjuntura tornou flagrante a necessidade de inserção dessas organizações no setor financeiro formal como saída para o acesso a novas fontes de recursos e para atingir auto-sustentabilidade e ganhos de escala.

BancoSol e Caja Los Andes, na Bolívia, Finansol, na Colômbia, e a Financiera Calpiá, em El Salvador, (Stauffenber, 2001, Marulanda e Otero, 2005) foram algumas das primeiras a trilhar este caminho, seguidas por muitas outras ONGs em outros países. A mudança institucional dessas entidades configurou o processo de transformação das microfinanças na América Latina nos anos 90 sendo representada no Brasil pela criação das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs) em 1999. Ainda nos anos 90, a entrada dos bancos comerciais nas atividades de microcrédito atraídos pelo sucesso obtido pelas IMFs foi outro movimento importante para o setor.

Para o acompanhamento do desempenho dessas instituições, o mercado passou a adotar instrumentos mais refinados, como a adoção de rating por agências especializadas em microfinanças como a Microrating. Desde então, tem-se procurado criar um conjunto de indicadores de desempenho para IMFs e padronizar a sua interpretação, de modo que sejam realizados estudos comparativos da performance das microfinanças até mesmo entre diversos continentes, tarefa levada a cabo pelo The Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP) com o apoio o Inter-American Development Bank (IDB) e o United States Agency for International Development (USAID) por meio do Microrate e o Planet Rating.

Este trabalho se volta para a avaliação de performance das SCMs brasileiras em atividade entre fevereiro de 2000 e dezembro de 2004 utilizando os mesmos conceitos de CGAP (2001a, 2001b). As SCMs são instituições privadas e que têm como objetivo econômico específico a atuação no segmento de microcrédito, diferentemente dos bancos comerciais, que operam em um número muito maior de segmentos de serviços financeiros. Elas também estão sujeitas à fiscalização e ao controle do Banco Central.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Neste trabalho, foi aplicado o conceito de microfinanças de Alves e Soares (2006, p.28): “microfinanças é a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, com a utilização de produtos, processos e gestão diferenciados” e o de microcrédito de BARONE, DANTAS E REZENDE (2002, p.11)

Microcrédito é a concessão de créditos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica.

O segmento de microfinanças precisa ser observado tendo em vista os diferentes grupos de instituições que nele atuam. De um lado, há o grupo das empresas sem fins lucrativos, composto por Organizações Não-Governamentais – ONGs; e Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIPs, dependentes de doações e empréstimos de terceiros, entre eles governos e organismos multilaterais, e que têm a ação social aliada aos resultados financeiros como seu objetivo principal. Do outro, estão as empresas com fins lucrativos, as Instituições Financeiras Não-Bancárias – IFNBs, no caso brasileiro as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCMs, e os bancos comerciais, que além dos recursos próprios, têm mais alternativas de fontes de recursos, como fundos de investimento, o mercado interbancário e a captação de recursos diretamente dos clientes. As cooperativas de

crédito não são usualmente consideradas IMFs uma vez que seu nicho de atuação é de renda superior.

2.1 MICROCRÉDITO NA AMÉRICA LATINA

A pesquisa de Marulanda e Otero (2005) reuniu uma amostra de 120 IMF's atuando na América Latina e teve como objetivo traçar um retrato recente das microfinanças e explorar as principais tendências que caracterizariam seu desenvolvimento nos próximos anos. O resultado está sintetizado na Tabela 1.

Tabela 1 - Instituições Microfinanceiras na América Latina - Amostra

Tipo de Instituição	Quantidade	Empréstimos mil US\$	Clientes	Empréstimo Médio US\$ *	Portfólio Médio
Bancos Comerciais	17	997.983	847.498	1.178	49.853
IMF's	47	1.447.745	1.284.284	1.127	27.325
ONG's	56	352.502	868.544	406	15.510
TOTAL	120	2.798.230	3.000.326	933	25.003

* No caso de instituições regulamentadas, as estatísticas são de Dezembro de 2004. Para as ONG's, 19 refletem as estatísticas de Dezembro de 2003 e 10 as de Dezembro de 2002; as demais são de Dezembro de 2004.

Fonte: MARULANDA; OTERO (2005)

Como vimos, o setor de microfinanças é composto por três grandes grupos de instituições. O primeiro e mais numeroso das ONG's especializadas em microcrédito, mas que também podem oferecer serviços de desenvolvimento de negócios, consultoria e treinamento. Apesar de serem maioria, 47% da amostra, as ONG's representam 13% do total de empréstimos do setor e possuem 29% do total de clientes, por serem instituições menores e que estão fora do setor financeiro formal. Nos últimos três anos, seus empréstimos cresceram a uma taxa anual média de 36%, enquanto o número de clientes cresceu em média 30%.

O segundo grupo é composto pelas instituições microfinanceiras do setor formal, sujeitas ao controle das autoridades monetárias. Estão nele, as instituições que iniciaram suas operações como ONG's e, posteriormente, mudaram sua forma jurídica para se inserirem no sistema financeiro formal. Essas são as organizações mais importantes e mais experientes do setor, pois superaram o processo de formalização e ainda continuaram criando produtos que atendessem à demanda das famílias de baixa renda. Elas representam 39% da amostra, mas possuem 52% do total de empréstimos e 43% dos clientes. O crescimento das IMF's, nos últimos três anos, foi muito grande, com média anual 46% de aumento dos empréstimos e 34% do número de clientes.

O último grupo é composto pelos bancos comerciais que, em alguns países, como Chile e Brasil, possuem as maiores carteiras de microcrédito. Estes bancos encontram uma relativa facilidade para atuar no setor, pois tiram proveito de uma estrutura já estabelecida e capaz de incorporar, facilmente, o segmento das microfinanças. Muitos deles criaram divisões para operar exclusivamente nesse ramo, enquanto outros integraram, na sua estrutura, instituições próprias de microfinanças, criadas para atuar exclusivamente no setor, mostrando uma diversidade nos modelos adotados na gestão desse ramo.

Em geral, o portfólio do microcrédito é pequeno, se comparado ao portfólio total dos bancos comerciais; porém este grupo vem apresentando grandes taxas de crescimento em alguns países. Sua participação no setor vem sendo estimulada pela intensificação da competição no setor bancário, após as reformas nos sistemas financeiros, pela queda da inflação e, conseqüentemente, das margens nos seus segmentos tradicionais de produtos e também pela experiência bem sucedida das IMF's e ONG's. A Tabela 2 mostra a evolução do portfólio por grupo de instituições nos últimos 10 anos.

Tabela 2 – Taxa de crescimento das operações de microcrédito por tipo de Instituição em cada período

Tipo de Instituição	Clientes			Saldos dos Empréstimos		
	1994-1999	1999-2002	2002-2004	1994-1999	1999-2002	2002-2004
Bancos Comerciais	N/A	50%	27%	N/A	104%	79%
IMF's(1)	41%	41%	34%	72%	64%	46%
ONG's	79%	24%	30%	23%	22%	36%

(1) Refletem instituições regulamentadas em dezembro de 2004.

Nota: O período 1994-1999 inclui 7 IMF's e 14 ONG's

O período 1994-2002 inclui 9 bancos comerciais, 15 IMF's e 18 ONG's

O período 2002-2004 inclui 10 bancos comerciais, 16 IMF's e 21 ONG's

Fonte: MARULANDA; OTERO (2005)

Um dos maiores desafios que as instituições latino-americanas de microcrédito assumiram foi atingir um nível de operação que colocasse sua atividade em patamares sustentáveis de lucro. Se o seu modelo de negócio se mostrasse viável social e economicamente, estaria aberto o caminho para a expansão e, por conseguinte, para a possibilidade de atender a enorme demanda de serviços por parte dos microempreendedores da região. Além disto, a dificuldade de trabalhar com taxas de juros menores que as praticadas nos anos 90, dada a competitividade crescente no setor, fez com que muitas instituições tornassem seus processos e operações mais eficientes, diminuindo, assim, seu custo operacional e proporcionando um aumento na qualidade no serviço oferecido aos clientes (*ibid.*, 2005). A obtenção de ganhos relativos de escala, como mostrado na Tabela 2, foi fundamental na diminuição dos custos operacionais. A Tabela 3 mostra a evolução dos indicadores de lucratividade e de eficiência operacional nos últimos três anos.

Tabela 3 - Indicadores de Lucratividade e Eficiência

Tipo de Instituição	2002			2003			2004		
	ROA	ROE	Eficiência*	ROA	ROE	Eficiência*	ROA	ROE	Eficiência*
Bancos Comerciais	0,5%	6,8%	29,1%	3,5%	26,6%	23,2%	4,2%	31,2%	22,6%
IMF's	4,7%	13,9%	23,3%	3,5%	17,9%	21,9%	3,5%	19,5%	20,9%
ONG's	6,0%	10,8%	24,3%	6,1%	14,7%	26,3%	5,6%	13,2%	25,8%

Fonte: MARULANDA; OTERO (2005)

Observa-se um aumento da lucratividade em relação ao patrimônio líquido (ROE), mais destacado para os bancos comerciais e para as IMF's. Para ambos, houve também um aumento da eficiência, que é medida pela razão das despesas operacionais pelo saldo médio do portfólio. Os ganhos de escala obtidos pelos bancos comerciais estão refletidos na melhora acentuada dos seus indicadores. É importante ressaltar que, para todos os tipos de instituição, encontram-se valores positivos, o que reflete resultados financeiros positivos.

Um outro fator fundamental para a questão da lucratividade é o controle de risco, medido pelo nível de inadimplência. A Tabela 4 mostra o nível de inadimplência por faixa de atraso. Observa-se que as IMF's e as ONG's possuem níveis de inadimplência menores que os dos bancos comerciais. Isso ocorre porque os bancos comerciais têm possibilidade de trabalhar com maiores provisões e, portanto, com maiores perdas. O baixo custo dos fundos proporcionado pelo acesso a grandes poupanças permite que as perdas com inadimplência não afetem de forma muito significativa à lucratividade dos bancos. (*ibid.*, 2005).

Outro motivo para a maior inadimplência dos bancos comerciais é o fato deles não incorporarem totalmente as metodologias de controle de crédito das instituições especializadas, utilizando sua metodologia tradicional. Em geral, os bancos não misturam

funções de controle de crédito com funções comerciais, fazendo com que a gestão do risco seja diferente das instituições especializadas. (*ibid.*, 2005).

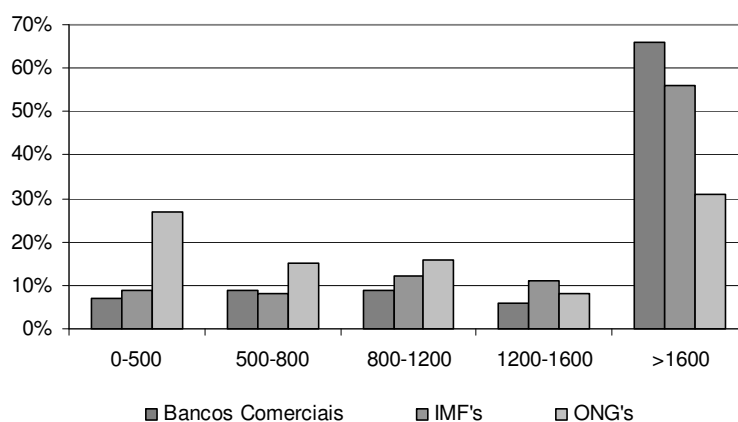
Tabela 4 - Nível de Inadimplência entre as Instituições mais Representativas

	2002			2003			2004		
	Bancos Comerciais	IMF's	ONG's	Bancos Comerciais	IMF's	ONG's	Bancos Comerciais	IMF's	ONG's
Empréstimos Atrasados									
1 - 30 dias	9,5%	6,6%	4,7%	8,6%	3,6%	4,2%	7,6%	2,9%	4,5%
31 - 60 dias	3,4%	1,4%	1,3%	2,2%	0,7%	1,0%	2,0%	0,5%	1,1%
61 - 90 dias	1,9%	0,9%	0,6%	1,1%	0,4%	0,5%	1,1%	0,3%	0,5%
91 - 180 dias	3,2%	2,1%	0,9%	1,9%	1,1%	1,2%	2,3%	1,0%	0,9%
Mais de 180 dias	3,0%	4,5%	1,3%	2,9%	3,2%	0,7%	2,7%	2,2%	0,7%

Fonte: MARULANDA; OTERO (2005)

Ao se analisar os empréstimos por tipo de instituição que os está concedendo, sob a ótica do emprego dos recursos, fica evidente que os bancos comerciais concentram suas operações em transações de valores mais altos, seguidos pelas IMF's. As ONG's investem 25% dos seus recursos em empréstimos de até US\$ 500,00, conforme mostra o Gráfico 1.

Quando analisados pela perspectiva da quantidade de operações por valor de empréstimo, percebe-se que as ONG's e as IMF's têm uma concentração grande de transações com valores até US\$ 500,00. Os bancos comerciais realmente operam em faixas mais altas, como mostra o Gráfico 1.



Fonte: MARULHANDA;OTERO (2005)

Gráfico 1 -Distribuição dos Recursos em 2004 por valores de Empréstimo

2.2 MICROCRÉDITO NO BRASIL

Estima-se que existam no Brasil aproximadamente 16 milhões de pequenas unidades produtivas, possíveis demandantes de microcrédito, 13 milhões delas formada por trabalhadores por conta própria, das quais deduz-se que haver algo como sete milhões de potenciais clientes exercendo demanda efetiva, o que representa, em valor, aproximadamente R\$11 bilhões, cifra que embora elevada, representa menos de 1% do PIB do Brasil. (SANTOS; SILVA, 2006)

Embora a atividade de microcrédito exista no país desde 1973, 1999 marca o início de grandes mudanças no setor a partir da Lei 9.790/99 que permitiu as ONGs ligadas ao microcrédito atuarem como OSCIPs tomando recursos públicos. Durante os estudos que precederam esta lei, foram discutidos dois modelos ligados ao escopo do atendimento ao cliente do microcrédito. O primeiro, desenvolvimentista, defendia que as IMFs deveriam atuar voltadas para o combate à problemática estrutural da pobreza, promovendo além da concessão de crédito atividades como a capacitação técnico-gerencial, suporte à comercialização, experiências de vida comunitária, etc. O segundo, minimalista, entende que a IMF só deveria suprir sua única função de concessora se atingisse sustentabilidade e, portanto, oferecer apenas serviços financeiros. No Brasil optou-se por esse segundo modelo que requeria menos subsídio e permitia que as IMFs atingissem a sustentabilidade mais rápido. (SANTOS;SILVA,2006)

Foi a partir deste modelo minimalista que surgiram as SCMs em 1999 a partir da Medida Provisória 1894-24/99 visando atrair o capital privado para o setor. A criação das SCMs também atendia à forte pressão do mercado por uma agência governamental que supervisionasse essas instituições, já que, como em outros países, o microcrédito surgiu no Brasil à margem do sistema financeiro, fora da fiscalização da autoridade monetária.

Em dezembro de 2004, havia 40 SCMs em funcionamento no Brasil. O saldo da carteira de empréstimo cresceu ininterruptamente, mas apresentou uma desaceleração no biênio 2003-2004, como reflexo das mudanças das políticas de incentivo ao microcrédito, principalmente da paralisação da liberação de verbas para o setor pelo BNDES, o maior incentivador dos programas de microcrédito, após a posse do governo eleito em 2002.

O valor médio das carteiras praticamente dobrou entre 2002 e 2004, indo de R\$ 390 mil para R\$ 768 mil, ao final do período. Em dezembro de 2004, a carteira das SCMs em atividade estava concentrada em poucas instituições. As três maiores possuíam 50% do total dos saldos, e as 11 maiores, 80%.

A maior operação de microcrédito do Brasil, o Crediamigo – de iniciativa pública, possuía, em dezembro de 2004, uma carteira de R\$ 106 milhões, enquanto que o total das SCMs totalizava R\$ 31 milhões. O total estimado da carteira de microcrédito produtivo seria de R\$ 210 milhões.

3 METODOLOGIA

À medida que as microfinanças foram se expandindo e suas instituições foram formalizadas, aumentou a necessidade por recursos financeiros para financiar operações em maior escala; e um dos pontos fundamentais desta transformação é a necessidade de transparência e padronização de informações sobre o desempenho financeiro das instituições, por parte de investidores, organismos multilaterais, agências de apoio e IMFs .

Até 2001, havia uma grande variedade de critérios e definições utilizados que, freqüentemente, provocavam confusões e mal-entendidos, dificultando as avaliações e comparações dos resultados. Segundo CGAP (2001b), 8 agências de avaliação de desempenho de IMFs usavam, em suas metodologias, mais de 170 indicadores; 32 deles com definições compartilhadas por mais de uma agência e apenas 5 possuíam o mesmo conceito.

Endereçando essa questão, em 2001, a *MicroRate*, o CGAP, o *Inter-American Development Bank* (IDB), o *United States Agency for International Development* (USAID), a *Planet Rating* e a M-CRIL se uniram para definir os conceitos de um grupo de indicadores de performance. O resultado deste esforço foi a publicação de um trabalho contendo a

definição proposta, interpretação do significado, potenciais de riscos na utilização, para 14 dos mais utilizados indicadores em avaliações. (JANSSON *et al.*, 2001). Os indicadores foram agrupados em quatro áreas: Qualidade dos Ativos, Eficiência e Produtividade, Gestão Financeira, e Lucratividade e foram assim definidos. (Tabela 5).

Tabela 5 – Relação de Indicadores por área de competência

Área	Indicadores	Definição
Qualidade dos Ativos	Portfólio em Risco	saldo dos empréstimos com atraso acima de 30 dias mais todos os empréstimos renegociados / saldo total do portfólio
	Despesas com Provisões	total provisionado a perdas em um período / saldo médio do portfólio no período
	Cobertura de Riscos	total provisionado a perdas / saldo dos empréstimos com atraso acima de 30 dias mais todos os empréstimos renegociados
	Perdas	total lançado a perdas / saldo médio do portfólio
Eficiência e Produtividade	Despesas Operacionais	despesas operacionais / saldo médio do portfólio
	Custo por Empréstimo	despesas operacionais / número médio de devedores que possuem pelo menos um empréstimo com saldo
	Produtividade por Funcionário	número médio de devedores ativos / número total de funcionários da instituição
	Produtividade por Agente	número médio de devedores ativos / número total de agentes de crédito da instituição
Gestão Financeira	Despesas com Financiamento	despesas com juros e taxas / saldo médio do portfólio
	Custo de Fundos	despesas com juros e taxas pagos ao capital de terceiros / valor médio do capital de terceiros
	Índice de Alavancagem	passivo circulante / diferença do total dos ativos e do passivo circulante
	Índice de Adequação do Capital	capital / valor dos ativos ponderados pelo risco
	Liquidez	ativos monetários / soma do passivo circulante com o exigível a longo prazo
Lucratividade	<i>Return on Equities</i>	lucro líquido / valor médio do capital próprio
	<i>Return on Assets</i>	lucro líquido / valor médio dos ativos
	Resultado do Portfólio	receita financeira total / saldo médio do portfólio
	Margem Líquida de Juros	receita financeira líquida / saldo médio do portfólio
	Receitas não Financeiras	receitas não financeiras / receitas operacionais

Este trabalho adota esses mesmos conceitos gerando esses indicadores para as 40 SCMs operando em 2004 e as compara com dados das demais IMFs latino-americanas. Os dados contábeis utilizados no compute desses indicadores foram disponibilizados pelo BACEN no formato padronizado do Plano Contábil das Instituições Financeiras - COSIF¹,

¹ Alguns indicadores em MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE (2005) e nos relatórios do *Microfinance Information Exchange*, MIX, são apresentados de forma diferente da descrita acima, embora tragam implícitos, na sua definição, os mesmo conceitos. Eles foram adaptados para permitir a comparação com os indicadores calculados para as instituições brasileiras, de acordo com a metodologia de MONTEIRO (2005, p.83).

mas não obtivemos informações para o cálculo dos seguintes indicadores: custo por empréstimo; produtividade por funcionário; produtividade por agente; índice de adequação de capital. As instituições que tinham zero ativos em 2004 foram excluídas da amostra. Finalmente, elegeu-se a data-base de dezembro de 2004, última disponível à época para as comparações internacionais e o período de 2000 a 2004 para acompanhar a evolução das SCMs.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A Tabela 5 apresenta a evolução desses indicadores para as SCMs, sua média e desvio-padrão entre 2000 e 2004.

Tabela 5 - Resumo dos Indicadores e Estatísticas Descritivas

Indicadores	Valores em Dezembro					Estatísticas	
	2000	2001	2002	2003	2004	Média	Desvio-padrão
Portfólio em Risco	3,82%	13,51%	22,09%	28,47%	23,11%	17,30%	24,44%
Despesas com Provisões	4,06%	11,19%	16,23%	11,54%	18,33%	12,55%	31,54%
Cobertura de Riscos	50,96%	49,34%	63,00%	54,08%	58,75%	41,40%	37,60%
Perdas	0,17%	1,21%	0,85%	0,76%	14,39%	7,63%	27,66%
Despesas Operacionais	70,85%	59,31%	53,85%	51,16%	55,55%	58,25%	60,02%
Despesas com Financiamento	0,00%	3,25%	17,89%	5,59%	4,16%	2,20%	4,93%
Custo de Fundos	0,00%	7,66%	30,73%	9,88%	9,95%	5,54%	17,91%
Índice de Alavancagem	6,19%	41,04%	63,06%	60,19%	33,41%	69,34%	596,45%
Liquidez	841,43%	141,85%	103,53%	92,01%	97,65%	8504,82%	42074,68%
ROE	2,27%	-2,83%	0,88%	12,65%	6,37%	-2,97%	43,03%
ROA	2,11%	-2,05%	0,52%	7,48%	4,37%	0,00%	25,56%
Resultado do Portfólio	80,88%	64,87%	81,26%	74,86%	66,29%	59,47%	25,85%
Spread Anual	80,88%	61,62%	63,37%	69,27%	62,13%	57,27%	25,80%
Receitas não Financeiras	4,75%	11,31%	18,53%	16,82%	28,30%	18,65%	16,58%

A análise dos indicadores, calculados a partir das informações dos balanços e dos demonstrativos de resultados, permitiu traçar um painel do segmento de microcrédito atendido pelas Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, e identificar algumas características importantes.

Os indicadores do grupo Qualidade dos Ativos: Despesas com provisão, Cobertura de Risco, Portfólio em Risco e Perdas mostraram uma tendência de crescimento no período. Esta tendência sinaliza um aumento do risco de inadimplência da carteira e, portanto, uma piora na qualidade dos ativos. Contudo, o resultado de perdas deve ser considerado com reservas, porque o nível de detalhe das contas utilizados parece não ser suficiente para explicar todos os eventos que estão sendo analisados, e porque os resultados de apenas duas organizações contribuíram para a grande variação no valor do indicador, em 2004. A

avaliação conjunta dos indicadores, no entanto, sinaliza que a Qualidade dos Ativos das SCMs não é adequada, e precisaria ser aprimorada para suportar um crescimento acelerado no segmento. Enfim, o setor precisa ou crescer de maneira mais seletiva, ou envolver mecanismos de controle mais elaborados, permitindo a monitoração constante das perdas.

O indicador de Despesas Operacionais apresentou tendência de redução no período, apontando para uma melhora na eficiência operacional das instituições e parece haver uma propensão à estabilidade entre 2002 e 2004. Por outro lado, para cada R\$ 1,00 emprestado, R\$ 0,58 são gastos a título dessas despesas, um valor muito alto para uma instituição financeira. Essa estrutura de custos reflete o pequeno porte das instituições, e a metodologia de microcrédito adotada, utilizando agentes de crédito para as visitas de avaliação, manutenção e cobrança. Segundo Monteiro (2005), pode-se esperar uma melhora do indicador à medida que o segmento amadurece, mas só se atingirá níveis mais competitivos se as instituições ganharem escala.

Os indicadores de Gestão Financeira mostraram que as SCMs financiam suas operações com recursos próprios, recorrendo muito pouco aos empréstimos de terceiros. Isso se deve ao fato do governo empossado em 2003 ter alterado a estratégia de liberação de recursos para financiamento do segmento, redirecionando esforços para outras áreas de atuação. (BITTENCOURT, 2005). Essa medida suspendeu a liberação de recursos pelo BNDES causando grande impacto no processo de expansão das SCMs e autorizando os bancos comerciais a liberarem linhas, com lastro nos depósitos à vista para o microcrédito. Deve-se observar que os bancos ainda consideram este segmento de alto risco e não têm demonstrado interesse em atuar neste mercado. Os Custos de Fundos também mostram estabilidade nos últimos 2 anos, após um pico em 2002, provocado por um grande empréstimo realizado no exterior, e onerado pela variação cambial daquele ano. O indicador de liquidez apresentou uma redução abrupta nos dois primeiros anos, conseqüência dos baixos volumes financeiros na fase inicial das operações das SCM's, atingindo uma aparente estabilidade, próximo de 100% no último triênio.

Com a redução das fontes de financiamento, as SCMs optaram por crescer com recursos próprios, aumentando 210% seu capital social entre 2002 e 2004. Esta alternativa condiciona a velocidade de crescimento ao volume de recursos aportados, e não explora a possibilidade de alavancagem de até 5 vezes o patrimônio líquido permitida pela legislação. Conseqüentemente, os indicadores de Despesas Financeiras e de Índice de Alavancagem apresentaram valores baixos. As SCMs apresentam uma capacidade limitada de crescimento, devida à baixa utilização de recursos de terceiros para o financiamento das suas operações, e encontram dificuldades para obter empréstimos no setor público e no sistema bancário.

A análise de Resultado do Portfólio e da Margem Líquida de Juros sinaliza que o segmento tem um bom potencial para gerar resultados, mas o Retorno sobre Patrimônio Líquido (ROE) ainda é reduzido, o que pode ser explicado pela qualidade dos ativos e pela baixa eficiência operacional. ROE e ROA oscilaram em torno do zero entre 2000 e 2002, e saltaram para valores positivos em 2003 e 2004, sinalizando um período de tendência de resultados positivos no sistema. Observando-se os valores das médias destes indicadores, - 2,97% e 0%, respectivamente, e, em 2004, menores que as médias ponderadas de 6,37% e 4,37%, fica claro que a grande concentração da carteira em poucas instituições influenciou no resultado sistêmico. Resultado do Portfólio e Margem Líquida de Juros sinalizam uma leve tendência de baixa, embora seus valores tenham variado, ao longo do período. Receitas não Financeiras apresentam forte tendência de crescimento, acompanhando o expressivo aumento da carteira.

A comparação das IMFs brasileiras foi realizada com 4 grupos de organizações da América Latina. A Tabela 6 mostra os 11 indicadores qualificados, assim como os 4 grupos que participaram do *benchmarking*. Todos os dados utilizados representam os valores médios dos índices, em dezembro de 2004.

Tabela 6 - Comparação dos Indicadores - Brasil e América Latina

Indicadores	SCM's	MIX - IFNB	MIX - ONG	MIX - Todas	MicroRate
Portfólio em Risco	17,30%	2,70%	2,00%	2,60%	4,40%
Despesas com Provisões	12,55%	2,35%	1,18%	2,22%	2,90%
Cobertura de Riscos	41,40%	137,10%	112,10%	128,20%	164,00%
Perdas	7,62%	3,20%	1,60%	2,50%	1,00%
Despesas Operacionais	58,25%	17,50%	27,10%	18,10%	19,10%
Despesas com Financiamento	2,20%	9,27%	9,79%	8,49%	7,60%
Índice de Alavancagem	69,34%	540,00%	140,00%	420,00%	380,00%
<i>Return on Equities</i>	-2,97%	17,80%	14,20%	14,50%	17,70%
<i>Return on Assets</i>	0,00%	2,70%	4,50%	3,20%	4,40%
Resultado do Portfólio	59,47%	34,90%	40,00%	35,30%	37,60%
Margem Líquida de Juros	57,27%	44,17%	49,79%	43,79%	45,20%

O primeiro deles, que mais se assemelha ao das SCMs é o das IFNBs, por estarem sujeitas à fiscalização da autoridade monetária e terem fins lucrativos, embora fossem, em média, mais antigas, maiores, e, em alguns países, diferentemente do Brasil, pudessem captar recursos diretamente dos clientes.

O segundo grupo, das ONG's, apesar de ter a mesma restrição das SCMs para captação de recursos por meio de depósitos, não tem fins lucrativos e também é constituído de instituições maiores e mais antigas que as SCMs brasileiras

Os outros dois grupos eram formados por todos os modelos de IMFs, sem distinção de tipo, porte, ou tempo de operação. Serviram como referência dos grupos específicos e para validação dos indicadores, já que algumas instituições (inclusive brasileiras) tinham dados representados nas outras duas fontes. Os 4 grupos da Tabela 6 são compostos de: 26 IFNBs participantes do relatório de *benchmark* da MIX; 45 ONGs participantes do relatório de *benchmark* da MIX; todas as 94 IMFs incluídas no relatório de *benchmark* da MIX, incluindo os grupos 1 e 2; e as 30 instituições que são permanentemente acompanhadas pela *MicroRate*.

Em relação aos indicadores de qualidade dos ativos, observa-se primeiramente que o valor deles no grupo das SCM's era mais alto do que nos outros, sinalizando que, no Brasil, o risco de não pagamento dos empréstimos e as correspondentes despesas de aprovisionamento e perdas são maiores que na América Latina. Salvo pelo de cobertura de risco que indica que as provisões das SCMs são suficientes para cobrir, em média, 41% do portfólio com atrasos acima de 30 dias, enquanto que, no restante da América Latina, este índice está acima de 100%. Em suma, os indicadores de Qualidade dos Ativos apontam que o risco de crédito das operações de microcrédito, no Brasil, tende a ser maior que nos demais países da América Latina.

O indicador de Despesas Operacionais era entre 100% e 200% maior no Brasil do que nos países vizinhos, o que é diretamente influenciado pelo tamanho das instituições e o valor médio dos seus empréstimos. Estas medidas, em dólares americanos, estão apresentadas na Tabela 7.

Tabela 7 - *Benchmarking*: Saldo Médio da Carteira por Grupo

	SCM's	IFNB - MIX	ONG - MIX	Todas - MIX	MicroRate
Saldo da Carteira (US\$ MM)	0,3	31,9	4,3	13,8	38
Valor Médio do Empréstimos (US\$)	700 (*)	1002	378	767	N/A

(*) Fonte: Casa do Crédito

Como o grupo das SCMs tem instituições bem menores do que a dos outros grupos de acordo com o critério do saldo médio da carteira, mas empréstimos médios similares, a falta de escala compromete muito o resultado operacional. Deve-se ter em mente que isso também é consequência da imaturidade das instituições brasileiras quando comparadas com as dos países vizinhos.

Os indicadores de Gestão Financeira ilustram dois cenários completamente diferentes quanto às formas de *funding* das operações. O indicador de Alavancagem, no Brasil, é muito menor que nos países latino-americanos. A relação chega a ser de 7,8:1, no caso das IFNBs. Fora do Brasil, as IMFs utilizam, fortemente, capital de terceiros para financiar suas operações, permitindo um crescimento mais rápido. No entanto, mesmo quando comparamos o *funding* das SCMs com o das ONGs, vê-se que estas têm um índice de alavancagem duas vezes maior.

O conjunto de indicadores de lucratividade é composto por dois grupos. O primeiro está relacionado ao resultado operacional, trazendo o Resultado do Portfólio e a Margem Líquida de Juros. Observa-se que esses resultados são de pelo menos, 50% e a sua margem líquida bastante superior às de seus pares latino-americanas. Estes valores indicam uma maior capacidade de gerar receita a partir da carteira de empréstimos aliada ao *spread* naturalmente mais elevado do Brasil. A taxa média mensal de uma operação de microcrédito no Brasil é de 3,94% ao mês, enquanto, na América Latina, esteve entre 2,02% e 2,21% ao mês, em 2004. (Monteiro, 2005) sendo onerado ainda pela Taxa de Abertura de Crédito – TAC (não inclusa na taxa mensal acima explicitada).

O segundo grupo de indicadores traz o ROE e o ROA. Percebe-se que o resultado das SCMs é bem inferior ao das IMFs dos outros grupos. Apesar da maior capacidade de gerar receita, obtida ao custo de uma taxa maior na ponta do cliente, a baixa eficiência operacional e a menor qualidade dos ativos fizeram com que o retorno do investimento ainda fosse próximo de zero.

5 CONCLUSÕES

A expansão e o crescimento das microfinanças, nas últimas décadas, trouxeram a necessidade de maior transparência e padronização das informações sobre o desempenho de Instituições Microfinanceiras para alcançar três objetivos: atrair recursos financeiros de organismos internacionais de auxílio e fomento, bancos de desenvolvimento e investidores, para *funding* das operações; viabilizar a comparação dos resultados das IMFs; e permitir a supervisão do segmento pelas autoridades monetárias.

O surgimento de agências de *rating*, aplicando diferentes metodologias para avaliação de performance, não resolveu completamente a questão, pois as semelhanças nos indicadores não resolviam as divergências conceituais nas suas definições, prejudicando o resultado dos *benchmarks*. A iniciativa do CGAP, em conjunto com várias outras organizações envolvidas com microfinanças, de empreender um trabalho de padronização de indicadores de performance possibilitou a efetiva comparação de instituições atuantes nos mais diferentes contextos levando à criação de séries históricas de informações de desempenho em todos os continentes.

O conjunto de indicadores selecionados para esta pesquisa foi fruto deste trabalho e abrangeu 4 áreas de avaliação: qualidade dos ativos, eficiência operacional, gestão financeira e lucratividade. A transposição para o cenário brasileiro foi viável graças à disponibilidade de informações históricas, padronizadas nos arquivos do Banco Central.

A comparação com as IMFs da América Latina mostrou que as SCMs tiveram performance inferior em todas as áreas estudadas: seus ativos são de maior risco; possuem menor eficiência operacional; o seu nível de endividamento é muito mais baixo; e, embora tenham condições de gerar mais receitas nas suas operações, não conseguem índices de lucratividade tão significativos quanto os de suas pares internacionais, o que é parcialmente explicado pelo fato das instituições locais serem muito menores e mais recentes.

O Brasil possui o maior mercado para microcrédito da América Latina, mas não está explorando adequadamente seu enorme potencial. O cenário observado não parece muito promissor e, quando comparado aos países vizinhos, não estimula a vinda de capitais internacionais para o país.

Nos últimos anos, muito foi feito para dar, à população de baixa renda, acesso a serviços financeiros. A estratégia do governo brasileiro, a partir de 2003, voltou-se para a inclusão bancária, associando o crédito a outros serviços bancários para a população de baixa renda, fornecidos através do sistema bancário tradicional e do aumento da rede de correspondentes bancários, mas pouco foi dirigido às SCMs.

A mudança na estratégia governamental de financiamento do Microcrédito levou as SCMs a financiarem seu crescimento com recursos próprios. Embora garantindo a continuidade e o crescimento das operações, esta estratégia restringe a velocidade desse crescimento e não explora a possibilidade de alavancagem sobre o patrimônio líquido.

O governo tem desempenhado um papel de regulador do microcrédito, e vem estimulando a participação dos bancos comerciais no segmento, uma atitude ainda tímida frente ao tamanho da oportunidade que o país representa.

Um plano de incentivo ao desenvolvimento do microcrédito deve, obrigatoriamente, aumentar a atratividade do setor, levando à criação de novas instituições e aumentando o interesse de investidores nacionais e estrangeiros.

Cabe ao Governo nessa fase inicial criar condições para a expansão da atuação de instituições privadas, através do fornecimento de capital, de aval para financiamentos, e de incentivo à entrada de instituições internacionais, através do estabelecimento de um ambiente institucional que garanta transparência e estabilidade para a continuidade das operações, o cumprimento dos contratos, e instrumentos eficazes para a recuperação dos empréstimos, aumentando a atratividade do mercado brasileiro, estimulando e favorecendo a vinda de capitais e tecnologia, e oferecendo perspectivas de bons retornos no longo prazo. A ação do governo, por meio de suas agências também é importante na fase inicial para resolver uma falha de mercado, onde as instituições privadas não estão totalmente à vontade para atuar, e para criar condições para a expansão das entidades privadas, através de capital e de incentivo

à entrada de instituições internacionais, que trazem o conhecimento e a experiência de outros mercados, para o Brasil. (MONTEIRO, 2005)

Cabe as SCMs a responsabilidade de melhorar seus processos operacionais e sistemas de controle, de forma a atingir os níveis internacionais de excelência, e de investir na divulgação dos seus resultados, contratando empresas de *rating* e participando de *benchmarks* internacionais como suas vizinhas latinoamericanas.

Obviamente, as SCMs brasileiras ainda são novas e precisam de tempo para se consolidar como um modelo de negócio viável e alinhado aos objetivos do microcrédito. No entanto, os escassos recursos até aqui obtidos para o financiamento das operações são um grande limitador de crescimento e constituem uma barreira à entrada de novas instituições. (MONTEIRO, 2005)

Para que as SCMs desempenhem um papel equivalente ao das IFNBs de Microcrédito em seus países, e tragam mais empreendedores e investidores privados para o setor, é necessário que se crie um cenário atraente e estimulante, favorecendo a injeção de capitais e tecnologia, e oferecendo perspectivas de bons retornos no longo prazo.

6 REFERÊNCIAS

ABATE, F. *et al.* Performance Indicators for Microfinance Institutions: Technical Guide. Arlington: MicroRate, 2003. Disponível em: <http://www.microrate.com>. Acesso em 28/11/2004.

ALVES, S.D.S; SOARES, M.M. Democratização do Crédito no Brasil: principais desafios - atuação do Banco Central. Brasília: Banco Central, 2004.

BANCO DO NORDESTE. CrediAmigo: relatório anual 2003, 2004.

BARONE, F.M.; DANTAS, V.; REZENDE, V. Introdução ao Microcrédito. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BITTENCOURT, G. Microcrédito E Microfinanças No Governo Lula. In: CONGRESSO BANCO CENTRAL DE MICROFINANÇAS, 4, 2005, Salvador. Brasília: Ministério da Fazenda, 2005. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/>

BRASIL. Banco Central do Brasil. Resolução 2.682, de 21/12/1999. Disponível em : <http://www.bcb.gov.br/>

JANSSON, T *et al.* Performance Indicators for Microfinance Institutions: Technical Guide. Arlington: MicroRate, 2001. Disponível em: <http://www.microrate.com>. Acesso em 28/11/2004.

MARULANDA, B; OTERO, M. The Profile of Microfinance in Latin America in 10 Years: Vision and Characteristics. Boston: ACCION International, 2005.

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE. América Latina y el Caribe – Benchmarks 2004. MIX América Latina. Lima, 2005. Disponível em: <http://www.mixmarket.org>. Acesso em 14/10/2005.

MICRORATE. Benchmark Table December 2004. Arlington, 2005. Disponível em: <http://www.microrate.com>. Acesso em 14/10/2005

MONTEIRO, M.N.C. Avaliação de Desempenho de Instituições Microfinanceiras no Brasil – Análise Comparativa. São Paulo, 2005. Dissertação (Mestrado em Administração) - Programa de Pós-Graduação em Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

NICHTER, S. *et al.* Understanding Microfinance in the Brazilian Context. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

PANORAMA DO MICROCRÉDITO. Disponível em: <http://www.mcred.com.br>. Acesso em 02/11/2004.

PLANET FINANCE. Socialcred Brasil – Novembro 2004. São Paulo, 2004. Disponível em <http://www.planetfinance.org.br>. Acesso em 30/09/2005.

STAUFFENBERG, D. How Microfinance Evolves: What Bolivia Can Teach Us. Washington: Microenterprise Development Review, v. 4, n. 1, 2001.

THE CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOREST - CGAP. Focus On Financial Transparency: Building The Infrastructure For A Microfinance Industry. Washington, 2001a. _____. Resource Guide to Microfinance Assessment. Washington: Focus Note n.22, 2001b.

YUNUS, M; JOLIS, A. O Banqueiro dos Pobres. São Paulo: Editora Ática, 2002.