

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

BANCO DO ESTADO DE SANTA CATARINA (BESC) VERSOS
BANCO GRAMEEN: UMA ANÁLISE COMPARATIVA DO SISTEMA
DE MICROCRÉDITO

ANDERSON GOMES MARTINS

FLORIANÓPOLIS, 2008

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

BANCO DO ESTADO DE SANTA CATARINA (BESC) VERSOS
BANCO GRAMEEN: UMA ANÁLISE COMPARATIVA DO SISTEMA
DE MICROCRÉDITO

Monografia submetida ao departamento de Ciências Econômicas para obtenção da carga horária da disciplina CNM 5420 – Monografia.

Por: Anderson Gomes Martins

Orientador: Prof. João Randolfo Pontes

Área de pesquisa: Economia Solidária

Palavras-chave: a) Microcrédito

b) Combate a pobreza

c) Instituição de fomento

FLORIANÓPOLIS, 2008

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota _____ ao aluno Anderson Gomes Martins na Disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

Prof. João Randolfo Pontes – Presidente

Eraldo Sergio Barbosa da Silva

Membro

Newton Carneiro A da Costa Júnior

Membro

FLORIANÓPOLIS, 2008

AGRADECIMENTOS

A minha família, minha avó Júlia, meus tios, tias, meus padrinhos Antônio e Cleimar e meus primos que sempre demonstraram grande apreço por mim.

Em especial meus pais, Oscar e Dinorá, que me ensinaram o sentido da dignidade, da honra acima de tudo, de lutar sem jamais desistir dos seus ideais e meus irmãos: Alexandre e Guilherme, verdadeiros amigos que sempre pude contar. Sem essas pessoas que amo muito, não chegaria até aqui.

Aos professores que compartilharam seus conhecimentos.

A Tatiany, que passou a fazer parte de minha trajetória e de minha vida, estando ao meu lado em momentos difíceis.

Aos meus amigos que sempre estiveram ao meu lado e torceram para que eu concluísse mais esse percurso em minha vida.

A todos vocês, meu muitíssimo obrigado!

RESUMO

MARTINS, Anderson Gomes. **Banco do Estado de Santa Catarina – BESC: Uma análise comparativa do sistema de microcrédito.** 2008. 70f. Monografia – Curso de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008.

Hoje o mundo atravessa uma crise financeira, considerada por muitos, a pior desde a grande depressão de 1929. Um dos motivos é a ação especuladora de bancos que direcionaram seu crédito a “ciranda financeira”, gerador de uma falsa riqueza que agora nos mostra seu verdadeiro valor. Estamos à beira de uma forte recessão, e ironicamente, o principal motivo é o crédito, ou melhor, a falta dele, devido à falta de confiança que se alastrou sobre os investidores. Porém, o crédito dessas instituições, se direcionadas a uma economia real, a pessoas que realmente necessitam, garantiriam lucros que, apesar de menores seriam constantes, crescentes e gradativamente maiores com riscos menores. Um exemplo disso é o Banco Grameen, fundado por Muhammad Yunus, que direciona seu crédito às pessoas mais necessitadas da sociedade, dando-lhes oportunidades antes impensadas, que mudaram suas vidas e a situação econômico-social de um país inteiro. Desta forma, o presente trabalho busca fazer uma análise comparativa entre o a forma que o Banco BESC gerencia suas operações de microcrédito tomando como base a experiência do Grameen, analisando os pontos positivos e/ou negativos das duas instituições e se há semelhanças entre elas. Conclui-se que, o BESC tem hoje uma política puramente comercial, afastando-se da população mais necessitadas e, conseqüentemente, de seu caráter e princípio como agente de fomento regional. Também observa-se que, apesar da orientação do Banco Central Nacional, o microcrédito não é uma política levada a sério pelo banco BESC.

Palavras-chave: Microcrédito. Combate a pobreza. Instituição de fomento.

ABSTRACT

Today the world through a financial crisis, considered by many, the worst since the Great Depression of 1929. One reason is the speculator activity of banks that directed credit to his "financial riddle," creating a false wealth that now shows its true value. We are heading for a severe recession, and ironically, the main reason is the credit, or rather the lack thereof, due to lack of confidence that is spread on investors. But the credit of these institutions, if directed, a real economy, the people who really need it, ensure that profits, although minors would be constant, and gradually growing larger with lower risks. One example is the Grameen Bank, founded by Muhammad Yunus, who directs his claim to the needy in the society, giving them opportunities before Impens, that changed their lives and socio-economic situation of the entire country. Thus, this study attempts to make a comparative analysis of how the Bank to manage its operations BESC microcredit on the basis of the experience of Grameen, analyzing the strengths and/or negative of the two institutions and whether there are similarities between them. In conclusion, the BESC is now a purely commercial policy, away from the population most in need and, consequently, his character and principle as an agent of regional development. We also observe that, despite the guidance of the National Central Bank, the microcredit is not a policy taken seriously by the bank and BESC.

Keywords: Microcredit. Fighting poverty. Establishment of encouragement.

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1 – Resolução número 3.109 – BACEN.....	72
Anexo 2 – Resolução numero 3.422 – BACEN.....	75
Anexo 3 – Resolução 3.211 – BACEN.....	83
Anexo 4 – Lei Complementar nº 111.....	87
Anexo 5 – Resolução nº 3310 – BACEN.....	91

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Destruindo mitos.....	24
Quadro 2: Uma pequena olhada nos resultados.....	49

Sumário

RESUMO.....	
...v	
LISTA DE ANEXOS.....	vii
LIATA DE QUADROS.....	viii
CAPITULO I – INTRODUÇÃO	11
1.1 PROBLEMÁTICA.....	11
1.2 OBJETIVOS.....	13
1.2.1 Objetivo geral	13
1.2.2 Objetivos Específicos.....	13
1.3 Metodologia	13
1.4 Referencial Teórico Preliminar	15
1.5 Estrutura do Texto.....	16
CAPÍTULO II – FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	17
2.1 Microcrédito: de micro a macro e o combate a pobreza	17
CAPÍTULO III – O SISTEMA GRAMEEN DE EMPRESTIMO	26

3.1 A estruturação do sistema Grameen de empréstimos.....	26
3.2 O sistema de pagamento.....	30
3.3 As barreiras sócio-culturais	37
3.4 Catástrofes: ações perante o inimigo natural	39
3.5 Formação dos colaboradores do Grameen	41
3.6 Transposição internacional.....	44
3.7 Filosofia – Livre mercado orientado para consciência social	46
3.8 Projetos do Grameen	47
CAPÍTULO IV – O BANCO BESC E SUA POLÍTICA DE EMPRÉSTIMO	50
4.1 O Banco BESC – Um pouco de seu histórico	50
4.2 O microcrédito no Banco BESC.....	51
4.3 Microfinanças – Pessoa Física	52
4.3.2 Finalidade	52
4.3.3 Beneficiários	52
4.3.4 Cobranças adicionais.....	53
4.3.5 Garantias	53
4.4 Microfinança - Pessoas Jurídicas e Microempreendedores.....	55
4.4.1 Finalidade	55
4.4.2 Beneficiários	55
4.4.2 Garantias	56

4.4.3 Encargos	56
4.4.4 Contratação	56
4.5 Critérios básicos para concessão de crédito.....	57
4.5.1 Tipos de Clientes	57
4.5.2 Canais de recepção	57
4.6 Contratação das operações de crédito	58
4.6.1 Viabilização do Negócio	58
4.6.2 Da Ficha Cadastral	59
4.6.3 Consolidação do processo	59
4.7 O risco do crédito para o BESC	60
4.7.1 Análise e concessão	60
4.7.2 Exceções a regra do limite de crédito.....	60
4.7.3 Classificação de risco de crédito	61
4.7.4 Metodologia para classificação de risco	61
4.8 Vedações na concessão de crédito.....	62
4.8.1 Do Banco Central – BACEN à política interna do Banco.....	62
4.9 Visita aos clientes	62
4.9.1 Premissas básicas	63
4.9.2 Obrigatoriedade da visita.....	63
CAPÍTULO V – GRAMEEN VERSOS BESC	66

REFERÊNCIAS.....70

ANEXOS.....72

CAPITULO I – INTRODUÇÃO

1.1 PROBLEMÁTICA

O microcrédito nasceu da necessidade de se criar uma alternativa de crédito para as pessoas físicas e jurídicas do setor formal e informal que não têm acesso ao sistema de crédito tradicional e desejam montar, ampliar, ou obter capital de giro para um pequeno negócio (GERANEGÓCIO, 2007).

A primeira manifestação que se tem notícia do microcrédito data-se de 1846 no sul da Alemanha. A chamada Associação do Pão, criada pelo pastor Raiffeinsen, cedia farinha de trigo aos fazendeiros locais para que, com a fabricação e comercialização do pão, pudessem obter capital de giro. Essa associação originou-se após um rigoroso inverno que deixou esses fazendeiros endividados e nas mãos de agiotas. Com o passar do tempo, a associação cresceu e transformou-se numa cooperativa de crédito para a população pobre (CUIABANCO, 2007).

Provavelmente, entre 1846 e 1976, muitas outras manifestações pontuais e isoladas devem ter ocorrido ao redor do mundo com características de microcrédito, como as “Caisses Populaires” criada em 1900 por um Jornalista da Assembléia Legislativa de Quebec e os “fundos de ajuda” nos departamentos das fábricas, criado em 1953 por Walter Krump, presidente de uma metalúrgica de Chicago nos Estados Unidos. Porém, o grande marco que desenvolveu, difundiu e serviu de modelo para popularizar o microcrédito foi a experiência iniciada em 1976 em Bangladesh, pelo Professor Muhammad Yunus. O professor observou que os pequenos empreendedores das aldeias próximas à universidade onde lecionava eram reféns dos agiotas, pagando juros extorsivos e, mesmo assim, pagavam corretamente. Diante disto, ele começou a emprestar a essas pessoas pequenas quantias com recursos próprios, que depois ampliou, contraindo empréstimos. Com o passar do tempo, obteve ajuda de bancos e instituições privadas, criando, em 1978, o Grameen Bank e o modelo atual de microcrédito, podendo de ser definido como sistema de crédito diretamente relacionado ao combate à pobreza. O crédito é evolutivo, isto é, os

créditos aumentam conforme o tomador segue honrando seus empréstimos anteriores. As mulheres representam 96% dos clientes do Banco. Doze milhões de cidadãos de Bangladesh já foram atendidos pelos programas do Grameen. (GERANEGÓCIO, 2007).

A experiência do Grameen gerou a revolução do microcrédito no mundo, servindo como modelo em programas espelhados em sessenta países, inclusive alguns considerados ricos, como o Canadá, França e Estados Unidos (CUIABANCO, 2007).

Tradicionalmente, o crédito é fornecido baseado nas garantias, solidez, patrimônio e tradição financeira do pleiteante. Já o microcrédito é fornecido baseado principalmente na análise sócio-econômica do cidadão, onde pesa, principalmente, a avaliação subjetiva relativa às intenções e potencialidades do cliente (GERANEGÓCIO, 2007).

No âmbito da sociedade, as disposições da lei 9.790, de 23 de março de 1999, da lei 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, da Medida Provisória 2.172-32, de 23 de agosto de 2001, da resolução CMN 2874, de 26 de julho de 2001, e de outros normativos específicos convergem para algumas possibilidades de organização, tais como:

Instituições pertencentes ao Sistema Financeiro Nacional, que trabalham com oferta de crédito de pequeno valor junto a público de baixa renda, embora nem sempre tais operações se caracterizem como microcrédito, visto que em várias situações são realizadas com base em procedimentos tradicionais de concessão do crédito (BARONE, et al., 2002).

É importante destacar que as possibilidades de organização, classificam-se em dois pontos principais: com objetivo de lucro e sem objetivo de lucro.

Colocado isso, com base na resolução 3.422 e na circular 3.332 do Banco Central (BACEN, 2005), os Bancos de maneira geral, são orientados a atuar na área de microfinanças, dentre eles o Banco do Estado de Santa Catarina (BESC). Nesse ponto evidencia-se a intenção nesse trabalho, que é verificar de que forma o BESC vem atuando no sentido de atender a essa recomendação e principalmente como está gerindo as linhas de microcrédito e, conseqüentemente, como está sendo atendida a população usuária desse tipo de financiamento.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

Analisar a experiência do BESC com relação às suas linhas de microcrédito comparando-as com a experiência vivida pelo professor Muhammad Yunus no Banco Grameen.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Analisar a parte operacional de concessão de crédito do Banco Grameen nos dias atuais, desde a hora do interesse por parte do tomador do empréstimo até o momento de quitação ou refinanciamento do mesmo.
- b) Comparar os resultados obtidos na análise acima, com a experiência no setor de microcrédito vivida hoje pelo BESC.
- c) Demonstrar os pontos positivos e/ou negativos dessa comparação, bem como os resultados dessa análise comparativa.

1.3 Metodologia

A pesquisa para ter seu método considerado científico precisa ser suscetível de demonstração e verificação e necessita da delimitação dos métodos utilizados.

Etimologicamente, método significa caminho para chegar a um fim. Assim, método científico pode ser entendido como o caminho para se chegar à verdade em ciência ou

como o conjunto de procedimentos que ordenam o pensamento e esclarecem acerca dos meios adequados para se chegar ao conhecimento (GIL, 2002).

Segundo Lakatos (1999, p. 83), a monografia pode tanto examinar aspectos particulares de um tema quanto “abranger o conjunto das atividades de um grupo social particular”.

Uma vez que o problema de pesquisa tenha sido formulado de maneira suficientemente clara para que possa especificar os tipos de informações necessárias, o pesquisador precisa criar o seu planejamento de pesquisa. Um planejamento de pesquisa é a organização das condições para a coleta e análise de dados, de maneira que procure combinar a significação para o objeto da pesquisa com a economia de processo variando de acordo com o objetivo da pesquisa o que deve ser definido no planejamento (SELLTIZ, 1974).

Depois de definir o objetivo da pesquisa é preciso classificar a pesquisa, pois, será muito útil para estabelecer o marco teórico. Quanto à sua classificação as pesquisas podem ser exploratórias, descritivas e explicativas.

A fim de proporcionar maior “aprimoramento de idéias ou a descoberta de intuições” (GIL, 2002, p.45), utilizou-se um estudo de caso na forma descritiva, por meio dos procedimentos técnicos de pesquisa bibliográfica e documental.

A presente pesquisa é classificada como descritiva, pois está em acordo com o conceito estabelecido por Gil (2002, p. 42) o qual descreve que “as pesquisas descritivas têm como objetivo primordial, a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações variáveis”. A pesquisa bibliográfica foi realizada com base em livros, relatórios bancários, teses, monografias, publicações eletrônicas, revistas e internet. Adotar-se-á também entrevistas com o intuito de verificar como, na prática, funcionam as operações das linhas de microcrédito do Banco do Estado de Santa Catarina – BESC.

A pesquisa documental, segundo Gil (2002, p. 45), assemelha-se muito à pesquisa bibliográfica. A diferença essencial entre ambas está na natureza das fontes. Enquanto a pesquisa bibliográfica se utiliza fundamentalmente das contribuições dos diversos autores

sobre determinado assunto, a pesquisa documental vale-se de materiais que não receberam ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os objetos da pesquisa.

Para Marconi e Lakatos (1999, p. 64), a pesquisa documental caracteriza-se pela coleta de informações em “documentos, escritos ou não, constituindo o que se denomina de fontes primárias. Estas podem ser recolhidas no momento em que o fato ou fenômeno ocorre, ou depois”.

1.4 Referencial Teórico Preliminar

O referencial teórico deste trabalho baseia-se em assuntos referentes à Economia Solidária na área de micro-finanças, mais especificamente sobre microcrédito. O trabalho baseia-se principalmente no trabalho do professor Muhammad Yunus, idealizador e realizador de uma experiência pioneira de microcrédito, que ficou conhecida no mundo todo, rendendo-lhe o Prêmio Nobel da Paz, que dividiu com o Grameen Bank, em 2006.

Como observa o Professor Yunus, o termo microcrédito não existia até a década de 1970. No conceito de Yunus o microcrédito é dirigido às populações pobres ou muito pobres, caracterizadas pela absoluta falta de acesso a crédito. Nesse conceito o microcrédito se caracteriza como uma política de combate à pobreza, e não exatamente como uma política de financiamento.

Yunus, (2003) protesta contra o uso indiscriminado da palavra "microcrédito":

A palavra tem sido usada para significar qualquer coisa para qualquer pessoa (...) Isso vem criando muitos mal-entendidos e confusões na discussão sobre microcrédito (...). Eu proponho que se dêem títulos distintos para os diversos tipos de microcrédito (...).

1.5 Estrutura do Texto

O trabalho está dividido em 5 capítulos. O primeiro trata da problemática do presente trabalho. O segundo capítulo trata da análise das transformações econômicas micro e macro, de esfera mundial, da experiência idealizada e vivida por Yunus junto ao Banco Grameen, a qual revolucionou o microcrédito dando um novo sentido ao termo, se não sua essência. O terceiro capítulo analisa estas mesmas transformações em âmbito local, fazendo um levantamento do processo de distribuição do crédito que ocorreu em Bangladesh. Busca-se levantar algumas características a cerca das mudanças em curso a partir da década de 70, revelando dados como acesso ao crédito, garantias exigidas, taxas cobradas para ter direito ao crédito, potencial na geração de renda, emprego e eliminação da pobreza. O quarto capítulo busca, do mesmo modo, caracterizar a forma operacional das linhas de microcrédito do BESC, bem como o levantamento dos mesmos dados que o capítulo acima citado. No quinto capítulo é realizado uma análise comparativa dos resultados obtidos nos dois bancos – Grameen e BESC – com base nos dados oriundos desse estudo, destacam-se algumas considerações finais a respeito do marco teórico e dos dados analisados, demonstrando seus pontos relevantes.

CAPÍTULO II – FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Microcrédito: de micro a macro e o combate a pobreza

As razões para que bancos comerciais não incluam os mais pobres entre seus clientes são bastante conhecidas. Combinam justificativas técnicas a culturas organizacionais arraigadas. Clientes de baixa renda representam, no entendimento dessas instituições financeiras, riscos mais elevados. Atendê-los implicaria custos idênticos aos dos clientes de renda ou receita elevadas, se não maiores, custos que não poderiam ser cobertos pelos encargos de praxe embutidos nas operações. Os bancos comerciais privados rejeitam a possibilidade de subsidiar operações, razão pela qual preferem estabelecer limites mínimos de renda ou receita para admitir novos clientes. O atendimento da população de renda mais baixa dependeria do desenvolvimento de novas tecnologias e inovações de processos, investimento desprezado em função das estimativas de pequena rentabilidade.

Há, portanto, uma motivação política, escondida sob o manto da técnica bancária, para a exclusão dos mais pobres: se de fato fosse além da retórica a “responsabilidade social” auto-exaltada pelos bancos, estes poderiam desenvolver tecnologia e inovações para oferecer seus serviços a parcelas mais amplas das sociedades, ainda que com lucros provavelmente inferiores. Porém, não o fazem, e essa omissão diz muito sobre o papel dos bancos no capitalismo contemporâneo (MICK, 2003).

Não há agora mistério algum sobre por que a ponta inferior do mercado de capital falha em países em desenvolvimento. A maioria das instituições considera gente de baixa renda como “pobres demais” para poupar. Enquanto emprestadores potenciais, frente a tomadores que não conhecem pessoalmente, os quais não mantêm contabilidade escrita ou *business plans* e querem tomar emprestadas somas pequenas e antieconômicas, são expostos a riscos muito altos a cada vez que emprestam. Pior, são incapazes de proteger a si próprios contra tais riscos por meio de expedientes familiares para os bancos dos países industrializados, já que os tomadores, por hipótese, são pobres demais para oferecer garantias, e o seguro contra os problemas mais comuns que afetam

pequenos produtores em países em desenvolvimento [...] geralmente não está disponível. (HULME; MOSLEY, 1996, p. 1-2).¹

A ausência de oferta de crédito aos mais pobres pelos bancos comerciais não significa que não exista um mercado para essa espécie de operação. Assim, a necessidade de capital por essa parcela da população alimenta um mercado informal de crédito, formado por práticas usurárias ancestrais, como a agiotagem, as redes de solidariedade (como os empréstimos tomados junto a familiares ou amigos, ou a caderneta da mercearia) e as experiências coletivas (como caixinhas de poupança em empresas ou grupos religiosos).

As idéias para combater o *apartheid* financeiro e assegurar o acesso a créditos e demais serviços bancários formais às comunidades de renda baixa, principalmente rurais, assumiram diversas formas nas políticas de desenvolvimento após a Segunda Guerra Mundial. A intervenção direta do Estado no fornecimento de crédito, subsidiado ou não, condicionado ou não à aplicação em atividades produtivas específicas, foi implementada com grande frequência a partir dos anos 1950.

A história das finanças de desenvolvimento está repleta de intenções que acabaram fracassando, devido à utilização incorreta de serviços financeiros com o propósito de alcançar resultados que não contam com vantagens comparativas. Ou ainda, devido à utilização das finanças de maneira distorcida. O fracasso dessas tentativas causou muitos danos, e os principais prejudicados foram os próprios setores da população que se buscava beneficiar. (GONZÁLEZ-VEGA, 2001, p. 24).

O papel desempenhado pelos bancos públicos no fomento do desenvolvimento econômico nas nações periféricas é, ainda hoje, objeto de amplo debate político.

Nos anos 1980, a crítica acadêmica à participação financeira do Estado em iniciativas para o desenvolvimento econômico foi liderada pela Escola de Ohio² e pode ser resumida em seis princípios (HULME; MOSLEY, 1996, p. 3). *Primeiro*, a crença em que o

¹ Traduzido por Jacques Mick (2003).

² Os principais integrantes da Escola de Ohio são Dale Adams, Carlos Cuevas, Gordon Donald, J. D. von Pischke e Claudio González-Vega.

crédito teria um papel de facilitar, não de liderar, o processo de desenvolvimento econômico. Em conseqüência, serviços financeiros deveriam ser oferecidos para suprir as necessidades existentes, e não em antecipação às demandas. Novas dívidas não seriam ferramentas eficientes para ajudar os mais pobres a melhorar sua condição econômica. *Segundo*, a confiança na eficácia das instituições financeiras informais (agiotas, associações de crédito e poupança) para atender às necessidades de seus clientes nos países em desenvolvimento, com custos menores e práticas mais flexíveis que as das instituições estatais criadas com idêntica finalidade. *Terceiro*, a ênfase na importância crucial de mobilizar poupança, por instituições de empréstimo, para estimular a disciplina financeira entre seus clientes e como um meio de capacitar as instituições para conhecer melhor seu mercado. Geralmente, as instituições de desenvolvimento financeiro (como os bancos de desenvolvimento no Brasil) não combinavam os programas de empréstimo subsidiado a sistemas de poupança. *Quarto*, o ceticismo relativo à habilidade das instituições de crédito criadas pelo governo para escapar da contaminação de seus portfólios por empréstimos motivados politicamente. *Quinto*, a oposição à idéia de “focalizar” empréstimos em setores específicos, tipos de atividade econômica ou grupos socioeconômicos. *Por fim*, a hostilidade à idéia de subsídio pelas instituições financeiras de desenvolvimento (MICK, 2003).

O problema fundamental é a hipótese da Escola (usualmente implícita mais que explícita) de que os mercados financeiros informais nos países em desenvolvimento são caracterizados por competição perfeita. E que os produtores que podem usar o crédito produtivamente são capazes de tirar vantagens dessa competição. (HULME; MOSLEY, 1996, p. 4)

Mas aqui se faz necessário dedicarmos uma atenção especial em relação as “instituições financeiras informais”. É preciso verificar e compreender as condições a que estão sujeitas (se não obrigadas) as populações mais pobres – os miseráveis – para obtenção de financiamentos. Na verdade são eles os que mais necessitam de crédito para financiar sua própria existência. A urgência dessas pessoas é absurda, trata-se muitas vezes de situações limitantes entre vida e morte.

Porém, as pessoas que mais precisam do crédito não tem acesso ao mesmo nos sistemas financeiros tradicionais. É preciso ter garantias para poder ter direito ao crédito.

Esse sistema financeiro paradoxal exclui os legítimos tomadores de empréstimos deixando-os nas mãos de oportunistas.

Conforme Yunus (2003, p. 19), em todo Terceiro Mundo as taxas usuárias são corriqueiras. Elas entram de tal modo nos costumes que nem mesmo o financiado se dá conta do gral em que o contrato é leonino. Na área rural de Bangladesh um *maund*³ de arroz sem casca tomado de empréstimo no início do período de plantio deve ser reembolsado com dois *maunds* e meio no momento da colheita.

Dado que a terra vale como garantia, ela é colocada a disposição do credor, que detém seu título de propriedade até a quitação do total da dívida. Em muitos casos, documentos formais estabelecem o direito do credor. Para dificultar o pagamento do empréstimo, o credor recusa qualquer pagamento parcial. Expirando determinado prazo, ele tem o direito de “comprar” a terra a um “preço” fixado antecipadamente.

Outra forma de garantia é a prestação de trabalho obrigatório na terra do credor. Há várias alternativas: no sistema *dadan* os comerciantes adiantam empréstimos, por exemplo para a colheita, devendo o financiado vender tudo o que colheu para o credor a um preço predeterminado que, obviamente, é inferior ao do mercado. (...)

Às vezes o empréstimo se destina a um investimento ou a uma grande ocasião (casamento de uma filha, pagamento de propina, honorários de advogado, etc.), mas quase sempre ele simplesmente é efetuado com finalidade de sobrevivência (compra de alimentos ou de medicamentos, situação de emergência). Em todos os casos é extremamente difícil para um financiado se desembaraçar de uma dívida. Na maior parte das vezes, obrigado a fazer novo empréstimo, para pagar um crédito antigo, ele só consegue se livrar dessa situação, por assim dizer, quando morre.

Toda sociedade tem seus agiotas. Nenhum programa econômico poderá deter o processo de alienação dos pobres enquanto estes permanecerem subjugados aos agiotas.

Assim, o problema fica claro: quem oferecerá crédito para que os mais pobres possam desenvolver atividades produtivas, se os bancos comerciais não o fazem por

³ Unidade de medida da Índia e de outras partes da Ásia, que varia bastante de local para local.

princípio, os bancos estatais são ineficazes e o mercado informal da usura é injusto? A resposta que recebeu o nome de microcrédito⁴ começa a se materializar como fenômeno econômico e social em 1976, em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo.

Abalado com a devastação humana provocada pela fome de 1974, o professor de economia Muhammad Yunus, da Universidade de Chittagong, procurava alternativas inovadoras e eficazes para apoiar as comunidades no combate à pobreza. Conversando com os miseráveis moradores da aldeia de Jobra, descobriu que eles precisariam de pouco dinheiro para incrementar as atividades produtivas informais que realizavam e aumentar suas fontes de renda. Um empréstimo no valor total de 27 dólares poderia resultar em mais renda para 42 pessoas.

Yunus procurou, sem sucesso, convencer banqueiros da região a conceder empréstimos de baixos valores para essa gente pobre. Concluiu que, como em todo o mundo, os banqueiros de Bangladesh eram avessos a risco e não autorizariam empréstimos a indivíduos de pouca renda que não pudessem oferecer garantias. Começou, então, a inventar um sistema alternativo de crédito. “Nós não sabíamos absolutamente como criar um banco para os pobres; foi preciso aprender tudo” (YUNUS, 2000, p. 134).

Em 1976, o professor persuadiu um gerente do banco Janata a fornecer em sua agência um conjunto de pequenos empréstimos para grupos de pobres mapeados pela equipe de Yunus, com o aval do próprio professor. O processo era excessivamente burocratizado. No ano seguinte, Yunus convenceu um diretor do banco Krishi (Banco Agrícola de Bangladesh, BKB) a autorizar a criação de uma agência experimental, com um limite de ativos disponível para microempréstimos. A equipe de Yunus foi contratada pelo Krishi e, até 1979, construiu uma carteira de 500 clientes na agência experimental, batizada com o nome Grameen⁵. A partir de 1979, a experiência foi estendida a toda a região de

⁴ Não basta ter valores baixos e ser ofertado a atividades produtivas para que o crédito se encaixe nesse conceito: o cooperativismo e as experiências anteriores ao Grameen tinham metodologias distintas das que constituem a identidade do microcrédito.

⁵ “Os agricultores não são a população mais pobre de Bangladesh. Pelo contrário, os que têm terra são relativamente privilegiados se comparados aos destituídos sem terra que ganham a vida vendendo seu trabalho. Quero que essa agência se dirija não apenas aos pobres que vivem da agricultura, mas também aos que trabalham em outras áreas, como o comércio, a pequena indústria e até a venda de porta em porta. Quero

Tangail, por intermédio de 25 agências cedidas por diferentes bancos comerciais a pedido do diretor do Banco Central de Bangladesh. Ao final daquele ano, o microcrédito já havia alcançado 28 mil pessoas, das quais 11 mil eram mulheres. Em 1981, mais agências do Grameen foram criadas em outros quatro distritos do país. Com apoio financeiro da Fundação Ford (US\$ 800 mil) e empréstimo do Fundo Interamericano para o Desenvolvimento Agrícola (IFAD, US\$ 3,4 milhões, com contrapartida de 50% do Banco Central de Bangladesh), o Grameen aumentou seus empréstimos de US\$ 13,4 milhões no fim de 1981 para US\$ 23,9 milhões no ano seguinte. Em setembro de 1983, o presidente de Bangladesh assinou o decreto que criou o banco Grameen, com 60% das ações em propriedade do governo e 40% para os financiados. O banco firmou contratos de empréstimo assumindo os ativos e passivos cedidos pelos bancos comerciais. Anos depois, a propriedade do Grameen foi redistribuída, de modo que 75% das ações fossem distribuídas aos financiados e 25% permanecessem sob o controle do Estado e de dois bancos públicos (BKB e Sonali) ⁶.

A criação do Grameen é um fascinante caso de inovação (MICK, 2003).

Partimos da premissa do relacionamento direto entre a potencialidade humana e o desenvolvimento socioeconômico, em uma espécie de inter-relação entre o micro e o macro. Por isso, cabe aqui discutir sobre a questão que muitos colocam sobre a eficácia de um projeto que se pretende começar pequeno (como muitos outros) na solução de problemas complexos, como é o caso da pobreza. Muitos dizem: “não há saída sem que o ambiente macro seja modificado primeiro, investindo pesadamente em políticas públicas (no sentido estatal)”. É claro que o ambiente macro exerce uma grande influência no ambiente micro, contudo ele apenas condiciona e não determina. Condicionamento significa que há graus de liberdade consideráveis para que os atores experimentem

que seja um banco rural, e não somente um banco destinado às culturas e às propriedades rurais. Por isso escolhi chamá-lo de ‘Grameen’. *Grameen* vem da palavra *gram*, que quer dizer ‘aldeia’. Assim, o adjetivo *grameen* pode ser traduzido por ‘rural’ ou ‘da aldeia’.” (YUNUS, 2000, p. 161).

⁶ A história do Grameen é contada por Yunus (2000), Bornstein (1996) e Counts (1996) e discutida por Hulme e Mosley (1996), Hossain (1988) e Wahid (1994), entre outros.

propostas que, em seguida, possam se tornar paradigmas para futuras políticas públicas (estatais ou não).

Assim como o macro influencia o micro, o micro também pode influenciar o macro. É uma via de mão dupla. O professor Muhammad Yunus (1999) dá o exemplo do seu *Grameen Bank*: ele é responsável por 1,4% do PIB de Bangladesh. Sua experiência, que começou quando muito pequeno, está influenciando não apenas o macro em relação ao seu país, mas em relação ao mundo, pelo fato de sua experiência no combate à pobreza estar sendo implementada em mais de 60 países.

Segundo Serafim e Santos (2005, p. 66), sua experiência inaugurou uma nova forma de enfrentamento do problema que a pobreza pode trazer para o ser humano e para a comunidade que, se averiguado os dados divulgados pelo Banco Mundial (BIRD, 2003), é de extrema urgência que seja difundida na América Latina. Segundo esses dados, a região é a mais desigual do mundo e, durante os últimos 50 anos, não se modificou esse quadro.

A principal conclusão da pesquisa é que os 10% mais ricos da região detêm hoje 48% da renda total. Na outra ponta, os 10% mais pobres ficam com apenas 1,6% do total. Nesse contexto, o Brasil continua o “mais desigual da região mais desigual”. O País perde em desigualdade de renda apenas para cinco nações africanas: Namíbia, Botsuana, República Centro-Africana e Suazilândia. O Banco Mundial destaca ainda que a diferença de padrão entre ricos e pobres na região – no Brasil em especial, em que 10% dos mais ricos detêm 75,4% da riqueza total brasileira (SAFATLE, 2004) – é um poderoso entrave a qualquer política de desenvolvimento sustentável. Diante deste quadro, é mais do que justificável um programa de combate à pobreza.

A partir das experiências bem-sucedidas, o microcrédito foi se transformando em um instrumento importante e fundamental para os programas de superação da pobreza no mundo. Além disso, tais experiências foram responsáveis pela destruição de vários mitos que cercam a pobreza e os empobrecidos. No quadro a seguir é feito um resumo:

Quadro 1: Destruindo mitos

MITO	REALIDADES
<p>Microempreendedores têm que ser cuidados porque eles são pobres.</p>	<p>Microempreendedores tem conhecimento sobre como fazer negócios em sua economia local. Eles normalmente têm anos de experiência em seu ramo, trabalhando com dedicação e determinação. Acreditar na inteligência e no conhecimento de negócios dos clientes é necessário.</p>
<p>Microempresas são atividades redundantes, que deveriam ser substituídas por negócios maiores, dando emprego a várias pessoas.</p>	<p>Microempresas tornam viáveis atividades locais importantes que deveriam ser valorizadas. Estas atividades econômicas de pequena escala são negócios válidos que devem ser encarados com seriedade.</p>
<p>A taxa de juros para os pobres deve ser subsidiada</p>	<p>A taxa de juros da microfinança tem que refletir custos operacionais para alcançar sustentação. Organizações que fazem grandes números de pequenos empréstimos terão custos de transação altos e precisarão cobrar taxas mais altas do que as taxas comerciais. Entretanto, as taxas de microfinança continuam menos significantes do que as exorbitantes taxas cobradas por agiotas que emprestam dinheiro e outras fontes onde os pobres pegam emprestado.</p>

<p>O crédito sozinho não tem uso. Ele tem que vir junto com treinamento, marketing, tecnologia e outros serviços.</p>	<p>Apesar de que programas que trazem crédito junto com outros serviços possam parecer ideais, eles requerem grandes subsídios e provaram ser insustentáveis. A abordagem minimalista usada pelo Banco Grameen e outros mostrou que clientes podem usar o crédito em pequenas quantidades para começar ou melhorar a utilidade de suas microempresas. Prover marketing e muitas outras áreas de serviço é válido, mas eles têm melhor proveito se usados separadamente.</p>
<p>Não se pode confiar créditos aos pobres. As necessidades de consumo dos pobres são tão urgentes que qualquer empréstimo irá ser usado rapidamente para o consumo.</p>	<p>O reembolso dos empréstimos de milhões de clientes de microfinança é uma prova empírica de que os pobres são merecedores de crédito.</p>
<p>Os pobres não sabem economizar.</p>	<p>A grande taxa de economias noticiadas por várias organizações de microfinanças demonstra que os pobres dão valor às economias assim como dão valor ao crédito.</p>
<p>Pobreza tem um efeito de incapacitação deixando os pobres sem ter como melhorar suas condições.</p>	<p>O extraordinário sucesso de instituições que deram empréstimos a mais de dez milhões de clientes pelo mundo, a grande maioria estando abaixo da linha da pobreza, prova sem nenhuma dúvida a habilidade dos pobres de melhorar suas vidas com sua própria ingenuidade e esforço.</p>

Fonte: UNDP, Micro Start - a Guide for Planning, Starting and Managing a Microfinance Programme - Tradução Karen Siqueira.

CAPÍTULO III – O SISTEMA GRAMEEN DE EMPRESTIMO⁷

O Banco Grameen desde o início tratou o crédito de maneira singular a todas as formas de concessão de crédito até então conhecidas. Foi agindo de maneira totalmente avessa às teorias até então defendidas – onde os mais pobres dentre os pobres não poderiam ter acesso ao crédito, pois não teriam garantias e nem mesmo condições de honrar seus empréstimos – que Muhammad Yunus, fundador do Banco Grameen provou ao mundo que as teorias nem sempre correspondem a realidade. Mesmo sem as garantias dos Bancos tradicionais a inadimplência registrada no Banco Grameen gira em torno de 1%.

Com muito esforço e trabalho, Yunus e seus colaboradores fizeram do sistema Grameen de empréstimo um sucesso em seu país. Hoje existe transposição do modelo do Banco Grameen por todo mundo.

3.1 A estruturação do sistema Grameen de empréstimos

Em janeiro de 1977, quando estávamos começando, observei como outros bancos faziam suas operações de crédito e extraí lições dos erros que eles cometiam. (YUNUS, 2000, p. 134)

Os bancos tradicionais e as cooperativas de crédito sempre pediam o pagamento de uma única vez. Essa obrigação se torna uma dificuldade para o financiado. Ele tenta empurrar ao máximo o prazo, aumentando com isso o montante a ser pago. No final às vezes acaba resolvendo simplesmente dar o calote!

Foi feito exatamente o contrário: as prestações seriam tão pequenas que o indivíduo nem se daria conta da saída do dinheiro. Era um modo de superar o bloqueio psicológico que representa o fato de "se separar de tanto dinheiro". Optou-se por um sistema de

⁷ Este capítulo está baseado em Yunus (2006).

pagamentos diários. Com isso o controle do pagamento seria mais fácil, e se podia saber imediatamente quem honrava seu compromisso e quem estava atrasado.

Isso igualmente desenvolve certa disciplina entre as pessoas que nunca fizeram empréstimo e lhes demonstra que elas podem pagar.

Para facilitar a contabilidade, o pagamento total da dívida era reclamado em um ano. Desse modo, um empréstimo de 365 takas estaria quitado depois de um ano se depositasse 1 taka por dia.

É uma soma quase hilariante, de tão irrisória, mas eu não me esquecia de uma ótima história, que ilustra a importância dos lucros regulares e progressivos: um prisioneiro condenado a morte e conduzido ao rei para fazer seu último pedido. Ele aponta o tabuleiro de xadrez a direita do trono e diz: "Tudo o que eu quero e que o senhor reserve para mim numa das casas desse tabuleiro um simples grão de arroz, e que a cada casa seguinte dobre o número de grãos". _ "Concedido", respondeu o rei, sem perceber o poder da progressão geométrica. Pouco depois o prisioneiro era dono de todo o rei no. (YUNUS, 2000, p. 135)

Pouco a pouco criou-se um sistema próprio de empréstimos e de recuperação, e, obviamente, cometem-se muitos erros. Foi preciso proceder a várias mudanças e adaptações.

Descobriu-se inicialmente que a constituição de um grupo era essencial ao sucesso da empresa. Individualmente, um pobre se sente exposto a todos os tipos de perigos. O fato de pertencer a um grupo lhe dá uma sensação de segurança. O indivíduo isolado tem tendência a ser imprevisível e indeciso. Num grupo ele se beneficia do apoio e do estímulo de todos e, com isso, seu comportamento se torna mais regular e ele passa a ser um financiado mais confiável.

A pressão mutuamente exercida - de modo as vezes sutil, as vezes nem tanto - mantém os membros do grupo em consonância com os objetivos mais amplos do programa de crédito.

O sentimento de competição que se instaura no grupo e também entre os diferentes grupos incita cada um a fazer o melhor. É difícil controlar indivíduos isolados que fazem um empréstimo; é muito mais fácil fazê-lo se eles integram um grupo. Além disso, transferir para o grupo a tarefa do controle inicial aumenta a sua autoconfiança e diminui o trabalho dos empregados do banco.

Todo candidato a um empréstimo é encarregado de constituir um grupo com pessoas não aparentadas, mas que tenham a mesma mentalidade e o mesmo status socioeconômico. Os pedidos de empréstimos individuais devem, então, ser aprovados pelo grupo, que a partir de então se sente moralmente responsável por eles. Em caso de dificuldade, os membros do grupo se ajudam uns aos outros.

Os empréstimos são concedidos aos indivíduos. Embora as responsabilidades sejam repartidas entre os membros do grupo, cada pessoa que recebe dinheiro é responsável pelo seu próprio empréstimo.

É preferível que o grupo se constitua sozinho, sem a interferência dos agentes da instituição. A solidariedade resultaria mais forte se ele nascesse a partir de negociações entre seus membros.

Todo financiado em potencial deve passar por um longo treinamento que lhe permita compreender como nós funcionamos.

O tempo decorrido entre o treinamento de um grupo e o seu reconhecimento como tal pelo banco podia levar desde umas poucas semanas até meses. Assim que os membros demonstrassem estar entendendo o funcionamento do projeto e que esse grupo era reconhecido, eles participavam de reuniões semanais durante cerca de um mês (YUNUS, 2006, p. 136).

Quando o grupo está consolidado, seus cinco membros fazem separadamente um exame para avaliar o que aprenderam sobre o Grameen. Uma vez que a maioria não sabe ler nem escrever, não há exame escrito, mas eles precisam mostrar que entenderam o que significa o fundo do grupo.

Se um dos candidatos não responde ao teste de modo satisfatório, é pedido ao grupo que se aplique um pouco mais. Os outros membros vão, então, cobrar daquele que não se saiu bem um melhor desempenho da próxima vez.

Esse processo de seleção garante de que só os mais desesperados e mais firmes conseguirão integrar o Grameen.

O objetivo é que nossos membros tenham de superar dificuldades e aborrecimentos, de modo que só aqueles genuinamente pobres os procurem; quem está em situação melhor vai achar que não vale a pena passar por todo esse processo.

Como pioneira, a pessoa precisa de coragem e de ambição. Uma vez que os pobres tenham comprovado como podem ser bem-sucedidos graças ao microcrédito, será mais fácil para seus vizinhos encorajarem-se e tomar um empréstimo. Os que vierem depois não terão a impressão de estar se aventurando no desconhecido (YUNUS, 2000, p 137).

Concedido o primeiro empréstimo, inicialmente estende-se o crédito somente a dois membros do grupo. Se eles pagam regularmente durante as seis semanas seguintes, dois outros membros podem obter empréstimo. O responsável pelo grupo é o último dos cinco a receber o dinheiro.

O equivalente a 5% de cada empréstimo era automaticamente lançado no chamado Fundo Mútuo – uma reserva para poder socorrer os financiados em casos de emergência. Além disso, os membros de um grupo deviam depositar 2 takas nesse fundo.

Se um dos membros deixa de fazer esses depósitos, nenhum outro pode obter crédito. Na prática, quando uma pessoa tem dificuldade para pagar, os outros membros do grupo encontram uma forma de honrar o pagamento.

Para desenvolver capacidades de liderança e melhorar as técnicas de ajuda mútua, criamos "centros" que agregam até oito grupos. Numa data fixada e com a presença de um empregado do banco, eles se reúnem na aldeia, geralmente de manhã bem cedo, para não atrapalhar o trabalho das pessoas. Durante essas reuniões semanais, os membros fazem seus pagamentos, depositam dinheiro em contas de poupança, discutem novos pedidos de empréstimo ou qualquer outro assunto que lhes interesse. Se o grupo tem aborrecimentos com um membro que não consegue pagar seu empréstimo, o centro pode ajudar a encontrar uma solução (YUNUS, 2000, p.139).

A troca de dinheiro e a negociação de empréstimos se realizam com transparência. Isso diminui o risco de corrupção e aumenta, para os membros, as ocasiões de assumir responsabilidades. Cada grupo elege um presidente e um secretário. O centro elege um diretor e um diretor-adjunto. Seu mandato é de um ano, e eles não são reelegíveis.

Dar autoconfiança ao grupo, reduzir o trabalho do empregado do banco e realizar programas de poupança são três pontos essenciais. A existência de um Fundo Mútuo fornece aos membros uma experiência de gestão financeira (YUNUS, 2000, p. 139-140).

3.2 O sistema de pagamento

O Grameen sempre visou simplificar ao máximo o funcionamento operacional. Hoje chegou-se ao seguinte sistema de pagamento, que é simples a ponto dos financiados o compreenderem imediatamente:

- Empréstimos por um ano;
- Prestações semanais de um montante fixo;
- O pagamento começa a ser feito uma semana depois do recebimento do dinheiro;
- Taxa de juros de 20%;
- A cada semana pagam-se 2% da soma emprestada, durante cinquenta semanas;
- Os juros representam a soma de 2 takas por semana para um empréstimo de mil takas.

Para ser bem-sucedido, tinha-se que ter confiança em seus clientes.

Desde o início criou-se um consenso de que não haveria lugar para polícia em nesse sistema de crédito. Não utiliza-se o aparelho judiciário para recuperar o dinheiro emprestado. Parte-se do princípio de que se saberia como recuperá-lo. Se não fosse assim, o melhor era desistir do banco e achar outro ramo.

Nunca recorreremos nem a advogados nem a nenhuma pessoa estranha ao banco. Além disso, não existe uma prova jurídica entre o financiador e o financiado.

Nós estabelecemos relações com seres humanos, não com papéis. A relação repousa na confiança. O Grameen é bem ou malsucedido conforme a força da relação pessoal com os financiados. Nós temos confiança nas pessoas, e elas, por sua vez, têm confiança em nós (YUNUS, 2000).

Para o Grameen, parte-se do pressuposto de que os financiados são honestos. Isso poupa um penoso trabalho de preencher todo tipo de documentos. E em 99% dos casos nossa confiança é recompensada. Se acontecer de um dos nossos funcionários ser roubado (o que é raro), normalmente todos os financiados da aldeia se empenham em descobrir o ladrão e em ir atrás dele. A força coletiva desse grupo que atua orquestralmente é fantástica. E quase sempre eles fazem com que o ladrão devolva o dinheiro.

E, ainda assim, o Grameen não conclui que o financiado que não pagou seja desonesto. Antes, acredita-se que sua situação pessoal está difícil a ponto de ele não poder pagar um empréstimo irrisório. Nessas condições, por que se cansar correndo atrás de advogados? Cinco por cento é o custo com que arcamos para ter o banco em funcionamento, e é um lembrete permanente de que é preciso fazer algo para melhorar as coisas a fim de prosperarmos.

Com relação a tudo o que diz respeito ao sistema de pagamento, sempre se procura conservar a maior simplicidade. O sistema de recuperação de empréstimos do Grameen foi concebido não apenas para ajudar, incentivar e fortalecer a determinação psicológica do financiado, como também para aumentar as chances de recuperar os recursos.

Desde o comecinho instaurou-se um sistema de seminários anuais que reuniam os responsáveis pelos centros de cada agência. Durante uma semana esperava-se que eles passassem em revista seus problemas e avanços, aprendessem uns com os outros, percebessem as dificuldades e tentassem resolvê-las.

No segundo ano organizou-se um encontro "nacional" com um grupo selecionado de responsáveis por centros, para ampliar a troca de experiências. O primeiro seminário nacional ocorreu em 1980, em Tangail. No final da reunião resolveu-se redigir as resoluções tomadas, e cada um dos participantes levou essa lista consigo.

O segundo seminário nacional, realizado em 1982, terminou seus trabalhos com uma lista de "Dez resoluções" que desfrutou grande popularidade em todos os centros

Grameen. Em 1984, em Joydevpur, numa reunião de cem responsáveis de centro, as "Dez resoluções" passaram a ser "Dezesseis resoluções". Não se imaginava o impacto dessas "Dezesseis resoluções" aos membros do Grameen. Hoje é com orgulho que, em qualquer agência, um membro recita as resoluções, explica aos visitantes quais delas foram realmente aplicadas em sua vida e se sente culpado se não cumpriu algumas delas, como inicialmente era sua intenção (YUNUS, 2000, p. 146).

As "Dezesseis resoluções" ajudam a dar um significado à vida dos membros do Grameen. Elas fazem com que o Grameen se torne uma parte mais próxima da vida dessas pessoas.

Eis as "Dezesseis resoluções":

- 1 – Nós respeitaremos e aplicaremos os quatro princípios do banco Grameen: disciplina, união, coragem e trabalho árduo em todas as atividades de nossa vida.
- 2 – Levaremos a prosperidade à nossa família.
- 3 – Não viveremos numa casa em mau estado. Vamos manter nossa casa, e aspiraremos a construir uma nova o mais breve possível.
- 4 – Cultivaremos legumes durante todo o ano. Consumiremos bastante e venderemos o que sobrar.
- 5 – Durante o período de cultivo, nós plantaremos tanto quanto nos for possível.
- 6 – Tentaremos ter poucos filhos. Limitaremos nossas despesas. Cuidaremos da nossa saúde.
- 7 – Daremos educação a nossos filhos e providenciaremos os meios de arcar com essa educação.
- 8 – Zelaremos pela limpeza de nossos filhos e do ambiente.
- 9 – Construiremos e utilizaremos fossas para servirem de latrina.

10 – Beberemos água de poços salubres. Se não dispusermos deles, ferveremos a água ou a desinfetaremos com alume.

11 – Não exigiremos nenhum dote para nossos filhos, assim como não daremos nenhum dote para nossas filhas. Os dotes serão proscritos de nossos centros. Nós nos oporemos ao casamento de crianças.

12 – Não cometeremos nenhuma injustiça e nos oporemos à que for cometida pelos outros.

13 – Iremos nos propor coletivamente investimentos cada vez mais elevados para obter maior renda.

14 – Estaremos sempre dispostos a ajudar os outros. Se alguém estiver em dificuldade, nós o ajudaremos.

15 – Se soubermos que num centro a disciplina está sendo desconsiderada, iremos até lá para restabelecê-la.

16 – Introduziremos os exercícios físicos em nossos centros. Participaremos coletivamente de todos os encontros organizados.

As várias agências do Grameen têm igualmente suas próprias regras, que atendem aos problemas locais.

Mulheres pobres terem acesso ao crédito, quando os homens da família não têm, fatalmente criaria muitos problemas sociais não previstos. Sabia-se que seria assim e o empenhamos foi total para cuidar da questão.

No início, por não ter sido tomado as devidas precauções, o programa de empréstimos criou tensões enormes entre maridos e mulheres. Mas o aprendizado foi gradual. Preparava-se a financiada para "não pôr em risco o casamento por causa do dinheiro nem pôr em risco o dinheiro por causa do casamento". Esse equilíbrio era bastante difícil para elas, precisavam de muita preparação e ajuda para poder encarar o seu drama da vida real.

Mais uma vez os grupos tiveram um papel fundamental. Eles inventaram soluções coletivas e incentivaram estratégias individuais. Os membros da equipe do Grameen dirigiam-se diretamente aos maridos, envolvendo-os num diálogo com o banco. Individualmente eles podem parecer tiranos com a mulher, mas quando são convidados para uma discussão em um grupo mais amplo, junto com outros maridos, são bem mais compreensivos e razoáveis. Era explicado tudo o que se fazia. Em geral isso esclarecia muitos dos mal-entendidos quanto às normas e aos procedimentos do banco. Além disso - o que era igualmente importante - eles não mais se sentiam desconsiderados.

Desde então o Grameen percorreu um longo caminho. Agora o banco empresta dinheiro para os maridos, mas apenas por meio das mulheres. O financiado principal e responsável direto é a mulher.

O relacionamento marido-mulher tem o seu teste mais notável quando financiado solicita um empréstimo para moradia. Para pedir esse empréstimo a solicitante precisa já ter sido financiada do banco por três vezes e ter pago o financiamento sem atraso. Além disso, o marido precisa transferir para ela a propriedade do terreno onde vai ser construída a casa. Em muitos casos isso é pedir demais para um marido. Mas o Grameen faz essa exigência e consegue que seja aceita. O banco fez mais de 400 mil empréstimos para moradia, e em todos eles o marido assinou o documento transferindo para a mulher a propriedade do terreno.

Além das providências institucionais para garantir um melhor relacionamento entre marido e mulher, o sistema Grameen de empréstimos em grupo também ajuda atuando quase como um conselheiro para o casal.

Os bancos tradicionais pedem aos clientes que se dirijam a suas agências. Para um pobre - e ainda por cima analfabeto -, uma agência tem algo de terrível, de ameaçador. Ela cria uma distância suplementar. Por isso resolveu-se que se iria até o cliente. Todo o sistema bancário do Grameen parte da idéia de que não cabe às pessoas ir ao banco, mas ao banco ir até as pessoas, princípio que já de saída foi adotado.

Isso não é apenas uma estratégia de relações públicas, mas um elemento determinante de nas operações comerciais. Se for visitar uma agência do banco Grameen em Bangladesh, vai ver que nunca há fila no caixa. Talvez veja algumas pessoas

trabalhando, mas na inauguração do banco foi fixado em todas as agências esta advertência:

“A presença na agência de qualquer membro da equipe será considerada uma violação das regras do banco Grameen” (YUNUS, 2000, p. 151).

No Grameen os colaboradores não são pagos para ficarem atrás de uma mesa, mas sim para visitar pessoas. Sua presença na agência é tolerada em horários específicos somente para entrega de dinheiro e fazer os devidos registros. No Grameen os clientes não precisam mostrar imunidade gerencial; eles apenas têm de provar sua pobreza. Sendo assim seus funcionários não precisam passar um tempo considerável verificando a solvabilidade do cliente e lhe pedindo garantias.

No Grameen a promoção social – a necessidade de satisfazer as carências das pessoas e garantir seu bem estar – não é uma aspiração secundária, como Yunus (2000) demonstra a seguir:

(...) ela constitui nossa principal ambição. Mais que os números referentes aos créditos em liquidação ou aos índices de recuperação, que evidentemente precisamos contabilizar em nossos livros, o que nos importa é saber se conseguimos melhorar as condições de vida de nossos financiados.

Apenas uma parte muito pequena do treinamento dado aos funcionários do Grameen é teórica. Praticamente todo o treinamento é o trabalho de campo.

O relatório anual do Grameen apresenta somente lista de atividades econômicas minúsculas, muitas vezes inauditas, mas que representam para os financiados uma verdadeira fonte de renda. Yunus (2006) relata que:

O Grameen não se preocupa em conhecer a atividade econômica que seus financiados têm intenção de realizar. Os empréstimos são bem diversos. Nossos relatórios anuais arrolam mais de quinhentos tipos de atividades, que vão da encadernação à recauchutagem de pneus, passando pela produção de cosméticos, brinquedos, perfumes, mosquiteiros, velas, sapatos, conservas, pão, barcos, relógios, guarda-chuvas, refrescos, óleo de mostarda, temperos, etc.

O Grameen, segundo Yunus (2006), por visitas semanais e mensais, verifica regularmente a saúde financeira de seus financiados para garantir que eles vão poder pagar com juros o dinheiro recebido e que toda a sua família esteja se beneficiando dele.

Os bancos tradicionais constroem sua instituição de crédito baseados na desconfiança. Mas para nós "crédito" significa "confiança". Recuamos até os fundamentos da relação credor-financiado e construímos uma instituição baseada na confiança mútua, sem a intervenção de nenhum instrumento jurídico (YUNUS, 2000).

O Grameen - pelo menos no contexto nacional e no meio rural -, procura responder aos seguintes critérios:

- ↪ A família deve dispor de uma casa à prova d'água;
- ↪ Deve dispor também de banheiros bem-asseados;
- ↪ Deve ter água potável;
- ↪ Deve estar em situação de pagar 300 takas (8 dólares) por semana;
- ↪ Todas as crianças em idade escolar devem estar na escola;
- ↪ Toda a família deve fazer três refeições por dia;
- ↪ Toda a família deve fazer exames médicos regulares.

No Grameen nós dedicamos muito tempo a nos garantir que nossos financiados sejam mais bem-aquinhoados que o restante da população no tocante às condições de saneamento e à qualidade de vida. Assim, empréstimos especiais para moradia permitiram a 425 mil famílias ter acesso a uma casa sólida e sem vazamentos, ao passo que 150 mil outras puderam construir uma casa graças à renda de suas atividades financiadas por nós (YUNUS 2000).

3.3 As barreiras sócio-culturais

O Grameen precisou lutar duramente para instaurar em Bangladesh uma contracultura, e muitas vezes os agentes do Grameen são considerados instigadores de uma verdadeira revolução social.

Além de o microcrédito não seguir a cultura dominante de nosso país, ele atua no sentido de se opor ativamente a algumas de nossas práticas mais perniciosas, como a instituição de dote, os casamentos de menores ou os maus-tratos infligidos às mulheres. Nós ajudamos as mulheres miseráveis a ganhar a sua vida e a adquirir controle sobre ela de um modo que seria impensável na nossa sociedade (YUNUS, 2000, p. 184).

Quando os agentes do Grameen entram em uma nova aldeia se deparam com uma forte hostilidade por parte do clero conservador. Os chefes religiosos aterrorizam os aldeões crédulos, sem instrução, dizendo-lhes que uma mulher que toma dinheiro emprestado com o Grameen invade perigosamente as prerrogativas masculinas e, ao morrer, não poderá se enterrada em lugar sagrado e na cerimônia islâmica.

Onde a hostilidade religiosa é mais virulenta sugerimos a nossos empregados que evitem qualquer tipo de violência e até mesmo a ameaça de violência. Nós os orientamos a proceder passo a passo, a fazer seu trabalho tranqüilamente, num canto da aldeia. E se apenas um punhado de desesperadas aceitar o dinheiro que estamos oferecendo, logo as outras mulheres perceberão por si mesmas que nada de terrível aconteceu àquelas que foram financiadas (YUNUS, 2000, p. 185).

Com o tempo as pessoas se dão conta da oportunidade que o Grameen trás ao conceder um empréstimo e, gradualmente essa idéia se dissemina por toda a aldeia e a oposição acaba por desaparecer. Mas a cada aldeia é preciso começar tudo de novo.

A hostilidade dos chefes religiosos gera os rumores mais fantasiosos. Eis as mentiras mais freqüentes que circulam sobre o Grameen:

- Vai convertê-la ao cristianismo;
- Vai roubar sua casa e seus bens;
- Tem uma rede de tráfico de mulheres;
- Desaparece com as financiadas, que nunca mais são vistas;
- É uma fachada para uma igreja missionária cristã;
- Vai fugir com seu dinheiro;
- Não tem absolutamente nenhuma intenção de lhe dar dinheiro;
- Faz parte de uma vasta rede internacional de contrabando;
- É uma nova Companhia das Índias Orientais inserida numa conspiração ocidental que visa a nos recolonizar;
- O gerente do Grameen quer recrutar mulheres porque tem intenções obscuras;
- Se você desenterrar um financiado do Grameen, descobrirá que seu corpo está marcado com uma cruz.

Quando esses boatos começam a se espalhar (e a lista acima não está de forma alguma completa), a situação logo fica tensa. Ambos os lados se preparam para se enfrentar. Uma vez que tenham sido feitas ameaças físicas, os empregados do Grameen são orientados a se retirar daquela aldeia.

Não nos parece de modo algum desejável nos confrontarmos com os chefes religiosos conservadores, como se pertencêssemos a campos antagônicos. Isso apenas levaria a um impasse, num contexto já difícil, gerando bloqueios nas pessoas e provocando um endurecimento de lado a lado (YUNUS, 2000, p. 189).

Yunus (2000) afirma que o Grameen é essencialmente voltado para o desenvolvimento econômico em escala individual, e quem diz desenvolvimento diz mudança. Quando um indivíduo consegue reverter sua situação financeira, tudo se

transforma, e então se produz uma mudança radical na sua vida. Não há razão para ir de encontro de uma guerra religiosa ou cultural se os pobres têm a saída do micro-capital e da sua iniciativa pessoal, e podem se tornar por isso mesmo seres humanos independentes, atuantes, conscientes e criativos.

As vantagens indiretas do microcrédito não são apenas políticas, mas também sociais:

As mulheres mais pobres de Bangladesh, fechadas em casa por causa do *purdah*, exercem agora uma atividade econômica que lhes confere liberdade de movimento; além disso, conversam com outras mulheres do seu grupo de financiadas.

Nas regiões polares da Noruega, o microcrédito permitiu repovoar ilhas onde as mulheres tinham perdido seu contexto social.

Em Chicago e no Arkansas, possibilitou o auto-sustento à mulheres que há duas ou três gerações viviam do amparo social.

Nas reservas indígenas da América do Norte, ajudou alcoólatras a abandonar a bebida e começar a trabalhar.

Nessas condições, nada mais lógico que o revés eleitoral infligido aos fundamentalistas religiosos de Bangladesh.

O microcrédito pode não ser uma solução, mas é uma força de mudança, não só econômica e pessoal, mas também social e política (YUNUS, 2000, p. 192).

3.4 Catástrofes: ações perante o inimigo natural

Qualquer que seja a catástrofe, o cataclismo ou a tragédia pessoal que se abata sobre uma financiada o Grameen tem sempre por princípio levá-la a pagar o empréstimo, mesmo que para isso seja preciso fazer depósitos semanais de centavos. Busca-se com isso fortalecer a autoconfiança da financiada, comprometê-la a não desistir de lutar e de acreditar em suas próprias capacidades. Ao perdoar uma dívida chega-se ao resultado

inverso, podendo-se anular anos de esforços exatamente quando se começava a conseguir que a financiada adquirisse pouco a pouco a confiança em si própria (YUNUS, 2000, p. 193).

Assim, quando uma inundação ou uma fome dizima uma aldeia, destruindo colheitas ou animais de uma financiada, o Grameen concede-lhe imediatamente novo empréstimo para que ela volte a iniciar sua atividade. O empréstimo antigo nunca é riscado. Ele é transformado em um empréstimo de prazo muito longo e tenta-se obter seu pagamento, por mais tempo que isso leve.

No caso de morte da financiada, entrega-se à família, o mais rapidamente possível, a indenização do Fundo Central de Urgência, um fundo de seguro de vida para os financiados. Aí então, é pedido ao grupo ou ao centro que ela seja substituída por algum outro membro da família.

Já aconteceu de uma aldeia, um distrito ou toda uma região ser atingida por inundações até quatro vezes num ano, fazendo desaparecer completamente todas as economias e todos os bens das famílias. Nesse caso o Grameen age sempre do mesmo modo.

Num primeiro momento as normas e os regulamentos do banco cessam de se aplicar provisoriamente. O gerente local e todo o pessoal do banco devem ir imediatamente ao lugar e tentar salvar a maior quantidade de vidas possível, oferecer abrigos, remédios, comida, socorrer as crianças e os velhos.

Os empregados do banco também seguem como procedimento visitar as casas de nossos membros e tentar restabelecer sua confiança, garantir-lhes que o banco e os outros membros estão dispostos a ajudá-los. Em seguida, procuram saber o que eles precisam para recomeçar e providenciam o necessário.

É distribuída às famílias atingidas uma ajuda alimentar de emergência, assim como água e solução salina, para impedir a desidratação e a diarreia. Seguem-se a distribuição de sementes para replante e a liberação de verba para compra de gado e de novos equipamentos.

A importância dos novos empréstimos é antes de tudo de ordem psicológica.

Obviamente, concedemos a nossos membros o tempo de chorar seus mortos, mas não queremos vê-los soçobrar na apatia e na letargia gerada pelo desespero. Queremos que recomecem imediatamente a pensar em sobreviver e reconstruir o que perderam. Uma vez que a ajuda do governo e de organismos internacionais geralmente é demorada e imprópria, o único meio de superar a dor e o abatimento é reconstruindo o que foi perdido (YUNUS, 2000 p. 195).

Existem financiados que chegaram a ser vítimas de catástrofes até quatro vezes no mesmo ano. Sem se esmorecer, os funcionários do Grameen intervêm para propor aos atingidos novos créditos de emergência, para que possam começar de novo, pela quinta vez.

Não há outra solução, nem para eles nem para nós, na qualidade de um banco que está empenhado em ajudá-los (YUNUS, 2000, p. 195).

O terceiro procedimento nessas situações é reescalonar os empréstimos antigos para um tempo suficientemente longo. O centro local está autorizado a decidir, numa reunião especial, qual o prazo a conceder às vítimas para que elas paguem o empréstimo depois da catástrofe.

Por fim, são elaborados planos em longo prazo, que visam a aumentar a segurança da região, sobretudo com a construção de abrigos e o treinamento das pessoas, para que elas possam se servir desses abrigos.

Calcula-se que 5% dos empréstimos realizados pelo Grameen são destinados para os sobreviventes das catástrofes naturais.

Nós já nos habituamos a enfrentar essas situações. É verdade que um grande número de nossas agências, localizadas na orla marítima, já são construídas de concreto armado e dotadas de vastos abrigos anticiclones e antimaremotos (YUNUS, 2000, p. 195).

3.5 Formação dos colaboradores do Grameen

Grande parte do sucesso do Grameen se explica em grande parte pelo trabalho e pela dedicação do pessoal que nele trabalha. Os jovens recrutados não tem nenhuma experiência profissional. Na verdade, quando os candidatos já adquiriram alguns hábitos de trabalho noutra contexto tendem a não compreender muito bem o que o Grameen espera deles.

O Grameen tem por princípio não recrutar pessoal em outros bancos ou entidades, pois os funcionários que não começaram conosco não têm a mesma atitude em relação ao banco que aqueles formados em nossas fileiras. Por outro lado, incentivamos a motivação e a lealdade de nossos empregados, garantindo-lhes ascensão profissional. Há pessoas que sem o Grameen talvez não tivessem tido possibilidade de ascender a posições de comando (YUNUS, 2000, p. 198).

Segundo Yunus (2000), velhos especialistas utilizando uma linguagem nova para se adaptar a uma nova cultura empresarial é catástrofe na certa. É por isso que só se contrata pessoal que nunca trabalhou num banco tradicional - caso contrário, seria necessário muito tempo para conseguir que assimilassem os métodos iconoclastas do Grameen.

Se há necessidade de cinco pessoas para o funcionamento de uma agência do Grameen, recomenda-se que se comece treinando dez; durante esse treinamento as cinco que apresentarem um desempenho melhor no treinamento serão contratadas.

Para Yunus (2000), o trabalho num banco para os pobres é extremamente especializado e deve ser reconhecido como tal. Isso é verdade para todos os níveis, tanto os de planejamento e concepção quanto o da prática, ou seja, dos contatos pessoais. Reconhecido o caráter inteiramente inédito do tipo de estrutura de um banco para os pobres, a lógica recomenda que se procure novo tipo de colaborador.

O que torna o empregado ou o gerente do Grameen tão diferente dos outros jovens, disposto a trabalhar em condições difíceis?

Acho que parte da resposta é: treinamento. Nosso treinamento é simples, mas duro e rigoroso. É simples porque consiste essencialmente numa autoformação. Não há longos documentos a examinar, manuais a assimilar. A presença no local de trabalho ensina mais sobre a vida do que todos os livros do mundo (YUNUS, 2000, p. 199).

Toda pessoa que tenha um mestrado, não importando em que área, com no mínimo um "satisfatório" nos exames finais do curso e com idade não superior a 27 anos pode ser candidata a um emprego de gerente de banco (YUNUS. 2000).

São publicados anúncios nos jornais de circulação nacional. Metade dos que interessados que escrevem respondendo ao anúncio dariam excelentes gerentes para o banco no Grameen. Porém, como as vagas nas instalações de treinamento, são selecionados os através de entrevistas e apenas com um pequeno número, escolhido com muito cuidado, são mantidos para posterior incorporação ao banco.

Os selecionados na entrevista devem contatar o Instituto de Formação. Lá eles recebem durante dois dias informações sobre o desenvolvimento de sua formação, e depois são enviados para o local de trabalho; cada um deles ficará locado numa agência durante seis meses. Antes de sua partida lhes é dito: "Observem tudo atentamente. No final de sua formação vocês irão abrir a sua própria agência do Grameen, que deverá superar sob todos os pontos de vista aquela onde vocês passarão os próximos seis meses".

É através da observação de como outros funcionários de agências desenvolvem seu trabalho que os estagiários descobrem o Grameen. Durante esse período é pedido que eles façam críticas, propostas de modificação ou de melhoria dos métodos de trabalho e as apresentem aos colegas, convencendo-os da oportunidade de sua introdução no banco. Frequentemente, um estagiário sente o respeito próprio e a confiança que esse trabalho lhe traz e quer desempenhá-lo melhor que aqueles que o exerceram antes dele (Yunus, 2000).

Durante esse período os estagiários de cada grupo sempre se reúnem a cada dois meses no Instituto de Formação. Nessas reuniões, que duram uma semana, eles devem rivalizar em discernimento, levantando problemas complexos de funcionamento, propondo novas regras e métodos e convencendo os colegas de que essas novas regras seriam mais eficazes. Alguns problemas mencionados suscitam debates, mas não são resolvidos. Os estagiários devem então voltar à sua agência a fim de encontrar soluções para os problemas que eles próprios levantaram (YUNUS, 2000).

Ninguém jamais lhe forneceu um ensino desses. No início ele se pergunta o que está fazendo ali. Arrepende-se de ter aceitado o emprego no Grameen. Depois percebe que os outros trabalham com entusiasmo e, sobretudo, constata que todo esse trabalho dá resultados. Fica motivado pelo que vê. Não é a promessa de uma

mudança num futuro distante; tudo se passa aqui e agora, diante de seus olhos, e isso reforça nele o desejo de também agir (YUNUS, 2000, p. 200).

Para os jovens funcionários do Grameen é oferecida muita responsabilidade com muita flexibilidade.

Os funcionários do Grameen são considerados professores com o intuito de levar os financiados a descobrir seu potencial oculto, a ampliar seus horizontes, em suma, a dar o melhor de si.

Ao contrário dos funcionários que desempenham cargos de direção, os demais empregados do Grameen não têm grau universitário. Eles apenas fizeram dois anos de universidade e têm pelo menos média seis tanto no ensino secundário quanto na faculdade. Se entrarem na administração, poderão ser empregados subalternos ou de escritório, ou seja, o nível mais baixo da hierarquia (Yunus, 2000, p. 202).

O Grameen defende que seus estagiários bem como funcionários preservem suas individualidades e diversidades, pois diversidade gera força. Em tempos de guerra uma organização pautada na uniformização de pensamento tem maior probabilidade de sucumbir (YUNUS, 2000, p. 204).

A jornada de trabalho de um funcionário típico do Grameen é dura. Trabalha em média 12 horas por dia, entre idas e vindas das visitas aos centros onde encontra-se os membros dos grupos para empréstimo.

3.6 Transposição internacional

Quando é manifestado a intenção de adaptar o conceito do Banco Grameen de microcrédito, é preciso compreender que o índice de cumprimento do pagamento deve ser próximo de 100%, pois aí é onde está, precisamente, toda a força do Grameen. Outra coisa que não admite-se discussão, para a transposição da experiência do Grameen, é a população visada. Àqueles que querem se inspirar em seu sistema aconselha-se a começar

sua experiência com os 25% mais pobres da população, concentrando-se nas mulheres mais miseráveis.

É preciso também ter um profundo conhecimento do funcionamento do Grameen, de sua filosofia e de seus métodos. Isso pode ser adquirido num programa de conversas e de imersão nas unidades do Grameen. Todos que se dispõem a dirigir um programa Grameen num país deveriam igualmente seguir seu programa de treinamento, a fim de se prepararem para enfrentar qualquer eventual problema (YUNUS, 2000, p. 224).

Atualmente há programas de crédito do tipo Grameen em 58 países, em todos os continentes:

Na África: África do Sul, Burkina Fasso, Chade, Egito, Etiópia, Gana, Guiné, Quênia, Lesoto, Mali, Malawi, Maurítânia, Marrocos, Nigéria, República Centro-Africana, Serra Leoa, Somália, Sudão, Tanzânia, Togo, Uganda, Zanzibar, Zimbábue.

Na Ásia: Afeganistão, Bangladesh, Butão, Camboja, China, Filipinas, Índia, Indonésia, Líbano, Malásia, Nepal, Paquistão, Quirguistão, Sri Lanka, Vietnã.

Na Oceania: Papua - Nova Guiné, Fidji.

Na Europa: Albânia, França, Holanda, Noruega.

Nas Américas: Canadá, Estados Unidos, México, El Salvador, Jamaica, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Guatemala, Guiana, Peru, República Dominicana.

Na América Central e na América Latina há um grande número de empreendimentos de microcrédito. O maior desses programas, o Acción, tem uma rede de 25 organismos filiados que trabalham em trinta países latino-americanos (e seis cidades americanas). Entre 1991 e 1997 o Acción concedeu 1,7 bilhão de dólares em empréstimos, uma média de 600 dólares, a mais de 1,3 milhão de microempresários esforçados. Uma de suas organizações filiadas mais antigas, o Banco Sol, começou a funcionar em 1983, tem 74 mil financiados na Bolívia, sendo 69% mulheres.

Há também outras redes de microcrédito, como a Finca e a Katalysis, que estão fazendo um trabalho importante na América Latina. Em 1997, a Fundação Grameen dos Estados Unidos, sediada em Washington, estabeleceu-se para promover reproduções do Grameen voltadas para a população mais pobre da América Latina (YUNUS, 2000, p. 228).

3.7 Filosofia – Livre mercado orientado para consciência social

O Banco Grameen tem sempre tentado operar com lucro, cobrir suas despesas, proteger-se contra "choques" futuros, para continuar a se desenvolver. Sua principal preocupação é o bem-estar a longo prazo de seus acionistas, e não o produto imediato de seu investimento.

Yunus (2000) defende que, mesmo para essas dificuldades específicas, o Estado, em sua forma atual, deveria se desobrigar quase integralmente (com exceção da fiscalização para o cumprimento da lei e da ordem, da defesa nacional e da política externa) de sua função, para deixar o setor privado – um setor privado organizado de acordo com o modelo Grameen, quer dizer, animado por uma preocupação de bem-estar social – desempenhar seu papel.

Em tudo o que faço tento ser prático; acredito no "aprender fazendo" e me certifico sempre de estar avançando em direção a um objetivo social. Não sou um capitalista segundo a concepção simplista de direita e esquerda, mas acredito numa economia global de livre mercado e na participação nela por meio do uso de ferramentas capitalistas. E acredito no poder do livre mercado e no poder do capital nesse mercado (YUNUS, 2000, p. 263).

Segundo Yunus (2000), se alteramos sua estrutura, como em Bangladesh, as condições de vida dos pobres se modificam. Todos os financiados ajudados no Grameen levou-lhe a concluir, sem medo de errar, que com uma ajuda financeira, mesmo pequena, os pobres são capazes de mudar totalmente de vida.

Contudo, é importante observar que nenhum dos financiados sentiu necessidade de algum treinamento especial, por menor que fosse. Suas atividades cotidianas, em casa ou em seu campo de trabalho, lhes tinham garantido uma autoformação. Tudo o que precisavam era de capital.

Onde se encontra a filosofia do Grameen no tabuleiro de xadrez das ideologias políticas? A direita, à esquerda, no centro? Somos a favor de um intervencionismo estatal reduzido a um mínimo. Apoiamos o mercado livre e preconizamos a criação de empresas. Com isso estaríamos nos colocando bem à direita. Contudo, o Grameen defende objetivos sociais: eliminar a pobreza, fornecer para todos educação, assistência médica e emprego, atingir a igualdade dos sexos, permitindo às mulheres se sustentarem e por fim garantir o bem estar das pessoas idosas. O Grameen sonha com um mundo livre de pobreza e da esmola dada pelo Estado na forma de seguro social. O Grameen desaprova o quadro institucional existente e as empresas baseadas na busca do lucro (YUNUS, 2000, p. 264).

Da mesma maneira que é difícil rotular o Grameen em termos políticos, é difícil defini-lo como público ou privado. O Grameen defende a criação de um setor completamente novo - o que Yunus (2000) chama de setor privado orientado para a consciência social.

3.8 Projetos do Grameen

Yunus (2000) afirma que microcrédito levará a dar a partida nos minúsculos motores econômicos da classe rejeitada da sociedade e com isso pode preparar o terreno para projetos mais amplos.

Microfinanciados e micropoupadores podem se organizar para adquirir grandes empresas, inclusive de infra-estrutura. Isso já se fez no quadro do Grameen. Por exemplo, a GrameenPhone é uma empresa nacional de telefones celulares que atende mais de 20 milhões de usuários nas zonas urbanas e rurais de Bangladesh.

A Grameen Check é uma empresa de âmbito nacional que produz e exporta para todo o mundo algodão tecido em teares por mulheres de Bangladesh.

A Grameen Cybernet é outra mostra da criação de empresa de infra-estrutura. Ela fornece um serviço Internet para Bangladesh e leva o mercado de trabalho global para aldeias remotas.

Em Bangladesh muitas aldeias (cerca de 65%) não têm eletricidade. Por isso o Grameen criou a Grameen Shakti (Grameen Energia), que oferece energia solar nas aldeias para alimentar telefones sem fio, iluminação, funcionamento de rádios, televisões e computadores. A empresa vai implantar microempresas que serão de propriedade dos pobres e dirigidas localmente por eles.

Numa estratégia tradicional de desenvolvimento, as usinas elétricas, as empresas de telecomunicação e outras infra-estruturas pertencem aos mais ricos do país e/ou às multinacionais, e servem aos interesses particulares deles. Com base nos exemplos que Yunus (2000) nos trouxe dos projetos realizados pelo Grameen, conclui-se:

O Grameen e o microcrédito podem contribuir para o surgimento de uma concepção diferente, numa sociedade mais benevolente com os pobres. A qualidade de vida de uma sociedade não deveria se medir pelo estilo de vida dos ricos, mas daqueles que estão no ponto mais baixo da escala social (YUNUS, 2000, p.267).

Quadro 2: Uma pequena olhada nos resultados:

ANO	1993	1994	1995	1996
Renda total	33,13	59,47	57,10	57,86
Operação de empréstimo	26,39	41,16	49,39	43,89
Juros sobre depósitos fixos	4,14	6,55	4,91	10,69
Outras rendas	2,60	2,76	2,80	3,28
Gastos totais	32,89	49,91	56,72	57,39
Despesas com juros	9,68	19,80	21,13	20,22
Despesas administrativas e outras	23,21	30,11	25,59	37,17
Lucros (Milhões)	0,24	0,55	0,38	0,47

Fonte: Yunus (2000)

Tabela 4: Lucros e Prejuízos

CAPÍTULO IV – O BANCO BESC E SUA POLÍTICA DE EMPRÉSTIMO

Trataremos nesse capítulo sobre a forma que o Banco BESC trata a questão do crédito, em especial o microcrédito. Discorreremos sobre sua política de crédito aos microempreendedores e pessoas físicas consideradas abaixo da linha da pobreza. Será possível verificar em alguns pontos, os diferentes tratamentos entre microempréstimos e empréstimos tradicionais dados pelo Banco.

4.1 O Banco BESC – Um pouco de seu histórico

O Banco do Estado de Santa Catarina S.A. - BESC foi fundado em 21 de julho de 1962 e conta com uma rede de agências cobrindo todo o território catarinense e cinco capitais fora do Estado (Brasília, Curitiba, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre).

Oferece aos clientes 256 agências e 219 Postos de Atendimento Bancário, totalizando 475 pontos de atendimento.

Participando dos principais acontecimentos da vida econômico-financeira do Estado, é um Banco com característica regional, comprometido com o desenvolvimento e o apoio à economia catarinense em três categorias principais:

- Estímulo e fortalecimento das micro e pequenas empresas;

- Oferta de linhas de crédito ao funcionalismo público municipal, estadual e a empregados de empresas parceiras do Banco;
- Apoio às comunidades com vistas à valorização das suas manifestações culturais, artísticas e desportivas, em parceria com as Prefeituras Municipais.

O Banco se diferencia das demais instituições financeiras por sua presença em 98% dos municípios de Santa Catarina. Possui pontos de atendimento que são pioneiros, ou seja, estão em municípios ou localidades onde é a única instituição financeira disponível.

Importante ressaltar que em função da sua capilaridade e características de banco regional, concentra investimentos e aplicações no Estado de Santa Catarina, gerando trabalho e renda, contribuindo para a manutenção e ampliação de negócios com fornecedores e prestadores de serviços; além de sua função social, mantendo assim uma relação de estreita “intimidade com a gente catarinense” (Manual de orientações BESC, 2007, p. 6-7).

4.2 O microcrédito no Banco BESC

O Banco BESC possui uma gama de produtos e serviços para seus clientes. Dentre eles encontra-se o de Micro Finanças - Pessoa Física. É a linha destinada a atender a população de baixa renda e a microempreendedores e Pessoas Físicas detentoras de contas especiais de depósitos, ou titulares de outras contas de depósitos que, tenham saldo médio mensal inferior a R\$ 1.000,00 (mil reais) ou pessoas físicas de baixa renda.

Também existe a linha Micro Finanças - Pessoas Jurídicas e Microempreendedores. É a linha de crédito destinada a atender a população de baixa renda e a microempreendedores e pessoas jurídicas enquadradas como microempreendedores, com vistas a viabilizar empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte.

4.3 Microfinanças – Pessoa Física

4.3.2 Finalidade

Linha de crédito instituída pelo Conselho Monetário Nacional, através da Resolução nº 3.109, de 14/07/03 (anexo 1), atualmente regulamentada pela Resolução nº 3.422, de 30/11/06 (anexo 2), destinada a atender a população de baixa renda e microempreendedores.

4.3.3 Beneficiários

- 1) Pessoas físicas detentoras de contas especiais de depósitos, conforme estabelecido pela Resolução nº 3.211, de 30/06/04 (anexo 3), do BACEN, ou titulares de outras contas de depósitos que, em conjunto com as demais aplicações por elas mantidas na instituição financeira, tenham saldo médio mensal inferior a R\$ 3.000,00.
- 2) Pessoas físicas detentoras ou não de depósitos e de aplicações financeiras de pequeno valor, que se enquadrem no artigo 3º, inciso I da Lei Complementar nº 111, de 06/11/01 (anexo 4) (cuja renda per capita seja inferior a linha de pobreza, divulgada pelo Poder Executivo).
- 3) Pessoas físicas, para viabilizar empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte.

O beneficiário do crédito deverá firmar declaração por escrito (anexa ao contrato) de que:

- a) Não se encontra em curso nenhuma outra operação da espécie, bem como que não detém saldo médio mensal em conta de depósitos que, em conjunto com as demais aplicações, seja superior a R\$ 3.000,00;
- b) Não se encontra em curso nenhuma outra operação da espécie, bem como que o somatório da operação e do saldo de outras operações de crédito, não ultrapasse a R\$ 15.000,00, nos casos de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de micro e pequeno porte.

O prazo para as operações de microcrédito para pessoa física é de 06 até 12 meses.

4.3.4 Cobranças adicionais

A Taxa de Abertura de Crédito será de 2% do valor do crédito concedido quando tratar-se dos beneficiários mencionados nas referências 1) e 2) e de 4% aos beneficiários da referência 3).

O IOF – Imposto sobre Operações Financeiras – será cobrado no ato da liberação do contrato, automaticamente pelo sistema do BESC.

4.3.5 Garantias

Notas Promissórias no valor proporcional a 1,5 vezes o valor do crédito deferido, devidamente assinada pelo devedor.

Com relação à política de crédito, deverá ser obedecida aquela instituída pelo BESC, com exceção do seguinte:

- a) Consulta somente ao SPC e restrições internas, não sendo necessária a consulta ao SERASA;
- b) Só poderão ser atendidos os clientes com restrições de classificação Leve⁸;
- c) As demais exigências a respeito da política de crédito permanecem inalteradas, ou seja, deverão ser cumpridas na sua totalidade.

As contabilizações das operações acima serão efetuadas/consideradas como operação do BESC.

Para a formalização dos contratos o funcionário antes de liberar os recursos da operação deverá atentar:

- a) Se o Contrato de Empréstimo está assinado pelo devedor, pelas testemunhas e administração;
- b) Assinatura da Declaração de não possuir, em qualquer outra instituição financeira, operação nesta linha de crédito e enquadrar-se nas regras desta linha de crédito;

⁸ O Banco BESC, baseado na análise técnica dos cadastros de seus clientes, criou uma tabela que divide o nível de risco de inadimplência. Essa tabela possui seis posições: "AA", "A", "B", "C", "D" e "E", "F", "G", "H" sendo o nível "AA" o de menor risco de inadimplência e, conseqüentemente, o nível "H" o de maior risco. São concedidos empréstimos para clientes classificados nos níveis de risco "AA", "A", "B".

- c) Se há NOTA PROMISSÓRIA na proporção de 1.5 vezes do valor da operação contratada, devidamente assinada pelo devedor (Manual de Operações de Crédito, BESC, 2008, cap. V, p. 1-2).

4.4 Microfinança - Pessoas Jurídicas e Microempreendedores

4.4.1 Finalidade

Linha de crédito instituída pelo Conselho Monetário Nacional, através a Resolução nº 3.109, de 24/07/03, atualmente regulamentada pela Resolução nº 3.310, de 31/08/05 (anexo 5), destinada a atender a população de baixa renda e a microempreendedores.

4.4.2 Beneficiários

- ↯ Pessoas jurídicas classificadas como microempresas, na forma da legislação e regulamentação em vigor (microempreendedores).
- ↯ O beneficiário do crédito deverá firmar declaração por escrito (anexa ao contrato) de que não se encontra em curso nenhuma outra operação da espécie, bem como que o somatório da operação e do saldo de outras operações de crédito não ultrapassa R\$ 10.000,00.

O prazo para as operações de microfinança para pessoa jurídica é de 06 até 12 meses.

O Valor é de até R\$ 1.500,00

4.4.2 Garantias

Nota Promissória no valor bruto do contrato, devidamente assinada pelo devedor.

4.4.3 Encargos

- Juros de 2,0% am (dois por cento ao mês) + IOF.
- T AC será de 4,0% (quatro por cento) do valor do crédito concedido;

O sistema do Banco BESC realizará a cobrança das prestações automaticamente. O IOF será cobrado automaticamente pelo sistema no ato da liberação do contrato.

4.4.4 Contratação

Dar-se-á através do sistema LCG⁹, pela linha de crédito LCG 725¹⁰.

Relativamente à política de crédito, deve ser obedecida aquela instituída pelo BESC, com exceção do seguinte:

⁹ Trata-se do sistema de Linha de Crédito Geral do BESC que operara com diversos produtos tendo como gestor a Superintendência de Operações de Crédito - SUCRE.

- a) consulta somente ao SPC e restrições internas, não sendo necessária a consulta ao SERASA;
- b) só poderão ser atendidos os clientes com restrições de classificação Leve;
- c) as demais exigências a respeito da política de crédito permanecem inalteradas, ou seja, devem ser cumpridas na sua totalidade.

As operações serão contabilizadas como operação do BESC (Manual de Operações de Crédito, BESC, 2008, cap. V, p. 3-4).

4.5 Critérios básicos para concessão de crédito

4.5.1 Tipos de Clientes

- A instituição atua com clientes pessoas jurídicas e físicas, através de contratação direta ou indireta;
- Em toda operação, o financiado deve, separadamente, ter capacidade financeira de liquidar normalmente as prestações mensais devidas;
- A instituição não poderá operar com clientes pessoa físicas menores de 18 anos.

4.5.2 Canais de recepção

¹⁰ Pessoa Jurídica. Atualmente esta linha encontra-se suspensa sendo direcionadas às linhas LCG 720/730/740 – Capital de Giro para Micro, Pequena e Média Empresa.

Serão utilizados como canais de atendimento a clientes:

- Nossas agências e postos de serviço;
- Atendimento indireto através de lojistas conveniados;
- Prestadores de serviços.

4.6 Contratação das operações de crédito

4.6.1 Viabilização do Negócio

Na primeira etapa da contratação da operação, deverá ser verificado pelo responsável do atendimento ao cliente, o valor do financiamento e o prazo da operação.

Com base na tabela de cálculo do dia, prestará ao cliente, as seguintes informações:

- Valor financiado;
- Valor bruto;
- Valor das prestações mensais;
- Taxas de juros e de mora;
- Indexador (quando se tratar de financiamentos pós-fixados);
- Outros custos se houver.

O responsável pelo atendimento ao cliente deverá atentar para o que trata o Código de Defesa do Consumidor, naquilo que se aplica às instituições bancárias, bem como o Código de Defesa do Cliente Bancário, instituído pela Resolução nº 2.878, do Banco Central do Brasil.

4.6.2 Da Ficha Cadastral

A ficha cadastral (adota-se a praticada pelo BESC) será preenchida por todos os clientes e, além das informações pessoais, deverá conter necessariamente:

- ¬ Informação sobre consultas de restrições de crédito - interna e externa, ou confirmações “in loco” ou por telefone;
- ¬ Grau de comprometimento de renda;
- ¬ Referências pessoais, profissionais, bancárias e comerciais;

4.6.3 Consolidação do processo

Toda operação será amparada por contrato e nota promissória, devidamente preenchidos e assinados.

Por força de Lei, é obrigatório o preenchimento do campo “Testemunhas”.

A nota promissória deverá ser preenchida da seguinte forma:

- Data vencimento: preencher colocando a expressão “à vista”.
- Campo “valor”: preencher pelo valor bruto do contrato.

Os contratos deverão conter condições claras de direitos e deveres entre as partes, dados creditícios responsabilidades das testemunhas e garantias envolvidas.

4.7 O risco do crédito para o BESC

4.7.1 Análise e concessão

O Risco de Crédito está aliado à expectativa do recebimento do dinheiro emprestado dentro de um prazo e condições previamente estabelecidos entre as partes, no caso Banco e cliente. Portanto, o risco nada mais é do que a probabilidade de que essa expectativa não se cumpra.

Considerando essa premissa, pode-se dizer que o limite de crédito é o indicativo do valor máximo que o Banco está disposto a emprestar a um determinado cliente, com base na graduação de risco que este representa. É, portanto, o resultado sumário de toda uma avaliação que conjuga e pondera diversas variáveis de ordem objetiva e subjetiva.

Visando minimizar o nível de exposição ao Risco de Crédito, nenhuma operação poderá ser realizada no Conglomerado BESC sem a prévia avaliação do risco e da conseqüente definição do montante de limite de crédito, salvo exceções constantes no próximo item (Manual de cadastro e análise de risco, BESC, 2008, cap. VII, p. 1).

4.7.2 Exceções a regra do limite de crédito

Considerando que o limite de crédito pressupõe basicamente a avaliação da capacidade de pagamento do tomador, essa premissa torna-se sem efeito para algumas modalidades de operações que possuem características específicas e regras próprias dentro do contexto de concessão de crédito, embora não dispensem a obrigatoriedade da realização de prévia análise com vistas à definição do nível de risco do cliente. Dentre elas podemos destacar a modalidade de microcrédito que possui legislação específica (Resolução 3.109 do BACEN de 14/07/2003).

4.7.3 Classificação de risco de crédito

A provisão para devedores duvidosos tem a função de resguardar as Instituições Financeiras diante da possibilidade do não recebimento dos valores emprestados a seus clientes. Assim sendo, a avaliação de risco das carteiras de empréstimos passaram a ter enorme importância na visão dos Bancos, especialmente após a edição da Resolução 2682, uma vez que os riscos assumidos nas operações de crédito estão diretamente relacionados ao resultado dos seus balanços patrimoniais e, por conseguinte, aos seus valores de mercado (Manual de cadastro e análise de risco, Cap. VI, BESC, 2008, p. 1).

4.7.4 Metodologia para classificação de risco

O BESC possui metodologias diferenciadas de classificação de risco. Todavia, independentemente da metodologia utilizada, o sistema de provisão está parametrizado numa regra geral, cujo princípio é de que prevaleça nas operações o pior nível encontrado para um mesmo cliente. Criou-se nesse contexto, a figura do “arrasto”, que é o mecanismo de mudança do risco de uma operação, causada pela existência de outras operações com nível de risco mais elevado, do próprio cliente ou do Grupo do qual faça parte. Nesse caso, o risco a ser considerado para efeito de provisão é o maior dentre as operações. A operação de maior risco arrasta, para o seu nível de risco, as demais operações (Manual de cadastro e análise de risco, Cp. VI, BESC, 2008, p. 2).

4.8 Vedações na concessão de crédito

4.8.1 Do Banco Central – BACEN à política interna do Banco

É vedada a concessão de crédito nas seguintes situações:

- Não se realizam operações que não atendam aos princípios de seletividade, garantia, liquidez e diversificação de riscos.
- Não se renovam empréstimos com a incorporação de juros e encargos de transação anterior, ressalvados os casos de composição de créditos de difícil recuperação ou duvidosa liquidação.
- Não se concede crédito ou adiantamento sem a constituição de um título de crédito adequado, representativo da dívida.
- Não se realizam novas operações com clientes que tenham dado prejuízo ainda não ressarcido ao SFBESC.
- Não se opera com clientes sem limite de crédito, salvo nas operações de microcrédito (Manual de cadastro e análise de crédito, BESC, 2008, cap. IV, p. 1).

4.9 Visita aos clientes

4.9.1 Premissas básicas

O contato contínuo com o cliente vem se tornando cada vez mais importante para as empresas. Isso porque ninguém melhor que o cliente para dizer o que o mercado está esperando. As melhores oportunidades de negócios se traduzem nas necessidades e anseios do consumidor. Prova disso são as pesquisas de satisfação, os trabalhos de pós-venda e as campanhas de fidelização de clientes, ferramentas muito utilizadas para garantir a penetração e consolidação de marcas no mercado.

Entretanto, o contato contínuo com o cliente vai muito além do aspecto negocial, principalmente para as Instituições Financeiras, para as quais o estabelecimento de um relacionamento próximo se constitui numa estratégia vital, não só para a fidelização dos clientes e prospecção de negócios, mas para a mitigação de riscos e prevenção de fraudes.

É através do contato regular e periódico com o cliente que a agência consegue oferecer linhas de crédito adequadas ao perfil e à capacidade de pagamento dos tomadores, mensurar e controlar os riscos e níveis de inadimplência, bem como prevenir indícios de lavagem de dinheiro.

As visitas devem ser realizadas, preferencialmente, por empregados do BESC com nível gerencial, podendo estes ser acompanhados por empregados não comissionados. O número de empregados que acompanharão a visita ficará a critério de cada agência, sendo definido de acordo com o porte e a necessidade do cliente.

O gerente responsável pela visita poderá solicitar, se julgar necessário, o acompanhamento de um técnico da Superintendência de Risco de Crédito - SURIC.

Além da visita in loco, os clientes também serão contatados periodicamente por meio de telefone ou correspondência física (Manual de cadastro e análise de risco, BESC, 2008, cap. IX p. 1).

4.9.2 Obrigatoriedade da visita

As visitas deverão ser realizadas, no mínimo, duas vezes ao ano, nos seguintes casos:

- Pessoas jurídicas que tenham responsabilidade acima de R\$ 50 mil;
- Pessoas jurídicas que tenham responsabilidade superior a R\$ 500 mil;
- Pessoas físicas com aplicações financeiras superiores a R\$ 500 mil;
- Pessoas jurídicas com aplicações financeiras superiores a R\$ 1 milhão.

As visitas deverão ser realizadas, no mínimo, uma vez ao ano, nos seguintes casos:

- Pessoas jurídicas com responsabilidade entre R\$ 50 mil e R\$ 500 mil;
- Pessoas físicas com aplicações financeiras entre R\$ 100 mil e R\$ 500 mil;
- Pessoas físicas com Limite de Crédito superior a R\$ 15 mil;
- Pessoas físicas indicadas como Politicamente Expostas;
- Pessoas jurídicas com aplicações financeiras superiores a R\$ 300 mil;
- Pessoas físicas e jurídicas indicadas pela Superintendência Adjunta de Prevenção à Lavagem de Dinheiro - SAPRE.

As visitas deverão ser realizadas sem aviso prévio, nos casos em que os clientes possuam responsabilidade acima de R\$ 50 mil e que tenham, pelo menos, uma das seguintes características:

- Baixa repentina na pulverização e/ou liquidez dos recebíveis (concentração superior a 20% num mesmo sacado ou emitente, ou liquidez abaixo de 75%);
- Sacados/emitentes que apresentem concentração de recebíveis em atividade comercial divergente da atividade do cedente;
- Mais de três alterações na composição societária ou atividade da empresa nos últimos 12 meses;
- Aumentos ou reduções no faturamento médio mensal, dentro dos últimos 12 meses, que representem acréscimo ou redução superior a 200% em relação ao último valor médio informado.

As visitas deverão ser realizadas no momento da abertura da conta, nos seguintes casos:

- As pessoas jurídicas recém constituídas (até 06 meses);
- As pessoas jurídicas com faturamento superior a R\$ 10,4 milhões / ano;
- As pessoas jurídicas com atividades comerciais ligadas à exportação e/ou importação de produtos.

Se o cliente se enquadrar em mais de uma condição, prevalecerá a regra mais conservadora, ou seja, a que exigir um maior número de visitas (Manual de cadastro e análise de risco, BESC, 2008, cap. IX p. 2-3).

CAPÍTULO V – GRAMEEN VERSOS BESC

Como já colocado, a intenção nesse trabalho é verificar de que forma o BESC vem atuando no sentido de atender à recomendação do BACEN e principalmente como está gerindo as linhas de microcrédito e, conseqüentemente, como está sendo atendida a população usuária desse tipo de financiamento. Para tanto, tomamos como referência a experiência de Yunus com seu Banco Grameen.

O Banco Grameen revolucionou o sistema de crédito através do microcrédito. Apesar de contrariar as teorias tradicionais, seu sistema tornou-se um sucesso. Hoje o Banco trabalha com juros de mercado que garante o funcionamento das agências, devido, principalmente, a sua baixíssima inadimplência. Suas garantias, nada convencionais, baseiam-se principalmente na palavra de um grupo de tomadores de empréstimo de que irão honrar seus compromissos com o Banco.

Isso é possível porque o são criados vários mecanismos que servem de suporte para as pessoas manterem-se firmes em seus projetos e assim manter seus pagamentos em dia. A forma de pagamento é adequada aos tomadores e não aos emprestadores. O interesse aqui não é garantir o recebimento do empréstimo realizado, mas sim dar condições para que o tomador possa realizar empréstimos novos e gradativamente maiores. Não é um simples empréstimo. É, além disso, uma forma de treinamento, de preparação para a administração desses recursos.

Um dos pilares do Banco Grameen são seus agentes financeiros. São os colaboradores do banco. Na maior parte do tempo trabalham em campo, com o povo e para o povo, verificando e analisando suas necessidades, pois na maioria das vezes os funcionários e/ou estagiários são da própria comunidade em que o Banco se instala. Dessa forma, além da intimidade, os agentes têm um grande interesse em promover mudança na

vida dos tomadores de empréstimo, auxiliando-os no que for preciso e possível. Os agentes sabem que contribuir com o sucesso de quem toma empréstimos no Grameen é afastá-lo cada vez mais da pobreza e, conseqüentemente, contribuir com o desenvolvimento de sua região.

Verifica-se a formação de uma consciência social responsável, onde cada indivíduo deve cumprir com suas obrigações para promover um bem maior a toda sua comunidade.

O Grameen procura liberar seus empréstimos para os mais pobres entre os pobres, promovendo assim, não só mudanças econômicas, mas também mudanças sociais. Procura dar oportunidade para as classes desfavorecidas e marginalizadas, dando igualdade de oportunidades e contribuindo para eliminação de preconceitos.

Diante de uma catástrofe, em que um tomador de empréstimo fica impossibilitado de pagar suas dívidas, a postura do Banco é em ceder, o mais rápido possível, um novo empréstimo, dando a esse indivíduo novas ferramentas para recuperar suas perdas.

Apesar de defender objetivos sociais o Grameen é a favor da redução de intervencionismo estatal ao mínimo. Ele apóia o mercado livre e preconiza a criação de empresas. O Grameen defende a criação de um terceiro setor, – nem público, nem privado – o setor privado orientado para a consciência social.

Yunus, e seus seguidores - colaboradores com o banco Grameen – através dos empréstimos cedidos em todos esses anos concluíram que, de maneira geral, o maior causador da pobreza é, o fato de o pobre não ter acesso ao crédito. Verificou-se que toda pessoa, por mais simples e/ou pobre que seja, já possui uma autoformação garantida por suas atividades cotidianas. Basicamente o que ela precisa para mudar totalmente sua vida é acesso ao capital.

Assim como o Grameen, o BESC tem como um de seus pilares o apoio ao desenvolvimento das comunidades menos favorecidas. Também, em um de seus alicerces, está o apoio às micro e pequenas empresas, promovendo o fortalecimento das mesmas.

O BESC está presente em todos os municípios de Santa Catarina, sendo o banco que se matem mais próximo dos catarinenses, em termos de estrutura física.

Porém, apesar de ter como base o apoio ao desenvolvimento regional, o Banco BESC, não se apresenta – na prática – como uma instituição provedora de desenvolvimento responsável e sustentável para os menos favorecidos, nos termos do Banco Grameen. Apesar sua capilaridade destacada, o BESC não mantém uma relação de proximidade com seus tomadores de empréstimos, principalmente microempréstimos.

Não existe no BESC trabalho de campo. Não existe agente financeiro. Todos os funcionários e/ou estagiários tem sua função exercida na agência. Raramente há visitas aos tomadores de empréstimos. E essa, quando acontece, é destinada aos clientes que possuem empréstimos de grande valor e/ou quando o risco do não recebimento desses valores é alto.

O atendimento às pessoas de baixa renda ou até mesmo abaixo da linha de pobreza, pelo Banco BESC, é realizado hoje, por determinação do Banco Central Brasileiro, por sua obrigatoriedade. Caso contrário, provavelmente, não o faria.

Percebe-se que o BESC apesar de ter todas as condições para realização de um trabalho concreto de combate a pobreza, de desenvolvimento regional, nos termos de Yunus, (por se tratar de um Banco Público, presente em todos os municípios, com estrutura disponível, funcionários, na grande maioria, originários da região em que trabalha, entres outros fatores, condiciona o BESC como um excelente agente de fomento) ele não o faz. É evidente a incoerência entre os princípios do Banco – quando da criação – e sua política de crédito hoje.

Sua política de crédito é puramente comercial. Seu foco está na diminuição do risco e aumento de rentabilidade, negligenciando a necessidade de acompanhamento e auxílio à aplicação dos recursos tomados na condição de microfinanças. Ao contrário, o que se percebe é o afastamento do banco em relação a tomadores de empréstimos classificados como microcrédito. Seu principal interesse está nas garantias dadas pelo cliente. Não há a preocupação – em nenhum momento – de que o empréstimo cedido garanta ao seu tomador um melhoramento em sua situação sócio-econômica. Se esse tomador vier a faltar com o pagamento de seus empréstimos - mesmo que por motivos alheios a sua vontade – sua relação com o banco será seriamente afetada.

É interessante destacar que quanto maior o risco de inadimplência de uma linha de crédito maior são os juros cobrados pelo BESC. Se a inadimplência já é alta com uma

determinada taxa de juros, qual o sentido de aumentar essa taxa? Vê-se aqui mais uma clara demonstração de exclusão dos menos favorecidos economicamente.

E latente a falta de interesse em atender a classe menos favorecida. Sua política de crédito contradiz seus princípios quando da sua criação. O Banco BESC hoje nega suas raízes de fomento atuando como um banco puramente comercial.

Como últimas considerações, verifica-se que a diferença central entre os bancos Grameen e BESC está no tratamento ideológico dado ao microcrédito por cada uma das instituições.

O Grameen vê no microcrédito uma alternativa para a eliminação da pobreza. Acredita que através da organização social, o microcrédito possibilite desenvolver modelos sócio-econômicos e atuar até mesmo na área de infra-estrutura. Já o BESC vê o microcrédito simplesmente como um produto, uma linha de crédito pouco atraente, e com isso abandona seu princípio de apoio ao desenvolvimento regional sustentável e com responsabilidade do Estado catarinense.

Fica a sugestão para trabalhos futuros que demonstrem de que maneira o Banco BESC poderia, através do microcrédito, promover o desenvolvimento regional no Estado de Santa Catarina, tomando como base as experiências de sucesso vividas por Yunus com o Banco Grameen, desenvolvendo a economia local e garantindo lucros reais plausíveis.

REFERÊNCIAS

ALVES, Sergio Darcy; SOARES, Marden. **Microfinanças: democratização do crédito no Brasil – Atuação do Banco Central**. 3 ed. Brasília: Banco Central do Brasil, 2005.

BARONE, Francisco Marcelo, et al. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: comunidade solidária, 2002. 65 p. Disponível em:
<<http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>> Acesso em: 23 out de 2007.

BANCO CENTRAL DO BRASIL – Busca de normativos. **Resolução**. Apresenta resoluções do Banco Central Brasileiro. Disponível em:
<<https://www3.bcb.gov.br/normativo/prepararPesquisa.do?method=prepararPesquisa>>. Acesso em 03 jan 2008.

BANCO CENTRAL SOBRE MICROCRÉDITO, 6. 2007, Porto Alegre: BCB, 2007. 112 p.

BRASIL. Banco Central do Brasil. **Microfinanças: O papel do Banco Central e a Importância do Cooperativismo de Crédito**. SOARES, Marden Marques; SOBRINHO, Abelardo Duante. Brasília: BCB, 2007. 170 p.

BRASIL. Banco Central do Brasil. **Cooperativismo de Crédito: História da evolução normativa no Brasil**. PINHEIRO, Marcos Antonio Henriques. 5 ed. Brasília: BCB, 2007. 94 p.

BRASIL. Banco do Estado de Santa Catarina. **Manual de operações de crédito**. BESC: 2008. 160 p.

BRASIL. Banco do Estado de Santa Catarina. Relatório Econômico, Social e Ambiental. Florianópolis: Primeiro Plano, 2008. 58 p.

CUIABANCO – Banco do Povo Cuiabano. **Microcrédito**. Disponível em: <http://www.smtdet.com.br/cuiaba_cred.asp> Acesso em: 09 set 2007.

DANTAS, Valdi. **A tecnologia do microcrédito produtivo e orientado**. Brasília: 2005. 7p. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pnmpo/tecnologia_do_mcpo_fomatado.pdf>

FONTES, Adriana, et al. **Prêmio Itaú: Apoio ao Empreendedor: diagnóstico das instituições de microcrédito no Brasil**. São Paulo: Petrópolis, 2006.

FONTES, Ângela Mesquita. **Expansão do setor de microfinanças no Brasil**. Rio de Janeiro: Fundação Ford, 2003.

GERANEGÓCIO – O portal do Pequeno Negócio. **Microcrédito**. Disponível em: <<http://www.geranegocio.com.br/html/geral/microcredito/mcred.html>> Acesso em 09 set 2007.

Manual de orientações BESC. Ano II – Ed. 2 – Florianópolis, junho de 2005. 40 p.

MEZZERA, Jaime; GUIMARÃES, Ivan. **Crédito para pequenos empreendimentos no Brasil**. Brasília: Secretaria Internacional do Trabalho, 2003. 146 p.

MICROCRÉDITO. Brasília: SEBRAE, 2005. 58 p.

NICHTER, Simeon; GOLDMARK, Lara; FIORI, Anita. **Entendo as microfinanças no mercado brasileiro**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

PARENTE, Silvana. **O mercado financeiro e a população de baixa renda**. Fortaleza: Cepal/DFID, 2003.

SPITZ, André; PEITER, Gleyse. **A questão social e as saídas para a pobreza**. Rio de Janeiro: Editora Oficina Social, 2002. Disponível em: <http://www.coepbrasil.org.br/portal/publico/apresentarConteudoMestre.aspx?TIPO_ID=1>

YUNUS, Muhammad; JOLIS, Alan. **O banqueiro dos pobres**. 1. ed. São Paulo: Ática, 2006. 343 p.

ANEXOS

Anexo 1 – Resolução número 3.109 - BACEN

RESOLUCAO 3.109

Dispõe acerca da realização de operações de microfinanças destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores.

O BANCO CENTRAL DO BRASIL, na forma do art. 9º da Lei 4.595, de 31 de dezembro de 1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão extraordinária realizada em 24 de julho de 2003, tendo em vista o disposto na Medida Provisória 122, de 25 de junho de 2003,

R E S O L V E U:

Art. 1º Estabelecer que os bancos múltiplos com carteira comercial, os bancos comerciais, a Caixa Econômica Federal, bem como as cooperativas de crédito de pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores e as cooperativas de crédito de livre admissão de associados, devem observar as seguintes condições na realização de operações de microfinanças destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, de que trata a Medida Provisória 122, de 25 de junho de 2003:

I - o valor das operações deve corresponder a, no mínimo, 2% (dois por cento) dos saldos dos depósitos à vista captados pela instituição, observado que nos meses de agosto e setembro de 2003 o percentual mínimo é de 1% (um por cento);

II - as taxas de juros efetivas não podem exceder 2% a.m. (dois por cento ao mês);

III - o valor do crédito não pode ser superior a:

a) R\$500,00 (quinhentos reais), quando se tratar das

pessoas físicas referidas no art. 2º, incisos I e III;

b) R\$1.000,00 (mil reais), quando se tratar de microempreendedores referidos no art. 2º, inciso II;

IV - o prazo da operação não pode ser inferior a 120 dias;

V - o valor da taxa de abertura de crédito não pode ultrapassar os seguintes percentuais do valor do crédito concedido:

a) 2% (dois por cento), no caso das operações referidas na alínea "a" do inciso III;

b) 4% (quatro por cento), para as operações de que trata a alínea "b" do inciso III.

§ 1º São admitidos:

I - excepcionalmente, a contratação de operações em prazo menor do que o previsto no inciso IV, desde que a taxa de abertura de crédito seja cobrada proporcionalmente ao prazo;

II - o pagamento parcelado das operações.

§ 2º A verificação do cumprimento da exigibilidade de aplicações será efetivada no quinto dia útil do mês de agosto de cada ano, com base nas médias diárias da exigibilidade e dos saldos das aplicações do período anual de 1. de agosto a 31 de julho imediatamente anterior.

§ 3º A primeira verificação deverá ocorrer no mês de agosto de 2004.

Art. 2º Para efeito do disposto nesta resolução, as operações de crédito referidas no art. 1º somente podem ser realizadas com:

I - pessoas físicas, detentoras de contas especiais de depósitos criadas pela Resolução 3.104, de 25 de junho de 2003, ou titulares de outras contas de depósitos que, em conjunto com as demais aplicações por elas mantidas na instituição financeira, tenham saldo médio mensal inferior a R\$1.000,00 (mil reais);

II - pessoas físicas ou jurídicas que preencham as condições para contratar operações com sociedades de crédito ao microempreendedor, nos termos do art. 2º da Resolução 2.874, de 26 de julho de 2001;

III - pessoas físicas de baixa renda, detentoras ou não de depósitos e de aplicações financeiras de pequeno valor, que se enquadrem no art. 3º, inciso I, da Lei Complementar 111, de 6 de julho de 2001.

Parágrafo único. O beneficiário do crédito deve firmar declaração por escrito ou por meio de assinatura eletrônica informando:

I - no caso de pessoas físicas referidas nos incisos I e III, que não se encontra em curso nenhuma outra operação da espécie, bem como que não detém saldo médio mensal em conta de depósitos que,

em conjunto com as demais aplicações, seja superior a R\$1.000,00 (mil reais);

II - no caso de pessoas físicas e jurídicas referidas no inciso II, que não se encontra em curso nenhuma outra operação da espécie, bem como que o somatório da operação e do saldo de outras operações de crédito, não ultrapassa R\$10.000,00 (dez mil reais).

Art. 3º Para o cumprimento das exigibilidades das aplicações de que trata esta resolução, serão considerados:

I - os recursos repassados para outras instituições financeiras, inclusive para sociedades de crédito ao microempreendedor, para aplicação obrigatória nas operações de crédito de que trata o art. 1º, por meio de depósito interfinanceiro vinculado a operações de microfinanças (DIM), observadas as disposições da Resolução 1.647, de 18 de outubro de 1989, e regulamentação complementar;

II - os créditos oriundos de operações de adiantamentos, empréstimos e financiamentos que atendam às condições estabelecidas nos arts. 1º e 2º, adquiridos de:

a) outras instituições financeiras, inclusive de sociedades de crédito ao microempreendedor;

b) Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, constituídas de acordo com a Lei 9.790, de 23 de março de 1999, que desenvolvam atividades de crédito destinadas a microempreendedores;

c) organizações não governamentais cujos estatutos prevejam a realização de operações de microcrédito.

§ 1º Compete à instituição depositária dos recursos de que trata o inciso I a comprovação da aplicação dos recursos captados.

§ 2º As operações vencidas podem ser computadas para o cumprimento da exigibilidade, observados os seguintes percentuais:

I - 100% (cem por cento) no primeiro ano após o vencimento;

II - 50% (cinquenta por cento) no segundo ano.

Art. 4º As cooperativas de crédito de pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores e as cooperativas de crédito de livre admissão de associados devem cumprir a exigibilidade de que trata o art. 1º após um ano de efetivo funcionamento.

Art. 5º Na contratação das operações de crédito de que trata esta resolução podem ser adotados procedimentos simplificados para confecção de ficha cadastral e elaboração de contratos, não se aplicando as vedações contidas no item IX da Resolução 1.559, de 22 de dezembro de 1988, relativamente à exigência de título de crédito.

Art. 6º Fica o Banco Central do Brasil autorizado a:

I - dispor sobre os prazos e negociabilidade dos DIM, de que trata o art. 3º;

II - adotar as medidas e a baixar as normas julgadas necessárias à execução do disposto nesta resolução.

Art. 7º Esta resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 24 de julho de 2003.

Henrique de Campos Meirelles
Presidente

Anexo 2 – Resolução numero 3.422 - BACEN

RESOLUCAO 3.422

Dispõe acerca da realização de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores.

O BANCO CENTRAL DO BRASIL, na forma do art. 9º da Lei 4.595, de 31 de dezembro de 1964, torna público que o CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL, em sessão realizada em 30 de novembro de 2006, tendo em vista o disposto nas Leis 10.735, de 11 de setembro de 2003, e 11.110, de 25 de abril de 2005, e no Decreto 5.288, de 29 de novembro de 2004,

R E S O L V E U:

Art. 1º Os bancos múltiplos com carteira comercial, os bancos comerciais e a Caixa Econômica Federal devem manter aplicados em operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, valor correspondente a, no mínimo, 2% (dois por cento) dos saldos dos depósitos à vista captados pela instituição.

Parágrafo único. Não são considerados no cálculo da exigibilidade:

I - os depósitos à vista captados por instituições financeiras públicas federais e estaduais:

a) dos respectivos governos; e

b) de autarquias e de sociedades de economia mista de cujos capitais participem majoritariamente os respectivos governos;

II - os depósitos à vista captados pelas instituições financeiras públicas estaduais titulados por entidades públicas municipais da respectiva unidade federativa.

Art. 2º Para efeito do disposto nesta resolução, consideram-se operações de microcrédito aquelas realizadas com:

I - pessoas físicas:

a) detentoras de contas especiais de depósitos de que trata a Resolução 3.211, de 30 de junho de 2004;

b) titulares de outras contas de depósitos que, em conjunto com as demais aplicações por elas mantidas na instituição financeira, tenham saldo médio mensal inferior a R\$3.000,00 (três mil reais);

II - pessoas físicas, para viabilizar empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, e com pessoas jurídicas classificadas como microempresas na forma da legislação e regulamentação em vigor;

III - pessoas físicas de baixa renda, detentoras ou não de depósitos e de aplicações financeiras de pequeno valor, que se enquadrem no art. 3º, inciso I, da Lei Complementar 111, de 6 de julho de 2001;

IV - pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, cuja renda anual bruta não ultrapasse o valor estabelecido pelo art. 3º do Decreto 5.288, de 29 de novembro de 2004, ou por outra norma que o altere ou substitua.

Parágrafo único. O beneficiário do crédito deve firmar

declaração por escrito ou por meio de assinatura eletrônica informando:

I - no caso de pessoas físicas referidas no inciso I, alínea "a", que não se encontra em curso nenhuma outra operação da espécie;

II - no caso de pessoas físicas referidas nos incisos I, alínea "b", e III, que não se encontra em curso nenhuma outra operação da espécie, bem como que não detém saldo médio mensal em conta de depósitos que, em conjunto com as demais aplicações, seja superior a R\$3.000,00 (três mil reais);

III - no caso de pessoas físicas e jurídicas referidas nos incisos II e IV, que não se encontra em curso nenhuma outra operação da espécie, bem como que o somatório da operação e do saldo de outras operações de crédito, não ultrapassa R\$15.000,00 (quinze mil reais), excetuando-se desse limite as operações de crédito habitacional.

Art. 3º As operações de microcrédito devem observar ainda as seguintes condições, vedada a cobrança de quaisquer outras taxas ou despesas:

I - as taxas de juros efetivas não podem exceder:

a) 2% a.m. (dois por cento ao mês); e

b) 4% a.m. (quatro por cento ao mês) nas operações de microcrédito produtivo orientado concedidas em conformidade com o art. 4º;

II - o valor do crédito não pode ser superior a:

a) R\$1.000,00 (mil reais), quando se tratar das pessoas físicas referidas no art. 2º, incisos I e III;

b) R\$3.000,00 (três mil reais), quando se tratar de microempreendedores referidos no art. 2º, inciso II;

c) R\$10.000,00 (dez mil reais), quando se tratar de microcrédito produtivo orientado concedido em conformidade com o art.

4º;

III - o prazo da operação não pode ser inferior a 120 dias;

IV - o valor da taxa de abertura de crédito não pode ultrapassar os seguintes percentuais do valor do crédito concedido:

a) até 2% (dois por cento), quando se tratar de pessoas físicas referidas no art. 2º, incisos I e III;

b) até 4% (quatro por cento), quando se tratar de pessoas físicas ou jurídicas referidas no art. 2º, inciso II;

c) até 3% (três por cento) quando se tratar de operações de microcrédito produtivo orientado, concedidas em conformidade com o art. 4º.

§ 1º São admitidos:

I - excepcionalmente, a contratação de operações em prazo menor do que o previsto no inciso III do caput, caso em que os limites para as taxas de abertura de crédito estabelecidos no inciso IV ficam reduzidos na mesma proporção;

II - o pagamento parcelado das operações.

§ 2º Constitui-se garantia nas operações de microcrédito qualquer garantia aceita pelas instituições financeiras, inclusive aval solidário em grupo com, no mínimo, três participantes, alienação fiduciária e fiança.

Art. 4º Incluem-se no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPPO, instituído pela Lei 11.110, de 25 de abril de 2005, as operações de microcrédito concedidas nas seguintes condições, cumulativamente:

I - pelos bancos múltiplos com carteira comercial, bancos comerciais, Caixa Econômica Federal, que possuam estrutura própria para o desenvolvimento dessas operações, e pelas instituições de microcrédito produtivo orientado, definidas na Lei 11.110, de 2005,

assim compreendidas as:

- a) cooperativas singulares de crédito;
- b) agências de fomento;
- c) sociedades de crédito ao microempreendedor;

d) Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, constituídas de acordo com a Lei 9.790, de 23 de março de 1999, que desenvolvam atividades de crédito destinadas a microempreendedores;

II - destinadas ao financiamento de bens, serviços e capital de giro, essenciais ao empreendimento, incluindo a taxa de abertura de crédito, para o atendimento das necessidades financeiras dos empreendedores mencionados no art. 2º, inciso IV;

III - utilize metodologia baseada no relacionamento direto com o empreendedor, no local onde executada a atividade econômica, devendo ser levado em consideração ainda:

a) o atendimento ao tomador final dos recursos deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento;

b) o contato com o tomador final dos recursos deve ser mantido durante o período do contrato, para acompanhamento e orientação, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica;

c) o valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com esse e em consonância com o previsto nesta resolução.

§ 1º As instituições referidas no inciso I, para operarem no PNMPO, devem habilitar-se perante o Ministério do Trabalho e Emprego, mediante cadastro, termo de compromisso e plano de trabalho,

discriminando a metodologia de microcrédito produtivo orientado a ser utilizada, a forma de acompanhamento dos financiamentos, com os respectivos instrumentos a serem utilizados, e os índices de desempenho.

§ 2º Os bancos de desenvolvimento, as agências de fomento, os bancos cooperativos e as cooperativas centrais de crédito podem atuar na intermediação de recursos entre as instituições financeiras e as instituições de microcrédito produtivo orientado desde que habilitadas pelo Ministério do Trabalho e Emprego, com cadastro e termo de compromisso.

§ 3º As operações de microcrédito produtivo orientado podem ainda ser realizadas pelas instituições de microcrédito produtivo orientado referidas no inciso I, mediante contrato de prestação de serviços, em nome das instituições financeiras sujeitas à exigibilidade de que trata o art. 1º.

Art. 5º Para o cumprimento da exigibilidade de aplicações de que trata o art. 1º, serão considerados:

I - os recursos repassados para outras instituições financeiras, por meio de depósito interfinanceiro vinculado a operações de microfinanças (DIM), exclusivamente para aplicações em operações de microcrédito, observadas as disposições da Resolução 3.399, de 29 de agosto de 2006, e regulamentação complementar;

II - os créditos oriundos de operações de adiantamentos, empréstimos e financiamentos que atendam às condições estabelecidas nesta resolução, adquiridos de:

a) outras instituições financeiras;

b) organizações da sociedade civil de interesse público;

c) organizações não governamentais cujos estatutos prevejam a realização de operações de microcrédito;

d) entidades, fundos ou programas voltados para o microcrédito.

§ 1º Compete à instituição depositária dos recursos de que trata o inciso I a comprovação da aplicação dos valores captados, sob pena de recolhimento dos recursos não aplicados ao Banco Central do Brasil, nos termos previstos no art. 6º, parágrafo único.

§ 2º Nas operações de microcrédito produtivo orientado, adquiridas na forma prevista no inciso II, permanece com a entidade cedente a responsabilidade pela prestação dos serviços mencionados no art. 4º, inciso III, inerentes a essas operações.

§ 3º A verificação, a qualquer tempo, do não atendimento das condições para caracterização de operação, própria ou adquirida de terceiros, como de microcrédito produtivo orientado implicará sua desclassificação para fins do cumprimento da exigibilidade de aplicações em operações de microcrédito, devendo ser retificadas de imediato as informações remetidas ao Banco Central do Brasil a esse respeito.

§ 4º As operações vencidas e não pagas podem ser computadas para o cumprimento da exigibilidade, observados os seguintes percentuais:

I - 100% (cem por cento) no primeiro ano após o vencimento;

II - 50% (cinquenta por cento) no segundo ano.

Art. 6º Para a verificação do cumprimento da exigibilidade de aplicações em operações de microcrédito, efetuada mensalmente no dia 20 de cada mês ou no primeiro dia útil subsequente, quando o dia 20 for dia não útil, devem ser consideradas:

I - a exigibilidade de aplicações, que corresponde à média dos valores resultantes da aplicação dos percentuais mínimos exigidos sobre os saldos diários dos depósitos à vista nos doze meses anteriores ao mês imediatamente anterior ao mês em que estiver sendo realizada a verificação;

II - a média dos saldos diários das operações elegíveis nos doze meses imediatamente anteriores ao mês em que estiver sendo

realizada a verificação.

Parágrafo único. O valor da deficiência de aplicações em relação ao exigível, se houver, deverá ser recolhido ao Banco Central do Brasil, na forma por ele estabelecida, em moeda corrente, permanecendo indisponível até a data de verificação do cumprimento da exigibilidade no mês seguinte.

Art. 7º Na contratação das operações de microcrédito de que trata esta resolução podem ser adotados procedimentos simplificados para confecção de ficha cadastral e elaboração de contratos, não se aplicando a vedação contida no item IX da Resolução 1.559, de 22 de dezembro de 1988, com a redação dada pela Resolução 3.258, de 28 de janeiro de 2005, relativamente à exigência de título adequado representativo da dívida.

Art. 8º Fica o Banco Central do Brasil autorizado a:

I - dispor sobre os prazos e negociabilidade dos DIM, de que trata o art. 5º;

II - adotar as medidas e baixar as normas julgadas necessárias à execução do disposto nesta resolução;

III - requisitar informações acerca das operações de que trata esta resolução.

Art. 9º Esta resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 10. Fica revogada a Resolução 3.310, de 31 de agosto de 2005, passando a base regulamentar e as citações à referida norma, constantes de normativos editados pelo Banco Central do Brasil, a ter como referência esta resolução.

São Paulo, 30 de novembro de 2006.

Henrique de Campos Meirelles
Presidente

Anexo 3 – Resolução 3.211 – BACEN

RESOLUCAO 3.211

Altera e consolida as normas que dispõem sobre a abertura, manutenção e movimentação de contas especiais de depósitos à vista e de depósitos de poupança.

O BANCO CENTRAL DO BRASIL, na forma do art. 9º da Lei 4.595, de 31 de dezembro de 1964, torna público que o CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL, em sessão realizada em 30 de junho de 2004, com base nos arts. 3º, inciso V, e 4º, incisos VIII e IX, da referida lei, e tendo em vista o disposto no art. 64 da Lei 8.383, de 30 de dezembro de 1991,

R E S O L V E U:

Art. 1º Alterar e consolidar, nos termos desta resolução, as normas que dispõem sobre a abertura, manutenção e movimentação de contas especiais de depósitos à vista em bancos múltiplos com carteira comercial, em bancos comerciais e na Caixa Econômica Federal.

§ 1º As contas de depósitos de que trata este artigo:

I - somente podem ser abertas para pessoas físicas e mantidas na modalidade de conta individual, vedados:

a) o fornecimento de talonários de cheques para a respectiva movimentação;

b) a sua manutenção concomitante com outra conta de depósitos à vista de mesma titularidade, na própria instituição financeira ou em outra;

II - não podem ter saldo superior, a qualquer tempo, a R\$1.000,00 (mil reais), nem somatório dos depósitos efetuados em cada mês superior a esse mesmo valor, exceto no caso de o correntista ser beneficiário de operação de crédito nos termos da

Resolução 3.109, de 24 de julho de 2003, e alterações posteriores, hipótese em que os limites ficam ampliados pelo mesmo valor do crédito concedido;

III - devem ter os recursos sacados apenas por meio de cartão magnético ou mediante utilização de outro meio eletrônico, admitido, em caráter excepcional, o uso de cheque avulso ou de recibo emitido no ato da solicitação de saque.

§ 2º Os contratos de abertura das contas de depósitos de que trata este artigo devem conter cláusula prevendo que:

I - na hipótese de o saldo ou o somatório dos depósitos exceder o correspondente valor referido no § 1º, inciso II, mais de duas vezes dentro de cada período de um ano, contado da data da abertura da conta, a mesma será bloqueada pela instituição financeira para verificação do motivo da ocorrência;

II - no caso de as contas de depósitos de que trata este artigo registrarem saldo, a qualquer tempo, ou somatório dos depósitos, em determinado mês, superior a R\$3.000,00 (três mil reais), a conta deverá ser bloqueada pela instituição financeira para verificação do motivo da ocorrência, independentemente do disposto no inciso I.

§ 3º A instituição financeira pode reativar contas de depósitos bloqueadas nos termos do § 2º somente uma vez, observado que, na hipótese da segunda ocorrência de bloqueio da conta, a mesma deverá ser encerrada ou convertida em conta de depósitos sujeita às disposições da Resolução 2.025, de 24 de novembro de 1993, com as modificações introduzidas pelas Resoluções 2.747, de 28 de junho de 2000, e 2.953, de 25 de abril de 2002, e normas complementares.

§ 4º São considerados depósitos nas contas de que trata este artigo todos os créditos nela efetuados, independentemente de origem, natureza, finalidade ou forma de efetivação.

Art. 2º Para a abertura das contas de depósitos de que trata o art. 1º, é obrigatória a identificação do proponente, mediante preenchimento de ficha-proposta contendo, no mínimo, as seguintes informações:

I - qualificação do proponente: nome completo, filiação, nacionalidade, data e local de nascimento, documento de identificação (tipo, número, data de emissão e órgão expedidor) e número de inscrição no Cadastro de Pessoas Físicas - CPF, observado que referidas informações devem ser conferidas à vista de documentação competente;

II - dados complementares do proponente: sexo, estado civil, nome do cônjuge, se casado e profissão;

III - endereço residencial;

IV - data da abertura da conta e respectivo número;

V - assinatura do depositante.

§ 1º A execução dos procedimentos previstos neste artigo pode ser atribuída a correspondentes contratados nos termos da

Resolução 3.110, de 31 de julho de 2003, com as modificações introduzidas pela Resolução 3.156, de 17 de dezembro de 2003, e normas complementares.

§ 2º É proibida a abertura de conta de depósitos sob nome abreviado ou de qualquer forma alterado, inclusive mediante supressão de parte ou partes do nome do depositante.

§ 3º Para efeito da comprovação da inscrição do proponente no CPF, admite-se a apresentação de documento impresso diretamente da página da Secretaria da Receita Federal do Ministério da Fazenda na Internet.

Art. 3º A ficha-proposta relativa às contas de depósitos de que trata o art. 1º deve conter, ainda, cláusulas tratando, entre outros, dos seguintes assuntos:

I - declaração de inexistência de outra conta de depósitos à vista de titularidade do depositante na própria instituição financeira ou em outra;

II - obrigatoriedade de comunicação, devidamente formalizada pelo depositante, sobre qualquer alteração nos dados cadastrais e nos documentos referidos no art. 2º, inciso I, bem como acerca de eventual abertura de outra conta de depósitos à vista;

III - procedimentos a serem observados com vistas ao encerramento da conta de depósitos por iniciativa de qualquer das partes, inclusive na hipótese de abertura de outra conta de depósitos à vista, devendo ser incluída na ficha-proposta as seguintes disposições mínimas:

a) comunicação prévia, por escrito, da intenção de rescindir o contrato;

b) prazo para adoção das providências relacionadas à rescisão do contrato;

c) expedição de aviso da instituição financeira ao correntista, com a data do efetivo encerramento da conta.

Parágrafo único. A instituição financeira deve manter registro da ocorrência relativa ao encerramento da conta.

Art. 4º Admite-se a abertura das contas de depósitos de que trata o art. 1º:

I - a partir de informações constantes de arquivos disponibilizados por órgãos públicos para efeito de pagamento de benefícios sociais instituídos por decisão governamental;

II - com a identificação provisória do proponente, mediante a apresentação tão-somente do respectivo Número de Identificação Social - NIS, de que trata o art. 2º, caput, do Decreto 3.877, de 24 de julho de 2001.

§ 1º Para efeito da utilização da faculdade prevista no caput, inciso I, os arquivos disponibilizados devem conter, no mínimo, as informações referidas no art. 2º, inciso I.

§ 2º Por ocasião da abertura de contas de depósitos mediante a utilização da faculdade prevista no caput, inciso II, fica dispensado o atendimento das formalidades relacionadas à identificação do proponente, nos termos do art. 2º, observada a necessidade de cumprimento daquelas disposições no prazo máximo de seis meses.

§ 3º A instituição financeira deve, no decorrer do prazo referido no § 2º, providenciar a identificação do correntista, bem como encerrar as contas de depósitos cujos titulares não tenham sido devidamente identificados quando do término daquele prazo.

Art. 5º A ficha-proposta referida nos arts. 2º e 3º pode ser microfilmada, observadas as condições estabelecidas na regulamentação em vigor.

Art. 6º A instituição financeira deve encerrar contas de depósitos de que trata o art. 1º em relação às quais verificar irregularidades nas informações prestadas, julgadas de natureza grave, comunicando as ocorrências da espécie, de imediato, ao Banco Central do Brasil.

Art. 7º É vedada às instituições referidas no art. 1º a cobrança de remuneração pela abertura e pela manutenção das contas de depósitos de que trata aquele artigo, exceto nas hipóteses de:

I - realização de mais de quatro saques de recursos por mês;

II - fornecimento de mais de quatro extratos por mês;

III - realização de mais de quatro depósitos por mês, não considerado para esse efeito o crédito concedido nos termos da Resolução 3.109, de 2003, e alterações posteriores;

IV - fornecimento de folha de cheque avulso ou de recibo destinado à realização de saque de recursos, conforme admitido no art. 1º, § 1º, inciso III.

Art. 8º Fica admitida a abertura de contas de depósitos de poupança mediante a adoção das disposições contidas nesta resolução, observadas as demais condições estabelecidas na legislação e na regulamentação em vigor relativamente a essas contas.

Parágrafo único. É vedada a cobrança de remuneração pela abertura e pela manutenção das contas de depósitos de que trata este artigo, exceto nas hipóteses previstas na Resolução 2.303, de 25 de julho de 1996, com as modificações introduzidas pela Resolução 2.747, de 2000.

Art. 9º Fica o Banco Central do Brasil autorizado a alterar os valores referidos no art. 1º, §§ 1º, inciso II, e 3º.

Art. 10. Esta resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 11. Ficam revogadas as Resoluções 3.104, de 25 de junho de 2003, e 3.113, de 31 de julho de 2003, passando as citações a essas normas, constantes de outros normativos editados pelo Banco Central do Brasil, a ter como referência esta resolução.

Brasília, 30 de junho de 2004.

Henrique de Campos Meirelles
Presidente

Anexo 4 – Lei Complementar nº 111



Presidência da República Subchefia para Assuntos Jurídicos

LEI COMPLEMENTAR Nº 111, DE 6 DE JULHO DE 2001

Dispõe sobre o Fundo de Combate e Erradicação da Pobreza, na forma prevista nos artigos 79, 80 e 81 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei Complementar:

Art. 1º O Fundo de Combate e Erradicação da Pobreza, criado pelo art. 79 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias – ADCT, para vigorar até o ano de 2010, tem como objetivo viabilizar a todos os brasileiros o acesso a níveis dignos de subsistência e seus recursos serão aplicados em ações suplementares de nutrição, habitação, saúde, educação, reforço de renda familiar e outros programas de relevante interesse social, voltados para a melhoria da qualidade de vida.

§ 1º É vedada a utilização dos recursos do Fundo para remuneração de pessoal e encargos sociais.

§ 2º O percentual máximo do Fundo a ser destinado às despesas administrativas será definido a cada ano pelo Poder Executivo.

Art. 2º Constituem receitas do Fundo:

I – a parcela do produto da arrecadação correspondente a um adicional de oito centésimos por cento, aplicável de 18 de junho de 2000 a 17 de junho de 2002, na alíquota da contribuição social de que trata o art. 75 do ADCT;

II – a parcela do produto da arrecadação correspondente a um adicional de cinco pontos percentuais na alíquota do Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI, ou do imposto que vier a substituí-lo, incidente sobre produtos supérfluos e aplicável até a extinção do Fundo;

III – o produto da arrecadação do imposto de que trata o inciso VII do art. 153 da Constituição;

IV – os rendimentos do Fundo previsto no art. 81 do ADCT;

V – dotações orçamentárias, conforme definido no § 1º do art. 81 do ADCT;

VI – doações, de qualquer natureza, de pessoas físicas ou jurídicas do País ou do exterior;

VII – outras receitas ou dotações orçamentárias que lhe vierem a ser destinadas.

Parágrafo único. Aos recursos integrantes do Fundo não se aplica o disposto no art. 159 e no inciso IV do art. 167 da Constituição, assim como qualquer desvinculação de recursos orçamentários.

Art. 3º Os recursos do Fundo serão direcionados a ações que tenham como alvo:

I – famílias cuja renda *per capita* seja inferior à linha de pobreza, assim como indivíduos em igual situação de renda;

II – as populações de municípios e localidades urbanas ou rurais, isoladas ou integrantes de regiões metropolitanas, que apresentem condições de vida desfavoráveis.

§ 1º O atendimento às famílias e indivíduos de que trata o inciso I será feito, prioritariamente, por meio de programas de reforço de renda, nas modalidades "Bolsa Escola", para as famílias que têm filhos com idade entre seis e quinze anos, e "Bolsa Alimentação", àquelas com filhos em idade de zero a seis anos e indivíduos que perderam os vínculos familiares.

§ 2º A linha de pobreza ou conceito que venha a substituí-lo, assim como os municípios que apresentem condições de vida desfavoráveis, serão definidos e divulgados, pelo Poder Executivo, a cada ano.

Art. 4º Fica instituído o Conselho Consultivo e de Acompanhamento do Fundo de Combate e Erradicação da Pobreza, cujos membros serão designados pelo Presidente da República, com a atribuição de opinar sobre as políticas, diretrizes e prioridades do Fundo e acompanhar a aplicação dos seus recursos.

Parágrafo único. Ato do Poder Executivo regulamentará a composição e o funcionamento do Conselho de que trata este artigo, assegurada a representação da sociedade civil.

Art. 5º Compete ao órgão gestor do Fundo, a ser designado pelo Presidente da República:

I – coordenar a formulação das políticas e diretrizes gerais que orientarão as aplicações do Fundo;

II – selecionar programas e ações a serem financiados com recursos do Fundo;

III – coordenar, em articulação com os órgãos responsáveis pela execução dos programas e das ações financiados pelo Fundo, a elaboração das propostas orçamentárias a serem encaminhadas ao órgão central do Sistema de Planejamento Federal e de Orçamento, para inclusão no projeto de lei orçamentária anual, bem como em suas alterações;

IV – acompanhar os resultados da execução dos programas e das ações financiados com recursos do Fundo;

V – prestar apoio técnico-administrativo para o funcionamento do Conselho Consultivo de que trata o art. 4º; e

VI – dar publicidade, com periodicidade estabelecida, dos critérios de alocação e de uso dos recursos do Fundo.

Art. 6º Regulamento definirá as ações integradas de acompanhamento ou controle a serem exercidas pelo Conselho Consultivo, pelo órgão gestor e pelos órgãos responsáveis pela execução dos programas e das ações financiados pelo Fundo, sem prejuízo das competências dos órgãos de controle interno e externo.

Parágrafo único. Os órgãos responsáveis pela execução dos programas e das ações financiados pelo Fundo deverão apresentar ao órgão gestor relatórios periódicos de acompanhamento físico e financeiro dos recursos aplicados.

Art. 7º No exercício de 2001, o Fundo de Combate e Erradicação da Pobreza poderá destinar, excepcionalmente, até dez por cento dos recursos para o financiamento de ações voltadas ao atendimento da população de baixa renda residente em municípios atingidos por calamidades naturais e do Programa de Distribuição de Alimentos – PRODEA, sem prejuízo do financiamento dos demais programas.

Art. 8º Constituirá também receita do Fundo a arrecadação decorrente do disposto no inciso I do art. 2º, no período compreendido entre 19 de março de 2001 e o início da vigência desta Lei Complementar, que será integralmente repassada ao Fundo entre 19 de junho e 31 de dezembro de 2002, acrescida do percentual de remuneração aplicável aos recursos da Conta Única do Tesouro Nacional junto ao Banco Central do Brasil, calculado no período entre o ingresso da receita e seu repasse ao Fundo.

Art. 9º Esta Lei Complementar entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 6 de julho de 2001; 180º da Independência e 113º da República.

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO

Pedro Malan

Paulo Renato Souza

José Serra

Martus Tavares

Roberto Brant

Anexo 5 – Resolução nº 3310 – BACEN

RESOLUCAO 3.310

Dispõe acerca da realização de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores.

O BANCO CENTRAL DO BRASIL, na forma do art. 9º da Lei 4.595, de 31 de dezembro de 1964, torna público que o Conselho Monetário Nacional, em sessão realizada em 31 de agosto de 2005, tendo em vista o disposto nas Leis 10.735, de 11 de setembro de 2003, e 11.110, de 25 de abril de 2005, e no Decreto 5.288, de 29 de novembro de 2004,

R E S O L V E U:

Art. 1º Estabelecer que os bancos múltiplos com carteira comercial, os bancos comerciais e a Caixa Econômica Federal devem manter aplicados em operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, valor correspondente a, no mínimo, 2% (dois por cento) dos saldos dos depósitos à vista captados pela instituição.

Parágrafo único. Não são considerados no cálculo da exigibilidade:

I - os depósitos à vista captados por instituições financeiras públicas federais e estaduais:

a) dos respectivos governos; e

b) de autarquias e de sociedades de economia mista de cujos capitais participem majoritariamente os respectivos governos;

II - os depósitos à vista captados pelas instituições financeiras públicas estaduais titulados por entidades públicas municipais da respectiva unidade federativa.

Art. 2º Para efeito do disposto nesta resolução, consideram-se operações de microcrédito aquelas realizadas com:

I - pessoas físicas, detentoras de contas especiais de depósitos de que trata a Resolução 3.211, de 30 de junho de 2004, ou titulares de outras contas de depósitos que, em conjunto com as demais aplicações por elas mantidas na instituição financeira, tenham saldo médio mensal inferior a R\$1.000,00 (mil reais);

II - pessoas físicas, para viabilizar empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, e com pessoas jurídicas classificadas como microempresas na forma da legislação e regulamentação em vigor;

III - pessoas físicas de baixa renda, detentoras ou não de depósitos e de aplicações financeiras de pequeno valor, que se enquadrem no art. 3º, inciso I, da Lei Complementar 111, de 6 de julho de 2001;

IV - pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, com renda anual bruta de até R\$60.000,00 (sessenta mil reais).

Parágrafo único. O beneficiário do crédito deve firmar declaração por escrito ou por meio de assinatura eletrônica informando:

I - no caso de pessoas físicas referidas nos incisos I e III, que não se encontra em curso nenhuma outra operação da espécie, bem como que não detém saldo médio mensal em conta de depósitos que, em conjunto com as demais aplicações, seja superior a R\$1.000,00 (mil reais);

II - no caso de pessoas físicas e jurídicas referidas no inciso II, que não se encontra em curso nenhuma outra operação da espécie, bem como que o somatório da operação e do saldo de outras operações de crédito, não ultrapassa R\$10.000,00 (dez mil reais).

Art. 3º As operações de microcrédito devem observar ainda as seguintes condições, vedada a cobrança de quaisquer outras taxas ou despesas:

I - as taxas de juros efetivas não podem exceder:

a) 2% a.m. (dois por cento ao mês); e

b) 4% a.m. (quatro por cento ao mês) nas operações de microcrédito produtivo orientado concedidas em conformidade com o art. 4º;

II - o valor do crédito não pode ser superior a:

a) R\$600,00 (seiscentos reais), quando se tratar das pessoas físicas referidas no art. 2º, incisos I e III;

b) R\$1.500,00 (mil e quinhentos reais), quando se tratar de microempreendedores referidos no art. 2º, inciso II;

c) R\$5.000,00 (cinco mil reais), quando se tratar de microcrédito produtivo orientado concedido em conformidade com o art. 4º;

III - o prazo da operação não pode ser inferior a 120 dias;

IV - o valor da taxa de abertura de crédito não pode ultrapassar os seguintes percentuais do valor do crédito concedido:

a) até 2% (dois por cento), quando se tratar de pessoas físicas referidas no art. 2º, incisos I e III;

b) até 4% (quatro por cento), quando se tratar de pessoas físicas ou jurídicas referidas no art. 2º, inciso II;

c) até 1% (um por cento) nas operações até 30 dias, até 2% (dois por cento) de 31 a 119 dias e até 3% (três por cento) nas de prazo igual ou superior a 120 dias, quando se tratar de operações de microcrédito produtivo orientado, concedidas em conformidade com o art. 4º.

§ 1º São admitidos:

I - excepcionalmente, a contratação de operações em prazo menor do que o previsto no inciso III, desde que as taxas de abertura de crédito de que trata o inciso IV, alíneas "a" e "b", sejam cobradas proporcionalmente ao prazo;

II - o pagamento parcelado das operações.

§ 2º Constitui-se garantia nas operações de microcrédito uma das seguintes alternativas:

I - aval solidário em grupo com, no mínimo, três participantes;

II - alienação fiduciária;

III - fiança;

IV - outras garantias aceitas pelas instituições financeiras.

§ 3º Faculta-se a contratação das operações referidas no caput, inciso II, alínea "c", no valor de até R\$10.000,00 (dez mil reais), desde que limitadas a 20% (vinte por cento) do total, na forma a ser definida pelo Banco Central do Brasil.

Art. 4º Incluem-se no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO, instituído pela Lei 11.110, de

25 de abril de 2005, as operações de microcrédito concedidas nas seguintes condições, cumulativamente:

I - pelos bancos múltiplos com carteira comercial, bancos comerciais, Caixa Econômica Federal, que possuam estrutura própria para o desenvolvimento dessas operações, e pelas instituições de microcrédito produtivo orientado, definidas na Lei 11.110, de 2005, assim compreendidas as:

- a) cooperativas singulares de crédito;
- b) agências de fomento;
- c) sociedades de crédito ao microempreendedor;
- d) organizações da sociedade civil de interesse público;

II - destinadas ao financiamento de bens, serviços e capital de giro, essenciais ao empreendimento, incluindo a taxa de abertura de crédito, para o atendimento das necessidades financeiras dos empreendedores mencionados no art. 2º, inciso IV;

III - utilize metodologia baseada no relacionamento direto com o empreendedor, no local onde executada a atividade econômica, devendo ser levado em consideração ainda:

a) o atendimento ao tomador final dos recursos deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento;

b) o contato com o tomador final dos recursos deve ser mantido durante o período do contrato, para acompanhamento e orientação, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica;

c) o valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com esse e em

consonância com o previsto nesta resolução.

§ 1º As instituições referidas no inciso I, para operarem no PNMPO, devem habilitar-se perante o Ministério do Trabalho e Emprego, mediante cadastro, termo de compromisso e plano de trabalho, discriminando a metodologia de microcrédito produtivo orientado a ser utilizada, a forma de acompanhamento dos financiamentos, com os respectivos instrumentos a serem utilizados, e os índices de desempenho.

§ 2º Os bancos de desenvolvimento, as agências de fomento, os bancos cooperativos e as cooperativas centrais de crédito podem atuar na intermediação de recursos entre as instituições financeiras e as instituições de microcrédito produtivo orientado desde que habilitadas pelo Ministério do Trabalho e Emprego, com cadastro e termo de compromisso.

§ 3º As operações de microcrédito produtivo orientado podem ainda ser realizadas pelas instituições de microcrédito produtivo orientado referidas no inciso I, mediante contrato de prestação de serviços, em nome das instituições financeiras sujeitas à exigibilidade de que trata o art. 1º.

Art. 5º Para o cumprimento da exigibilidade de aplicações de que trata o art. 1º, serão considerados:

I - os recursos repassados para outras instituições financeiras, por meio de depósito interfinanceiro vinculado a operações de microfinanças (DIM), exclusivamente para aplicações em operações de microcrédito, observadas as disposições da Resolução 1.647, de 18 de outubro de 1989, e regulamentação complementar;

II - os créditos oriundos de operações de adiantamentos, empréstimos e financiamentos que atendam às condições estabelecidas nesta resolução, adquiridos de:

a) outras instituições financeiras;

b) Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, constituídas de acordo com a Lei 9.790, de 23 de março de 1999, que

desenvolvam atividades de crédito destinadas a microempreendedores;

c) organizações não governamentais cujos estatutos prevejam a realização de operações de microcrédito;

d) entidades, fundos ou programas voltados para o microcrédito.

§ 1º Compete à instituição depositária dos recursos de que trata o inciso I a comprovação da aplicação dos valores captados, sob pena de recolhimento dos recursos não aplicados ao Banco Central do Brasil, nos termos previstos no art. 6º, parágrafo único.

§ 2º Nas operações de microcrédito produtivo orientado, adquiridas na forma prevista no inciso II, permanece com a entidade cedente a responsabilidade pela prestação dos serviços mencionados no art. 4º, inciso III, inerentes a essas operações.

§ 3º A verificação, a qualquer tempo, do não atendimento das condições para caracterização de operação, própria ou adquirida de terceiros, como de microcrédito produtivo orientado implicará sua desclassificação para fins do cumprimento da exigibilidade de aplicações em operações de microcrédito, devendo ser retificadas de imediato as informações remetidas ao Banco Central do Brasil a respeito.

§ 4º As operações vencidas e não pagas podem ser computadas para o cumprimento da exigibilidade, observados os seguintes percentuais:

I - 100% (cem por cento) no primeiro ano após o vencimento;

II - 50% (cinquenta por cento) no segundo ano.

Art. 6º Para a verificação do cumprimento da exigibilidade de aplicações em operações de microcrédito, efetuada mensalmente no dia 20 de cada mês ou no primeiro dia útil subsequente, quando o dia 20 for dia não útil, devem ser consideradas:

I - a exigibilidade de aplicações, que corresponde à média

dos valores resultantes da aplicação dos percentuais mínimos exigidos sobre os saldos diários dos depósitos à vista nos doze meses anteriores ao mês imediatamente anterior ao mês em que estiver sendo realizada a verificação;

II - a média dos saldos diários das operações elegíveis nos doze meses imediatamente anteriores ao mês em que estiver sendo realizada a verificação.

Parágrafo único. O valor da deficiência de aplicações em relação ao exigível, se houver, deverá ser recolhido ao Banco Central do Brasil, na forma por ele estabelecida, em moeda corrente, permanecendo indisponível até a data de verificação do cumprimento da exigibilidade no mês seguinte.

Art. 7º Na contratação das operações de microcrédito de que trata esta resolução podem ser adotados procedimentos simplificados para confecção de ficha cadastral e elaboração de contratos, não se aplicando a vedação contida no item IX da Resolução 1.559, de 22 de dezembro de 1988, com a redação dada pela Resolução 3.258, de 28 de janeiro de 2005, relativamente à exigência de título adequado representativo da dívida.

Art. 8º Fica o Banco Central do Brasil autorizado a:

I - dispor sobre os prazos e negociabilidade dos DIM, de que trata o art. 5º;

II - adotar as medidas e baixar as normas julgadas necessárias à execução do disposto nesta resolução;

III - requisitar informações acerca das operações de que trata esta resolução.

Art. 9º Esta resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 10. Ficam revogadas as Resoluções 3.109, de 24 de julho de 2003, 3.212, de 30 de junho de 2004, 3.220, de 29 de julho de 2004, e 3.229, de 26 de agosto de 2004, passando a base

regulamentar e as citações às referidas normas, constantes de normativos editados pelo Banco Central do Brasil, a ter como referência esta resolução.

Brasília, 31 de agosto de 2005.

Henrique de Campos Meirelles

Presidente