



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO SUDOESTE DA BAHIA – UESB
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – DCSA
COLEGIADO DO CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS – CCE**

TATIANA TELES BARBOSA

**UMA ANÁLISE DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E DA SUSTENTABILIDADE
FINANCEIRA DO BANCO DO POVO DE VITÓRIA DA CONQUISTA – BAHIA NO
PERÍODO DE 2000 A 2009**

**VITÓRIA DA CONQUISTA – BAHIA
SETEMBRO DE 2011**

TATIANA TELES BARBOSA

**UMA ANÁLISE DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E DA SUSTENTABILIDADE
FINANCEIRA DO BANCO DO POVO DE VITÓRIA DA CONQUISTA – BAHIA NO
PERÍODO DE 2000 A 2009**

Monografia apresentada ao Colegiado do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia, como requisito parcial para aprovação na disciplina Monografia II e obtenção do Título de Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Me. Rondinaldo Silva das Almas

**VITÓRIA DA CONQUISTA - BAHIA
SETEMBRO DE 2011**

TATIANA TELES BARBOSA

**UMA ANÁLISE DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E DA SUSTENTABILIDADE
FINANCEIRA DO BANCO DO POVO DE VITÓRIA DA CONQUISTA – BAHIA NO
PERÍODO DE 2000 A 2009**

TERMO DE APROVAÇÃO

Monografia aprovada em 07 de Novembro de 2011, à seguinte Banca Examinadora:

Prof. Me. Rondinaldo Silva das Almas (CCE/UESB)
Orientador

Prof. Me. Carlos Moisés Oliveira Chaves (CCE/UESB)
Examinador

Prof. Me. Darci Rodrigues Alves (CCE/UESB)
Examinador

AGRADECIMENTOS

A Deus, por estar sempre presente em minha vida.

A toda a minha família, em especial, a minha avó Anatalia, por sempre me apoiar.

A meu esposo Diego, que contribuiu desde o início da elaboração do trabalho, com orientações e palavras de incentivo.

Ao meu orientador, Prof. Me. Rondinaldo Silva das Almas, que dedicou seu tempo e conhecimento na construção deste trabalho.

Aos meus colegas de curso, Joadelson Ledo, Lidiane Roseno, Marcio Patez, Paloma Gardênia e Tabta Malta, pelo apoio e companhia durante o curso.

A equipe do Banco do Povo de Vitória da Conquista, principalmente o Diretor Executivo Hermes Bomfim Filho e os coordenadores, Filadelfo Bastos e Patrícia Rangel, por disponibilizar o acesso a documentações necessárias e a esclarecimentos adicionais.

RESUMO

O objetivo desta Monografia foi avaliar a influência dos custos de transação sobre os índices de sustentabilidade financeira do Banco do Povo de Vitória da Conquista. O Banco do Povo é uma instituição que concede microcrédito produtivo e orientado aos pequenos empreendedores de modo a promover geração de renda, emprego e inclusão social. A demonstração do índice de sustentabilidade financeira é importante para averiguar o desempenho financeiro da instituição e garantir a continuidade de suas atividades para o público. A metodologia utilizada para se obter as informações necessárias à pesquisa foi a investigação bibliográfica e documental, bem como a realização de levantamento quantitativo de dados. Usando como referencial, principalmente, os trabalhos de autores como Coase (1937), Williamson (1985), e Fachini (2005), o trabalho concluiu que, através da análise do cálculo dos custos de transação e dos indicadores de sustentabilidade financeira, o Banco do Povo conseguiu alcançar a sustentabilidade operacional a partir do segundo ano de funcionamento. No entanto, a sustentabilidade financeira foi alcançada apenas nos anos de 2001 e de 2009. Durante os anos que o estudo cobriu, pôde-se observar que a coordenação das atividades conduziu para a sustentabilidade devido à constante elevação das rendas sobre os empréstimos. Portanto, devido a este fato, deduz-se que a sustentabilidade financeira continuará sendo mantida e garantirá a continuidade do microcrédito a seus clientes.

Palavras-chave: Custos de Transação. Sustentabilidade Financeira. Banco do Povo de Vitória da Conquista.

ABSTRACT

The purpose of this monograph was to evaluate the influence of transaction costs on the financial sustainability indexes the People's Bank of Vitória da Conquista. The People's Bank is a microfinance institution that provides production-oriented to small entrepreneurs in order to promote income generation, employment and social inclusion. The demonstration of the index of financial sustainability is important to ascertain the financial performance of the institution and ensure the continuity of its activities to the public. The methodology used to obtain the information necessary for the research was the research literature and public documents, as well as the realization of quantitative survey data. Using as a reference, especially the works of authors such as Coase (1937), Williamson (1985), and Fachini (2005), the paper concluded that, by examining the calculation of transaction costs and financial sustainability indicators, the Bank People's achieved operational sustainability in the second year of operation. However, financial sustainability has been achieved only in 2001 and 2009. During the year the study covered, it was observed that the coordination of activities led to sustainability due to the constant rise in incomes on loans. So due to this fact, it appears that the financial sustainability will continue to be maintained and ensure the continuity of the microfinance clients.

Keywords: Transaction Costs. Financial Sustainability. People's Bank of Vitória da Conquista.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Conceitos de microfinanças, microcrédito e MPO.....	33
Figura 2 – O triângulo do microcrédito.....	33
Figura 3 – Percentual de instituições por formato jurídico no Brasil em 2002.....	39
Figura 4 – Mapa da Localização do Município de Vitória da Conquista - BA.....	48
Figura 5 – Participação dos setores da economia no PIB – Vitória da Conquista.....	49
Figura 6 – Relação entre receita operacional e renda sobre empréstimos do Banco do Povo de Vitória da Conquista do período de 2000 a 2009.....	60

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Níveis de Especificidade dos Ativos.....	25
Quadro 2 – Indicadores de Sustentabilidade.....	43
Quadro 3 – Custos de Transação contabilizados no processo de empréstimos.....	46

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Controle da Carteira de Crédito	56
Tabela 2 – Resultado dos Custos de Transação do Banco do Povo de Vitória da Conquista do período de 2000 a 2009.....	57
Tabela 3 – Indicadores de Sustentabilidade do Banco do Povo de Vitória da Conquista do período de 2000 a 2009.....	59

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	11
1 A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO.....	14
1.1 A Economia Institucionalista.....	14
1.2 A Teoria dos Custos de Transação.....	17
1.3 Fatores Determinantes dos Custos de Transação.....	20
1.3.1 Pressupostos Comportamentais.....	20
1.3.1.1 Racionalidade Limitada.....	20
1.3.1.2 Oportunismo.....	22
1.3.2 Características das Transações	22
1.3.2.1 Frequência.....	23
1.3.2.2 Incerteza.....	24
1.3.2.3 Especificidade dos Ativos.....	24
1.4 A Natureza dos Contratos.....	26
2 CRÉDITO E MICROCRÉDITO: ASPECTOS ESTRUTURAIS.....	28
2.1 Crédito e sua Importância.....	28
2.1.1 Fronteira Financeira.....	30
2.2 Microcrédito.....	31
2.2.1 Definição e Características do Microcrédito.....	31
2.2.2 Microcrédito no Mundo.....	34
2.2.3 A Estrutura Institucional de Programas de Microcrédito no Brasil.....	36
2.2.4 Microcrédito no Brasil.....	39
2.3 Sustentabilidade Financeira.....	42
2.3.1 Subsídios.....	44
2.3.2 Custos de Transação.....	46
3 CUSTOS DE TRANSAÇÃO NO BANCO DO POVO.....	48
3.1 O Município de Vitória da Conquista.....	48
3.1.1 Descrição e Aspectos Econômicos.....	48
3.2 Banco do Povo de Vitória da Conquista.....	51
3.2.1 Breve Histórico do Banco do Povo.....	51

3.2.2 Características do Microcrédito.....	53
3.3 Resultados e Discussão.....	56
3.3.1 Subsídios e Custos de Transação.....	57
3.3.2 Indicadores de Sustentabilidade.....	58
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	61
REFERÊNCIAS.....	63
ANEXO A – Demonstração dos Resultados dos Exercícios do Banco do Povo do Período de 2000 a 2009.....	67
ANEXO B – Cálculo dos Custos de Transação.....	73

INTRODUÇÃO

Vitória da Conquista é um município baiano localizado a 527 quilômetros da capital Salvador e tem se destacado nos anos mais recentes por conta de sua rápida expansão no setor terciário de sua economia. Diante desta realidade, os agentes econômicos do município e da região circunvizinha têm utilizado com maior frequência os serviços de instituições financeiras, principalmente na obtenção de crédito para financiar seus investimentos.

A liberação do crédito pelas instituições financeiras nem sempre atende a todos os demandantes de financiamento. Isto ocorre principalmente no caso de microempreendedores que não possuem os requisitos necessários para comprovar a garantia do pagamento de seus empréstimos.

Para minimizar este impasse, é importante a existência de instituições de microcrédito atuantes no município, visto que estas primam pelo desenvolvimento econômico e social dos microempreendedores e atendem às demandas de crédito de modo menos burocrático, ou seja, de maneira mais acessível às pessoas excluídas do sistema financeiro tradicional.

A Instituição Comunitária de Crédito Conquista Solidária, conhecida como Banco do Povo, possui sede em Vitória da Conquista e tem como missão conceder microcrédito produtivo e orientado aos pequenos empreendedores de modo a promover geração de renda, emprego e inclusão social. Porém, embora as instituições de microcrédito visem, em geral, minimizar a burocracia nos empréstimos a seus clientes, existe da parte do credor uma determinada cautela em se calcular os custos inerentes à operação, afinal, ao emprestar para os mais pobres, as instituições incorrem em custos excessivos.

Dentre os custos operacionais do Banco do Povo podem ser identificados os custos de transação. Estes podem ocorrer durante o esboço de um acordo ou quando existirem problemas para execução dos contratos firmados entre o banco e seus clientes, ou seja, não são custos facilmente definidos como a compra de material ou como o pagamento de salários. Logo, os custos de transação exigem um método de cálculo específico que será tratado no decorrer deste trabalho.

Os altos custos de transação que ocorrem no microcrédito podem impedir sua sustentabilidade financeira no longo prazo. Os clientes da instituição Banco do Povo renovam seus empréstimos periodicamente e, por isso, a sustentabilidade financeira do banco é essencial para que o crédito continue sendo oferecido.

Devido ao desuso do cálculo dos custos de transação por parte do Banco do Povo

desde sua fundação, surge a necessidade de avaliar a seguinte questão: de que modo os custos de transação do Banco do Povo influenciam em sua sustentabilidade financeira?

A hipótese trabalhada é a de que as instituições de microcrédito possuem altos custos de transação e este fato tende a dificultar que o banco estudado atinja sua sustentabilidade financeira.

Este trabalho, portanto, tem como objetivo geral avaliar a influência dos custos de transação sobre os índices de sustentabilidade financeira do Banco do Povo de Vitória da Conquista. E como objetivos específicos, o trabalho se propõe a calcular os custos de transação do Banco do Povo; analisar os indicadores de sustentabilidade financeira para averiguar o desempenho financeiro da instituição; e calcular a quantidade de subsídio recebida pelo Banco do Povo desde sua abertura.

A metodologia utilizada para se obter as informações necessárias à pesquisa foi a investigação bibliográfica e documental, bem como a realização de levantamento quantitativo de dados obtidos através dos contratos e Demonstrações de Resultado de Exercício (DRE's) do Banco do Povo, durante o período de 2000 a 2009.

No referencial teórico, foram utilizadas, principalmente, as obras de autores como Coase (1937), que desenvolveu a teoria da firma, questionando sobre a origem do crescimento da firma e cuja abordagem propõe que elas cresceram enquanto que os custos de transação de produzir internamente sejam menores que recorrer ao mercado; Williamson (1985), que tratou de assuntos como o crescimento vertical das organizações, apresentou o conceito de “oportunismo” e “racionalidade limitada” e difundiu o termo “custo de transação”; e Fachini (2005), com sua abordagem sobre a sustentabilidade financeira e os custos de transação.

Além desta introdução, o trabalho é composto por mais três capítulos. O primeiro refere-se às características gerais da Economia Institucionalista e dos Custos de Transação, apresentando sua origem e evolução.

O segundo capítulo trata da importância do crédito, além de definir e apresentar as características e situação do microcrédito do mundo e no Brasil. Descreve ainda o conceito de sustentabilidade financeira e de subsídios e, por fim, apresenta a metodologia do cálculo dos custos de transação.

No terceiro capítulo, consta uma breve descrição e os aspectos econômicos do município de Vitória da Conquista. Logo após, é abordada a origem e as características do microcrédito do Banco do Povo. Além disso, são apresentados os resultados e a interpretação do cálculo dos custos de transação, dos subsídios e dos indicadores de sustentabilidade.

Por fim, são descritas as considerações finais, apontando os resultados dos dados colhidos na instituição. Além disso, foram indicadas sugestões para a redução dos custos de transação do banco, contribuindo assim para o aumento do índice de sustentabilidade financeira e da continuidade dos serviços prestados pelo Banco do Povo a seu público alvo.

1 A ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

1.1 A Economia Institucionalista

Nas últimas décadas, as inovações tecnológicas desencadearam inovações organizacionais buscando capacitá-las para acompanhar e estimular esse processo. Estas mudanças despertaram o interesse pelo estudo das instituições que podem ser divididos em dois períodos, a saber: o velho institucionalismo e a nova economia das instituições.

O primeiro pode ser caracterizado pela escola institucional que obteve destaque no período entre guerras. Em 1919, a expressão “economia institucional” foi apresentada pela primeira vez no artigo para a Conferência da Associação Econômica Americana, pelo economista Walton Hale Hamilton, um dos principais promotores do institucionalismo americano. A formação do pensamento desta escola pode ser atribuída aos trabalhos de John Commons, Thorstein B. Veblen e Wesley Michel. Suas idéias tiveram grande repercussão e “ameaçou tornar-se a corrente dominante do pensamento econômico americano” (BLAUG, 1999, p. 124).

Neste institucionalismo, conhecido atualmente como “velho” institucionalismo, as características básicas são a psicologia dos instintos e a filosofia pragmática. Desta forma, segundo Hodgson (1998) acreditava-se, erroneamente, que o institucionalismo era essencialmente anti-teórico e descritivo. Esta escola apresentava um caráter interdisciplinar, buscando contribuições da psicologia, sociologia, antropologia, sem tentar elaborar uma teoria geral ou um modelo específico, como enfatiza Souza (2002, p. 24):

O “velho” institucionalismo não tenta construir uma teoria geral, ampla e universal (esse, aliás, é um aspecto reconhecido tanto pelos seus defensores como seus críticos); em vez dos modelos teóricos genéricos, de indivíduos racionais e imutáveis nas suas preferências (semelhantes a *robots*), o institucionalismo se baseia em pesquisas psicológicas, sociológicas, antropológicas e outras, sobre como as pessoas se comportam na realidade. A partir daí, desenvolve análises específicas e variadas de fenômenos específicos.

Em contraposição aos argumentos de Hodgson, Coase (1984, *apud* ZYLBERSZTAJN, 1995) afirma que o institucionalismo era apenas uma massa de material descritivo esperando uma teoria, negando, portanto, qualquer relação de antecedência teórica entre o institucionalismo tradicional e a nova economia das instituições. Nesta mesma linha de pensamento, Williamson (1993, *apud* ZYLBERSZTAJN, 1995) considera o institucionalismo tradicional um enfoque meramente descritivo, historicamente específico e não cumulativo.

Segundo Hamilton (1932, *apud* SOUZA, 2002), as instituições são uma forma de pensamento ou de ação de alguns em prevalência e permanência, que é incorporado nos hábitos de um grupo ou aos costumes de um povo. No “velho” institucionalismo, o conceito de hábito tem um papel fundamental na definição de instituição. Essa importância ocorre, pois de acordo com a psicologia pragmática, as ações são coordenadas pelo instinto, hábito e julgamento. Os hábitos devem ser formados desde os instintos, e esses formam parte de nossas estruturas cognitivas, enquanto que o julgamento deriva dos instintos e hábitos. Na visão do “velho” institucionalista, o conceito de hábito está ligado fundamentalmente ao surgimento de instituições, que impõem forma e coerência à ação individual através, parcialmente, da produção contínua e da reprodução de hábitos de pensamento e ação (SOUZA, 2002). Pode-se observar esta característica na definição de instituições para Veblen (1909, *apud* BARCELLOS e CONCEIÇÃO, 2010, p. 3) que

[...] definiu instituição como hábitos estabelecidos pelo pensamento comum do ser humano que se tornam instituições quando rotinizados por uma sociedade. Veblen fez referência ao instinto humano, tanto construtivo como destrutivo, onde os traços do comportamento estavam inter-relacionados. Instituições são “settled habits of thought common to the generality of men”; então o comportamento humano é formado a partir de instintos, e também cooperação à formação dos mesmos.

Desta forma, as instituições provêm a infra-estrutura que regulamenta o comportamento dos indivíduos. No entanto, sua característica não se restringe as regulamentações, pois os indivíduos incorporam seus comportamentos, como modo de agir e pensar a essas. A relação entre instituições e o indivíduo social interagem em um fluxo contínuo. Para Conceição (2002, *apud* BARCELLOS e CONCEIÇÃO, 2010), o conceito de instituição em Veblen (1909) pode ser resumido como um conjunto de normas, valores e regras e sua evolução.

Para Commons (1934, *apud* BARCELLOS e CONCEIÇÃO, 2010), o conceito de instituições constitui-se em uma ação coletiva, que controla, liberta e expande a ação individual. Seu conceito não evolutivo distancia-se do apresentado por Veblen (1909), mas possui em comum a importância apresentada pelo hábito para o surgimento das instituições.

Após a Segunda Guerra Mundial, as idéias desenvolvidas pelo “velho” institucionalismo foram atualizadas pelas idéias dos economistas da Escola Neoclássica. Este fato ocorreu devido a um conjunto de mudanças nas ciências sociais do período de 1910-1940 e das características dessa nova escola que despontava. Os neoclássicos basearam suas teorias em uma psicologia comportamentalista e uma filosofia positivista, utilizando técnicas

formais, econométricas, apresentando um caráter empírico às suas análises. Em comparação, “o institucionalismo foi considerado menos rigoroso e assim, inferior” (HODGSON, 1998, p. 167). Da mesma forma, Coase (1998, *apud* SOUZA, 2002) expressou que embora respeitando os institucionalistas pioneiros, sem uma teoria que ligasse coerentemente o conjunto de fatos levantados, pouco haveria para transmitir. No período pós-guerra, o institucionalismo também ficou adormecido devido ao surgimento e expansão da teoria keynesiana.

No período posterior, durante a década de 1960, ocorre uma renovação do interesse nas instituições e se reafirma a importância econômica da escola institucional, ou seja, constitui-se em uma nova roupagem dada ao “velho” institucionalismo, graças ao reconhecimento das influências da psicologia pragmática e da sociologia no institucionalismo moderno. E por outro lado, decai a confiabilidade dos modelos econométricos, pois passaram a não apresentar resultados confiáveis sem o período estável do pós-guerra.

Atualmente, apresenta-se a “nova” economia institucional (NEI), desenvolvida nos trabalhos de Harold Demsetz, Ricardo Posner, James Buchanan, Gordon Tullock, Ronald Coase, Oliver E. Williamson e Douglas North. Com referência aos neoclássicos, segundo North (1993, *apud*, ZYLBERSZTAJN, 1995), para a nova economia institucional, o pressuposto da escassez é mantido, o da racionalidade é modificado e o que é acrescentado é o fator tempo. Contrapõe-se ao comportamento humano previsível, sempre em busca do equilíbrio maximizador e do “ponto ótimo”. Com referência ao “velho” institucionalismo não existe consenso quanto às diferenças apresentadas por ambos, mas possuem em comum segundo Hodgson (1998, p. 176) “a tentativa de explicar a emergência de instituições, tais como a empresa ou o Estado, por referência a um modelo de comportamento individual racional, traçando as consequências não intencionais em termos de interações humanas”.

A diversidade de instituições da economia capitalista torna sua definição imprecisa e restrita, não sendo capaz de englobar suas complexidades. Essas funcionam como uma infraestrutura, sobre as quais as pessoas e recursos são coordenados de forma a facilitar ou impedir estas interações. À medida que estes movimentos ocorrem, simultaneamente, as instituições emergem das interações humanas e são por essas reguladas. Dessa forma, estamos envolvidos em um tipo de enigma em que é, segundo Hodgson (1998), simplesmente arbitrário parar em um estágio particular na explicação e dizer, tudo é redutível a indivíduos, tanto como dizer que tudo é social e institucional.

Para Pondé (2000), um conceito de instituições deve apresentar três elementos básicos: as regularidades nas ações e interações sociais, seu caráter socialmente construído e seu papel no ordenamento ou organização das atividades e processos econômicos. A maioria dos

conceitos de instituição identifica algum tipo de regularidade de comportamentos, que deve ser aceita por todos os membros de um grupo social. De acordo com Rutherford (1994, p. 182, *apud* PONDÉ 2000, p. 7), “uma instituição é uma regularidade de comportamento ou uma regra que tem aceitação geral pelos membros de um grupo social, que especifica comportamentos em situações específicas, e que se auto-polícia ou é policiada por uma autoridade externa”.

Nesse sentido, observa-se um caráter social das regularidades, pois um único indivíduo não caracteriza uma instituição. As instituições não apenas regulam o comportamento dos indivíduos, mas são por estes alteradas, tornando suas interações possíveis. Assim, segundo Pondé (2000, p. 10):

Instituições econômicas são regularidades de comportamento, social e historicamente construídas, que moldam e ordenam as interações entre indivíduos e grupos de indivíduos, produzindo padrões relativamente estáveis e determinados na operação de sistema econômico.

Para North (1990, *apud* GALA, 2003), as instituições compreendem regras formais (leis, constituições, direitos à propriedade) e informais (normas de comportamentos, convenções, códigos de conduta e costumes) criados pelos indivíduos a fim de regular a interação entre eles em uma sociedade. Assim, permanecem na NEI a importância representada pelos hábitos e as leis influenciando o padrão coletivo de comportamento.

Williamson (1985), ao propor o estudo das instituições, enfoca que o principal objetivo e efeito das instituições econômicas do capitalismo é economizar nos custos de transação. A teoria dos custos de transação é parte da NEI e ganha especial atenção deste autor, mas o mesmo afirma que, apesar desta teoria ser o objetivo principal das instituições, não pode ser entendido como sua finalidade exclusiva. Contudo, para avaliação precisa das instituições econômicas, deve-se dar importância central em economizar os custos de transação.

1.2 A Teoria de Custos de Transação

A NEI pode ser analisada em dois níveis analíticos: Ambiente Institucional (*Institutional Environment*) e Instituições de Governança (*Institutions of Governance*). O primeiro nível analisa as macro-instituições, presentes em toda sociedade, representada por suas regras formais e informais, como por exemplo, a legislação que regula um país. O segundo nível de

análise enfoca as micro-instituições, considerando as regras da sociedade como dadas, estudando as transações a caráter empresarial, observando os atributos comportamentais dos indivíduos. A Economia dos custos de transação encontra-se definida nas Instituições de Governança, como afirma Williamson (1985, p. 18):

Em comparação com outras abordagens para o estudo da organização econômica, a Economia dos Custos de Transação é mais microanalítica, é mais consciente sobre seus pressupostos comportamentais, introduz e desenvolve a importância econômica da especificidade dos ativos, confia mais no comparativo da análise institucional, refere-se à empresa de negócio como uma estrutura de governança ao invés de uma função de produção.

A idéia que lança as bases da teoria que fundamenta esta pesquisa, Teoria dos Custos de Transação, foi apresentada por Ronald Harry Coase, em 1937, com a publicação do artigo, *The Nature of the Firm*. Neste trabalho, Coase procura explicar as causas de existirem as empresas e seus diversos tamanhos, baseando-se nos custos de transação. Segundo o autor as empresas existem em consequência dos custos de transação, ou seja, se cada indivíduo realizasse uma etapa do processo de produção e trocassem entre si, acarretariam em elevados custos. De acordo com Fiani (2002, p. 267):

[...] as empresas, isto é, organizações que decidem hierarquicamente a alocação dos fatores de produção no seu interior, substituindo o mecanismo de mercado, existem porque os custos de transação, ou seja, os custos de recorrer ao mercado são significativos entre as etapas do seu processo de produção.

Portanto, os custos de transação determinarão as dimensões da empresa, pois quanto mais transações são incorporadas, maior será o tamanho da empresa e será menor à medida que o empresário recorre ao mercado para realizar as transações adicionais. Assim, a empresa irá expandir-se até o ponto onde é menos custoso realizar as transações internamente do que recorrer ao mercado. Coase (1937, p. 7) afirma que,

[...] uma empresa tende a se expandir até que os custos de organizar uma transação adicional dentro da empresa tornem-se iguais aos custos de realizar a mesma transação por meio de troca no mercado aberto ou os custos da organização em outra empresa.

Até a publicação deste artigo, admitia-se a existência dos custos de transação, porém os únicos custos considerados na tomada de decisões eram os custos de produção. Assim, os custos de vender e comprar eram negligenciados. Desta forma, é inegável a contribuição de Coase para o pensamento econômico que fora reconhecida apenas tempos depois, quando

suas afirmações foram comprovadas pelo economista Oliver Eaton Williamson, que conferiu atributos mensuráveis a esta teoria.

Coase observou que os mercados eram considerados o principal meio pelo qual a coordenação é realizada, mas afirmou que as empresas muitas vezes podem exercer coordenações superiores ao mercado. Assim, mercado e empresa são formas alternativas de organização econômica. Segundo Williamson (1985), as operações podem ser organizadas dentro de uma empresa (hierarquicamente) ou entre empresas autônomas (através de um mercado). A escolha entre uma forma ou outra dependerá da análise dos custos de transação.

Williamson (1985) defende que qualquer problema formulado como um problema de contratação precisa ter investigada a vantagem de economizar nos custos de transação. Desta forma, toda instituição tem por objetivo principal economizar em custos de transação, e ao delegar a realização de um serviço ou bem a outrem, deve observar tais custos. Para esta teoria uma transação ocorre quando “um bem ou serviço é transferido através de uma interface tecnologicamente separável” (WILLIAMSON, 1985, p.1), ou seja, ela ocorre no contexto de interações entre agentes econômicos, intermediada por uma relação contratual, na medida em que estabelece os compromissos dos participantes. Segundo Commons (1934, *apud* WILLIAMSON, 1985) a transação é a unidade básica de análise. Desta forma, os custos de transação são,

[...] o dispêndio de recursos econômicos para planejar, adaptar e monitorar as interações entre os agentes, garantindo que o cumprimento dos termos contratuais se faça de maneira satisfatória para as partes envolvidas e compatíveis com a sua funcionalidade econômica. (PONDE *et al*, 1997, p. 124).

Os estudos da NEI evoluíram e hoje existem vários conceitos sobre custos de transação. Cada autor privilegia o que se encaixa melhor ao objeto estudado, sendo que estes custos variam de acordo com a instituição analisada.

O conceito dos custos de transação quando relacionado do mercado financeiro é definido como gastos explícitos e implícitos incorridos pelos participantes do mercado financeiro para se efetivar uma transação financeira (ADAMS 1993, *apud* FACHINI, 2005). Os participantes do mercado financeiro são: depositantes, mobilizadores de poupança, tomadores de empréstimos, credores e reguladores. Neste trabalho serão analisados aos custos dos credores (*lender cost*). O custo do credor é composto basicamente pelas atividades de levantamento e processamento de informações para analisar o tomador de empréstimos, monitorar os empréstimos e as parcelas em atraso.

1.3 Fatores Determinantes dos Custos de Transação

As transações são interligadas pelo processo de troca com o objetivo de atingir determinado objetivo. Ambas as partes envolvidas estão sujeitas a riscos. Dessa forma, são criados mecanismos e estruturas de governança com intuito de minimizar estes riscos. O foco de análise da TCT recai sobre as transações realizadas entre as formas organizacionais, do mercado, da hierarquia ou híbrida. A unidade de análise das transações são os contratos. Pode-se dividir os custos em dois períodos de realização do mesmo: *ex-ante* e *ex-post*.

A TCT é balizada por pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo) e pelas características das transações (incerteza, frequência e especificidade dos ativos), que permitem mensurar e inferir os custos em diversos tipos de transação. Estas características podem ser fontes geradoras ou redutoras de custos. Nos tópicos a seguir, serão apresentados os pressupostos comportamentais e as características das transações.

1.3.1 Pressupostos Comportamentais

Objetivando entender o efeito dos custos de transação sobre as formas organizacionais e seus impactos sobre a eficiência das relações econômicas, a ECT integra em sua análise comportamentos intrínsecos do ser humano como a racionalidade limitada e o oportunismo.

1.3.1.1 Racionalidade Limitada

O pressuposto da racionalidade limitada surgiu a partir dos trabalhos de Herbert A. Simon e baseia-se nos limites da competência cognitiva. Os limites cognitivos apresentado pelo comportamento humano impedem os indivíduos de alcançar uma racionalidade completa. Segundo Fiani (2005, p. 269) “Estas limitações possuem fundamentos neurofisiológicos (que limitam a capacidade humana de aumentar e processar informações) e de linguagem (que limitam a capacidade de transmitir informações)”.

De acordo com Williamson (1985), o conceito de racionalidade divide-se em três níveis distintos. A forma forte contempla a maximização; racionalidade limitada é a forma intermediária; e a forma fraca é a racionalidade orgânica. A primeira definição de racionalidade enquadra-se na orientação neoclássica. Supõe-se que o agente é capaz de coletar todas as informações do ambiente e escolher a melhor alternativa para maximizar o objetivo proposto, sem nenhum custo.

O segundo conceito de racionalidade, a racionalidade limitada, afirma que os agentes econômicos buscam agir racionalmente, de modo a maximizar seus objetivos. No entanto, seus limites cognitivos o impedem de atingir uma solução ótima. A economia dos Custos de Transação baseia-se neste conceito, pois confrontado com a realidade da racionalidade limitada, os custos de planejamento adaptação e controle das transações necessitam expressamente ser considerados (WILLIAMSON, 1985). Dessa forma, os custos devem ser analisados ajudando a organização econômica na escolha de uma estrutura de governança, que minimize os custos de transação.

As informações necessárias à tomada de decisões não estão plenamente disponíveis e o seu processamento é restringido pelas limitações cognitivas dos indivíduos e mesmo supondo que todas as informações necessárias estejam disponíveis, haveria custos na sua obtenção. Dada esta constatação, observa-se que os contratos elaborados serão sempre incompletos. Devido à imperfeição dos contratos, os custos de transação são divididos em dois grupos, *ex-ante* e *ex-post*:

[...] os custos gerados antes da transação, *ex-ante*, como a elaboração e negociação dos contratos e a procura e o conhecimento da outra parte contratante, e os custos *ex-post*, originados após a concretização do negócio, tais como o monitoramento das imposições contratuais da resolução de conflitos que possam ocorrer e das readaptações que poderão ser necessárias (MARINO, 2001, p. 12).

Assim, dada a racionalidade limitada na obtenção e processamento das informações, realizam-se esforços na elaboração dos contratos (custos *ex-ante*) aplicando salvaguardas contratuais para minimizar os custos *ex-post*, que ocorrem quando uma das partes descumpre uma das cláusulas contratuais.

O terceiro aspecto sobre racionalidade descrito por Williamsom afirma que a capacidade racional, por ser limitada, não permite que os agentes possam determinar escolhas (cláusulas *ex-ante*) para minimizar problemas futuros, prevendo acontecimentos *ex-post*. As organizações terão que lidar com situações inesperadas, aumentando este custo. Cabe considerar, então, “que os contratos são incompletos e desenhados de forma que seus elementos não são capazes de antecipar problemas *ex-post*, sendo que os agentes enfrentam as contingências inesperadas por meio de rotinas” (AZEVEDO, 1996, p. 36 *apud* CABRAL, 2002, p. 35). Estas, por sua vez, não respondem de forma racional a situação enfrentada.

1.3.1.2 Oportunismo

No mundo real, onde existem restrições à obtenção de informações e racionalidade limitada, assume-se que os indivíduos em algum momento tomam atitudes oportunistas e medidas contratuais são exigidas pelas organizações para amenizarem problemas futuros. Assim, a característica comportamental, oportunismo, passou a integrar o arcabouço teórico da Economia dos Custos de Transação.

Segundo Williamson (1985), existem três níveis de busca do auto interesse: A forma mais forte é o oportunismo, a forma intermediária é o auto-interesse e a obediência é a forma fraca. O primeiro conceito de oportunismo, o oportunismo propriamente dito, refere-se “a divulgação incompleta ou distorcida de informações, especialmente quando associado a esforços calculados para enganar, distorcer, disfarçar, ofuscar ou confundir” (WILLIAMSON, 1985, p. 47). Neste nível, o agente pode estabelecer duas formas de oportunismo: oportunismo *ex-ante* e oportunismo *ex-post*, também conhecidos na literatura dos seguros sob os títulos de seleção adversa e risco moral (*Moral Hazard*), respectivamente.

O oportunismo *ex-ante* (seleção adversa) se dá quando uma das partes sabe de antemão que não irá cumprir com seus compromissos. Essas são promessas “autodesacreditadas” (*self-disbelieved*). O outro tipo de oportunismo (*moral hazard*) ocorre *ex-post* da contratação. Neste, a parte contratada não cumpre corretamente a execução da transação pré-estabelecida. “As transações que estão sujeitas ao oportunismo *ex-post*, se beneficiarão se as garantias adequadas podem ser concebidas *ex-ante*” (WILLIAMSON, 1985, p. 48).

O segundo nível, o auto-interesse simples, é o pressuposto no qual se baseia a Escola Neoclássica, em que os acordos precisam lidar apenas com as posições iniciais, *ex-ante*. Assim, não ocorrem surpresas posteriormente, sendo respeitados os acordos iniciais. A obediência é o pressuposto comportamental associado à engenharia social, cuja busca pelo auto-interesse é inexistente. Os dois pressupostos nos quais se baseia a Economia dos Custos de Transação dependem das características das transações, que serão apresentadas a seguir.

1.3.2 Características das Transações

Conhecer as características das transações e seus impactos sobre as formas organizacionais é de fundamental importância para se compreender as relações econômicas do mundo atual. Afinal, os custos de transação podem ser reduzidos caso tais características

sejam adequadamente encaixadas às determinadas estrutura de governança das organizações. As características são: frequência, incerteza e especificidade dos ativos.

1.3.2.1 Frequência

Segundo o teorema de Adam Smith, defendido pelos neoclássicos, a divisão do trabalho é limitada pela dimensão do mercado. Em outras palavras, os investimentos em técnicas de produção especializadas são justificados apenas pelo tamanho do mercado. Quando os mercados são grandes, os investimentos podem ser recuperados, mas quando os mercados são pequenos, os custos em investimentos são irrecuperáveis. Assim, é necessário que exista mercado capaz de absorver os produtos e serviços realizados. Esta mesma linha de raciocínio pode ser transferida para o estudo dos custos de transação, em que estes serão reduzidos na medida em que as transações ocorram com maior frequência.

Geralmente as organizações procuram manter relações estáveis e duradouras, pois a frequência das transações estabelece relação de confiança entre os agentes, evitando atitudes oportunistas e possibilitando a redução dos custos das transações. Segundo Farina *et al* (1997, p. 87-88, *apud*, CABRAL, 2002, p. 41),

[...] a repetição de uma mesma espécie de transação é um dos elementos relevantes para a escolha da estrutura de governança adequada a essa transação, em dois aspectos: a diluição dos custos de adoção de um mecanismo complexo por várias transações e pela possibilidade de construção de reputação por parte dos agentes envolvidos na transação.

Através da frequência é possível estabelecer estruturas de governança que minimizem os custos *ex-ante* e *ex-post*. Segundo Williamson (1985), o aumento da frequência das transações possibilita, por meio de economia de escala e de escopo, além da diminuição dos custos de transação, a redução dos custos de produção. Escolher uma empresa de boa reputação diminui os custos de transação, afinal, há uma redução da probabilidade de ocorrência da seleção adversa ou do risco moral, ou seja, uma conseqüente redução da incerteza envolvida na transação.

Desta forma, a empresa é desestimulada a agir de maneira oportunista e por outro lado a frequência recorrente faz com que ambos se conheçam melhor, reduzindo a incerteza.

Outro fator decisivo relaciona-se às decisões de investimentos em ativos específicos, pois investimentos custosos necessitam de uma menor incerteza de retorno possibilitada pela frequência da transações através de contratos de longo prazo.

1.3.2.2 Incerteza

As organizações, a todo o momento, precisam realizar adaptações para sobreviver em um mercado altamente competitivo. Este processo ocorre de forma mais complicada e imprecisa na presença da incerteza. Segundo Hayek, os problemas interessantes da organização econômica surgem apenas em conjunto com a incerteza: “o problema econômico da sociedade é principalmente de adaptação às mudanças em circunstâncias particulares de tempo e lugar” (HAYEK, 1945, p. 524 *apud* WILLIAMSON, 1985, p. 8).

Quando se associa a característica incerteza ao pressuposto comportamental da racionalidade limitada, percebe-se a impossibilidade de confeccionar contratos completos. Em um ambiente em que não existem limitações cognitivas, seria possível desenvolver estratégias, antecipadamente, capazes de lidar com quaisquer problemas de adaptação.

Segundo Koopmaus (1957, *apud* WILLIAMSON, 1985) pode-se encontrar basicamente dois tipos de incerteza: a não-estratégica e a estratégica. O primeiro refere-se à própria incerteza: inocente, determinada simplesmente pelo desconhecimento dos planos estratégicos dos outros, por uma falta de comunicação entre as partes. O segundo tipo refere-se à incerteza associada ao oportunismo: supõe-se que as partes fazem planos estratégicos em relação aos outros, são emitidas informações incorretas na tentativa de enganar.

Portanto, as organizações precisam lidar com a incerteza de forma conjunta à racionalidade limitada, buscando salvaguardas contratuais *ex-ante* para garantir o cumprimento do contrato e inibindo comportamentos oportunistas *ex-post*.

1.3.2.3 Especificidade dos ativos

Transações que envolvem ativos específicos são aquelas em que um limitado número de agentes realiza a produção de determinado bem ou serviço. Ao término ou interrupção de um contrato envolvendo investimentos com tais características sua redistribuição não ocorre sem perda de valor. Neste tipo de transação, pode-se encontrar uma situação chamada “problema do refém” (*hold-up*). Segundo Fiani (2005, p. 271-272) esse fato ocorre,

“se um dado fornecedor é o único capaz de produzir um insumo com as particularidades desejadas por uma empresa específica, tanto o fornecedor está ligado àquela empresa, pois é única que compra seu produto, como a empresa cliente está vinculada ao fornecedor, que o único capaz de produzir o insumo de que necessita”

Assim, investimentos em ativos específicos são muito arriscados, dada a relação de “refém” à qual as partes se submetem. Este risco é aumentado devido à presença da racionalidade limitada e do oportunismo, que impedem a execução de contratos completos. Salvaguardas contratuais serão tomadas, buscando garantir a preservação dos investimentos, caso ocorra futuros problemas de adaptação no contrato, o que, conseqüentemente, acarretará em maiores custos de transação.

Um aspecto que se destaca das características da TCT é o que se convencionou chamar de “vantagens da primeira empresa a se mover” (*first-move advantages*). Isto acontece quando “uma transação que inicialmente se caracterizava como tendo muitos agentes habilitados, isto é, como uma transação de grandes números (*large numbers*), à medida que se desenvolve no tempo, pode se converter em uma transação de pequenos números (*small numbers*)” (FIANI, 2005, p. 272). As empresas que conseguem esta vantagem acumulam conhecimentos com a prática. Um exemplo desse tipo de ganho de vantagem ocorre em processos de licitação na administração pública.

Segundo Williamson (1985, p. 95), “os ativos específicos são distintos pelos seus níveis de especificidade”, como mostra o quadro a seguir:

Quadro 1: Níveis de Especificidade dos Ativos

Tipos de Especificidades	Definição
Especificidade locacional	Quando a proximidade entre elos da mesma cadeia produtiva contribui para a diminuição dos custos de transporte e inventário
Especificidade de ativos físicos	Diz respeito às instalações especializadas necessárias à produção de um componente
Especificidade de ativos humanos	Ligada aos recursos humanos necessários à execução de algum processo em particular
Especificidade de marca	Ligada a imagem que à marca de uma empresa possui no mercado
Especificidade de ativos dedicados	Relacionado a necessidade de investimento para transacionar com um cliente/fornecedor em particular
Especificidade temporal	Ligada a transação, que por motivos tecnológicos, tem no tempo um fator crítico

Fonte: Elaboração própria a partir de Williamson (1985, p. 95).

Observa-se que a especificidade pode ocorrer em ativos físicos ou humanos. Esta característica da ECT é a mais destacada pela teoria, pois o grau em que se apresenta, determinará se o produto será produzido interna ou externamente.

1.4 A Natureza dos Contratos

Existem diversos tipos de contratos e é preciso analisar qual destes se adequa à estrutura dos custos de transação de cada organização da empresa. De acordo com Fiani (2005, p. 273), existem três tipos básicos de contratos. O primeiro seriam os “contratos que especificam no presente uma determinada performance no futuro”. Este tipo é inflexível quanto a mudanças futuras. Então, seu uso é adequado para situações simples, sem complexidade e incerteza.

O segundo tipo são os “contratos que especificam no presente uma determinada performance no futuro, condicionada à ocorrência de eventos definidos antecipadamente no futuro, isto é, contratos de cláusulas condicionais” (FIANI 2005, p. 273).

Nestes contratos, as relações serão alteradas a depender do que ocorra no futuro, mas poderá apresentar duas dificuldades. A primeira está relacionada ao pressuposto da racionalidade limitada, pois à medida que a complexidade na elaboração dos contratos aumenta, fica mais difícil antecipar os acontecimentos futuros para tomar as providências necessárias *ex-ante*. A segunda dificuldade ocorre *ex-post*, e diz respeito ao cumprimento do contrato. É preciso monitorar a baixos custos as etapas de execução do produto ou serviço solicitado. É difícil também identificar se a medida adotada para esta execução foi a melhor escolha possível.

Isto em ambientes complexos abre margem para atitudes oportunistas. Este tipo de contrato é indicado quando há interesse em manter o vínculo entre as partes. O ambiente deve ser de baixa complexidade para não gerar altos custos em negociações futuras e garantir assim o cumprimento dos contratos.

Segundo a autora, o terceiro tipo são os contratos de pouca duração, realizados apenas nos momentos em que as condições necessárias para a realização da transação efetivamente se concretizarem, isto é, contratos de curto prazo sequenciais. Aqui, a transação ocorre no momento em que se faz necessária, eliminando problemas de adaptação futura. Para que as transações ocorram desta forma é preciso que exista um mercado à vista, mercado *spot*, onde os custos de transação sejam baixos e não envolva ativos específicos. Mesmo esse tipo de contrato não está livre de atitudes oportunistas, devido à vantagem da primeira firma a se mover.

Embora, antes das transações se efetivarem haja realmente um caso de grandes números, após a efetivação da transação pode ser que ocorra a transformação fundamental vista anteriormente, isto é, que um processo de aprender fazendo leva o vendedor a adquirir informação privilegiada sobre o comprador, passando a ter

vantagens na competição com os demais vendedores. Estabelecida assim a vantagem, o vendedor pode adotar atitudes oportunistas [...] (FIANI, 2005, p. 275).

Comumente observa-se este tipo de problema em licitações, em que apesar das partes estarem em igualdade, o vencedor anterior possui mais informações sobre a empresa e serviço ou produto a oferecer, apresentando vantagens perante as demais. Este tipo de contrato é utilizado quando não há interesse em preservar vínculos entre as partes e não se verifique a vantagem da primeira empresa a se mover.

Dadas as condições apresentadas às firmas, podem-se observar os inúmeros obstáculos que podem surgir no momento de elaborar os contratos. A racionalidade limitada e o oportunismo, associados à incerteza, à falta de frequência e à especificidade dos ativos causam dificuldades para as organizações efetuarem negociações e redigirem um contrato, o que pode causar problemas na execução do mesmo.

2 CRÉDITO E MICROCRÉDITO: ASPECTOS ESTRUTURAIS

2.1 Crédito e sua Importância

O crédito é uma transação contratual, em que um bem, serviço ou dinheiro é transferido pelo credor à outra parte, devedora, em troca da promessa de devolução, acrescidos de juros. No conceito apresentado por Jacob (2003, p. 7),

O crédito é uma situação que envolve duas partes, uma credora e outra devedora, que estabelecem uma relação entre si, normalmente contratual. Esta situação sugere que uma das partes, a credora, conceda liquidez à outra, a devedora, mediante um prêmio de liquidez ou de risco, comumente intitulado juro.

Para Adam Smith, a origem da riqueza de uma nação encontra-se no trabalho do homem, ao contrário do que pensava os mercantilistas e fisiocratas que acreditavam que a riqueza dependia da quantidade de metais e da terra, respectivamente. É importante a eficácia com a qual o trabalho, produtivo é realizado. E, esta eficácia pode ser alcançada através da divisão do trabalho que é precedida por duas condições básicas: extensão do mercado e a abundância dos capitais.

Para aumentar a quantidade produzida, deve-se ter mercado consumidor capaz de absorver o crescimento, assim como são fundamentais capitais acumulados de modo crescente e contínuo (HUGON, 1995). É preciso, também, que existam capitais circulantes para pagamento dos salários e capitais fixos para compra de máquinas e equipamentos. O aumento crescente e contínuo do capital ocorre por meio da poupança para empregar na produção ou para emprestar para outro aplicá-lo de forma produtiva. Segundo Smith (1996, p. 339):

Tudo aquilo que uma pessoa economiza de sua renda, ela o acrescenta a seu capital: quer empregando-o ela mesma para manter um contingente adicional de mão-de-obra produtiva, quer dando possibilidade a outra pessoa de fazê-lo, emprestando-lhe o capital com juros, vale dizer, em troca de uma participação nos lucros.

Smith foi o primeiro a considerar a importância do crédito para a economia, ao contrário dos demais clássicos, que acreditavam que os investimentos eram financiados por poupança própria e rejeitavam a participação do capital de terceiros e a influência da taxa de juros na decisão de investir. Os neoclássicos reconhecem a importância das instituições financeiras para intermediar o crédito e ambas tem em comum o princípio da Lei de Say, cuja

teoria afirma existir um equilíbrio entre poupança e investimento. Em outras palavras, toda poupança seria alocada para um investimento.

Para Kalecki (1976), ocorre este equilíbrio, mas de forma inversa, pois todo investimento e consumo dos capitalistas resultariam em lucros e poupança. Para os capitalistas é fundamental investir para depois obter os lucros, sendo isto possível graças ao crédito. Segundo Kalecki, a poupança gerada poderá ser investida diretamente nos negócios, como também esse aumento do capital da firma irá possibilitar-lhe contrair novos empréstimos

Segundo o fluxo circular da renda, as transações da vida econômica percorrem determinados canais, interligando empresas e unidades familiares, cujas mudanças ocorrem de forma lenta, continuada e gradativa. Em oposição a estas idéias, Schumpeter (1997) afirma que existem mudanças inesperadas e descontínuas na vida econômica que não podem ser analisadas através do fluxo circular da renda. Nesse caso, o processo de desenvolvimento econômico ocorre quando surgem as inovações capazes de criar novos produtos, métodos, mercados, matérias-primas ou até mesmo novas formas de organização da indústria. Para que estas novas combinações ocorram, ele destaca o papel fundamental desempenhado pelo sistema de crédito, dizendo:

Pois é tão claro *a priori* como está estabelecido historicamente que o crédito é primariamente necessário às novas combinações e que é por estas que ele força seu caminho dentro do fluxo circular, de um lado, porque foi necessário originalmente para a fundação do que agora são as empresas antigas, e de outro, porque seu mecanismo, uma vez em funcionamento, também se apodera das combinações antigas por razões óbvias (SCHUMPETER, 1997, p. 79-80).

O crédito possibilita que essas combinações ocorram mesmo quando as empresas não conseguiram acumular excedentes, no período anterior, suficientes para reinvestir. As inovações modificam a estrutura econômica vigente, causando, como denominada pelo autor, uma “destruição criadora”, capaz de ampliar os lucros e estimular outras inovações, mantendo um ciclo permanente de evolução.

Portanto, observa-se a importância do crédito para a economia capitalista, responsável por fornecer os recursos necessários para manter e/ou desenvolver as empresas. Estas podem utilizar os recursos como capital de giro, pagando contas mais urgentes, como fornecedores e empregados, ou utilizando-os para investimentos que irão ampliar sua extensão e seus lucros, gerando outros benefícios para a sociedade como novos empregos.

2.1.1 Fronteira Financeira

Os bancos tradicionais seguem alguns critérios básicos para ofertar o crédito. São exigidos documentos contábeis, garantias reais como declarações de renda e bens, que comprovem sua capacidade de pagamento, e outras informações bancárias. Segundo Nitsch e Santos (2001), essas ferramentas, apesar de simples, permitem uma diminuição considerável da assimetria de informações, dos custos e riscos das operações de crédito; além da possibilidade da recuperação do empréstimo, mesmo que parcialmente, através da penalização jurídica.

Os clientes que possuem tais características estão integrados na chamada “fronteira financeira”, composta por bancos comerciais, bancos de investimento, mercado de ações, companhias de seguros e outros. Indivíduos dentro da fronteira têm livre acesso a tais instituições e o crédito para eles está disponível a taxa de juros mais baixas que as verificadas fora da fronteira (FACHINI, 2005).

A população de baixa renda, os microempreendimentos, principalmente os informais, estão excluídos desta fronteira financeira por não possuir as garantias exigidas e pelos pequenos valores de que necessitam. Assim, o microcrédito apresenta-se como mudança de perfil do mercado financeiro, possibilitando acesso de crédito aos pobres, expandindo esta fronteira.

O conceito de pobreza é muito complexo. Pode-se analisá-lo do ponto de vista econômico ou não econômico, mas de um modo geral define-se pobreza “como a falta do que é necessário para o bem-estar material – especialmente alimentos, moradia, terra e outros ativos” (CRESPO e GUROVITZ). Desta forma, os pobres são as pessoas que não possuem acesso a estes itens elementares.

Portanto, novas oportunidades de crédito conduzirão a ruptura do ciclo de pobreza, em que os pobres permanecem pobres, possibilitando a abertura de negócios, aumento do capital de giro dos microempresários, diminuição da informalidade e, conseqüentemente, proporcionando melhorias de bem estar.

2.2 Microcrédito

2.2.1 Definição e Características do Microcrédito

O papel das instituições de microcrédito tem ganhado visibilidade e difusão pelo mundo. Com isso, seus conceitos e formas vêm evoluindo e se adaptando as condições da região onde são implantados. Devido a essas transformações, faz-se necessária a diferenciação entre microcrédito e microfinanças. Segundo Soares e Sobrinho (2007), esta se conceitua como a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluídas do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados. Estes serviços incluem financiamento de consumo. Dessa forma, as entidades ou Instituições de Microfinanças (IMFs) englobam,

[...] entidades destinadas a executar tais serviços, constituídas na forma de Organizações não Governamentais (ONGs), Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips), Cooperativas de Crédito de Pequeno Porte, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs), bancos comerciais públicos e privados (principalmente por meio de correspondentes bancários e de carteiras especializadas) e fundos institucionais (SOARES E SOBRINHO, 2007, p. 28).

A atividade de microcrédito está inserida no contexto maior das microfinanças sendo apenas um dos seus serviços financeiros, como poupança, seguros e serviços bancários. Como descrito na seção anterior, a definição de crédito remete à idéia de que a transação realizada entre o tomador do dinheiro e o prestador é baseada na confiança. Existe a certeza de que o dinheiro será devolvido e acrescido de juros previamente estabelecidos. O prefixo grego micro significa pequeno. Quando se integram os dois conceitos, a palavra microcrédito, “assume a conotação de crédito de pequena monta” (PARENTE, 2002, p. 14). Segundo Alves e Soares (2006, p. 28), a atividade de microcrédito não engloba financiamento de consumo, dedicando-se

[...] a prestar serviços exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se dos demais tipos de atividade microfinanceira essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais. É comumente entendida como principal atividade do setor de microfinanças.

Portanto, este conceito possui uma implicação abrangente. Ele carrega características específicas, pois deve ser adequado ao seu público alvo, em termos de desburocratização de acesso, oportunidade de crédito, levantamento socioeconômicos para emprestar valores

compatíveis com a real necessidade e capacidade de pagamento do tomador que não oferece garantias reais, mas opõe-se à idéia de assistencialismo, pois a instituição precisa ser duradoura e auto-sustentável para continuar funcionando no médio e longo prazo. A metodologia do microcrédito é uma nova prática de administrar o risco do mercado financeiro, baseado em relação de confiança mútua em que,

[...] quem empresta precisa confiar em quem toma emprestado, precisa ter certeza de que o dinheiro vai ser devolvido. Quem toma emprestado, por sua vez, precisa confiar na permanência da instituição, que continuará a lhe prestar serviços financeiros se o tomador provar que, com o bom uso do dinheiro, será capaz de pagar (PARENTE, 2002, p. 16).

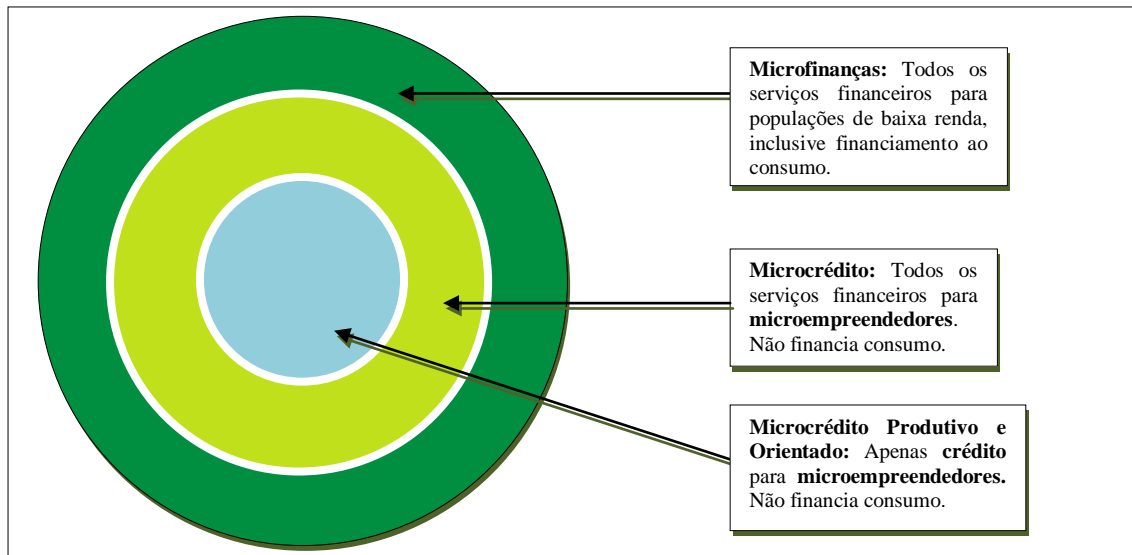
Dentre o conjunto de serviços prestados pelo microcrédito observa-se outro conceito, o do Microcrédito Produtivo e Orientado (MPO). O MPO busca atender as necessidades financeiras dos empreendedores, não destinadas ao consumo, utilizando metodologia própria, em que o diferencial baseia-se no contato direto com o empreendedor. Todas as etapas de liberação do crédito são acompanhadas por um agente de crédito, representante da instituição de microcrédito. O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), iniciativa do governo federal e instituído pela Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005, define microcrédito produtivo orientado conforme a seguir.

O microcrédito produtivo orientado é o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica, devendo ser considerado, ainda, que:

- O atendimento ao empreendedor 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;
- O contato com o empreendedor deve ser mantido durante o período do contrato de crédito, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica; e
- 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 este (BRASIL, 2005, § 3º, ART.1).

Em resumo, as microfinanças são um conjunto que se constitui de subconjuntos dele derivados. A Figura 1 a seguir consolida este entendimento.

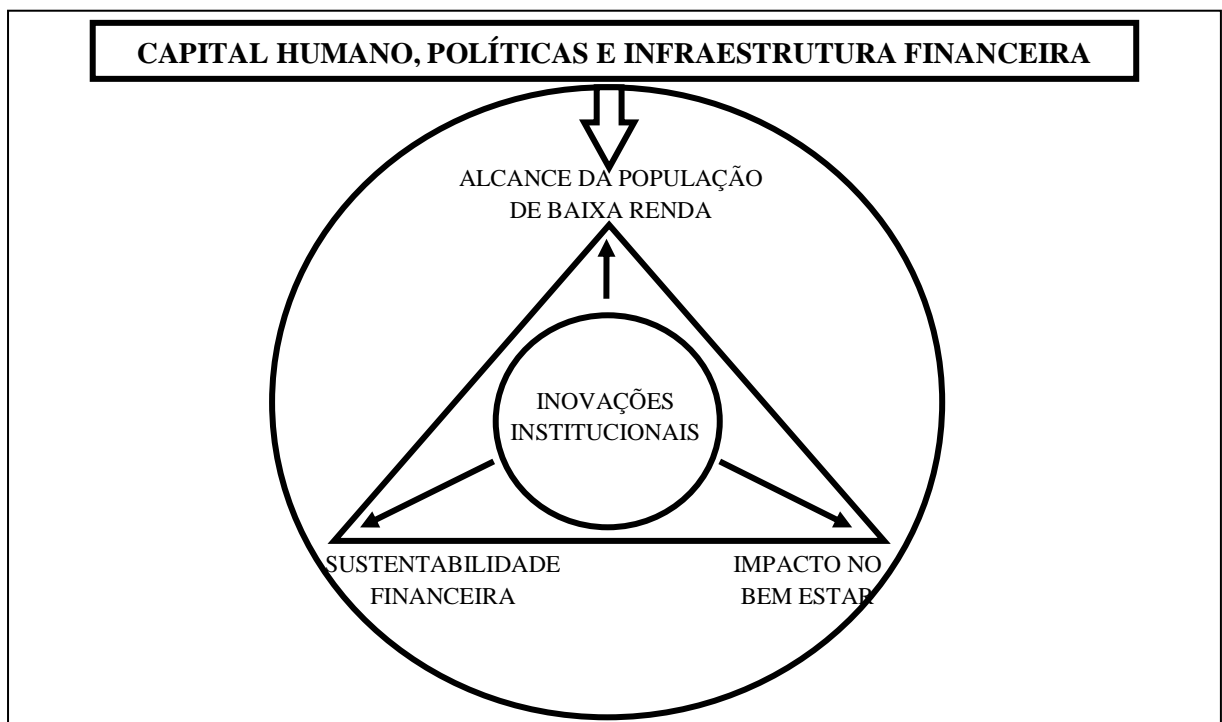
Figura 1 - Conceitos de Microfinanças, Microcrédito e MPO



Fonte: Soares e Sobrinho (2007).

Meyer (2002, *apud* FACHINI, 2005) ilustra os objetivos do microcrédito através da imagem de um triângulo em que cada ponta representa um objetivo, como está representado na Figura 2. A ponta superior representa o público alvo deste sistema de crédito, que procura atender a camada mais pobre da população.

Figura 2 – O Triângulo do Microcrédito



Fonte: Meyer (2002) *apud* Fachini (2005).

A ponta da esquerda mostra o objetivo de alcançar a sustentabilidade financeira e a ponta da direita demonstra que o objetivo do microcrédito vai além de emprestar, pretende-se melhorar a qualidade de vida. O círculo interno representa as inovações nas instituições de microcrédito referentes à tecnologia, políticas e administração. Os objetivos principais serão afetados por estas inovações. O círculo externo representa o ambiente no qual as instituições de microcrédito atuam, como as políticas de governo para o microcrédito, capital humano e social infra-estrutura financeira e outros.

O principal objetivo do microcrédito é alcançar os indivíduos de baixa renda, as pessoas que estão excluídas do sistema financeiro dominado pelos bancos comerciais, no intuito de reduzir a pobreza. Este processo ocorre de forma progressiva, através de vários empréstimos, sendo necessária a sustentabilidade financeira¹ para que a instituição possa ofertar crédito a longo prazo. O acesso ao microcrédito possibilitará que o indivíduo trabalhe com dignidade, melhorando sua qualidade de vida e refletindo em outros campos de sua vida, como o alfabetismo, nutrição, saúde, oportunidades sociais e outros. “Mais do que gerar empregos ou reduzir a pobreza, o microcrédito tem a função de integrar os clientes à sociedade “oficial”, o que resulta em elevadíssimos ganhos de auto-estima e de qualidade de vida para estas pessoas” (FONTES *et al*, 2003, p. 53).

2.2.2 Microcrédito no Mundo

O microcrédito como forma alternativa de financiamento funciona como instrumento de democratização do sistema financeiro, das relações econômicas e do mercado e se insere no campo da economia solidária. Democratização, pois os excluídos da “fronteira financeira”, bancos comerciais, mercados de ações, bancos de investimento, companhias de seguro, entre outros, passam a ter acesso ao crédito, constituindo-se, assim,

[...] em um elo de integração e sustentação de uma relação mais duradoura entre economia e sociedade, construída sobre a égide da ética e da solidariedade, criando condições para um desenvolvimento humano que necessariamente será integrado e sustentável (FONTES *et al*, 2003, p. 14).

As primeiras experiências que possuem características próximas do microcrédito são do século XVIII e XIX. No Século XVIII, as experiências ocorreram em Londres, com a Concessão de Empréstimos de Caridade para Empreendedores (*Lending Charity*). Já no

¹ A definição de sustentabilidade financeira será apresentada na seção 2.3 do capítulo 2.

século XIX, ocorrem na Irlanda, com o Sistema de Fundo de Empréstimo e na Alemanha, Irlanda e Itália com os movimentos de cooperativas de crédito.

Em 1976, em Bangladesh, com a iniciativa do economista Muhammad Yunus, o microcrédito ganha o impulso que desencadeará outros movimentos parecidos em vários lugares do mundo. Para criar o Grameen Bank, Yunus começou emprestando seu próprio dinheiro à população pobre. Ele começou oferecendo empréstimo no valor de US\$ 27, para 42 pessoas da aldeia de Jobra. Nas palavras do próprio, “quando dei 27 dólares em empréstimo para 42 pessoas eu não podia acreditar que se podia dar tanta felicidade a tantas pessoas com tão pouco dinheiro” (YUNUS, 2002, p. 99). Atualmente, o Grameen Bank é uma instituição conhecida mundialmente.

O banco possui uma metodologia diferenciada dos bancos convencionais, pois segundo Yunus (BNDES, 2001, p. 24), “eles analisavam os bancos convencionais e depois de descobrir como eles faziam, fazíamos o contrário”. Não são exigidas garantias reais. Os empréstimos são oferecidos em grupos de 5 pessoas, mulheres em sua maioria, pois “o dinheiro, quando utilizado por uma mulher numa família, beneficia mais o conjunto dos membros do que quando é utilizado por um homem” (YUNUS, 2002, p. 117). Os juros aplicados são de mercado e o microcrédito é orientado.

Em 2002 o banco alcançava 2 milhões e meio de pessoas e possuía grande eficiência, mesmo diante dos altos custos administrativos decorrentes dos empréstimos de pequeno valor e dos outros serviços sociais ofertados. No entanto, segundo uma crítica do Wall Street Journal (PEARL e PHILLIPS, 2002 *apud* FACHINI, 2005), havia problemas na saúde financeira do Grameen. Alegou-se que um cliente apenas é considerado inadimplente após dois anos e o banco concede um novo empréstimo, refinanciando o anterior. Segundo Yunus, o cálculo de inadimplência segue metodologia própria, obedecendo às características do seu país. Devido a uma catástrofe, seus clientes ficaram impossibilitados de pagar seus empréstimos e assim o banco lhes concedeu um novo para que o cliente se reerguesse e saldasse seus débitos. Apesar dos argumentos apresentados, “percebe-se que, do ponto de vista da Sustentabilidade Financeira, o banco permanece em condições deficientes” (FACHINI, 2005, p. 15).

Outra experiência expressiva é a do Bank Rakyat Indonésia (BRI), criado em 1895. Inicialmente funcionava apenas como um banco comercial. Em 1983/1984, o BRI foi reorganizado e passou a atender a população de baixa e média renda, a infra-estrutura das unidades foi reaproveitada e cada unidade ganhou autonomia de lucros e custos, com contabilidade individual. As unidades locais receberam autonomia para a gestão de créditos,

poupança e dos clientes (FACHINI, 2005). Seu equilíbrio financeiro é mantido graças aos juros altos, capaz de cobrir suas despesas operacionais sem necessidade de recorrer a subsídios.

O BRI também possui metodologia própria. Os empréstimos são individuais, não existe empréstimo em grupo. Os pagamentos são realizados mensalmente, variando de valor de acordo com a renda do cliente. O crédito é orientado, recebendo a visita do agente de crédito duas ou três vezes por semana. A liberação do empréstimo para clientes novos leva cerca de duas semanas, e para as renovações o tempo é menor que uma semana.

Na América Latina, a experiência de destaque é a *Acción*. Seu papel é de apoio aos programas de microcrédito. No início, era apenas uma instituição de desenvolvimento social que a partir de 1973 passou a emprestar para pequenos empreendedores. Ela ajudou a fundar o Banco Sol e hoje atua na América Latina, Estados Unidos e África (ACCIÓN, 2004 *apud* FACHINI, 2005).

O Banco Sol surgiu em 1986, na Bolívia a partir de uma ONG denominada Fundação para a Promoção do Desenvolvimento da Microempresa (PRODEM). Posteriormente, em 1992, a ONG transforma-se no banco comercial Banco Solidarietà S/A, focada no atendimento de microempresas formais e informais (BARONE *et al*, 2002, *apud* FACHINI, 2005). Possui metodologia própria, mas difere das demais instituições de microcrédito, pois concede empréstimos também para consumo. A maioria dos seus clientes solicita empréstimos através do grupo solidário de três a sete pessoas. Os juros são elevados, 48% para uma inflação de 5% em 1998, levando o banco a não depender de subsídios para manter sua sustentabilidade.

2.2.3 A Estrutura Institucional de Programas de Microcrédito no Brasil

A estrutura institucional de microfinanças do Brasil está dividida em dois tipos de instituições. O primeiro conjunto é denominado de instituições de primeira linha ou primeiro piso. São instituições que atuam fornecendo microcrédito diretamente para o cliente final. Estas são constituídas por três categorias, de acordo com a legislação em vigor, e sua forma jurídica: instituições da sociedade civil, instituições do setor público e instituições da iniciativa privada (BARONE, 2002). Os Centros de Apoio aos Pequenos Empreendedores (CEAPes) e o Banco da Mulher, são exemplos de instituições de primeira linha.

O segundo conjunto é denominado de instituições de segunda linha ou segundo piso. São instituições que fornecem recursos, capacitação e apoio técnico para as instituições de

primeira linha. A Agência de Fomento do Estado da Bahia S.A (DESENBAHIA), o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), são exemplos de instituições de segunda linha. O BNDES possui dois programas voltados para as primeiras: Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP) e Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI) e tem o SEBRAE de microcrédito. Essa categoria tem como objetivo:

- A constituição ou ampliação do seu fundo rotativo de crédito (*funding*) e, portanto, oportunidade de alavancagem;
- O desenvolvimento institucional: modalidade de repasse, às vezes sob a forma de doação, voltado para o custeio de parte das despesas da fase inicial de operação e para a sua consolidação;
- A capacitação dos Agentes de Crédito, Gerentes, Conselhos de Administração e lideranças locais (MONZONI NETO, 2006, p. 64-65).

A categoria das instituições de primeira linha do microcrédito, as Instituições da Sociedade Civil ou Terceiro Setor assumem a forma de Organizações não Governamentais (ONGs) ou cooperativas de crédito. Quando as ONGs concedem apenas créditos, são denominadas de minimalistas, e quando concedem crédito mais capacitação aos tomadores são denominadas de desenvolvimentistas. Assim, elas podem apresentar objetivos diferentes, mas possuem os seguintes pontos em comum: pessoa jurídica de direito privado, sem fins lucrativos, o lucro é totalmente revestido na instituição, sem apropriação por parte de seus componentes, utilizam capitalização financeira como forma de alcançar a sustentabilidade financeira, fundamental para sobrevivência para a entidade no médio e longo prazo.

As Organizações não Governamentais são quaisquer entidades comunitárias que não tem nenhum vínculo com o governo, seja municipal, estadual ou federal. Segundo Fontes *et al* (2003), as primeiras instituições de microcrédito foram criadas na forma de ONGs. Estas não fazem parte do Sistema Financeiro Nacional (SFN). De acordo a legislação vigente, elas podem atuar como (PARENTE, 2002, p. 115):

- Pessoas jurídicas, sem fins lucrativos, não vinculados de forma obrigatória a nenhuma entidade controladora e assim, sujeita a restrições quanto às estipulações usuárias;
- Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, regulamentadas pela lei nº 9.790/99. São registradas no Ministério da Justiça, mas não têm qualquer tipo de vinculação com o sistema financeiro convencional e não se encontram sujeitas à Lei da Usura².

² Lei da Usura, decreto nº 22.626/33, dispõe sobre os juros de contratos. Segundo este, apenas as instituições financeiras podem cobrar taxas acima de 12% ao ano.

A Lei nº 9.790/99, conhecida como a lei do Terceiro setor, dispõe sobre as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs) e faculta sobre o Termo de Parceria com os poderes públicos. Estas entidades são pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos, com objetivos sociais. As OSCIPs que operam na modalidade de microcrédito objetivam promover o desenvolvimento econômico e social para combater a pobreza, através de sistemas alternativos de crédito. O Termo de Parceria instituído na referida lei,

[...] representa um importante caminho para que as OSCIPs microfinanceiras possam se articular com políticas governamentais ou vice-versa, abrindo um leque de possibilidades para viabilizar o apoio dos poderes constituídos as instituições de microfinanças, já que, com isso, as instâncias governamentais deixam de atuar de forma direta e passam a contar com as organizações do Terceiro Setor na execução de uma parcela de suas políticas sociais (PARENTE, 2002, p. 117)

As cooperativas de crédito são instituições financeiras, regidas pelo disposto na lei nº 4.595, de dezembro de 1964, e nº 5.764 de dezembro de 1971. Elas têm por objetivo conceder empréstimo e prestar serviços aos seus associados, podendo atuar no campo das microfinanças, e seu funcionamento é regido por estatuto social (PARENTE, 2002). Além disso, elas podem realizar vários serviços bancários, como captação de poupança, ao contrário das OSCIPs e das Sociedades de Crédito do Microempreendedor (SCMs), mas sua atuação se restringe ao município onde está instalada, com a finalidade de fazer circular o dinheiro na economia local.

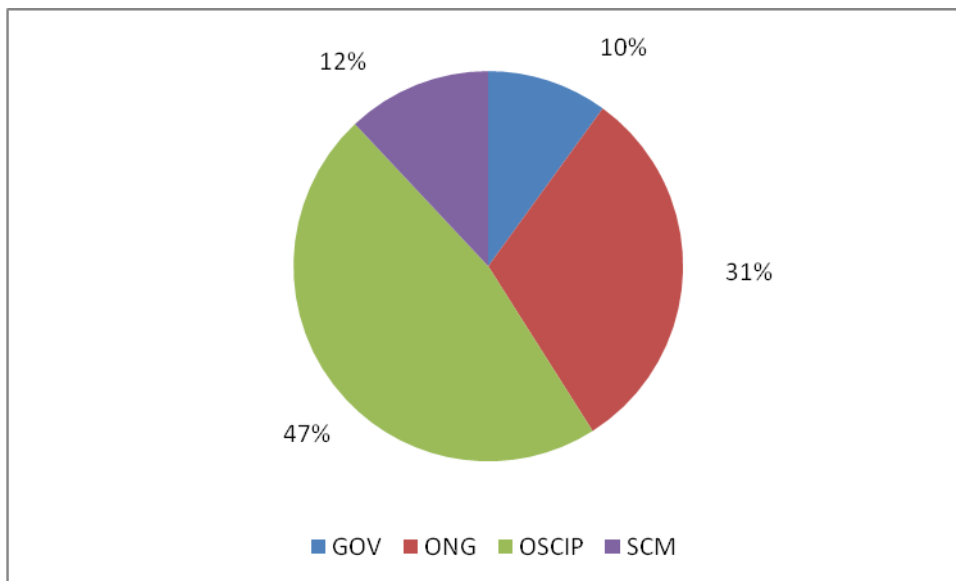
As Instituições do Poder Público são a segunda categoria das instituições de primeira linha. Estas têm desempenhado um importante papel para o setor de microfinanças nos últimos anos, com importantes representações nas duas linhas de oferta de crédito. Com instituições de primeira linha, sua atuação vem crescendo e se ampliando, a exemplo do Crediamigo, que é o maior programa de microcrédito do país. Em instituições de segunda linha, foram criadas novas linhas de financiamento pelo Governo Federal e por governos estaduais, a exemplo do Banco de Desenvolvimento do Estado de Minas Gerais e a Agência Catarinense de Fomento (BADESC) (BARONE, 2002). Outras formas de atuação do setor público ocorrem através de parcerias realizadas com o terceiro setor e a iniciativa privada.

A terceira categoria são as Instituições da iniciativa privada que podem atuar de duas formas: as SCMs e as instituições financeiras. As SCMs são instituições constituídas por pessoa física ou jurídica, inclusive instituições financeiras e OSCIPs, com fins lucrativos, reguladas pelo Banco Central, destinadas a prestar exclusivamente serviços de microcrédito

(FONTES *et al*, 2003). Foram criadas pela medida provisória nº 1.894-19/99, posteriormente transformada na lei 10.194/01 e regulamentadas pela Resolução nº 2627 do Conselho Monetário Nacional (CMN). As instituições financeiras ofertam microcrédito de forma direta, seja sob a forma de departamento, seja sob a de carteira especializada (BCB, 2006, *apud* MONZONI NETO, 2006.).

Numa pesquisa realizada pelo IBAM em março de 2002 foi revelado o panorama do setor institucional de microfinanças por tipo jurídico no Brasil. Nesta observa-se que o maior percentual, 47%, do setor são constituídos pelas OSCIPs, como mostra com a Figura 3 a seguir.

Figura 3 - Percentual de Instituições por Formato Jurídico no Brasil em 2002



Fonte: Base de dados Fontes *et al*, 2003.

As ONGs representavam 31% do setor. Em pesquisa anterior, em 2000 as ONGs, representavam 85,7% e as OSCIPs 4,76%, o que mostra que esta vem ganhando espaço dentro do setor apesar do curto espaço de tempo. As SCMs representam 12% e a participação direta do governo representa 10%. Portanto, isto demonstra que a maior parte da composição do terceiro setor encontra-se na sociedade civil.

2.2.4 Microcrédito no Brasil

A história do microcrédito no Brasil tem início em 1973, com a criação da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO), nos municípios de Recife, em

Pernambuco e, posteriormente, na Bahia. A UNO foi uma iniciativa da Acción (na época, AITEC), entidades empresariais e bancos comerciais de conceder empréstimos para o setor informal urbano. O programa UNO era especializado em microcrédito, mas oferecia outros produtos, como a capacitação de clientes, e produzia pesquisa a respeito do perfil do microempresário e dos efeitos do crédito. Todo esse trabalho resultou no fomento ao associativismo, com a criação de cooperativas, associação de artesãos e grupos de compra (BARONE *et al*, 2002). Após uma atuação de dezoito anos, a instituição encerrou suas atividades por apresentar problemas quanto a sua sustentabilidade, como afirma Tomelin (2003, *apud* MONZONI NETO, 2006, p. 52):

Após 18 anos de atuação, e apesar de todo o sucesso técnico, metodológico e de impacto social, o Programa Uno foi encerrado em 1991. Entre as razões, destaca-se a sua incapacidade de gerar sustentabilidade financeira a longo prazo, por meio de medidas que capitalizassem o Programa.

Outras iniciativas demoraram a aparecer devido às seguintes razões: “as altas taxas inflacionárias, a tradição de crédito governamental dirigido e subsidiado para programas de caráter assistencialista e a legalização estrita, Lei da Usura” (PARENTE, 2002, p. 97). As experiências seguintes serão apresentadas a partir da década de 1980.

A Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher (Banco da Mulher, criada em 1982), é uma sociedade sem fins lucrativos preocupada com a inserção da mulher na sociedade e com a qualidade de vida na família (MONZONI NETO, 2006). A primeira agência foi inaugurada no Rio de Janeiro em 1982 e utilizava a metodologia do grupo solidário³. Posteriormente, em 1989, com o apoio da instituição internacional do Fundo das Nações Unidas para a Infância (Unicef) e do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), o Banco da Mulher foi expandido para a Bahia. Atualmente, é filiado ao Women’s World Bank (WWB) e oferece microcrédito, cursos e palestras de capacitação gerencial e técnica e apoio para capacitação para ambos os sexos, apesar do nome. Opera nos seguintes estados: Amapá, Amazonas, Bahia, Minas Gerais, Paraná, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul.

No ano de 1986 foram criados o PROMICRO, no Distrito Federal e o Banco do Microcrédito, no Paraná. Em 1987, foi criada a ONG, denominada de Centro de Apoio aos Pequenos Empreendedores Ana Terra (CEAP/RS), em Porto Alegre. Sua criação contou com a experiência da Acción Internacional, do BID e da Inter-American Foundation (IAF),

³ Grupo Solidário: Crédito solidário, concedido a um grupo de 3 a 8 empreendedores. Este conceito será explicado de forma detalhada no capítulo 3.

utilizando a metodologia do grupo solidário. Em 1988, foi criado o Instituto de Desenvolvimento Ação Comunitária (IDACO), no Rio de Janeiro (MONZONI NETO, 2006).

Em 1989, o CEAP expandiu-se para o Rio Grande do Norte e Maranhão e em 1990 foi criada a Federação Nacional (FENAPE), atualmente CEAPE Nacional. Segundo Monzoni Neto (2006) a rede se expandiu durante a década de 1990 para os seguintes estados: Sergipe e Pernambuco em 1991; Distrito Federal em 1992; São Paulo em 1993; Paraíba e Goiás em 1994; Bahia e Pará em 1995; e Piauí e Espírito Santo em 1997. Ainda nesta década, surgiram a Pró Renda no Ceará (1990), o Balcão de Ferramentas (1991) da Caixa Econômica Federal (CEF) e o Banco da Providência (1994), no Rio de Janeiro (MONZONI NETO, 2006).

A ONG PORTOSOL (Instituição Comunitária de Crédito), de Porto Alegre, foi criada em 1995, por iniciativa do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, da Prefeitura Municipal de Porto Alegre e de entidades da sociedade civil. Os recursos iniciais vieram de doações da Prefeitura de Porto Alegre, Governo do Estado do Rio Grande do Sul, da Sociedade Alemã de Cooperação técnica (GTZ), da inter-American Foundation (IAF) e de financiamentos do BNDES e do SEBRAE/RS. “A experiência da PORTOSOL surge assim, da idéia da criação de um banco municipal voltado para o desenvolvimento local e, de 1991 até sua instalação, envolveu mudanças de legislação e até a criação de uma secretaria especial no Município para a viabilização do projeto” (PARENTE, 2002, p. 98). Seu objetivo era conceder crédito aos microempresários, informais ou não, para fomentar o desenvolvimento de Porto Alegre e de outros municípios do estado.

Em 1996, foi criado o Creditrabalho no Distrito Federal. Ainda no mesmo ano foi criada a Vivacred, no Rio de Janeiro, por iniciativa da ONG Viva Rio e contou, inicialmente, com o BID e, posteriormente, com o Banco Fininvest. O objetivo desta ONG era oferecer crédito aos pequenos empresários para as comunidades carentes do Rio, para capital de giro e capital fixo. O VivaCred atendia, segundo Monzoni Neto (2006, p. 53), “em cinco agências: Rocinha, Jacarepaguá, Zona Sul/Centro, Zona Norte/Maré e Santa Cruz”. Possuía convênios de cooperação e parcerias com o Viva Rio, BNDES, BID, Instituto Brasileiro de Administração Municipal (IBAM), a Secretaria Municipal do Trabalho do Rio de Janeiro e o SEBRAE.

O Crediamigo, criado em 1998, é o programa de microcrédito do Banco do Nordeste. É o único programa de microcrédito de atendimento direto implementado por banco estatal (BARONE, 2002). No entanto, suas atividades ocorrem de forma autônoma das atividades do Banco. Esse programa utiliza a metodologia dos grupos solidários, com o objetivo de oferecer

crédito para os pequenos empreendedores de baixa renda do Nordeste, norte de Minas Gerais e Espírito Santo e oferecer capacitação gerencial para os tomadores.

Como se pode perceber, foi a partir da década de 1990 que os governos municipais e estaduais passaram a apoiar a criação de organizações não governamentais especializadas em microcrédito, surgindo os chamados Bancos do Povo (PARENTE 2002). Este interesse ocorreu após o Plano Real, quando a economia do país conseguiu controlar a inflação e se estabilizar.

2.3 Sustentabilidade Financeira

A sustentabilidade financeira, segundo Dum *et al.* (1998, *apud* FACHINI, 2005) é a capacidade do prestacionista cobrir todos os seus custos e ainda conseguir permanecer no mercado a longo prazo. O principal objetivo de alcançar a sustentabilidade financeira em uma instituição de microcrédito justifica-se pelo perfil apresentado na concessão do empréstimo. Inicialmente os empréstimos começam com pequenos valores, aumentando de acordo com a necessidade do cliente à medida que sua atividade progride. Desta forma, um mesmo indivíduo faz sucessivos e progressivos empréstimos e para tanto é preciso que a instituição esteja presente a longo prazo. Nas palavras de Parente (2002, p. 132), “as instituições microfinanceiras devem buscar sua auto-sustentabilidade como forma de garantir a continuidade dos serviços prestados aos microempresários”.

Outro motivo para alcançar a sustentabilidade “é que as organizações de microcrédito eficientes ganham acesso aos fundos do mercado financeiro tradicional, capacitando-se para canalizar mais recursos da economia para o segmento microempresarial” (PARENTE, 2002, p. 130). Assim, qualquer instituição do terceiro setor, como é o caso do Banco do Povo, precisa buscar a sustentabilidade.

A sustentabilidade financeira pode ser medida de duas formas: sustentabilidade operacional e sustentabilidade financeira. A sustentabilidade operacional é atingida quando a receita operacional da instituição é suficiente para cobrir os custos de transação. Quando o indicador for igual a um, receita operacional igual aos custos de transação significa que a instituição está em equilíbrio. Abaixo desse valor a instituição corre riscos de ser obrigada a parar suas operações. A sustentabilidade operacional (menos receitas em aplicações financeiras) calcula um indicador excluindo as receitas obtidas quando parte dos fundos da instituição são aplicadas em atividades secundárias, como aplicações em fundos de

investimentos. Este é importante, pois demonstra se as receitas com a atividade principal, emprestar aos clientes, é suficiente para manter o indicador em equilíbrio.

A sustentabilidade financeira é atingida quando a receita operacional da instituição, menos os subsídios, é suficiente para cobrir os custos de transação. Este indicador é importante para analisar a sustentabilidade da instituição caso não tenha mais acesso a subsídios (FACHINI, 2005), ou seja, se a receita operacional é capaz de cobrir os gastos reais incorridos nessa.

Os indicadores expostos acima seguem como referência o estudo de caso realizado por Fachini (2005) no Banco do Povo – Crédito Solidário de Santo André, e podem ser melhor visualizados no quadro a seguir:

Quadro 2 - Indicadores de Sustentabilidade

Sustentabilidade	
Sustentabilidade Operacional	$[(\text{Receita Operacional})/(\text{Custos de Transação})] \times 100$
Sustentabilidade Operacional (menos Receitas em Aplicações Financeiras)	$[(\text{Receita Operacional} - \text{Receita de Aplicações Financeiras})/(\text{Custos de Transação})] \times 100$
Sustentabilidade Financeira	$[\text{Receita Operacional}/(\text{Custos de Transação} + \text{Subsídios})] \times 100$

Fonte: Bruett *et al* (2002), CGAP (2002) e The Mix (2003) *apud* Fachini 2005.

Existe um *trade-off* entre alcançar a sustentabilidade financeira e alcançar os mais pobres. Apesar da sustentabilidade ser um dos objetivos básicos das instituições de microcrédito, persegui-la pode inibir o alcance dos mais pobres, público alvo deste programa. Isso acontece porque os custos fixos presentes nos custos de transação são maiores para empréstimos pequenos. Quando o cliente tem um maior porte, os custos são mais facilmente diluídos com o tempo de empréstimo, ficando mais fácil alcançar a sustentabilidade.

Para outros analistas, como Gibbons & Meehan (2001, *apud* FACHINI, 2005), não há necessidade de políticas nesse sentido porque naturalmente os empréstimos aumentam de valor no decorrer das renovações. No entanto, para estes mesmos autores, a expansão da instituição demanda abertura de novas agências e contratação de agentes de crédito, aumentando os custos fixos, reduzindo a sustentabilidade financeira e dificultando a oferta de crédito. Os agentes novos precisam ser treinados e têm produtividade muito baixa nos

primeiros meses (PARENTE, 2002). A situação pode ser descrita da seguinte forma, segundo Fachini (2005, p. 32):

Pode denominar-se “o paradoxo da redução da pobreza através do microfinanciamento”: a expansão das carteiras de crédito juntamente com a promoção e capacitação dos agentes são necessários para uma maior redução da pobreza, mas a expansão em si reduz a Sustentabilidade Financeira, o que por sua vez dificulta mais o financiamento comercial da expansão, se não impossibilita.

Portanto, as instituições de microcrédito têm um grande desafio para atender dois objetivos básicos do microcrédito: emprestar para os mais pobres e alcançar e manter a sustentabilidade financeira. Por vezes o primeiro objetivo é alcançado graças a doações do Estado, que permitem cobrir as despesas operacionais e a cobrar uma taxa de juros baixa acessível aos mais pobres. Em outras instituições a sustentabilidade é alcançada, passando a ter acesso a financiamentos com baixos juros, mas para manter suas despesas são necessárias altas taxas de juros, tornando o crédito uma armadilha para os mais pobres e gerando problemas de seleção adversa e risco moral. Para a seleção adversa, as altas taxas de juros poderão atrair tomadores que não pretendem quitar o empréstimo. E para o risco moral, o cliente inicialmente não tinha a intenção de ser inadimplente, mas devido às altas taxas de juros, acabou não conseguindo cumprir os pagamentos corretamente.

2.3.1 Subsídios

As instituições financeiras tradicionais financiam suas transações por meio de empréstimos das poupanças voluntárias e de outros serviços prestados a taxa de juros comerciais. As instituições de microfinanças, em sua maioria, não possuem estes recursos e sua carteira é financiada a partir do seu patrimônio e dos fundos doados ou subsidiados.

Segundo Ribeiro e Carvalho (2006, p. 60, 61), os subsídios nas IMFs são compostos por: “doações para cobrir custos operacionais, doações em espécie (espaço físico, equipamento ou treinamento), financiamentos subsidiados e as doações para composição de fundos para empréstimos aos clientes de baixa renda”.

Diversos autores atestam os benefícios do microcrédito na melhoria da qualidade de vida de seus tomadores. Desta forma, caso a instituição receba subsídios é justificável devido a sua função social de inclusão econômica da população de baixa.

Os posicionamentos contrários afirmam que o subsídio pode prejudicar a sustentabilidade da instituição, pois, geralmente, são impostas taxas subsidiadas. Neste caso, o

subsídio estará beneficiando apenas o consumidor final e impossibilitando que a instituição alcance a sustentabilidade financeira. Segundo Souza (2006, p. 19), “as taxas de juros subsidiadas beneficiam somente a um pequeno número de tomadores e por um curto período de tempo, devido à rápida descapitalização dos programas”.

Desta forma, o microcrédito poderá não atingir seu público-alvo, pois atrairá parcelas da sociedade que possuem acesso a outras formas de crédito, mas preferiram as IMFs devido às taxas de juros reduzidas, a exemplo da “clientela do Proger microcrédito, no estado de São de Paulo, que é composta, em sua ampla maioria, por clientes das chamadas classes A e B” (SOUZA, 2006, p. 20). Por outro lado, altas taxas de juros podem trazer problemas de seleção adversa e risco moral⁴.

No entanto, existe a necessidade do subsídio quando direcionado para implantação das instituições durante seus primeiros anos para garantir a sobrevivência e atingir a auto-sustentabilidade, deixando de depender de recursos do governo. Esta opinião é defendida por Gibbons e Meehan (2001, *apud* FACHINI, 2005, p. 38):

[...] o papel do governo deve ser o de dar apoio às IMFs nos seus primeiros anos de vida para que se torne eficiente e sustentável em prazo aproximado de cinco anos e comece a trair atenção dos bancos comerciais pela sua credibilidade e assim consiga captar recursos a custos abaixo das instituições financeiras comerciais.

Segundo as classificações apresentadas acima, empréstimos com taxas abaixo das de mercado são também considerados como subsídios indiretos para as IMFs. Frequentemente, os subsídios e doações não são contabilizados nos relatórios da instituição, e é preciso realizar ajustes nas demonstrações financeiras para que possam expressar o real desempenho financeiro da instituição. Devido ao seu caráter esporádico, as instituições não mantêm um controle total das doações e subsídios obtidos. “Normalmente ajustes para subsídios não são incluídos nas DREs das IMFs, pois são receitas esporádicas e, em geral, não contabilizadas, que os gerentes e analistas utilizam apenas quando calculam certos indicadores” (RIBEIRO e CARVALHO, 2006, p. 61).

Ainda segundo Ribeiro e Carvalho (2006), dois tipos de ajustes nos subsídios devem ser feitos: Ajustes dos custos subsidiados e ajustes para os subsídios em espécie. O primeiro ajuste refere-se a diferença entre a despesa financeira paga pela IMF e a despesa que seria paga se seus financiamentos fossem obtidos a taxas de mercado. Para este ajuste é utilizado o seguinte cálculo: Ajuste = [I (valor de financiamento subsidiado) x taxa de juros de mercado]

⁴ Problemas de seleção adversa e risco moral foram exemplificados na seção 2.3 deste capítulo.

- juros pagos efetivamente. A taxa de juros de mercado utilizada pelos analistas é a taxa bancária local que incidem sobre os depósitos de 90 dias.

O segundo ajuste refere-se a equipamentos, aluguéis e outros que as instituições recebem como doação ou com preços abaixo do de mercado. Neste caso, o ajuste será a diferença entre o que foi pago e o que deveria ter sido pago pela IMF's em condições normais.

Portanto, é necessário realizar os ajustes nas DREs, para que o cálculo dos custos de transação sejam os mais reais possíveis e se interprete a sua influência para a sustentabilidade do Banco do Povo de Vitória da Conquista.

2.3.2 Custos de Transação

Esta seção tem como referência o método aplicado no estudo de caso realizado por Fachini (2005) no Banco do Povo – Crédito Solidário de Santo André, que teve por objetivo analisar a sustentabilidade financeira desta Oscip, apesar do lucro não ser o objetivo desta categoria. O método pode ser visualizado no quadro a seguir.

Quadro 3 – Custos de Transação Contabilizados no Processo de Empréstimos

Custo de Transação	<i>Ex-ante</i>		<i>In</i>		<i>Ex-post</i>	
	Descrição	Cálculo	Descrição	Cálculo	Descrição	Cálculo
Despesas Financeiras	Captação dos fundos	Juros pagos pela IMF para a obtenção de recursos financeiros	Intermediação Financeira	Taxas bancárias de transferência dos fundos até o cliente		
Despesas Operacionais	Reunir, colher e processar informações sobre o cliente	Salário dos agentes de crédito e gerência	Monitoramento das atividades dos clientes	Salário dos agentes de crédito	Execução de perdas	Honorários advogados
Outras Despesas Administrativas	Despesas administrativas e despesas com multas, impostos e outras taxas diversas					
Despesas com risco de crédito	Provisão para devedores duvidosos	Provisão para devedores duvidosos			Perdas na concessão de crédito	Empréstimos com atraso > que 180 dias

Fonte: Fachini, 2005.

Assim como no referido estudo, os itens que serão utilizados para calcular os custos de transação são baseados no conceito de Farina (1997, p. 228, *apud* FACHINI 2005, p. 86 - 87) para quem os custos de transação seriam, “... custos *ex-ante* de esboçar, negociar e salvaguardar um acordo e, sobretudo, os custos *ex-post* decorrentes de problemas de adaptação que surgem quando a execução de um acordo é imprecisa como resultado de atrasos, erros e omissões”.

No cálculo dos custos de transação serão utilizados os custos administrativos (despesas operacionais), custos associados ao risco de crédito (perdas efetivas e a Provisão para Devedores Duvidosos) e custos financeiros (despesa financeira). Estes custos são especificados na Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) do Banco do Povo elaborado entre o período de 2000 a 2009.

Os custos administrativos ou despesas operacionais são derivados da gestão operacional. No caso do microcrédito esta gestão está relacionada ao planejamento e acompanhamento de metas por períodos pré-determinados e análises da quantidade e qualidade da carteira de clientes. Em outras palavras, “se a organização fosse comparada a uma indústria de transformação, seria a gestão da fábrica, da unidade que opera o negócio principal: gestão da quantidade e qualidade da produção” (PARENTE, 2002, p. 74).

Os custos financeiros ou despesas financeiras são gerados a partir de empréstimos obtidos com as fontes provedoras de recursos. Os custos, por outra ótica, dependem das “decisões estratégicas e operacionais tomadas em relação a volume de investimentos fixos ou fundos de aplicação, política de taxa de juros, número de agentes de crédito, número de clientes a atender e política de provisões para devedores duvidosos” (PARENTE, 2002, p. 77).

Os custos se dividem em fixos e variáveis. Os primeiros ocorrem independentemente da expansão/retração das atividades, tais como aluguel, limpeza, contabilidade, etc. Os segundos dependem do volume das atividades, tais como boletos bancários, consultas ao Sistema de Proteção ao Crédito (SPC), materiais de escritório, etc.

Entretanto, as despesas com empréstimos possuem uma característica diferente da classificação anterior, pois independem do volume de atividade, já que, uma vez tomado o empréstimo, o seu custo é certo. Da mesma forma, os custos com provisões para devedores duvidosos dependem da inadimplência e da expectativa de ocorrência de perdas.

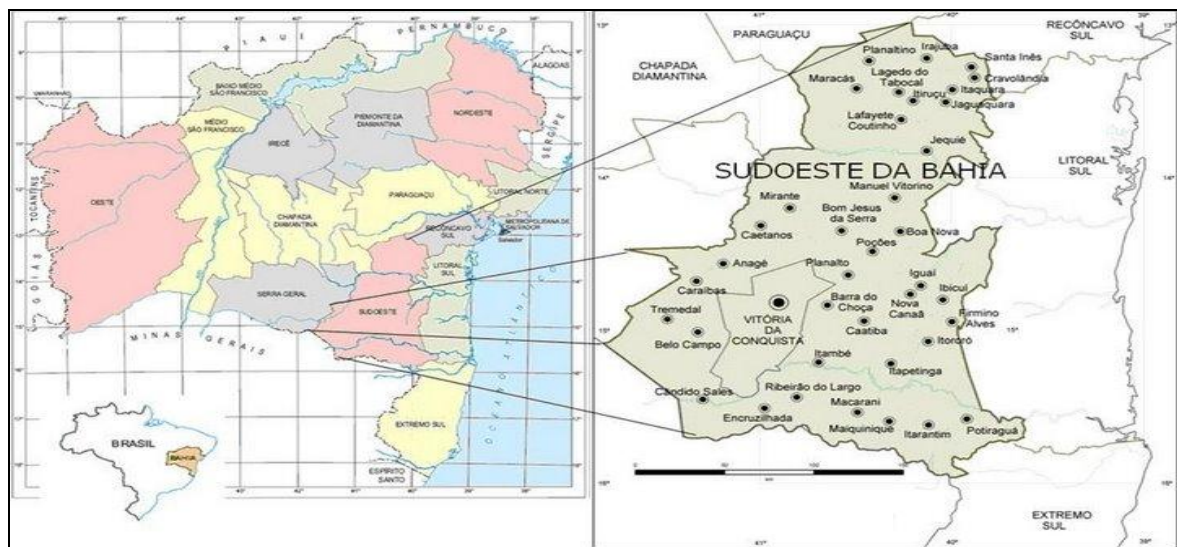
3. CUSTOS DE TRANSAÇÃO NO BANCO DO POVO

3.1. O Município de Vitória da Conquista

3.1.1. Descrição e Aspectos Econômicos

A cidade de Vitória da Conquista está localizada no sudoeste da Bahia a uma distância de 527 km de Salvador (Figura 4). Segundo os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2009), Vitória da Conquista possui uma população estimada de 306.374 habitantes e área da unidade territorial de 3.406 Km².

Figura 4 – Mapa da Localização do Município de Vitória da Conquista – BA



Fonte: SEI, 2003.

A vila do Arraial da Conquista foi fundada em 1783 pelo sertanista e herói português João Gonçalves da Costa e a partir de 1891 ganhou o status de cidade, passando a se chamar Conquista. Em 1920 Conquista já era considerada uma cidade grande, com dezesseis distritos anexados a sua sede.

Na década de 1940 a cidade passou a se chamar Vitória da Conquista e foi construído o cruzamento Leste-Oeste (BA-262), a Avenida Brumado, que liga Ilhéus a Bom Jesus da Lapa, intensificando o comércio e o crescimento da população. Em 1963, outra rodovia seria construída, a BR 116 ou Rio-Bahia, sendo o trecho que corta a cidade conhecido como Avenida Presidente Dutra. As rodovias possibilitaram a integração da cidade a outras regiões do estado e ao restante do país e passou a polarizar municípios do sudoeste da Bahia e norte

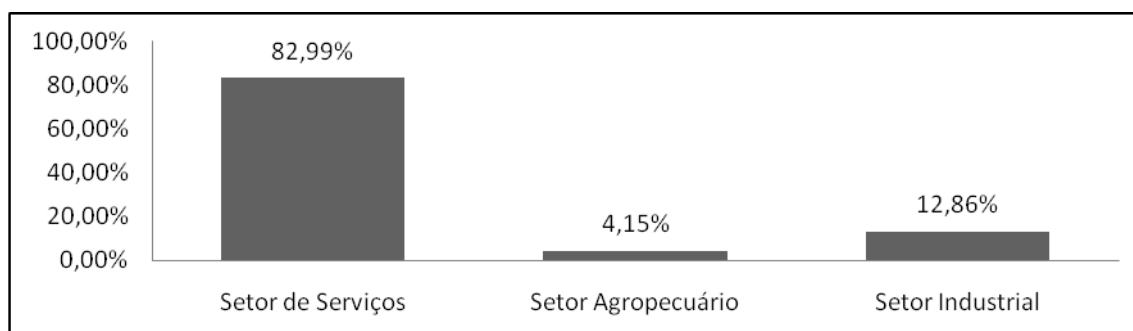
de Minas Gerais, atraindo baianos, mineiros, paulistas e nordestinos, principalmente sergipanos e pernambucanos.

Durante a década de 1970, o desenvolvimento econômico de Vitória da Conquista ficou condicionado à produção cafeeira, graças a sua boa localização situada a uma altitude de aproximadamente 1.000 m acima do nível do mar e pela ausência de geadas. Outro fator que contribuiu para o crescimento da produção foram os subsídios dos bancos oficiais do governo do presidente Médici. Antes da crise da produção cafeeira, que ocorreria na década de 1980, inicia-se a produção industrial, num primeiro momento com a criação do Centro Industrial do Imborés. Mais tarde, na década de 1990, a cidade se destaca com o crescimento no setor de serviços, principalmente educação (sobretudo o ensino superior), saúde e comércio, além de outros serviços especializados (ALMAS, 2008).

O produto interno bruto (PIB) do município de Vitória da Conquista, segundo o IBGE (2009) é calculado em R\$ 2.619.936.000,00. Em 2004 este indicador ocupava a 12ª posição entre os municípios da Bahia e passou para a 6ª posição em apenas 4 anos. Esta mudança se deve, principalmente, a nova metodologia de cálculo deste indicador pelo IBGE que passou a estabelecer um peso maior para o setor de serviços. No entanto, quando comparado ao PIB da Bahia, superior a 100 bilhões, pode-se ver que sua representação é pequena. Segundo Viana (2007, *apud* REIS, 2007), a Região Metropolitana de Salvador (RMS) concentra mais de 43% de toda a riqueza gerada no estado.

É expressiva a importância econômica de Vitória da Conquista para a região sudoeste, sendo o setor de serviços grande responsável por gerar essa riqueza, correspondendo quase 83% do PIB do município (IBGE, 2009). Ainda segundo o IBGE, os setores agropecuários e industriais correspondem a aproximadamente 4% e 13%, respectivamente, conforme a Figura 5 a seguir.

Figura 5 – Participação dos setores da economia no PIB – Vitória da Conquista



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da IBGE (2009).

A área de educação de Vitória da Conquista contribui para geração de empregos, atraindo estudantes de várias regiões e movimentando outras atividades econômicas. A Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (UESB) foi a primeira universidade pública a se instalar no município, na década de 1980. Depois foram instaladas outras faculdades privadas, a Faculdade Juvêncio Terra (FJT), em 1999, seguida pela Faculdade de Tecnologia e Ciências (FTC) em 2000 e no ano seguinte a Faculdade Independente do Nordeste (FAINOR). Em 2006 foi instalado o campus da Universidade Federal da Bahia (UFBA) e, posteriormente, o Instituto Federal de Ensino, Ciência e Tecnologia da Bahia (IFBA) passou a oferecer cursos de graduação. Várias instituições de ensino a distância também foram instaladas na cidade.

O município também é destaque no setor de saúde. A oferta de saúde pública e privada atrai pessoas de vários municípios. Segundo o IBGE (2009), o município possui um total de 303 estabelecimentos de saúde, dos quais 201 são públicos e 102 privados. Vitória da Conquista é reconhecida pelo Ministério da Saúde como um dos melhores sistemas de saúde do Estado da Bahia, isto graças ao incremento na oferta de serviços de saúde pública a partir da política federal de municipalização da saúde que por sua vez aumentou os investimentos tecnológicos, em infra-estrutura, melhor qualificação dos profissionais e aumento na oportunidade de postos de trabalho neste setor para médicos, enfermeiros, cirurgiões-dentistas, e outros tantos profissionais da área (ALMAS, 2008).

O comércio também ocupa um lugar de destaque na geração de emprego e renda no município. De acordo com a Câmara de Dirigentes Lojistas de Vitória da Conquista – CDL (2011) as áreas que mais contrataram em dezembro de 2010, foi à comercial, responsável por 10,3% do total de 1.457 novos postos de trabalho. Segundo Almas (2008):

O comércio também tem ocupado lugar de destaque como vetor de desenvolvimento local, tendo atividade varejista mais diversificada e expansiva do que a atacadista quanto à geração de emprego e renda. O varejo no município apresenta como principais atividades as confecções, calçados, material de construção, cereais, móveis, supermercados, autopeças, concessionárias de veículos, entre outros. Já o comércio atacadista apresenta como principais segmentos os alimentícios, bebidas, café, insumos agropecuários e madeiras.

O setor industrial é responsável por agregar a segunda maior parcela de riqueza ao PIB do município, cerca de 13%, segundo IBGE (2009). Este foi impulsionado graças a implantação do centro industrial dos Imborés na década de 1980, cuja origem está relacionada às políticas do Governo Federal com vistas à redução dos desequilíbrios regionais, complementadas com as políticas do Estado para interiorizar o desenvolvimento industrial. Os

principais produtos industrializados são os alimentícios, seguidos dos minerais não metálicos, química, metalurgia, sabões, bebidas, mecânica e calçadista. Outras empresas que se destacam são as do ramo moveleiro da cidade, que possuem relevância em nível estadual (PESSOA, 2009).

O setor agropecuário agrega um valor próximo de 4% ao PIB do município (IBGE, 2009). A pecuária possui uma expressiva criação de bovinos (corte e produção de leite), equinos, ovinos e caprinos e na agrícola, representa a maior área de produção de café do Nordeste. Atualmente, a produção de café é a atividade agropecuária que mais gera emprego e renda. Outros destaques estão na produção de banana, feijão, cana-de-açúcar, mandioca, milho, abacaxi e tomate.

O sistema financeiro de Vitória da Conquista é composto por oito bancos comerciais, totalizando 16 agências, sendo três bancos estatais, compreendendo oito agências (Banco do Brasil, Banco do Nordeste do Brasil e Caixa Econômica Federal) e cinco bancos privados, compreendendo oito agências (Bradesco, Banco Mercantil do Brasil, HSBC, Itaú e Santander). Existem ainda cinco cooperativas de crédito: a Cooperativa de Economia e Crédito Mútuo dos Comerciantes de Confecções, a Cooperativa de Economia e Crédito Mútuo dos Médicos de Vitória da Conquista, a Cooperativa de Economia e Crédito Mútuo dos Servidores da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia (CREDUESB), a Cooperativa de Crédito Mútuo dos Servidores Municipais de Vitória da Conquista (Sicoob Credcoop) e a Cooperativa de Crédito Rural Conquista LTDA (CREDIC). O microcrédito produtivo e orientado é ofertado pelo Banco do Nordeste do Brasil, através do CrediAmigo e pela OSCIP, Instituição Comunitária de Crédito Conquista Solidária, conhecido como Banco do Povo de Vitória da Conquista.

3.2 Banco do Povo de Vitória da Conquista

3.2.1 Breve Histórico do Banco do Povo

A Instituição Comunitária de Crédito Conquista Solidária, conhecida como Banco do Povo, foi fundada em 20 de maio de 1999, mas iniciou suas atividades apenas em 03 de abril de 2000. Neste meio tempo o Banco preparava sua estrutura material e humana, consolidando os apoios financeiros e selecionando sua equipe de trabalho.

A movimentação que culminou com a criação do Banco do Povo inicia-se em 1997, quando a Prefeitura Municipal de Vitória da Conquista (PMVC), na gestão do prefeito

Guilherme Menezes, se propõe a elaborar iniciativas para geração de emprego e renda e assume como objetivo a implantação de um programa de concessão de crédito a micro e pequenos empreendedores (BOMFIM FILHO, 2010).

Para alcançar este objetivo foi preciso estabelecer parcerias com outras entidades governamentais e da sociedade local, como a Agência de Fomento do Estado da Bahia (Desenbahia), Associação Agro-industrial do Simão e Campinhos, a Associação dos Microempresários, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e o Sindicato dos Bancários.

Segundo Bomfim Filho (2010), a Prefeitura Municipal, com base na Lei Municipal nº 1.007 de 01/12/1999, foi autorizada a conceder um aporte no valor de R\$ 150.000,00, no intuito de formar o fundo rotativo de crédito da instituição. Outros recursos foram necessários, obtidos na forma de financiamentos, através do BNDES (R\$ 500.000,00), da Desenbahia (R\$ 1.000.000,00) e do SEBRAE, através do Banco Cooperativo do Brasil (R\$ 300.000,00).

Inicialmente concebida como Organização não Governamental, foi qualificada, em setembro de 2002, pelo Ministério da Justiça como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), ficando habilitada ao Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO). Este programa foi instituído pela lei 11.110, de 25 de abril de 2005, e tem os seguintes objetivos (MTE, 2011):

- Incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares;
- Disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado;
- Oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional destas para a prestação de serviços aos empreendedores populares.

O Banco do Povo é membro da Associação Brasileira de Microcrédito e Microfinanças (ABCRED), do Fórum de Microfinanças da Bahia e da recém criada Associação Baiana das Organizações de Microfinanças e Microcrédito (ABOMCRED) que tem por objetivo promover o desenvolvimento das microfinanças no Estado da Bahia através da ação integrada, do trabalho voluntário e de modelos alternativos de desenvolvimento econômico e social. A ABOMCRED é a primeira associação que reúne instituições de crédito voltadas para micro e pequenos empreendedores da Bahia.

A instituição está presente em sete municípios da região sudoeste da Bahia: Anagé, Barra da Choça, Cândido Sales, Itambé, Planalto, Poções e Vitória da Conquista. A sua

missão é conceder microcrédito produtivo e orientado, de forma sustentável, aos pequenos empreendedores e, particularmente, àqueles que não têm acesso a outras fontes de recursos, em Vitória da Conquista e Região, com o objetivo de geração de emprego, renda e, conseqüentemente, inclusão social.

Desde a abertura do Banco do Povo até 31 de dezembro de 2009, o valor total emprestado foi de R\$ 21.105.426,00 e a carteira ativa⁵ de R\$ 1.369.648,00. Em 2000, a taxa efetiva mensal⁶ era de 4,89% e em 2009 terminou com uma taxa efetiva média mensal de 3,93%, este fato ocorreu devido à variação da taxa juros, de 4,6% a 2,9% ao mês, que depende da quantidade de empréstimos, da pontualidade e da freqüência da renovação. Em 2009 a taxa média de inadimplência foi de 3,7% e a carteira de risco⁷ de 5,2% (BOMFIM FILHO, 2009).

3.2.2. Características do Microcrédito do Banco do Povo

O microcrédito é voltado para pessoas que possuem um pequeno empreendimento funcionando por no mínimo seis meses consecutivos, formal ou informalmente, e possui dificuldade de acesso ao crédito em bancos comerciais. Segundo o Banco do Povo, o empreendedor deve apresentar as seguintes características: ser maior de 18 anos ou menor emancipado legalmente ou avalizado pelos pais; possuir residência permanente em um dos municípios que o Banco atende; e não ter o nome inscrito no SPC/SERASA.

Já o empreendimento deve apresentar as seguintes características: viabilidade econômico-financeira; capacidade de gerar emprego/ocupação e renda; a atividade não deve prejudicar o meio ambiente; ter dificuldade de acesso ao crédito convencional; e apresentar informações verdadeiras ao agente de crédito.

O crédito disponibilizado pelo banco direciona-se para as modalidades de capital de giro e capital fixo. O capital de giro é destinado à aquisição de mercadorias, matérias primas e insumos. O capital fixo é destinado à aquisição de ferramentas, máquinas, equipamentos e veículos utilitários, novos ou usados, recuperação e/ou conserto de máquinas, equipamentos e veículos utilitários e para melhoria e/ou ampliação de instalações do empreendimento.

O cliente, ao solicitar o crédito, precisa apresentar a garantia exigida nas modalidades do crédito individual, solidário ou associativo. No crédito individual, o tomador é uma pessoa física, proprietária de um empreendimento (in)formal, cujo empréstimo poderá ser destinado

⁵ Carteira ativa: é o valor total emprestado para os clientes ativos.

⁶ Taxa efetiva média mensal: é a taxa que representa o efetivo custo financeiro mensal do negócio.

⁷ Carteira de risco: é composta das parcelas com mais de 30 dias de atraso.

para capital de giro ou fixo. Como garantia deverá apresentar um avalista/fiador. O crédito solidário será concedido a um grupo formado por 3 a 8 empreendedores com atividades econômicas independentes. Cada participante é responsável pelo seu empréstimo e pelo dos demais participantes, caracterizando um aval solidário, podendo o empréstimo ser destinado apenas para capital de giro.

O crédito associativo será destinado à associação ou cooperativa de produção, para capital de giro ou fixo e deverá apresentar como garantia a própria organização ou garantias reais. Este caso é específico para capital fixo, em que o bem adquirido ficará sob reserva de domínio a favor da Instituição.

O valor emprestado varia de R\$ 200,00 a R\$ 10.000,00 para capital de giro ou fixo. A taxa de juros varia de 4,6% a 2,9% ao mês. O pagamento do crédito poderá ser semanal, quinzenal ou mensal, podendo ainda escolher o melhor dia para o pagamento, porém com reajuste do valor tomado.

A captação de clientes ocorre, principalmente, em trabalho de campo, pelo agente de crédito, divulgando o microcrédito nos locais onde estão funcionando os empreendimentos. A divulgação poderá ser realizada das seguintes formas: coletiva, através de reuniões com grupo de pessoas convidadas; personalizada, através de visita aos clientes potenciais no seu empreendimento ou no próprio Banco do Povo; e rede, quando as informações são transferidas para os empreendedores através dos clientes.

O empreendedor interessado em solicitar o crédito deverá fornecer seus dados cadastrais, apresentando seu(s) avalista(s) ou os demais componentes de seu grupo ou associação. Em seguida será realizada a visita do agente de crédito no local do empreendimento. Nesta visita serão levantados os dados do negócio e informações pessoais e familiares do cliente no intuito de avaliar a idoneidade, o caráter e a sua capacidade empreendedora. O agente de crédito avisará para o cliente sobre o sistema de cobrança utilizado pela instituição. Após a visita, o agente emitirá seu parecer sobre a viabilidade econômico-financeira e as necessidades de capacitação e apoio técnico (BOMFIM FILHO, 2010).

O levantamento socioeconômico será apresentado ao comitê de crédito, formado pelos membros da diretoria executiva. O comitê decidirá sobre a solicitação do empréstimo, considerando principalmente a pessoa do tomador, sua história de vida, seu caráter, seu comprometimento, sua capacidade empreendedora e as garantias apresentadas.

Após a análise do crédito, as decisões do comitê serão repassadas para o cliente. Quando a solicitação de crédito é recusada, a informação será transmitida pelo coordenador

operacional, que explicará os motivos da recusa. Quando o crédito é aprovado, ainda há a possibilidade de ser um valor menor do que o solicitado e, neste caso, o cliente se resguarda o direito de desistir da solicitação. Caso ele concorde com o valor, os contratos e carnês de pagamento serão confeccionados.

O agente de crédito acompanhará, periodicamente, o estabelecimento do cliente para averiguar a aplicação dos recursos e colher informações sobre o andamento do negócio. Esta conduta tem como objetivo orientar o cliente, ajudando-o a detectar e a sanar possíveis problemas, inclusive de inadimplência.

É esperada e incentivada a renovação de crédito de todos os clientes. Para conceder o novo empréstimo será analisado o risco do cliente com base no seu comportamento no empréstimo anterior e em um novo levantamento socioeconômico. Assim, o valor do empréstimo poderá ser reduzido, mantido ou elevado. Em caso de aumento, este ocorrerá progressivamente.

De acordo com Bomfim Filho (2010), em casos de atrasos nas parcelas, o cliente deverá informar a Instituição pessoalmente ou por escrito o motivo, com no máximo de 24 horas do vencimento. Se o argumento, julgado caso a caso pela Instituição, não for considerado relevante, o tomador será considerado inadimplente a partir da data do vencimento.

O primeiro passo será advertir o cliente sobre o atraso por telefone. No primeiro aviso escrito, após 5 dias, o agente de crédito visitará o cliente e o avalista (ou o grupo solidário) entregando-lhes a carta de cobrança, verificando os motivos do atraso e reforçando sobre os juros e multas. No caso do grupo, reforçam-se os aspectos da solidariedade, pois talvez uns terão que pagar pelo outros.

Passados 25 dias de atraso, estes serão novamente visitados pelo agente de crédito e pelo coordenador operacional, para informar que dentro de 5 dias será iniciado o processo legal de cobrança, somando-se a dívida pela operação de crédito às despesas de cobrança e que os nomes serão incluídos no Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e SERASA. Com 30 dias de atraso o nome é incluído no SPC/SERASA. Após 45 dias de atraso será emitido aviso de que a instituição encaminhará a nota promissória para o cartório para protesto. Após 60 dias a cobrança será encaminhada ao departamento jurídico para as providências necessárias.

Os empréstimos que tenham atraso logo na 1ª parcela serão acompanhados com maior rigor pelo agente de crédito. As parcelas com atraso superior a 180 dias serão castigadas⁸,

⁸ As parcelas com atraso superior a 180 dias são consideradas castigadas, ou seja, perdidas.

caso não haja histórico de negociação. Para gerir e acompanhar a carteira de crédito a Instituição adota os seguintes critérios:

Tabela 1 – Controle da Carteira de Crédito.

Índice	Cálculo	Parâmetro	Crítico
L 1: Inadimplência > 1 dia	Soma do capital devido de todas as parcelas vencidas > que um dia / Carteira Ativa Total	< 15%	> 20%
L 2: Inadimplência > 30 dias	Soma do capital devido de todas as parcelas vencidas > que trinta dias / Carteira Ativa Total	< 5%	> 10%
L 3: Risco	Soma do capital das parcelas vencidas e a vencer de contratos com mais de uma parcela em atraso > que 30 dias / Carteira Ativa Total	< 10%	> 15%
L 4: Perda	Soma do capital reconhecido em perda no ano / Soma carteira Ativa Total no ano	< 0,4%	> 0,8%

Fonte: Banco do Povo de Vitória da Conquista (2010).

Conforme o Tabela 1, em sua primeira linha (**L 1**), se a instituição apresentar um índice menor que 15% estará dentro dos parâmetros aceitáveis. Entre 15% e 20%, é sinalizado o início de maiores problemas, que ocorrem quando o índice supera 20%. O índice de inadimplência de **L 2**, de 5%, encontra-se dentro dos parâmetros; entre 5% e 10% começa a requerer maior atenção e atinge seu ponto crítico quando supera este valor. A inadimplência em **L 3** é denominada carteira de risco, em que um índice inferior a 10% estará dentro do previsto; entre 10% e 15%, inicia-se o perigo da carteira; e atinge níveis críticos quando o índice supera 15%. Em **L 4**, índice de perda, representa os créditos que a instituição considera como perdidos e o normal para o Banco do Povo é que este índice fique menor que 0,4%, demandando alerta entre 0,4% e 0,8% e em estado crítico quando superior a 0,8%.

Como medida de precaução para clientes duvidosos a Instituição procederá mensalmente à Provisão de Créditos de Liquidação Duvidosa (PCLD), orientado pelo Manual de Plano de Contas Contábil, editado pelo PNMPO.

3.3 Resultados e Discussão

Os dados utilizados para calcular os indicadores foram obtidos nas Demonstrações de Resultado dos Exercícios (DREs) da ICC Conquista Solidária, do período de 2000 a 2009, e

podem ser obtidos na própria instituição. O Banco iniciou suas atividades em 03 de Abril de 2000, e, portanto, nesse ano os valores são referentes aos meses de abril a dezembro.

3.3.1 Subsídios e Custos de Transação

O cálculo dos Custos de Transação não constitui num fim em si mesmo. Sua finalidade maior será utilizá-lo no cálculo da sustentabilidade, pois pretende-se observar como a instituição alcança a auto-sustentabilidade, diante dos seus altos custos.

Quando se analisa a segunda coluna do Tabela 2 a seguir, Custos de Transação s/ Subsidiados, observa-se que seu valor é crescente ao longo dos anos, com exceção de 2009, quando reduz um pouco. Isto acontece, pois a instituição tem por objetivo aumentar o número de clientes de baixa renda atendidos pelo microcrédito e sabe-se que os custos com cliente novos são maiores.

Tabela 2 – Resultado dos Custos de Transação do Banco do Povo de Vitória da Conquista do período de 2000 a 2009

Ano	Custos de Transação s/ Subsídios	Ajustes de Subsídios	Custos de Transação Totais
2000	R\$ 43.291,86	R\$ 269.468,19	R\$ 312.760,05
2001	R\$ 136.593,00	R\$ 63.312,88	R\$ 199.905,88
2002	R\$ 223.129,00	R\$ 119.781,68	R\$ 342.910,68
2003	R\$ 306.009,00	R\$ 81.970,86	R\$ 387.979,86
2004	R\$ 377.386,00	R\$ 145.136,76	R\$ 522.522,76
2005	R\$ 464.234,00	R\$ 125.328,74	R\$ 589.562,74
2006	R\$ 513.464,00	R\$ 82.898,78	R\$ 596.362,78
2007	R\$ 540.785,00	R\$ 170.596,21	R\$ 711.381,21
2008	R\$ 635.894,00	R\$ 138.283,14	R\$ 774.177,14
2009	R\$ 609.427,00	R\$ 93.330,47	R\$ 702.757,47

Fonte: Elaboração própria a partir das DREs de 2000 a 2009.

A terceira coluna mostra os ajustes feitos quanto aos subsídios, ou seja, as doações e subsídios diretos e indiretos recebidos pelo Banco do Povo. Os ajustes foram feitos conforme metodologia explicada na seção 2.3.1 do capítulo 2. Estes ajustes são importantes, pois alguns subsídios não são contabilizados nas DREs e seu valor real é necessário para obtermos os reais custos de transação da instituição.

Em 2000, o valor mais expressivo do cálculo refere-se à doação recebida no valor de R\$ 150.000,00 da PMVC. Até o ano de 2005, os subsídios referem-se a convênios com a prefeitura (aluguéis, funcionários e outras despesas operacionais) e a ajustes dos custos subsidiados e nos anos posteriores referem-se aos ajustes dos custos subsidiados e despesas com aluguéis. Isto demonstra que no decorrer do período os subsídios diretos foram decaindo, mas seu valor manteve-se elevado devido aos ajustes dos custos subsidiados.

A quarta coluna, dos Custos de Transação Totais, temos o valor dos custos obtidos na DRE somados aos ajustes de subsídios. Observa-se que a instituição inicia sua atividade com um custo elevadíssimo e sua manutenção ocorre devido ao alto subsídio recebido para dar início às suas atividades. No decorrer do período, seus custos se mantêm elevados e decresce no último ano.

3.3.2 Indicadores de Sustentabilidade

Para atingir a sustentabilidade operacional, o ponto de equilíbrio, o valor do custo de transação deve ser igual ao valor da receita operacional. Quando esta igualdade é alcançada, o indicador será igual a 100. Se o indicador estiver abaixo de 100, a instituição corre o risco de encerrar suas atividades. No cálculo dos custos de transação utilizado para obter esse indicador, não foram contabilizados os custos financiados por doações e/ou subsídios. Os resultados aparecem na Tabela 3 a seguir.

No ano de 2000 o Banco apresentava sustentabilidade operacional de aproximadamente vinte pontos percentuais abaixo do necessário para cobrir seus custos. A partir de 2001 o indicador ultrapassa os 100 pontos, mostrando que foi possível para o Banco do Povo alcançar e manter a sustentabilidade operacional. Este fato acontece, pois, primeiramente, as operações de empréstimos aumentam, trazendo um bom retorno das rendas sobre empréstimos. No entanto, a elevação do indicador, é mantida devido às rendas obtidas em aplicações financeiras em fundos de investimentos junto a bancos comerciais e, principalmente, devido aos custos subsidiados obtidos com as instituições parceiras.

Quando se analisam esse indicador subtraindo das receitas as rendas obtidas através de aplicações financeiras, observa-se que o crescimento das receitas com empréstimos é muito significativo em relação às aplicações. É preciso lembrar que no cálculo deste indicador, por subtrairmos as rendas de aplicações, também excluimos as despesas com as mesmas. No entanto, sem essas rendas o banco só atinge a sustentabilidade operacional em 2001, 2007 e

2009 e, devido à intercalação dos anos, não podemos afirmar que o Banco do Povo seja capaz de manter o indicador acima de 100 a partir de 2009.

Tabela 3 – Indicadores de Sustentabilidade do Banco do Povo de Vitória da Conquista do período de 2000 a 2009

Sustentabilidade			
Ano	Sustentabilidade Operacional (%)	Sustentabilidade Operacional (menos Receitas em Aplicações Financeiras) (%)	Sustentabilidade Financeira (%)
2000	79,38	72,86	10,99
2001	148,30	108,30	101,33
2002	118,22	93,42	76,93
2003	111,73	84,48	88,12
2004	106,77	95,50	77,11
2005	111,98	94,24	88,17
2006	108,22	96,43	93,18
2007	130,35	119,98	99,09
2008	121,62	99,33	99,89
2009	130,63	115,08	113,28

Fonte: Elaboração própria a partir das DREs de 2000 a 2009.

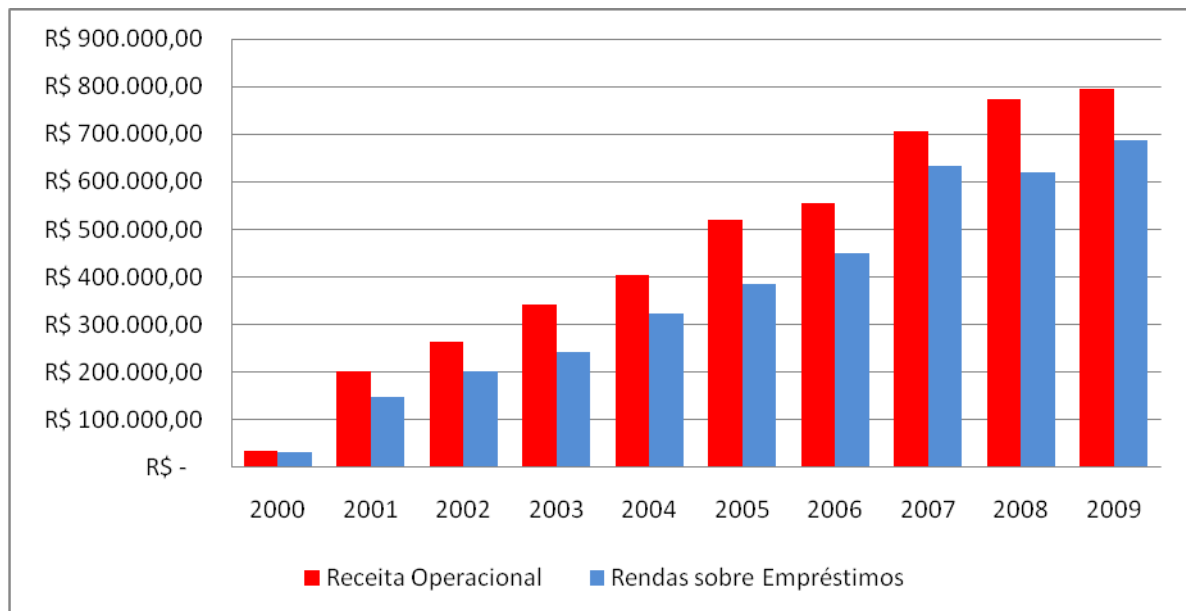
O indicador de sustentabilidade financeira é analisado tal qual os anteriores, ou seja, buscando valores iguais ou acima de 100. Este indicador é importante, pois analisa a capacidade da instituição de cobrir todos os custos de transação sem ajuda de doações e/ou subsídios.

No ano de 2000, o indicador foi de 10,99%, ou seja, quase noventa pontos percentuais abaixo do necessário para cobrir suas despesas. Seria impossível continuar suas operações caso não houvesse contado com as doações obtidas da PMVC. No ano seguinte, devido à alta receita operacional, o indicador é elevado para 101,33%, atingindo a sustentabilidade financeira. No próximo ano, 2002, com a elevação nos custos operacionais, o indicador cai para 76,93%. Novamente este indicador está muito abaixo do nível desejado e a instituição é mantida em mais de 20% com as doações e subsídios. Este quadro de insustentabilidade financeira permanece até o ano de 2009, quando o indicador chega a 113,28%.

Observa-se que a oscilação do período de 2002 a 2008 foi crescente, o que mostra a boa coordenação das atividades do Banco em busca da auto-sustentabilidade. Contudo, não se

pode afirmar que a sustentabilidade será mantida a partir de 2009. Mas, quando se leva em consideração a tendência de crescimento apresentada pelas rendas sobre empréstimos, ao longo deste período, pode-se afirmar que a sustentabilidade financeira será mantida, pois estas rendas apresentam o maior peso na composição das receitas operacionais, como mostra a Figura 6 a seguir.

Figura 6 – Relação entre receita operacional e renda sobre empréstimos do Banco do Povo de Vitória da Conquista do período de 2000 a 2009



Fonte: Elaboração própria a partir das DREs de 2000 a 2009.

Uma possível explicação para o aumento das receitas operacionais do Banco do Povo é a utilização estratégica de metas mensais de crescimento, e anualmente metas de expansão de atividades que possam atingir a outros municípios da região em que está estabelecido, prospectando mais clientes e conseqüentemente firmando mais contratos.

Portanto, as metas de crescimento conciliadas a um gerenciamento equilibrado dos custos de transação, constituem importantes ferramentas para a determinação da sustentabilidade financeira do Banco do Povo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho, buscou-se avaliar a influência dos custos de transação sobre os índices de sustentabilidade financeira do Banco do Povo de Vitória da Conquista. Para tanto, foram realizadas análises da Demonstração dos Resultados dos Exercícios (DRE's) e de documentos internos, referentes ao período dos anos 2000 a 2009, para obter os valores dos custos de transação e os valores dos subsídios recebidos. Obtidos estes dados, tornou-se possível o cálculo dos índices de sustentabilidade da instituição.

A hipótese levantada neste trabalho, de que os altos custos de transação presentes na concessão de microcrédito dificultam a obtenção da sustentabilidade financeira do Banco do Povo, é confirmada, mesmo tendo a instituição necessitado de oito anos para atingir tal condição.

Durante o período estudado, o Banco do Povo conseguiu alcançar a sustentabilidade operacional, a partir de 2001, devido ao aumento de suas receitas operacionais. No entanto, a sustentabilidade financeira fora atingida apenas nos anos de 2001 e de 2009, pois no cálculo do índice de sustentabilidade financeira consideram-se os custos subsidiados, ou seja, o valor que o banco deveria custear caso não recebesse subsídios.

Também foi possível observar que os custos de transação podem influenciar a sustentabilidade de duas formas: primeiro, os custos são altos em relação às receitas sobre empréstimos e isto dificulta atingir a auto-sustentabilidade; e segundo, grande parte da composição dos custos refere-se às despesas com pessoal, que apresentam uma baixa produtividade em momentos de expansão do crédito, devido à racionalidade limitada e à metodologia das instituições de microcrédito que são vulneráveis a oportunismos *ex-ante* e *ex-post*.

Quanto aos subsídios, pode-se afirmar que são necessários para ajudar no desenvolvimento inicial das instituições, para cobrir seus altos custos e possibilitar que a instituição consiga gradativamente alcançar a sustentabilidade. Para tanto, é preciso, desde sua abertura, criar e manter um planejamento econômico eficiente.

Fica evidente, portanto, que o cálculo dos custos de transação é de fundamental importância para a avaliação da independência financeira que o banco é capaz de alcançar. Através do presente trabalho, foi possível a compreensão de que, no microcrédito proporcionado pelo Banco do Povo, os custos são constantes e crescentes, e fica, portanto, difícil para a instituição alcançar o objetivo da Teoria dos Custos de Transação (TCT) de

economizar estes custos. Isto acontece porque a instituição procura aumentar mensalmente a quantidade de clientes novos, e no que se refere à renovação de contratos, a cada empréstimo renovado, as análises realizadas para se conceder o crédito são as mesmas realizadas no ato do primeiro empréstimo concedido.

Entende-se que a renovação de empréstimos aos clientes proporciona crescentes ganhos ao banco porque os valores transacionados passam a elevar-se, ao passo que os custos são os mesmos praticados quando os contratos envolvem valores menores. Em outras palavras, a frequência das transações possibilita maiores retornos financeiros por meio de economia de escala. A elevação dos ganhos percebida pelo Banco do Povo reflete diretamente em seus índices de sustentabilidade, afinal, o banco passa a depender menos de subsídios e outras formas de auxílio para manter suas atividades socioeconômicas.

Portanto, é possível afirmar que, quanto maior o valor do empréstimo concedido, menor será a porcentagem de custos que irá compor a transação. Com base nesta informação, constata-se que a estratégia seguida pelo Banco do Povo visa então à prospecção de clientes e sua fidelização com o crescimento dos valores emprestados. Outra forma de reduzir estes custos poderia ser a melhoria da capacitação dos colaboradores no banco, principalmente dos agentes de crédito, aperfeiçoando-os através de cursos e simplificações na avaliação do crédito de clientes já fidelizados.

REFERÊNCIAS

ALMAS, Rondinaldo Silva das. **Serviços e Desenvolvimento em Vitória da Conquista/BA**. Disponível em <<http://rondinaldo.blogspot.com>>. Acesso em: 02/01/2011.

ALVES, Sergio Darcy da Silva; SOARES, Marden Marques. **Microfinanças: Democratização do Crédito no Brasil: atuação do Banco Central**. 3. ed. Brasília: BCB, 2006.

BAHIA. Secretaria do Planejamento. SEI. **Regiões Econômicas**. 2003 Disponível em: <http://www.sei.ba.gov.br/images/inf_geoambientais/cartogramas/pdf/regioes_eco.pdf>. Acesso em: 03/01/2011.

BARCELLOS, Olinda; CONCEIÇÃO, Octavio A. C. O comportamento humano no pensamento institucionalista – Uma breve discussão. **Revista de Ciências Sociais**. Porto Alegre/RS, v. 1, n.1, 2010. Disponível em: <<http://cascavel.ufsm.br/revistas/ojs-2.2.2/index.php/seculoxxi/article/view/3136>>. Acesso em: 12/12/2010.

BARONE, Francisco Marcelo *et al.* **Introdução ao Microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em: <http://portaldopresariocontabil.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=442:introducao-ao-microcredito&catid=56:financas&Itemid=83>. Acesso em: 14/12/2010.

BLAUG, Mark, 1927. **A Metodologia da Economia, ou, Como os Economistas Explicam / Mark Blaug**; [tradução de Afonso Luiz Medeiros dos Santos Lima]. – 2. Ed. Ver. – São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1999. – (Biblioteca de Economia; 1).

BNDES. **Microcrédito: A experiência do Grameen Bank/ Muhammad Yunus**. Rio de Janeiro: BNDES, 2001. 72p, n2. Artigos selecionados.

BOMFIM FILHO, Hermes. **Plano de Trabalho**. Banco do Povo. 2010. (Mimeo).

_____. **Regulamento de Crédito**. Banco do Povo. 2010. (Mimeo).

_____. **Relatório de Atividades**. Banco do Povo. 2009. (Mimeo).

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005, que institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/Lei/L11110.htm>. Acesso em 14/12/2010.

CABRAL, Sandro. **Terceirização de Processos Industriais sobre a ótica da teoria da Economia dos Custos de Transação**. Dissertação de Mestrado. Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia. Salvador/BA, 2002. Disponível em: <<http://www.adm.ufba.br/contents.php?opc=PBLC&nPblcId=154>>. Acesso em 14/04/2010.

CDL. **Mercado de trabalho cresceu 25,7% em 2010, diz pesquisa**. Disponível <http://www.cdlvca.com.br/noticias/20110124_02.htm>. Acesso em 29/01/2011.

COASE. Ronald Harry. The Nature of the Firm. **Economica**, New Series, v. 4, nº 16. Nov de 1937. Disponível em: <<http://www.sonoma.edu/users/e/eyler/426/coase1.pdf>>. Acesso em: 02/09/2010.

COOPMAC. **Introdução**. Disponível em <http://www.coopmac.com.br/exposicao_inf.php>. Acesso em 29/01/2011

CRESPO, Antônio Pedro Albernaz; GUROVITZ, Elaine. A pobreza como um fenômeno multidimensional. **RAE-eletrônica**, vol 1, nº 2. 2002. Disponível em <<http://www.scielo.br/pdf/raeel/v1n2/v1n2a03.pdf>>. Acesso em 09/11/2011.

FACHINI, Cristina. **Sustentabilidade financeira e custos de transação em uma organização de microcrédito no Brasil**. Dissertação de Mestrado. Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” da Universidade de São Paulo. Piracicaba/SP, 2005. Disponível em <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/11/11132/tde-03062005-155034/pt-br.php>>. Acesso em 02/09/2010.

FIANI, Ronaldo. **Teoria dos Custos de Transação**. In: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (Org.). Economia Industrial. Fundamentos Teóricos e Práticos no Brasil. 1ª ed. Rio de Janeiro: Campus Elsevier, 2002. p. 267 – 306. Cap. 12.

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

GALA, Paulo. A Teoria Institucional de Douglas North. **Revista de Economia Política**, vol 23, nº 2. 2003. Disponível em <http://www.4shared.com/document/brcylDT8/Paulo_Gala_-_A_Teoria_Instituc.html>. Acesso em 14/04/2010

HODGSON, Geoffrey M. **The Approach of Institutional Economics**. Journal of Economic Literature. University of Cambridge. Vol. XXXVI. Disponível em <<http://www.geoffrey-hodgson.info/user/image/approachinec.pdf>>. Acesso em 02/09/2010.

HUGON, Paul. **História das Doutrinas Econômicas**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 1984.

IBGE. Banco de dados: cidades@, Brasília, 2009. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/topwindow.htm?>>. Acesso 20/01/2011.

JACOB, Claudio Avanian. **Crédito Bancário no Brasil: uma interpretação heterodoxa**. Tese de Doutorado. Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP/INSTITUTO DE ECONOMIA. Campinas/SP, 2003. Disponível em: <<http://www.unicamp.br/anuario/2003/IE/IE-tesesdoutorado.html>>. Acesso em: 30/11/2010

KALECKI, Michael. **Teoria da dinâmica econômica: ensaio sobre as mudanças cíclicas e à longo prazo da economia capitalista**. São Paulo: Nova Cultura Ltda, 1977.

LIBERATO, Maria José. **Um Estudo sobre as Condições de Distribuição de Mercadorias na Região Metropolitana de São Paulo: O Papel de Ações Colaborativas na Busca de Alternativas Eficientes**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP/INSTITUTO DE ECONOMIA. Campinas/SP, 2005. Disponível em

<<http://www.bibliotecadigital.unicamp.br/document/?code=vtls000383528>>. Acesso em 01/01/2011.

MARINO, Matheus Kfourri. **Avaliação da Intervenção do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência no Sistema Agroindustrial da Laranja**. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de São Carlos – UFScar. São Carlos/SP, 2001. Disponível em <http://biblioteca.universia.net/html_bura/ficha/params/title/avalia%C3%A7%C3%A3o-da-interven%C3%A7%C3%A3o-do-sistema-brasileiro-defesa-da-concorr%C3%Aancia-sistema/id/610241.html>. Acesso em 01/01/2011

MONZONI NETO, Mario Prestes. **Impacto em renda do microcrédito: uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo**. São Paulo: Fundação Getulio Vargas. Escola de Administração de Empresas de São Paulo, 2006. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/2499>>. Acesso em: 30/11/2010.

NITSCH, Manfred; SANTOS, Carlos A. Da Repressão Financeira ao Microcrédito. **Revista de Economia Política**, vol. 21, nº 4 (84), 2001. Disponível em <[http://www.sebrae.com.br/customizado/uasf/inclusao-financeira/microfinancas/copy2_of_o-que-e-microcredito/Da%20Repressao%20Financeira%20ao%20Microcredito\(2\).pdf](http://www.sebrae.com.br/customizado/uasf/inclusao-financeira/microfinancas/copy2_of_o-que-e-microcredito/Da%20Repressao%20Financeira%20ao%20Microcredito(2).pdf)>. Acesso em 30/11/2010.

PARENTE, Silvana. **Microfinanças: saiba o que é um banco do povo**. Brasília: AED (Agencia de Educação para o Desenvolvimento), 2002.

PESSOA, Ícaro Nobre. **Uma Análise da Contribuição do Banco do Povo de Vitória da Conquista – Bahia ao Fortalecimento de Micro e Pequenos Empreendimentos no período de 2000 – 2009**. Monografia. Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia - UESB. Vitória da Conquista/BA. 2009. Disponível em <http://www.mte.gov.br/pnmpo/monografia_de_icaro_nobre_pessoa.pdf>. Acesso em 07/07/2010.

PONDÉ, João Luiz Simas Pereira de Souza. **Processos de Seleção, Custos de Transação e a Evolução das Instituições Empresariais**. Tese de Doutorado. Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP/INSTITUTO DE ECONOMIA. Campinas/SP: 2000. <Disponível em <http://cutter.unicamp.br/document/?code=vtls000197459>>. Acesso em 14/04/2010.

RIBEIRO, Cristina Tauaf; CARVALHO, Carlos Eduardo. **Do Microcrédito às microfinanças: desempenho financeiro, dependência de subsídios e fontes de financiamento: uma contribuição à análise da experiência brasileira**. São Paulo: FAPESB: EDUC, 2006. Disponível em: <http://books.google.com.br/books?id=z6y9TTzkIVcC&pg=PA177&lpg=PA177&dq=subs%C3%ADdios+e+microfinan%C3%A7as&source=bl&ots=MezjoH0pbp&sig=Gp1MQvAzTYqo_GvIdwQCF2FfVU8&hl=pt-BR&ei=ML0TTG-K4rq0gHewuynDg&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=6&ved=0CCgQ6AEwBQ#v=onepage&q&f=false>. Acesso em 5/7/2011.

ROMÃO, José Eduardo Elias (Org.). **Manual de entidades sociais do Ministério da Justiça**. 1ª ed. Brasília: Secretária Nacional de Justiça, 2007.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**: uma investigação sobre sua natureza e suas causas. v.1. São Paulo: Nova Cultural. 1996.

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

SOUZA, Marcelo C. Mesquita de. Taxa de juros em operações de microcrédito: taxas subsidiadas *versus* taxas de mercado. **Revista Desenbahia**. v 2, nº 4, 2006. Disponível em <http://www.desenbahia.ba.gov.br/recursos/news/video/%7B30334273-B7BD-4AF8-8107-C14FBBA85CC8%7D_Revista4%20final2.pdf>. Acesso em 6/7/2011.

SOUZA, Paulo Roberto Cavalcanti de. **Evolução da Indústria de Energia Elétrica Brasileira sob mudanças no ambiente de negócios**: Um Enfoque Institucionalista. Tese de Doutorado. Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC. Florianópolis/SC, 2002. <http://biblioteca.universia.net/html_bura/ficha/params/title/evolu%C3%A7%C3%A3o-da-industria-energia-eletrica-brasileira-sob-mudan%C3%A7as-ambiente-negocios/id/598462.html>. Acesso em 03/04/2010;

VIANA, Geovane. **Responsabilidade, Atualidade e Dinamismo**. Disponível em <<http://www.geovaneviana.com.br/?p=61>>. Acesso em 20/01/2011.

Vitória da Conquista. Prefeitura Municipal. **A cidade**. História. 2006. Disponível em <<http://www.pmvc.com.br/v1/pmvc.php?pg=content&id=9>> Acesso em: 03/01/2011.

WILLIAMSON, Oliver E. **The Economic Institutions of Capitalism**. Firms, Markets, Relational Contracting. 1985. Disponível em <http://www.4shared.com/document/BiIUg9Wo/The_Economic_Institutions_of_C.htm>. Acesso em 03/04/2010.

YUNUS, Muhammad. **O Banqueiro dos Pobres**. 1ª ed. São Paulo: Editora Ática, 2002.

ZYLBERSZTAJN, Decio. **Estruturas de Governança e Coordenação do Agribusiness**: Uma Aplicação da Nova Economia das Instituições. Tese de Livre Docente. Universidade de São Paulo. São Paulo, 1995. Disponível em <http://www.erudito.fea.usp.br/PortalFEA/Repositorio/616/Documentos/Tese_Livre_Docencia_DZ.pdf>. Acesso em 03/04/2010.

ANEXO A – Balanços Patrimoniais do Banco do Povo do período 2000 a 2009

DRE FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2000		DEMONSTRAÇÃO DAS ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS	
RECEITAS	34.366,57	1. ORIGENS DOS RECURSOS	513.983,84
OPERAÇÕES DE CRÉDITO	31.184,73	1.1 Das Operações	
Rendas de Empréstimos	31.184,73	Superávit do Exercício	23.074,71
RESULTADOS DE OPER. C/ATIVA MOBI	2.822,15	Depreciações Constituídas	3,50
Rendas de Aplicações Financeiras	2.822,15	1.2 Dos Associados	
OUTRAS RENDAS	359,69	Patrimônio Inicial - PMVC (Subvenção)	150.000,00
Rendas de Tarifas	359,69	1.3 De Terceiros	
RECEITAS/DESPESAS OPERACIONAIS	- 43.291,86	Exigível a Longo Prazo	340.905,63
DESPESAS DE PESSOAL	27.789,48	2. APLICAÇÕES DE RECURSOS	210,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	7.731,10	2.1 Permanente	
DESPESAS TRIBUTÁRIAS	2.994,40	Imobilizado Técnico	210,00
DESPESAS FINANCEIRAS	2.366,61	3. AUMENTO DO CAPITAL CIRCULANTE	513.773,84
DESPESAS C/PROVISÃO P/CLD	2.406,77	4. VARIAÇÃO DO CAPITAL CIRCULANTE	513.773,84
DESPESAS C/DEPRECIACÕES	3,50	Ativo Circulante	520.740,82
RESULTADO OPERACIONAL	- 8.925,39	Passivo Circulante	6.760,48
RESULTADO NÃO OPERACIONAL	32.000,00		
RECEITAS C/SUBVENÇÃO	32.000,00		
SUPERÁVIT DO EXERCÍCIO	23.074,71		

DRE FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2001		DEMONSTRAÇÃO DAS ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS	
Receitas de Intermed. Financeiras	187.811	ORIGENS DOS RECURSOS	155.268
Rendas sobre Empréstimos	147.927	Das Operações	81.428
Rendas de Aplicações Financeiras	39.884	Superávit do Exercício	65.979
Despesas de Intermed. Financeiras	- 48.528	Itens que não afetam o CCL	15.449
Despesas Financeiras s/Empréstimos	- 40.728	Depreciações	77
Provisão s/Créditos liquid. Duvidosa	- 7.801	Encargos s/Empréstimos de L. Prazo	15.372
Resultado Bruto de Intermed. Financeira	139.283	Dos Proprietários	-
(-) Despesas Operacionais	- 73.304	Doação de Capital p/ PMVC	-
Despesas Administrativas	- 29.108	De Terceiros	73.840
Despesas com Pessoal	- 42.639	Empréstimos Obtidos no BNDES	73.840
Despesas Tributárias	- 16.317	APLICAÇÕES DE RECURSOS	33.913
Outras receitas Operacionais	14.760	Aquisição de Imobilizados	2.325
Subvenções Recebidas	-	Transferência do ELP p/Circulante	31.588
Outras Receitas Financeiras	14.760	AUMENTO DO CAPITAL CIRCULANTE	121.355
Superávit do Período	65.979	VARIAÇÃO DO CAPITAL CIRCULANTE	121.355
		Ativo Circulante	157.360
		Passivo Circulante	- 36.005

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2004 E 2003 (Em Reais)					DEMONSTRAÇÃO DAS ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2004 E 2003 (Em Reais)			
	2004	%	2003	%		2004	2003	
			RECLASSIF					
Receitas de Intermediação Financeiras	322.817	100,00%	241.250	100,00%	ORIGENS DE RECURSOS	402.166	189.029	
Rendas sobre Empréstimos	322.817	100,00%	241.250	100,00%	Das Operações	102.166	84.987	
Despesas de Intermediação Financeiras	(73.288)	22,70%	(87.934)	-36,45%	Superavit do Exercício	72.173	59.886	
Despesas Financeiras s/Empréstimos	(56.655)	-17,55%	(62.357)	-25,85%	Itens que não afetam o CCL	29.994	25.101	
Provisão s/Créditos Líquid. Duvidosa	(16.633)	-5,15%	(25.577)	-10,80%	Depreciações e Amortizações	4.876	4.363	
Resultado Operacional	(177.356)	-54,94%	(93.431)	-38,73%	Encargos s/Emprést. de L. Prazo	25.118	20.738	
Despesas Administrativas e Gerais	(120.057)	-37,19%	(92.041)	-38,15%	Dos Proprietários	-	-	
Despesas com Pessoal	(132.799)	-41,14%	(98.606)	-40,87%	Doação de Capital p/PMVC	-	-	
Despesas Tributárias	(11.899)	-3,69%	(6.997)	-2,90%	De Terceiros	300.000	-	
Outras Receitas Operacionais	87.398	27,07%	104.213	43,20%	Empréstimo Obtido no SEBRAE	300.000	-	
Resultado Financeiro	35.316	10,94%	76.902	31,88%	APLICAÇÕES DE RECURSOS	125.038	83.208	
Rendas Aplicações Financeiras	44.632	13,83%	72.461	30,04%	Aquisição de Imobilizados	3.287	2.462	
Despesas Tribut. s/Aplic. Financ.	(13.861)	-4,29%	(20.347)	-8,43%	Transferência do ELP p/Circulante	110.787	73.240	
Juros Ativos	30.037	9,30%	24.872	10,31%	Ajustes de Exercícios Anteriores	-	7.507	
Outras Despesas Financeiras	(25.492)	-7,90%	(84)	-0,03%	Ajustes de Exercícios Anteriores	10.964	-	
Subvenções Recebidas	46.634	14,45%	24.000	9,95%	AUMENTO DO CCL	310.868	1.779	
Outras Receitas/Desp. Operacionais	5.448	1,69%	3.312	1,37%	Ajustes de Exercícios Anteriores	-	7.507	
Superavit do Período	72.173	22,36%	59.886	24,82%	VARIAÇÃO DO CCL	310.868	1.779	
					Varição do Ativo Circulante	346.651	42.730	
					Varição do Passivo Circulante	35.783	40.951	

Antônio Eduardo Santos Moraes
Presidente

Hermes Bomfim Filho
Diretor Executivo

Wilde Soares Vieira Souza
Contadora
CRC (BA) 016681
CPF 187.170.985-72



DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005 E 2004 (Em Reais)					DEMONSTRAÇÃO DAS ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005 E 2004 (Em Reais)			
	2005	%	2004	%		2005	2004	
	RECLASSIF		RECLASSIF					
Receitas de Intermediação Financeiras	385.842	100,00%	322.817	100,00%	ORIGENS DE RECURSOS	75.119	424.942	
Rendas sobre Empréstimos	385.842	100,00%	322.817	100,00%	Das Operações	74.926	30.420	
Despesas de Intermediação Financeiras	(72.848)	-18,88%	(73.288)	-22,70%	Receita não Operacional	-	(41.753)	
Despesas Financeiras s/Empréstimos	(61.892)	-16,04%	(56.655)	-17,55%	Superavit do Exercício	74.926	72.173	
Provisão s/Créditos Líquid. Duvidosa	(10.956)	-2,84%	(16.633)	-5,15%	Itens que não afetam o CCL	193	46.628	
Resultado Bruto de Intermed. Financeira	312.995	81,12%	249.529	77,30%	(-) Depreciações e Amortizações	(2.534)	4.876	
(-) Operacionais	(336.593)	-87,24%	(177.356)	-54,94%	Encargos s/Emprést. de L. Prazo	-	25.119	
Despesas Administrativas e Gerais	(125.288)	-32,47%	(120.057)	-37,19%	(-) Lucro Venda Bens Ativo Permanente	(8.433)	-	
Despesas com Pessoal	(187.839)	-48,68%	(132.799)	-41,14%	Provisão p/ C.L.D	10.956	16.633	
Despesas Tributárias	(23.465)	-6,08%	(11.899)	-3,69%	Ajuste de Período Anterior	205	-	
Outras Receitas Operacionais	98.523	25,53%	87.398	27,07%	Dos Proprietários	-	-	
Resultado Financeiro	45.087	11,69%	35.316	10,94%	Doação de Capital p/PMVC	-	-	
Rendas Aplicações Financeiras	54.373	14,09%	44.632	13,83%	De Terceiros	-	347.893	
Despesas Tribut. s/Aplic. Financ.	(17.668)	-4,58%	(13.861)	-4,29%	Empréstimo Obtido no BNDES	-	300.000	
Juros Ativos	45.508	11,79%	30.037	9,30%	Varição Monetária	-	47.893	
Outras Despesas Financeiras	(37.126)	-9,62%	(25.492)	-7,90%	APLICAÇÕES DE RECURSOS	91.433	114.074	
Subvenções Recebidas	19.317	5,01%	46.634	14,45%	Aquisição de Imobilizados	11.067	3.287	
Outras Receitas/Desp. Operacionais	14.120	3,66%	5.448	1,69%	Redução do ELP p/Circulante	78.970	110.787	
Superavit do Período	74.926	19,42%	72.173	22,36%	Ajustes de Exercícios Anteriores	1.396	-	
					AUMENTO DO CCL	(16.314)	310.868	
					VARIAÇÃO DO CCL	(16.314)	310.868	
					Varição do Ativo Circulante	16.595	346.651	
					Varição do Passivo Circulante	32.640	35.783	

Reconhecido em número da
Gildásio Silveira Oliveira
Presidente
com a
assinatura de
Hermes Bomfim Filho
Diretor Executivo

Wilde Soares Vieira Souza
Contadora
CRC (BA) 016681
CPF 187.170.985-72
06 JUN 2006



					DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2005 E 2004 (Em Reais)			DEMONSTRAÇÃO DAS ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2006 E 2005 (Em Reais)		
	2006	%	2005	%		2006	2005			
	RECLASSIF		RECLASSIF							
Receitas de Intermediação Financeiras	450.785	100,00%	385.842	100,00%	ORIGENS DE RECURSOS	87.078	83.053			
Rendas sobre Empréstimos	450.785	100,00%	385.842	100,00%	Das Operações	42.202	74.926			
Despesas de Intermediação Financeiras	(71.148)	-15,78%	(72.848)	-18,88%	Receita não Operacional	42.202	74.926			
Despesas Financeiras s/Empréstimos	(53.352)	-11,84%	(51.892)	-16,04%	Superavit do Exercício	44.877	8.127			
Provisão s/Créditos Liquid. Duvidosa	(17.795)	-3,95%	(10.956)	-2,84%	Itens que não afetam o CCL	9.146	5.399			
Resultado Bruto de Intermed. Financeira	379.638	84,22%	312.995	81,12%	(-) Depreciações e Amortizações	17.815	(8.433)			
(-) Operacionais	(337.437)	-74,86%	(238.069)	-61,70%	Encargos s/Emprést de L. Prazo	-	10.956			
Despesas Administrativas e Gerais	(143.234)	-31,77%	(125.288)	-32,47%	(-) Lucro Venda Bens Ativo Permanente	-	205			
Despesas com Pessoal	(229.728)	-50,96%	(187.839)	-48,66%	Provisão p/ C.L.D	17.916	-			
Despesas Tributárias	(23.355)	-5,18%	(23.465)	-6,08%	Ajuste de Período Anterior	-	-			
Outras Receitas Operacionais	68.880	13,06%	98.524	25,53%	Dos Proprietários	-	-			
Resultado Financeiro	33.790	7,50%	45.088	11,69%	Doação de Capital p/PMVC	-	-			
Rendas Aplicações Financeiras	30.321	6,73%	54.373	14,09%	De Terceiros	-	-			
Despesas Tribut. s/Aplic Financ.	(10.917)	-2,42%	(17.668)	-4,58%	Empréstimo Obtido no BNDES	-	-			
Juros Ativos	49.469	10,97%	45.508	11,79%	Variação Monetária	-	-			
Outras Despesas Financeiras	(35.083)	-7,78%	(37.128)	-9,62%	APLICAÇÕES DE RECURSOS	70.966	99.367			
Subvenções Recebidas	-	0,00%	19.317	5,01%	Aquisição de Imobilizados	17.614	11.067			
Outras Receitas/Desp. Operacionais	25.090	5,57%	34.120	8,84%	Redução do ELP p/Circulante	53.352	86.904			
Superavit do Período	42.201	9,36%	74.926	19,42%	Ajustes de Exercícios Anteriores	-	1.396			
					AUMENTO DO CCL	16.112	(16.314)			
					VARIAÇÃO DO CCL	16.112	(16.314)			
					Variação do Ativo Circulante	37.510	16.306			
					Variação do Passivo Circulante	21.398	32.620			




Gildásio Silveira O.
Presidente




Hermes Bomfim Filho
Diretor Executivo



Wilde Soares Vieira Souza
Contadora
CRC (BA) 016681
CPF 187.170.985-72

					DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2007 E 2006 (Em Reais)			DEMONSTRAÇÃO DAS ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2007 E 2006 (Em Reais)		
	2007	%	2006	%		2007	2006			
	RECLASSIF		RECLASSIF							
Receitas de Intermediação Financeiras	633.107	100,00%	450.785	100,00%	ORIGENS DE RECURSOS	672.088	69.162			
Rendas sobre Empréstimos	633.107	100,00%	450.785	100,00%	Das Operações	164.141	42.202			
Despesas de Intermediação Financeiras	(88.345)	-13,95%	(71.148)	-15,78%	Receita não Operacional	164.141	42.202			
Despesas Financeiras s/Empréstimos	(54.445)	-8,80%	(53.352)	-11,84%	Superavit do Exercício	7.947	26.961			
Provisão s/Créditos Liquid. Duvidosa	(33.900)	-5,35%	(17.795)	-3,95%	Itens que não afetam o CCL	7.836	9.146			
Resultado Bruto de Intermed. Financeira	544.762	86,05%	379.638	84,22%	(-) Depreciações e Amortizações	3.173	17.815			
(-) Operacionais	(380.820)	-60,12%	(337.437)	-74,86%	Encargos s/Emprést de L. Prazo	(3.062)	-			
Despesas Administrativas e Gerais	(158.712)	-25,07%	(143.234)	-31,77%	(-) Lucro Venda Bens Ativo Permanente	-	-			
Despesas com Pessoal	(261.572)	-41,32%	(229.728)	-50,96%	Ajuste de Período Anterior	-	-			
Despesas Tributárias	(19.055)	-3,01%	(23.355)	-5,18%	Dos Proprietários	-	-			
Outras Receitas Operacionais	58.719	9,27%	68.880	13,06%	Doação de Capital p/PMVC	-	-			
Resultado Financeiro	65.065	10,28%	33.790	7,50%	De Terceiros	500.000	-			
Rendas Aplicações Financeiras	16.953	2,68%	30.321	6,73%	Empréstimo Obtido Desenhahia	500.000	-			
Despesas Tribut. s/Aplic Financ.	(5.065)	-0,80%	(10.917)	-2,42%	APLICAÇÕES DE RECURSOS	211.676	70.966			
Juros Ativos	54.868	8,67%	49.469	10,97%	Aquisição de Imobilizados	12.067	17.614			
Outras Despesas Financeiras	(1.691)	-0,27%	(35.083)	-7,78%	Redução do ELP p/Circulante	199.609	53.352			
Subvenções Recebidas	-	0,00%	-	0,00%	AUMENTO DO CCL	460.412	(1.804)			
Outras Receitas/Desp. Operacionais	(6.345)	-1,00%	25.090	5,57%	VARIAÇÃO DO CCL	460.412	16.112			
Superavit do Período	164.141	25,93%	42.201	9,36%	Variação do Ativo Circulante	533.835	37.510			
					Variação do Passivo Circulante	73.422	21.398			



Gildásio Silveira Oliveira
Presidente



Hermes Bomfim Filho
Diretor Executivo



Wilde Soares Vieira Souza
Contadora
CRC (BA) 016681
CPF 187.170.985-72

				
DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2008 E 2007 (Em Reais)				
	2008	%	2007	%
	RECLASSIF		RECLASSIF	
Receitas de Intermediação Financeiras	620.919	100,00%	633.107	100,00%
Rendas sobre Empréstimos	620.919	100,00%	633.107	100,00%
Despesas de Intermediação Financeiras	(116.293)	-18,57%	(88.345)	-13,95%
Despesas Financeiras s/Empréstimos	(58.542)	-9,43%	(54.445)	-8,60%
Provisão s/Créditos Liquid. Duvidosa	(56.751)	-9,14%	(33.900)	-5,35%
Resultado Bruto de Intermed. Financeira	505.627	81,43%	544.762	86,05%
(-) Operacionais	(368.162)	-59,29%	(380.620)	-60,12%
Despesas Administrativas e Gerais	(155.361)	-25,02%	(158.712)	-25,07%
Despesas com Pessoal	(290.378)	-46,77%	(261.572)	-41,32%
Despesas Tributárias	(629)	-0,10%	(19.055)	-3,01%
Outras Receitas Operacionais	78.206	12,60%	58.719	9,27%
Resultado Financeiro	41.500	6,68%	65.065	10,28%
Rendas Aplicações Financeiras	36.159	5,82%	16.953	2,68%
Despesas Tribut. s/Aplic. Financ.	(11.004)	-1,77%	(5.065)	-0,80%
Juros Ativos	72.442	11,67%	54.868	8,67%
Outras Despesas Financeiras	(56.097)	-9,03%	(1.691)	-0,27%
Outras Receitas Operacionais	2.261	0,36%	-	0,00%
Outras Receitas/Disp.N. Operacionais	34.445	5,55%	(6.345)	-1,00%
Superavit do Período	137.465	22,14%	164.141	25,93%

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA DO EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2008 (Em Reais)	
	VALOR
FONTES DE RECURSOS	
Saldo de Caixa Ano Anterior Anterior	R\$ 800,00
Saldo de Banco Ano Anterior	R\$ 42.448,36
Receitas	R\$ -
(+) Recebimento	R\$ 777.148,78
(+) Provisões a Pagar	R\$ -
(+) Financiamento Bancário	R\$ 250.000,00
(+) PCLD	R\$ 56.750,77
(+) Depreciações	R\$ 10.015,14
(+) Encargos de Financiamento	R\$ 211.227,79
(+) Reversão	R\$ 902,72
Total dos Recursos	R\$ 1.349.293,56
DAS APLICAÇÕES	
Manutenção e Administração	R\$ 458.475,95
Aquisição Ativo Imobilizado	R\$ 6.442,80
Custo de Cobrança	R\$ 113.535,13
Adiantamento	R\$ 1.017,75
Recuperação de Despesas	R\$ 929,01
Reversão de Provisões	R\$ 29.936,05
Amortização de Financiamento	R\$ 90.435,72
Total das Aplicações	R\$ 700.772,41
TOTAL DO DISPONÍVEL NO MÊS	R\$ 648.521,15

 Alfredo Correia Neto Presidente	 Hermes Bomfim Filho Diretor Executivo	 Wlley Soares Yelira Souza Contadora
 EDGARD JUNIOR ROCHA PAES Tabelião	 EDGARD JUNIOR ROCHA PAES Tabelião	 EDGARD JUNIOR ROCHA PAES Tabelião



CNPJ 03.407.390/0001-07 Inscrição Municipal N.º 35.246-2 e-mail: bancodopovo@conquistasolidaria.org.br
Rua Sete de Setembro, 135 – Galeria Aracy - Centro – Fonefax (77) 3424-0300 - CEP 45.015-340

**DEMONSTRAÇÃO DOS SUPERAVITS
PARA OS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2009 E 2008
(Valores expressos em reais)**

	2009	2008 <u>Reclassificado</u>
RECEITA OPERACIONAL BRUTA		
Receita Operacional de Intermediação Financeira	687.512	620.919
Juros de Mora Ativos	47.330	72.442
	734.842	693.362
CUSTOS OPERACIONAIS		
Encargos Financeiros sobre Empréstimos	(100.439)	(113.535)
Custos com Pessoal	(106.156)	(76.653)
	(206.594)	(190.188)
SUPERAVIT OPERACIONAL LÍQUIDO	528.248	503.173
OUTRAS DESPESAS OPERACIONAIS		
Pessoal	(190.428)	(212.572)
Administrativas e Gerais (Nota 14)	(146.072)	(147.098)
Depreciações e Amortizações	(11.727)	(10.015)
Tributárias	(1.789)	(1.952)
Perdas com Crédito de Liquidação Duvidosa (Nota 15)	(35.300)	(57.657)
Doações	(5.523)	(5.628)
	(390.838)	(434.922)
RESULTADO OPERACIONAL ANTES DOS EFEITOS FINANCEIROS	137.410	68.251
Despesas Financeiras	(11.993)	(10.784)
Receitas Financeiras	50.688	66.095
Resultado Financeiro	38.695	55.310
Outras Receitas	10.577	13.904
SUPERAVIT DO EXERCÍCIO	186.681	137.465

As Notas Explicativas são parte integrante das Demonstrações Contábeis

Alfredo Correia Neto
Presidente

Hermes Bonfim Filho
Diretor Executivo

Wilde Soares Vieira de Souza
Contadora

ANEXO B – Cálculo dos Custos de Transação

Custo de Transação	Despesas Financeiras	Despesas Operacionais	Outras Despesas Administrativas	Despesas com Risco de Crédito	Total
2000	R\$ 2.366,61	R\$ 38.518,48		R\$ 2.406,77	R\$ 43.291,86
2001	R\$ 40.728,00	R\$ 88.064,00		R\$ 7.801,00	R\$ 136.593,00
2002	R\$ 50.750,00	R\$ 117.211,00	R\$ 6.459,00	R\$ 48.709,00	R\$ 223.129,00
2003	R\$ 62.357,00	R\$ 197.644,00	R\$ 20.431,00	R\$ 25.577,00	R\$ 306.009,00
2004	R\$ 56.655,00	R\$ 264.745,00	R\$ 39.353,00	R\$ 16.633,00	R\$ 377.386,00
2005	R\$ 61.892,00	R\$ 336.592,00	R\$ 54.794,00	R\$ 10.956,00	R\$ 464.234,00
2006	R\$ 53.352,00	R\$ 396.317,00	R\$ 46.000,00	R\$ 17.795,00	R\$ 513.464,00
2007	R\$ 54.445,00	R\$ 439.339,00	R\$ 13.101,00	R\$ 33.900,00	R\$ 540.785,00
2008	R\$ 124.319,00	R\$ 306.820,00	R\$ 147.098,00	R\$ 57.657,00	R\$ 635.894,00
2009	R\$ 112.432,00	R\$ 315.623,00	R\$ 146.072,00	R\$ 35.300,00	R\$ 609.427,00