

## ***Aprendendo com o microcrédito no Brasil – Instituição Comunitária de Crédito Blumenau – Blusol***

*acesso a recursos financeiros para os micro e pequenos empreendedores de Santa Catarina*

O fato de o microcrédito estar em posição de destaque na agenda mundial foi provocado, inicialmente, pelo conhecimento de experiências de sucesso que chamavam a atenção por contrariar o ideário estabelecido, em todo o mundo, acerca de boas práticas bancárias. Essas experiências, a começar pelo Banco Grameen mas se estendendo por várias outras, foram estudadas, visitadas e debatidas a fundo. Tal fato, extremamente positivo para o desenvolvimento das microfinanças, teve por um de seus resultados o estabelecimento de um novo conjunto de idéias, agora o “receituário específico” do microcrédito e de suas práticas. Com isso, instala-se um risco, o de confiarmos excessivamente nessa teorização estabelecida internacionalmente e voltarmos-nos pouco para o mercado brasileiro que, apesar de ainda incipiente, contém várias experiências de êxito.

Essas experiências, quando conhecidas, podem reforçar, aclarar, qualificar, ou até invalidar alguns desses dogmas, no contexto nacional ou local. Nesse sentido, perguntamos ao leitor se ele não acha, no mínimo, curioso a existência no Brasil de instituições que, com bons indicadores de desempenho, atuem exclusivamente com Microcrédito Produtivo Orientado e metodologia de crédito individual, utilizando garantia em todos os empréstimos? Esse é o caso da Blusol que, como se não bastasse, não deixou de atender os empreendedores muito pequenos, até focalizou mais o seu trabalho recentemente e fez tudo isso, atuando, na ampla maioria, com recursos próprios. Bom, nós achamos curioso e fomos conferir, para compartilhar com outras pessoas interessadas e envolvidas com as microfinanças a presente matéria.

### **Breve história da Blusol**

A Instituição Comunitária de Crédito Blumenau – Solidariedade (ICC Blusol), associação civil, sem fins de lucro, nasceu em 1997 por iniciativa da prefeitura de Blumenau, com o intuito de fomentar o acesso ao crédito aos micro e pequenos empreendedores. Em 2002, adquiriu a qualificação de OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), acumulando o título de utilidade pública estadual (Lei 12.272/02)<sup>1</sup>.

A Blusol atende empreendedores formais e informais de 47 cidades do estado de Santa Catarina, a partir de 5 agências, localizadas nos municípios de Indaial, Gaspar, Brusque, Rio do Sul e Blumenau – onde se localiza a sede. Seu Conselho de Administração é formado pela Associação Blumenauense de Artesãos (ABART), Associação Comercial e Industrial de Blumenau (ACIB), Associação das Micro e Pequenas Empresas de Blumenau (AMPE), Câmara de Dirigentes Lojistas de Blumenau (CDL), Câmara Municipal de Blumenau, Universidade Regional de Blumenau (FURB), União Blumenauense de Associação de Moradores (UNIBLAM) e Prefeitura Municipal de Blumenau (PMB).

A ICC Blusol está entre as entidades de crédito que vem apresentando resultados importantes para o setor, como inovações em tecnologia, quantidade crescente de clientes atendidos, bem como níveis de inadimplência compatíveis com *benchmarks* da indústria microfinanceira, sendo, portanto, uma das referências para os demais agentes no resto do país.

### **Metodologia de Microcrédito Produtivo Orientado**

A instituição utiliza a metodologia de microcrédito produtivo orientado - MPO (Lei 11.110/2005 - Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado), a qual se caracteriza pela presença de agentes de crédito nos locais de trabalho do cliente, onde ocorre o levantamento sócio-econômico da atividade, sem prescindir de informações sobre a família.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Fonte: [www.blusol.org.br](http://www.blusol.org.br).

<sup>2</sup> A literatura especializada é recorrente no reconhecimento de que, na maioria das vezes, os gastos e receitas da unidade familiar e da produtiva não se encontram segregados.

Desse modo, preza-se o conhecimento do cliente para mensurar sua capacidade de pagamento, inferir sua disposição em fazê-lo, bem como para auxiliá-lo na obtenção do financiamento e evitar endividamento excessivo.

Obviamente, o MPO é uma designação genérica que, na verdade, pode abarcar formas bastante diferentes de atuar. Uma das classificações mais comuns dessas formas consiste em agrupá-las em metodologia individual ou em metodologia grupal, sendo que esta pode ser baseada em aval solidário ou de natureza comunal. Esta última, conhecida internacionalmente como “banco comunal”, é praticamente inexistente no Brasil.

Tanto em metodologias que utilizam o aval solidário quanto nas de funcionamento comunal, essencialmente, está-se assumindo que o foco da garantia é a relação intragrupo e, portanto, os próprios clientes assumem reciprocamente a responsabilidade pelo crédito concedido a cada membro. O crédito solidário é caracterizado por grupos menores, em geral, de até 5 ou 7 pessoas, enquanto o comunal traduz a idéia e a proposta de formar grupos mais autônomos em suas decisões, perfazendo 15 ou mais pessoas<sup>3</sup>.

A metodologia de crédito individual analisa e atende cada cliente de forma isolada, desde a avaliação do negócio até a determinação da garantia que irá respaldar o crédito. Também há organizações que trabalham com aval solidário e depois passam a atender alguns ou uma parcela desses financiados de forma individualizada. As razões para isso acontecer podem estar ligadas, entre outros, ao crescimento do negócio, passando a requerer tratamento mais especializado, ou a uma espécie de sinalização e aprendizado estabelecido durante a participação no grupo. Também há notícia de financiados que, ao passo em que continuam participando de grupo, contraem empréstimo individualizado para um fim específico ou para complementar o financiamento de sua atividade.

Enfim, as formas de atuar variam, não existindo, a nosso ver, uma metodologia mais apropriada para os clientes de microcrédito, pois a adequação depende de um conjunto de fatores, como o perfil dos clientes (por exemplo, se mais ou menos propensos a assumir responsabilidades financeiras de outras pessoas, ainda que conhecidos), da maturidade do mercado, da experiência da instituição, da estratégia dos gestores e do próprio conhecimento de cada metodologia.

### **Trabalho de Campo e Análise dos Dados**

Em visita realizada à ICC Blusol nos dias 02,03 e 04/julho-2008, foram realizadas entrevistas com o Diretor Executivo, o Coordenador Técnico, um Gerente de Filial (na sede em Blumenau), além de visitas a clientes de diferentes segmentos e portes (com dois Gerentes de Crédito).

Das instituições que fazem microcrédito produtivo orientado, a maioria utiliza crédito com aval solidário. Algumas instituições, talvez até muitas (seria uma grande contribuição para a indústria e para o debate se houvesse dados sobre isso), utilizam crédito individual. Entretanto, pode-se afirmar que no Brasil é incomum a utilização exclusiva de crédito individual dentro de uma metodologia de MPO.

O microcrédito produtivo com método individual é substancialmente conhecido e empregado, com bons resultados, em outros países (Bolívia é um exemplo). A razão para a Blusol ter optado por oferecer tal metodologia é o perfil das cidades atendidas pela instituição, menos propício para o aval solidário, segundo argumentam convincentemente os seus gestores.

A região sul é a que sustenta o maior IDH do Brasil, a segunda renda *per capita* mais alta, além de ser a mais alfabetizada<sup>4</sup>, enquanto Santa Catarina é um estado relativamente bem posicionado em termos de riqueza *per capita*. Com base nessas condições sócio-econômicas

---

<sup>3</sup> Esses números são apenas indicativos para que o leitor possa compreender a proposta inserida em cada metodologia, mas, de forma alguma, são regras ou limites rígidos. Cada entidade estabelece o que melhor se adapta a sua atuação e ao perfil das comunidades atendidas.

<sup>4</sup> Fonte: [www.unisul.br](http://www.unisul.br)

e no perfil da população, identificado pela instituição, pode-se analisar a adequação da metodologia de crédito individual à realidade regional na qual a Blusol atua. São cerca de 10 anos de experiência na área, o que permite conhecimento do perfil do cliente, e quase 6 anos sob regras financeiras mais flexíveis (a partir de 2002, foi qualificada como OSCIP, o que lhe concedeu oportunidade para assumir práticas de mercado). Em síntese, seja quanto ao aspecto de conhecimento do mercado atendido ou quanto à viabilidade econômica (objetivo de sustentabilidade), a instituição conta com organização e experiência para ratificar o bom desenho da tecnologia que utiliza.

Uma análise superficial dos números da ICC Blusol poderia conduzir à falsa idéia de que a entidade não atua com empreendedores de comunidades carentes ou em nichos de mercados que apresentam dificuldades para obter crédito adequado no sistema financeiro tradicional. O valor médio das operações, de R\$ 2.684,00, talvez pareça alto, se tivermos em conta referenciais de organizações que atuam com microfinanças no Nordeste, porém, muda de figura quando consideramos que Santa Catarina detinha o 3º maior PIB *per capita* do país (2,45 vezes o de Pernambuco <sup>5</sup>).

Além disso, para os padrões de microcrédito, deve-se considerar que a Blusol atende empreendedores de considerável porte (a instituição, inclusive, aumentou o teto máximo de seu crédito de R\$ 12.800,00 para R\$ 18.000,00, a partir de julho de 2008), o que requer, em um bom grau, atuação com micro ou nanoempreendedores para manter o valor médio das operações baixo ou em queda, como vem acontecendo.

Embora nossa percepção, obtida quando do acompanhamento dos trabalhos dos gerentes de crédito<sup>6</sup>, também tenha sido no sentido de elevada atuação com empreendedores populares, de baixo ou nenhum acesso ao financiamento bancário (sua missão social), uma verdadeira análise do grau de focalização da entidade necessitaria considerar outros pontos como, quantidade de clientes por faixa de valor, quantidade de renovações, etc.

Por exemplo, uma carteira com um valor médio de operação muito baixo, mas, sem escala, pode restringir o acesso a poucos clientes, deixando a ampla maioria desassistida. Da mesma forma, tecnologia inadequada (metodologia propriamente dita até o sistema de cobrança e de gestão) não satisfaz a demanda dos clientes. Medidas que supostamente beneficiam o cliente no curto prazo podem representar mais uma “promessa”, sem alavancar maiores efeitos no longo prazo.



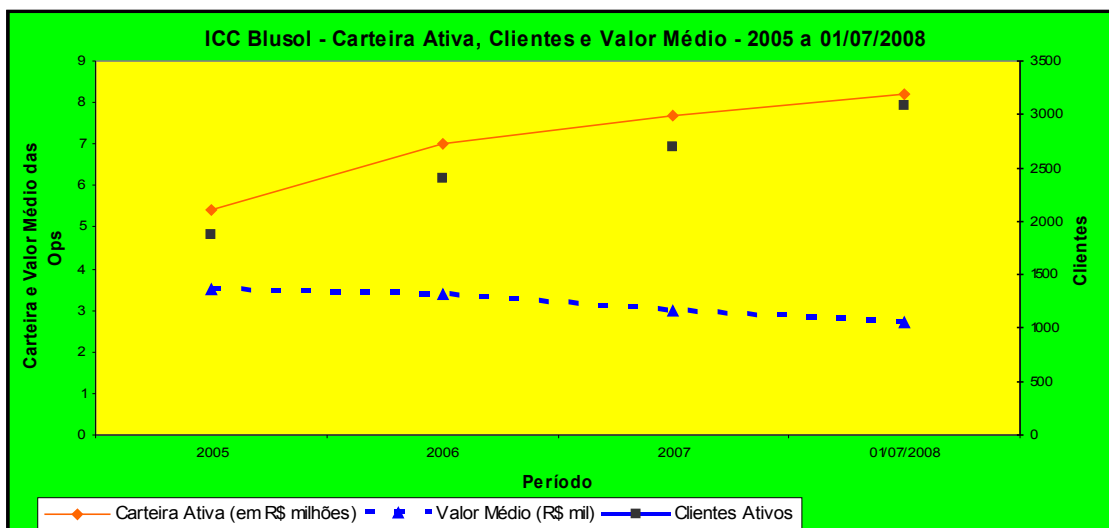
<sup>5</sup> IBGE, Dados de 2005. O PIB *per capita* de Santa Catarina é de R\$ 14.539, o que gera um indicador de 18,46% para o valor médio das operações da Blusol em relação ao PIB *per capita*.

<sup>6</sup> Ressalte-se que não houve seleção dos clientes de menor renda para serem visitados. Pelo contrário, acompanhamos os trabalhos normais dos gerentes de crédito e isso foi feito apenas na unidade de Blumenau, o município mais rico e com mais clientes favorecidos dentro da carteira da instituição

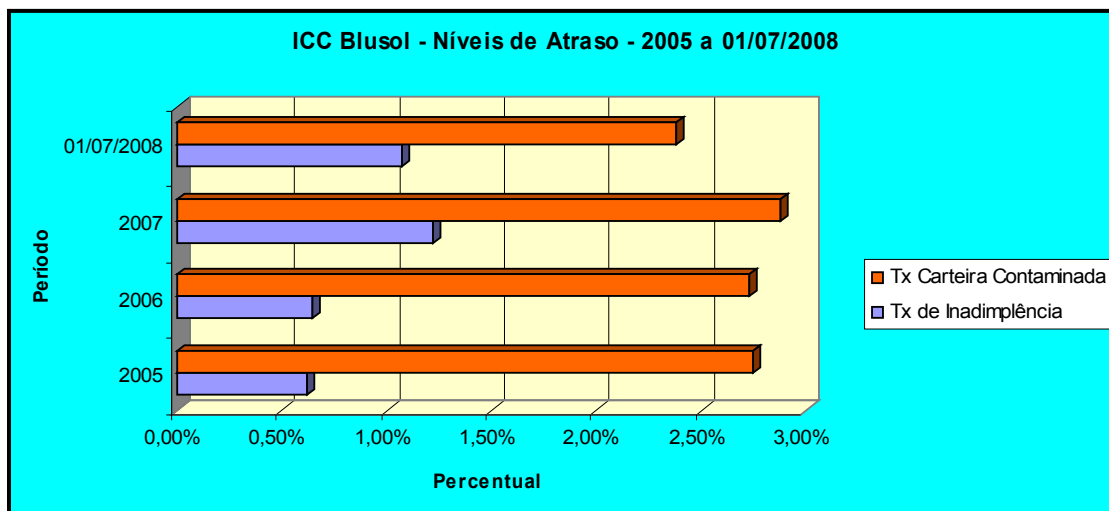
Outra questão de realce diz respeito a trabalhar com 100% de cobertura de garantia, independente do “tipo” do colateral. É importante que se ressalte a flexibilidade das garantias porque, em princípio, a condição de baixa renda pode levar à idéia de que se torna inviável “respaldar” os contratos.

A Blusol vem, por meio da metodologia de crédito individual e da flexibilidade na contratação das garantias, conseguindo ampliar suas operações e o número de clientes atendidos, sustentando taxas de inadimplência em níveis abaixo de 2%.

Evolução de alguns indicadores da ICC Blusol:



Fonte: ICC Blusol – gráfico: confecção própria.



Fonte: ICC Blusol – gráfico: confecção própria.

Taxa de Inadimplência: parcelas em atraso acima de 30 dias.

Taxa Carteira Contaminada: carteira em risco acima de 30 dias (parcelas vencidas + a vencer das operações em atraso).

Outra característica que chama a atenção na tecnologia implementada pela Blusol são as condições exigidas para que um empreendedor possa apresentar-se para acesso ao crédito. O fato de um cliente potencial estar no início de atividades, ou com restrições em seu nome (“nome sujo”), não o exclui da oportunidade de contratar um crédito. Isso promove a confiança do empreendedor, que pode ter a oportunidade de produzir e “limpar” seu nome, além de incrementar o negócio e alavancar seus resultados.

Contudo, para que possa alcançar os bons indicadores apresentados, a Blusol conta com uma equipe bem estruturada, na qual o Gerente de Filial (de agência) concentra a maior parte do seu tempo em questões operacionais, o que lhe permite estar focado nas operações de mercado. Ainda, os Gerentes de Crédito recebem treinamento ao ingressar na função, não assumindo a responsabilidade pela análise do tomador até que complete seu ciclo de treinamento, que envolve aulas internas e saídas a campo com Gerentes mais experientes. Quanto à aprovação dos créditos, a instituição estabelece limites de alçada, que, dependendo do valor, envolvem até o nível de diretoria. A taxa cobrada é de 3,98% a.m<sup>7</sup>, sem TAC (Taxa de Abertura de Crédito), com parcelas mensais de até 18 meses, podendo atender operações de capital de giro, fixo ou misto (valores de R\$ 250,00 a R\$ 18.000,00). Em média, um Gerente de Crédito atende cerca de 162 clientes.

É fundamental que se mencione a composição da parcela variável da remuneração dos funcionários da Blusol. É devida semestralmente e composta dos seguintes itens: inadimplência, valor liberado, créditos novos (até R\$ 3 mil), número de contratos e média dos empréstimos. Fica evidente que a instituição estimula, por meio da remuneração variável da filial, o atendimento a clientes com operações de menor valor (créditos novos de baixo valor e média dos empréstimos), estimulando o trabalho com empreendedores de mais baixa renda.

Como já mencionado, a Blusol embora estimule o alcance de clientes de mais baixa renda, não fecha as portas para outros que, mesmo de maior porte, identificam-se com a tecnologia da instituição. Essa “leitura” da realidade do seu mercado, atendendo demandas por diferentes níveis de crédito permite que a Blusol responda às necessidades do mercado em que presta serviços.

Conforme apresentado nos gráficos acima, a Blusol tem expandido seus serviços sem comprometer a qualidade da carteira. Ao mesmo tempo em que o número de clientes cresceu (aprox. 64%), e a inadimplência permaneceu sob controle (inclusive apresentando queda no exercício em curso), o valor médio das operações se reduziu (cerca de 23%), gerando uma variação de cerca de 52% na carteira ativa (entre 2005 e 01/07/2008). Como não se deve observar o valor médio de forma isolada na interpretação do desempenho de uma entidade de microcrédito, é interessante que se tome em conta outras variáveis que qualificam sua *performance*, no que se refere ao binômio (missão social + sustentabilidade financeira).

## **Conclusão**

A Blusol tem reduzido o valor médio de suas operações, ampliado o atendimento e mantido sob controle seu índice de inadimplência. Tais fatores sugerem rentabilidade crescente para a instituição à medida que a produtividade de seus Gerentes de Crédito tem demonstrado uma tendência de alta ao longo dos últimos anos<sup>8</sup>. Essa postura de escala crescente sem concentração de risco (só micro ou pequenos) permite eficiência na gestão financeira da entidade, o que gera credibilidade para seus resultados futuros, traduzidos em sustentabilidade.

Tendo em mente, ainda, que a Blusol não rejeita, de início, clientes com restrições ou sem experiência, o compromisso com as questões sociais na sua região se torna mais evidente. Por fim, o fato de ser uma OSCIP de microcrédito que trabalha com metodologia de crédito individual, em um mercado ainda pouco desenvolvido como o Brasil, poderia sugerir pouca adequação à região atendida. Contudo, os indicadores da Blusol têm comprovado que não basta conhecer a “teoria” de boas práticas em microfinanças ou copiar modelos de sucesso em outras realidades, é necessário saber aplicar os conceitos do microcrédito à conjuntura de cada comunidade, de forma concomitante à competência na gestão financeira e de recursos humanos.

---

<sup>7</sup> Normalmente, as taxas de juros das operações de microcrédito são mais elevadas do que as vigentes no sistema financeiro tradicional em decorrência da metodologia de crédito empregada, cujo intuito é superar as restrições impostas pela carência de documentos para a realização de uma análise econômico-financeira com base em técnicas tradicionais.

<sup>8</sup> Dez/2005 (134); Dez/2006 (161); Dez/2007 (149) e 01/07/2008 (162).

**Referências:**

Visita realizada à ICC Blusol entre os dias 02 e 04/julho/2008.  
Informações obtidas diretamente com a ICC Blusol.

**Sites Consultados:**

[www.blusol.org.br](http://www.blusol.org.br)

[www.unisul.br](http://www.unisul.br)

<http://pt.wikipedia.org>

<http://www.ibge.gov.br>

**Autores:**

**Alessandra von Borowski Dodl** – é mestra em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná e analista licenciada do Desuc (Departamento de Supervisão de Cooperativas e Instituições não-Bancárias, Bacen). Realizou visitas a entidades de microfinanças na Índia e acompanhamento das atividades do Fundo Financeiro Privado PRODEM – Bolívia (2007). Trabalhou para a empresa de consultoria em microfinanças Innova Empresarial – Bolívia (2007). Em 2008, tem visitado OSCIPs de microcrédito no Brasil, e publicado artigos na área.

**Fabiano Costa Coelho** – é assessor-pleno do Desuc-Bacen, mestre em economia pela USP, autor da dissertação “Duas faces da mesma moeda: alcance e limite das microfinanças na luta contra a pobreza, 2006”. É ainda integrante do grupo de trabalho sobre regulação e supervisão de operações de microfinanças da ASBA (Associação dos Supervisores Bancários das Américas).