



Programas de microcrédito pelo mundo: em busca de evidências

Felipe Goulart Tomkowski

O conteúdo desta publicação representa exclusivamente as opiniões dos seus autores e não, necessariamente, a posição institucional do FGV EESP Clear e da FGV. Portaria FGV N°19.

Centro de Aprendizagem em Avaliação e Resultados para
a África Lusófona e o Brasil (FGV EESP Clear)
www.fgvclear.org

SÍNTESE DE EVIDÊNCIAS CLEAR - 02 | OUTUBRO/2021



*CENTRO DE APRENDIZAGEM EM
AVALIAÇÃO E RESULTADOS PARA
A ÁFRICA LUSÓFONA E O BRASIL*

Programas de microcrédito pelo mundo: em busca de evidências

Felipe Goulart Tomkowski, economista com mestrado em Economia do Desenvolvimento pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUC-RS), doutorando em Economia dos Negócios no Insper.

Esta Síntese de Evidências compila algumas das principais evidências sobre os efeitos de programas de microcrédito no desempenho de pequenos negócios e empreendimentos familiares, consumo das famílias e outros indicadores em diferentes países em desenvolvimento.

QUESTÕES RELEVANTES PARA PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO

- Desenho do contrato de microcrédito: se o pagamento é de responsabilidade do grupo² ou individual, se haverá um período de carência para o primeiro pagamento, etc.;
- Público-alvo: se haverá direcionamento para mulheres, se está em zona rural ou urbana, se possui experiência prévia com negócios, etc.;
- Finalidade do empréstimo para o tomador individual: consumo ou investimento;
- Finalidade do empréstimo para a comunidade: estimular o empreendedorismo, aumentar as oportunidades de emprego, etc.;
- Possíveis externalidades: aumento do número de empregados do negócio e, conseqüentemente, da região, entre outras.

A fórmula é simples: ao dar um pequeno empréstimo a uma pessoa que vive em um país pobre é possível ajudá-la a expandir um pequeno negócio, o que ajudaria a tirar sua família da pobreza. Quando o empréstimo é quitado, o dinheiro pode ser repassado para mais tomadores em condição semelhante. O resultado esperado? Mais famílias têm chance de sair da pobreza. Nos anos 1980 e 1990, o microcrédito virou moda do desenvolvimento internacional. Em 2018, cerca de 140 milhões de pessoas contrataram esses pequenos empréstimos, um crescimento de mais de 40% em dez anos¹.

O microcrédito é um tipo de microfinanciamento no formato de um empréstimo de baixo valor concedido a um indivíduo com o intuito de ajudá-lo a se tornar um trabalhador autônomo ou a expandir sua microempresa, formal ou informal, geralmente nas comunidades onde vive. Os tomadores desses empréstimos tendem a ser pessoas de baixa renda, especialmente de países em desenvolvimento, sem acesso a linhas de crédito tradicionais ou ao próprio sistema bancário.

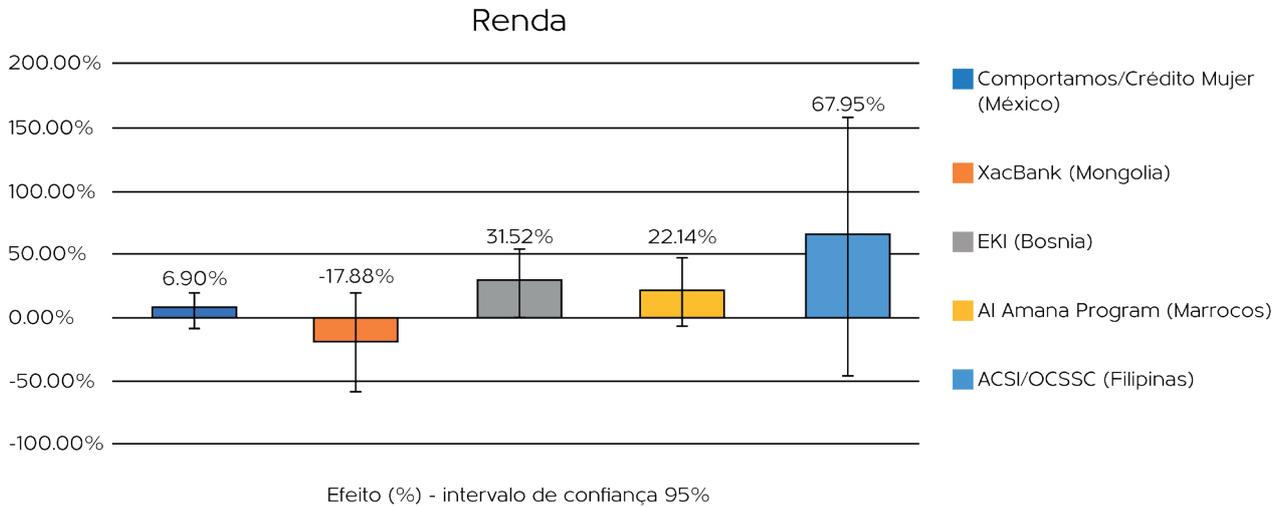
O conceito de microcrédito é normalmente atribuído ao modelo do Grameen Bank, fundado pelo economista Muhammad Yunus, vencedor do Prêmio Nobel da Paz de 2006. O modelo desenvolvido por Yunus começou em Bangladesh em 1976 com um grupo de mulheres recebendo empréstimos de US\$ 27 para financiar suas pequenas empresas em um sistema de aval solidário (de responsabilidade de grupo), onde todos os integrantes são considerados inadimplentes caso pelo menos um deles não pague a parcela do empréstimo. Desde então, o microcrédito foi rapidamente reconhecido por organizações filantrópicas e governos ao redor do mundo como um meio eficaz para se combater a pobreza e promover a inclusão econômica. Ainda assim, resultados de estudos rigorosos demonstraram que há muitos detalhes importantes para se entender, de fato, quando e como o microcrédito pode atingir esses objetivos.

PRINCIPAIS CONCLUSÕES

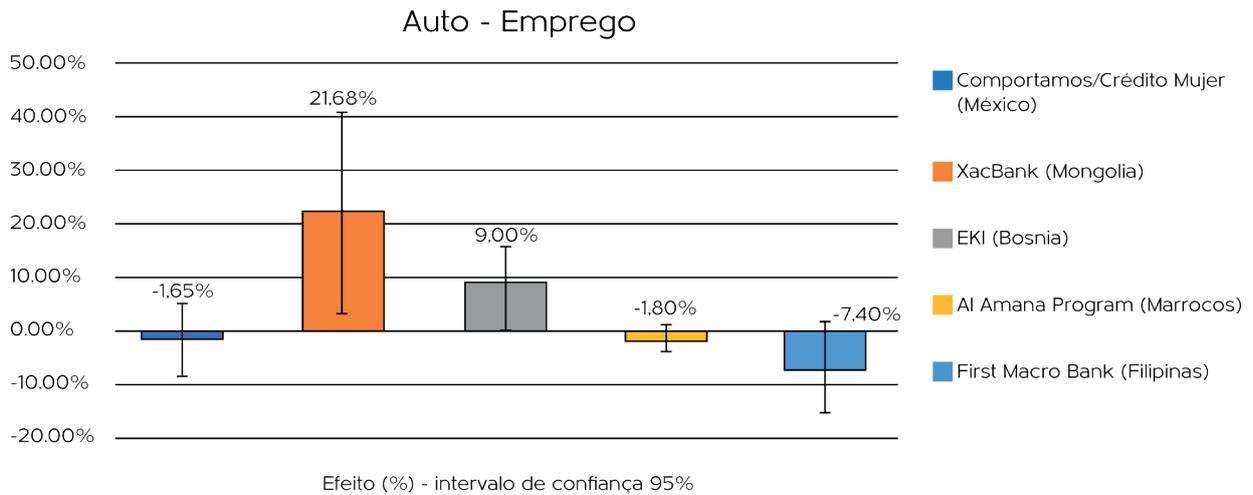
- Tende a aumentar o lucro obtido, mas não afeta a renda da família.
- Pode reduzir o número de empreendimentos e funcionários.
- Pode reduzir o bem-estar subjetivo.
- Pode aumentar laços comunitários e o acesso ao crédito informal.
- Tende a aumentar o autoemprego (trabalho autônomo, quando a pessoa trabalha para si próprio) e a reduzir o trabalho assalariado.
- Pode reduzir o trabalho infantil.
- Não gera efeitos necessariamente acentuados para mulheres.
- Períodos de carência parecem aumentar os lucros de longo prazo, mas também as taxas de inadimplência.
- Experiência prévia em negócios parece ser um fator importante para os resultados dos empréstimos.
- Agentes capacitados para selecionar tomadores de empréstimos podem ter impacto significativo para os resultados de um programa de microcrédito.

Sumário dos efeitos dos programas de microcrédito

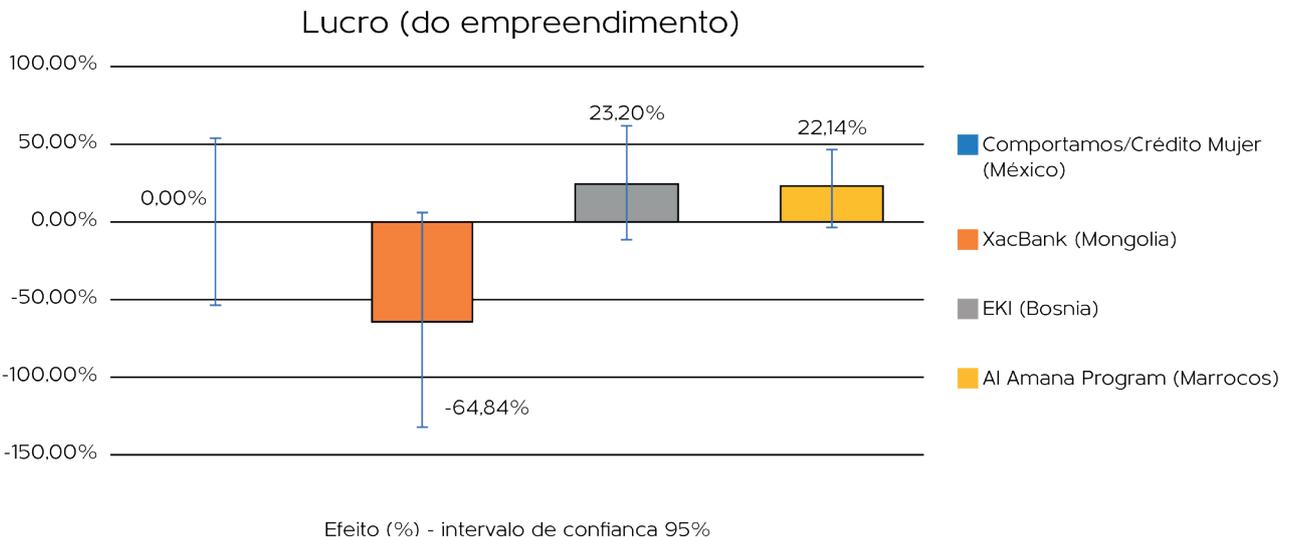
Os gráficos abaixo apresentam o percentual de mudança que pode ser atribuído ao recebimento de microcrédito na renda, no autoemprego e no lucro do empreendimento. As barras apresentam o efeito encontrado para a variável em termos percentuais enquanto as linhas representam o intervalo de confiança de 95%. Por exemplo, considerando a primeira barra (Compartamos) do primeiro gráfico (Renda), o efeito encontrado foi de 6,90% e o intervalo de confiança cruza o nível de 0%, indicando que o efeito do programa na renda possivelmente é nulo.



Fonte: elaboração própria a partir dos artigos indicados na bibliografia.



Fonte: elaboração própria a partir dos artigos indicados na bibliografia.



Fonte: elaboração própria a partir dos artigos indicados na bibliografia.

Descrição dos Programas e Instituições

Programa/Instituição	Público-Alvo	Estrutura	Referência
XacBank (Mongolia)	Mulheres de baixa renda em zonas rurais	empréstimo de responsabilidade individual ou de responsabilidade de grupo	Attanasio e outros, 2015 & Attanasio e outros, 2019
First Macro Bank (Filipinas)	Indivíduos em zonas urbanas	empréstimo de responsabilidade individual	Karlan e Zinman, 2011
Al Amana (Marrocos)	Indivíduos em zonas rurais	empréstimo de responsabilidade de grupo	Crépon e outros, 2015
TRAIL (Índia)	Famílias com não mais de 1,5 acres de terra	empréstimo de responsabilidade individual condicional a estar no grupo pré-selecionado pelo agente (indivíduo do vilarejo com experiência em negócios) remunerado por desempenho	Maitra e outros, 2017
EKI (Bósnia)t	Indivíduos que normalmente não receberiam empréstimos por terem um risco um pouco superior ao aceitável	empréstimo a indivíduo selecionado por agente treinado e remunerado de acordo com desempenho	Augsburg e outros, 2015
SKS Microfinance (Índia)	Clientes que deixaram de renovar os empréstimos de microcrédito	empréstimos + seguro saúde (incidentes catastróficos, hospitalização e cuidados maternos)	Banerjee e outros, 2018
Village Financial Services (Índia)	Mulheres de baixa renda	empréstimos de responsabilidade individual com contratos com carência de dois meses até o início dos pagamentos	Field e outros, 2013
Spandana (Índia)	Mulheres de baixa renda em zonas urbanas	empréstimo de responsabilidade de grupo	Banerjee e outros, 2015a & Banerjee e outros, 2017
Compartamos (México)	Mulheres de baixa renda (credito mujer)	empréstimo de responsabilidade de grupo	Angelucci e outros, 2015
ACSI/OCSSC (Etiópia)	Indivíduos em zonas rurais	empréstimo de responsabilidade de grupo	Tarozzi e outros, 2015

First Macro Bank (Filipinas)³

First Macro Bank (FMB) é uma instituição de microcrédito com fins lucrativos nas Filipinas. Oferece pequenos empréstimos de três meses com taxas de juros anualizadas de 60% e de responsabilidade individual a microempresários nos arredores da capital Manila. Além disso, a instituição recebe assistência técnica da Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (Usaid⁴).

Em um experimento randomizado na região de Metro Malia, 1.601 pessoas aleatoriamente selecionadas receberam microempréstimos de responsabilidade individual de, em média, 10 mil pesos filipinos (US\$ 220). Esse montante representava 37% da receita mensal líquida dos tomadores de crédito. O negócio mais comum nessa amostra era uma loja de sari-sari (pequena mercearia/conveniência), além de vendas de alimentos e várias pequenas empresas de prestação de serviços (reparo de automóveis e pneus, abastecimento de água, alfaiataria, barbeiros e salões).

O prazo do empréstimo era de 13 semanas, com pagamentos semanais. A taxa de juros anualizada era de 34,5%, cobrada sobre o saldo decrescente, mas que, somada a taxas cobradas antecipadamente, resultava em uma taxa anual efetiva superior a 60%.

Onze a 22 meses depois da intervenção os pesquisadores encontraram os seguintes resultados:

- redução do número de empreendimentos (-7,4%) e funcionários (-31%), assim como do bem-estar subjetivo para o grupo que recebeu o empréstimo;
- ao contrário de estudos anteriores, há pouca evidência de efeitos acentuados para mulheres;
- aqueles que receberam o empréstimo diminuíram o consumo de seguros de vida, residencial, de propriedade, de incêndio e de automóvel (-16,35%);
- acesso ao microcrédito também parece fortalecer laços comunitários e aumentar o acesso ao crédito informal.

Village Financial Services (Índia)⁵

O Village Financial Services (VFS) é uma instituição de microcrédito que concede empréstimos de responsabilidade individual a mulheres em bairros de baixa renda de Calcutá, no leste da Índia.

Entre março e dezembro de 2007, para uma amostra de 845 clientes, a VFS ofereceu, aleatoriamente, dois tipos de contrato de responsabilidade individual: clássico, que exigia que a cliente iniciasse o pagamento duas semanas após o recebimento do empréstimo (prática usual) e alternativo, com período de carência de dois meses antes do início dos pagamentos. A taxa de juros cobrada era a mesma para os dois tipos de empréstimos, ainda que a taxa efetiva do contrato alternativo fosse menor, uma vez que o prazo para seu vencimento era maior (55 semanas contra 44 do contrato tradicional). Os empréstimos variaram de 4 mil rúpias (US\$ 90) a 10 mil rúpias (US\$ 225), sendo o valor de empréstimo mais recorrente de 8 mil rúpias (US\$ 180). Lojas de sari e alfaiatarias eram os negócios mais recorrentes na amostra.

Com base nesse experimento, os pesquisadores compararam os dois contratos, indicando que a provisão de um período de carência teve os seguintes efeitos:

- menor probabilidade de anúncio de falência de um empreendimento (-7%);
- maior probabilidade de venda a crédito para clientes (9%);
- maior número de bens e serviços ofertados (98%);
- aumento no investimento comercial de curto prazo (6% do empréstimo foi investido no negócio), no tamanho do negócio em termos de: ativos, estoque e matéria prima (81%) e nos lucros de longo prazo (57,1%);

- aumento da renda familiar (19,5%) dois anos após o vencimento do empréstimo;
- aumento da taxa de inadimplência.

Portanto, os resultados indicam que contratos sem carência desencorajam investimentos arriscados e, assim, limitam o impacto potencial do microcrédito no crescimento das microempresas e na redução da pobreza das famílias.

SKS Microfinance (Índia)⁶

SKS Microfinance é uma importante instituição de microcrédito na zona rural dos Estados indianos de Karnataka e Andhra Pradesh, nas regiões noroeste e sudeste do país, respectivamente.

Em 2007 a SKS passou a exigir em alguns vilarejos que todos os novos clientes e os que estivessem renovando seus empréstimos adquirissem uma apólice de seguro de saúde. O novo contrato era então mais caro pois incluía uma taxa cobrindo o valor do seguro, o que acabou reduzindo consideravelmente as taxas de renovação dos empréstimos.

A apólice de seguro de saúde típica custava 525 rúpias (US\$ 13), que eram adicionadas no valor do empréstimo e pagas em prestações semanais, juntamente com os pagamentos da dívida. Por sua vez, o valor médio do empréstimo para renovação foi de 9,6 mil rúpias (US\$ 238), fazendo com que a adição da apólice implicasse aumento de cerca de 5,5% na taxa de juros anual dos empréstimos.

Esse aumento levou a uma redução de 22 pontos percentuais na taxa de renovação dos empréstimos nos vilarejos em que a medida foi introduzida. Isto é, houve uma considerável redução no número de tomadores de empréstimo experientes. Assim, os pesquisadores conseguiram avaliar o impacto da perda do acesso ao microcrédito para esse grupo específico de tomadores, relativamente mais experientes. Esse recorte era interessante porque a literatura até então focava apenas nos efeitos para novos tomadores, abrindo margem para questionamento sobre efeitos nulos encontrados anteriormente, em variáveis como performance de negócios e renda das famílias, poderiam ser apenas de curto prazo. Caso os efeitos de longo prazo fossem relevantes, uma piora para os clientes que deixaram de renovar o microcrédito poderia ser observada.

Contudo, em linha com a literatura anterior, os autores encontraram evidências de que a redução do microcrédito teve os seguintes efeitos:

- para empreendedores que possuíam negócios antes do início da atuação da SKS em seus vilarejos, os quais eram consideravelmente maiores (+76% em vendas) e mais lucrativos (+119%),
- houve redução de lucros (-17%),
- investimentos (-77%) e do consumo de bens duráveis (-40%);
- para os empreendedores que começaram seus negócios depois da entrada da SKS, houve aumento no consumo da família de bens não-duráveis (18%), em especial, de comida (20%).

TRAIL - empréstimos intermediados (Índia)⁷

Em vilarejos selecionados aleatoriamente na zona rural do estado de Bengala Ocidental, no leste da Índia, pesquisadores analisaram um programa inovador de empréstimos intermediados por comerciantes e agentes ("trader-agent intermediated lending" ou TRAIL). A fim de facilitar o cultivo de culturas com alto valor agregado, o experimento foi realizado nos distritos de Hugli e Mendinipur do Oeste, dois dos maiores produtores de batatas no estado, que é o cultivo mais rentável na região. A equipe do projeto consultou pessoas de destaque em cada aldeia para elaborar uma lista de indivíduos com experiência em negócios próprios. Uma pessoa desta lista foi escolhida aleatoriamente e convidada a se tornar um agente TRAIL. Pediu-se confidencialmente, então, ao agente que recomendasse como potenciais tomadores 30 moradores da vila, sendo dez escolhidos aleatoriamente para receber um empréstimo de responsabilidade individual. Os demais foram considerados como parte do grupo

de controle TRAIL, uma vez que nada os diferenciava sistematicamente dos que viriam a receber o empréstimo. Os agentes TRAIL recebiam comissões proporcionais aos pagamentos dos empréstimos dos indivíduos por eles recomendados.

Em outros vilarejos selecionados aleatoriamente, em parceria com uma instituição de microcrédito local chamada Shree Sanchari, também foi implementado um programa de empréstimos de aval solidário (GBL⁸), no qual indivíduos formavam grupos de cinco membros. Em cada vilarejo, dois grupos foram selecionados para receber o empréstimo GBL, enquanto outros dois grupos dos demais foram aleatoriamente selecionados como controle GBL. Tanto no TRAIL quanto no GBL, os clientes receberam empréstimos com duração de quatro meses a uma taxa de juros anual de 18% (substancialmente abaixo da taxa de mercado predominante de 25%). Em ambos os grupos os tomadores não possuíam mais de 1,5 acres de terras.

Ambos os grupos de tratamento tomaram mais empréstimos do que seu respectivo grupo de controle: TRAIL (+135%) e GBL (+134%); 86% dos empréstimos oferecidos da modalidade TRAIL foram aceitos ante 75% dos empréstimos na modalidade GBL, o que indica que indivíduos esperam ter retornos maiores com a primeira modalidade.

Os resultados encontrados foram os seguintes, os clientes da modalidade TRAIL:

- aumentaram a área destinada ao cultivo de batatas em 28% caso já estivessem trabalhando com esta cultura;
- aumentaram os gastos com insumos, aumentando a produção em 27%;
- obtiveram aumento na receita de 28% e de 37% no valor agregado do cultivo;
- obtiveram aumento de 41% no lucro líquido do cultivo de batatas, de 27% na produção da cultura principal, e de 22% na renda agrícola. Enquanto para o grupo GBL não houve efeitos significativos nestas mesmas variáveis.
- A taxa de retorno para despesas com o cultivo de batata foi de 110%, com significância estatística para o grupo TRAIL, e de 45%, sem significância, para o grupo GBL; para as demais culturas a taxa de retorno foi estatisticamente significativa apenas para os tomadores da modalidade TRAIL, no valor de 101%.
- Por fim, o método refinado de seleção TRAIL explica pelo menos 30% a 40% da diferença observada nos impactos de renda;

EKI (Bósnia)⁹

EKI Microfinance Foundation é uma grande instituição de microfinanças da Bósnia estabelecida em meados dos anos 1990. A EKI oferta usualmente empréstimos de responsabilidade individual com pagamentos mensais e sem período de carência.

Em 2009 foi realizada uma pesquisa experimental onde se investigou os efeitos da oferta de microcrédito para um segmento da população que normalmente não teria acesso ao empréstimo por ser considerado de risco mais alto.

Semelhantes ao produto padrão da EKI, os empréstimos oferecidos no experimento tinham uma taxa de juros anual de 22% com pagamentos mensais fixados ao longo do tempo. A taxa para clientes regulares da EKI foi de 21% no mesmo período. Os valores emprestados variaram de acordo com o plano de negócios, indo de 300 marcos conversíveis bósnios (BAM) a 3 mil BAM (aproximadamente US\$ 1.836,66), com uma média de 1.653 BAM (~ US\$ 1.012) e prazo médio de quitação de 57 semanas.

Para os clientes que passaram a receber o microcrédito houve:

- maior autoemprego (+6% de chance de possuir alguma renda de autoemprego);

- aumento na incidência de estoque (+5% probabilidade de possuir estoque);
- redução na incidência de trabalho assalariado (-7% probabilidade de possuir salário);
- aumento na oferta de mão de obra de 16 a 19 anos nos negócios da família (+193% em horas trabalhadas);
- aumento nos lucros (+23%) e redução no consumo (-15%) e na poupança (-37%);
- Ademais, não houve evidências de aumento na renda das famílias.

Al Amana (Marrocos)¹⁰

O **Al Amana** é uma das mais importantes instituições de microcrédito no Marrocos. Em dezembro de 2012, ela tinha cerca de 307 mil clientes ativos e um portfólio de 1,944 bilhão de dirhams marroquinos (MAD), equivalente a aproximadamente US\$ 235 milhões.

O principal produto que a Al Amana oferece em áreas rurais é um empréstimo de aval solidário. Os grupos são formados por três ou quatro membros que concordam em garantir mutuamente o pagamento de seus empréstimos. Os valores dos empréstimos variam de 1 mil MAD 15 mil MAD (US\$ 124 a US\$ 1.855) por membro. Cada membro tem de três a 18 meses para quitar os empréstimos através de pagamentos feitos semanalmente, quinzenalmente ou mensalmente. Para atividades de criação de animais é concedido um período de carência de dois meses. As taxas de juros anualizada dos empréstimos rurais variaram entre 12,5% e 14,5% entre 2006 e 2009, período do estudo. Uma das condições para ser elegível ao empréstimo de aval solidário é ter algum negócio que não seja de agricultura não pecuária por pelo menos 12 meses.

Em 2006, com a inserção da Al Amana em vilarejos rurais onde ainda não havia concorrência de outras instituições de microcrédito, pesquisadores estudaram os efeitos da introdução do microcrédito para as famílias daquelas localidades. Os resultados apontam que o acesso a microcrédito levou a:

- aumento do investimento em ativos (+9%), despesas (+18%) e lucro (+22%) das atividades de autoemprego;
- aumento no lucro (+22%);
- redução no rendimento do trabalho intermitente (-6,7%);
- não houve ganho de renda ou consumo.

Spandana (Índia)¹¹

Spandana é uma grande instituição de microcrédito na Índia. Em 2006 ela passou a atuar em Haiderabade, quinta maior cidade do país, localizada na região sul. Seu principal produto era um microempréstimo de aval solidário para mulheres (apesar de haver a possibilidade de empréstimos individuais, os quais eram pouco utilizados). Para acessar esse produto os clientes deveriam: (i) ser do sexo feminino, (ii) ter entre 18 e 59 anos, (iii) residir na mesma área há pelo menos um ano, (iv) possuir identificação válida e comprovante residencial e (v) pelo menos 80% das mulheres de um grupo deveriam possuir sua própria casa.

Os grupos, de seis a dez integrantes, foram formados pelas próprias mulheres, não pela Spandana. O primeiro empréstimo era de 10 mil rúpias (cerca de US\$ 200), com 50 semanas de prazo de quitação e taxa de juros anual de 24%. Os grupos se reuniam semanalmente para efetuar os pagamentos, e se todos os membros reembolsassem seus empréstimos, eles se tornavam elegíveis para um segundo empréstimo que variava entre 10 mil e 12 mil rúpias (US\$ 200 e US\$ 240). Após a conclusão bem-sucedida de um ciclo de empréstimos, as integrantes do grupo tinham acesso a oportunidades de crédito mais robustas para os ciclos subsequentes, podendo chegar a 20 mil rúpias (cerca de US\$ 400).

Dois estudos foram realizados visando avaliar, em especial, os efeitos do microcrédito concedido através do produto descrito acima. No primeiro, em 2005, 52 de 104 bairros pobres de Haiderabade foram selecionados aleatoriamente para a abertura de uma agência da Spandana no ano seguinte, em 2006. De 15 a 18 meses após a introdução do microcrédito em cada área foi realizada uma pesquisa com uma média de 65 famílias em cada bairro, num total de cerca de 6.850 famílias. Enquanto isso, outras instituições de microcrédito também começaram suas operações, mas a probabilidade de contratar microempréstimos ainda era 8,4% maior nos bairros tratados com a abertura de agência da Spandana.

Em meados de 2012 (dois anos após as operações de microcrédito terem cessado completamente na cidade devido a uma regulamentação do setor e seis anos após a introdução inicial do microcrédito), após uma nova coleta de dados, pesquisadores compararam os efeitos de longo prazo do maior acesso ao microcrédito e obtiveram os seguintes resultados:

As famílias com acesso ao microcrédito por mais tempo:

- tinham mais chances de ter um negócio (+3,8%);
- mais chances de possuir uma empresa com mais de um funcionário (+3%);
- pagavam 370 rúpias (cerca de US\$ 7) a mais em salários mensais (valor que equivale a mais de 100% da média salarial paga pelo grupo de controle);
- tinham mais de 2 mil rúpias (cerca de US\$ 40) a mais em ativos nos seus negócios;
- relataram despesas mais altas (+31%) e receitas mais altas (+36%);
- tiveram diminuição no trabalho infantil de meninas (-26%);
- tiveram aumento nas horas trabalhadas do(a) chefe de família e da(o) conjuge (+10%).

Seis anos após a intervenção inicial foi feita nova coleta de dados nos mesmos bairros. Os pesquisadores realizaram o segundo estudo¹², encontrando evidências de que:

- os resultados correspondem quase inteiramente aos efeitos do microcrédito para empresários com negócios anteriores à introdução do microcrédito na região. Isto é, os benefícios do microcrédito aparentam ser, de fato, reais e persistentes no longo prazo, mas apenas para os empresários já com experiência no momento em acessaram o microcrédito;
- ao mesmo tempo, quaisquer benefícios persistentes para os empresários sem negócios anteriores à introdução do microcrédito na região são praticamente nulos.

Portanto, esses resultados sugerem que a capacidade empreendedora é importante e persistente. Logo, os credores que ingressam em um novo mercado podem se beneficiar, concentrando-se em conceder empréstimos para investidores com experiência prévia, em maior quantidade, ao invés de diversificar oferecendo a todos, com ou sem experiência prévia em negócios.

Compartamos Banco: Crédito Mujer (México)¹³

Atualmente o **Compartamos Banco** é a maior instituição de microcrédito da América Latina. Localizada no México, têm mais de 2,5 milhões de clientes. Um estudo analisou os impactos do programa Crédito Mujer, que concede empréstimos de aval solidário para mulheres de baixa renda organizadas em grupos que variaram entre dez e 50 mulheres com idade entre 18 e 60 anos.

No início de 2009, das 238 regiões do país analisadas, 120 receberam acesso ao microcrédito e promoções do programa feitas por agentes de crédito (responsáveis por conceder os empréstimos). Os montantes de empréstimos do Crédito Mujer durante a maior parte do estudo variaram de 1,5 mil

a 27 mil pesos (US\$ 125 a US\$ 2.250), sendo valores de 1,5 mil a 6 mil pesos (US\$ 125 a US\$ 500) para tomadores iniciantes e com montantes maiores disponíveis aos membros de grupos que pagaram com êxito empréstimos anteriores. O valor médio do empréstimo na amostra analisada foi de 6.462 pesos (US\$ 538), com o primeiro empréstimo no valor médio de 3.946 pesos (US\$ 329). Os pagamentos dos empréstimos deviam ser realizados em 16 parcelas semanais. Já as taxas de juros foram de aproximadamente 110% ao ano durante o período do estudo, próximas às de mercado para empréstimos similares.

Analisando indicadores, medidos em média 27 meses após o programa, os resultados da avaliação sugerem impactos não transformadores para mulheres que receberam microempréstimos. Foram encontrados efeitos estatisticamente significativos em apenas 12 dos 37 indicadores. Em particular houve:

- aumento na renda (27%) e despesas (36%) de atividades de autoemprego, nas duas semanas anteriores;
- queda no consumo de bens de tentação (-6%);
- queda na renda obtida a partir de subsídio ou ajuda governamental (-19%);
- maior status social (participação nas decisões da família);
- pequeno aumento no bem-estar subjetivo.

Alguns indicadores sem alteração estatisticamente significativa foram:

- renda familiar com o empreendimento;
- gastos com alimentação;
- satisfação com a situação financeira.

XacBank (Mongólia)

XacBank é um importante banco de microcrédito da Mongólia. Baseado em suas operações pesquisadores realizaram experimento para investigar os efeitos do microcrédito para mulheres pobres em zonas rurais.

Tendo início em 2008, o experimento envolveu 1.148 mulheres pobres em 40 vilarejos na Mongólia rural. Dos 40 vilarejos, 15 passaram a ter oferta de empréstimos de aval solidário, 15 de empréstimos de responsabilidade individual e 10 a nenhum tipo de empréstimo. Antes da introdução do XacBank foram coletadas informações sobre diversos indicadores refletindo o padrão de vida (incluindo renda, consumo e poupança, atividade empresarial e oferta de trabalho, propriedade de ativos e dívida, e transferências informais) de mulheres que demonstraram interesse nos produtos de microcrédito, tanto de responsabilidade de grupo quanto individual que poderiam estar disponíveis.

Essas mulheres então formaram grupos de sete a 15 integrantes cada. Os critérios de elegibilidade determinavam que as participantes deveriam possuir menos de 1 milhão tögrög da Mongólia (MNT) (US\$ 869) em ativos e ganhar menos de 200 mil MNT (US\$ 174) em lucros mensais de um negócio. As transações tinham um período de carência de dois meses (empréstimos com mais de seis meses) ou um mês (empréstimos mais curtos). A taxa de juros anualizada variava aproximadamente entre 20 e 27% e era reduzida em 1,2% após cada ciclo de empréstimo bem-sucedido, havendo, nesse caso, possibilidade de aumentar o valor do empréstimo e/ou do vencimento. Após a coleta inicial de informações, os 40 vilarejos foram aleatoriamente designados para obter acesso a empréstimos para grupos, individuais ou nenhum empréstimo do XacBank. A média do primeiro empréstimo para aqueles de responsabilidade individual foi de 472.413 MNT (US\$ 411) e 320.689 MNT (US\$ 279). Cerca de 14 meses depois da primeira concessão de empréstimo uma nova coleta dos indicadores foi realizada.

Dois estudos foram realizados a partir dos dados coletados. O primeiro¹⁴ comparou os resultados dos dois tipos de responsabilidade (aval solidário e individual) em diversos indicadores de pobreza, apresentando os seguintes achados:

- Impacto positivo do acesso a empréstimos de grupo no empreendedorismo feminino (+8,5%) e no consumo de alimentos das famílias (+1,4%), mas não houve efeito significativo no total de horas de trabalho ou na renda familiar;
- aumento no empreendedorismo feminino vem de mulheres com menos anos de estudo (+31%);
- o programa de microcrédito de responsabilidade individual, introduzido simultaneamente, não produziu impactos significativos sobre a pobreza;
- não houve diferença nas taxas de repagamento entre os dois tipos de microcrédito;
- há evidência de que empréstimos de aval solidário podem impedir os tomadores de usar o crédito para fins de não investimento, potencializando os resultados desse tipo de concessão.

No segundo¹⁵, os pesquisadores utilizaram parte das entrevistas do experimento que capturaram informações sobre a percepção subjetiva de riscos e retornos potenciais do investimento para as participantes que explicitamente declaram que iriam usar o empréstimo para investir em um negócio. Cerca de 87% das participantes se enquadraram neste critério e então foram questionadas sobre a renda bruta esperada nos 12 meses seguintes em caso de o empreendimento ser extremamente bem-sucedido ou extremamente malsucedido. Em seguida, as respondentes avaliaram a probabilidade de a receita futura estar abaixo ou acima de um valor médio calculado a partir das respostas anteriores. Os resultados encontrados foram os seguintes:

- indivíduos que recebem proposta de empréstimo de aval solidário têm maior probabilidade de aceitar o crédito do que aqueles que recebem oferta para um crédito de responsabilidade individual (+11%);
- probabilidade de aceitação do empréstimo é menor em vilarejos onde o risco é maior;
- o efeito é reduzido (ou até mesmo totalmente compensado) nos vilarejos onde empréstimos de responsabilidade de grupo estão disponíveis.

ACSI/OCSSC (Etiópia)¹⁶

A Amhara Credit and Savings Institute (ACSI) e a Oromiya Credit and Savings Share Company (OCSSC) são instituições de microfinanças localizadas na Etiópia que operam com base em empréstimos de aval solidário.

Em 2003 e 2006, a Family Health International conduziu um experimento aleatório através da ACSI e da OCSSC a fim de investigar a relação entre o microcrédito e a eficácia de um programa de planejamento familiar. O experimento foi conduzido nas áreas rurais de Amhara e Oromiya. Depois de uma pesquisa inicial para coleta informações básicas, incluindo diversos indicadores socioeconômicos, as 133 associações de camponeses que fizeram parte do experimento foram, de maneira aleatória, divididas em quatro grupos: acesso a microcrédito; serviços de planejamento familiar; ambos (microcrédito e serviços de planejamento familiar) e nenhum dos dois. Para cerca de 90% das famílias na amostra a principal atividade era a agricultura. Portanto, as associações de camponeses dos dois primeiros grupos receberam acesso ao microcrédito. Os empréstimos eram concedidos por um ano a taxas de juros equivalentes às de mercado. Além disso, agentes de crédito, ligados às instituições de microcrédito e responsáveis por conceder os empréstimos, ajudaram a preencher os pedidos de empréstimo e monitoraram os grupos. Com base nos registros da OCSSC e ACSI, em 2002/2003 a taxa de juros anual média foi de 12%, e as taxas de pagamento foram superiores a 95% nos anos anteriores a 2003. As diretrizes de ambas as instituições não mencionavam que nenhuma garantia era necessária para ter acesso a empréstimos, embora os dados pós-intervenção sugiram o contrário.

O tamanho médio dos empréstimos era perto de 80% da linha de pobreza na Etiópia em termos de consumo adulto por ano (~US\$ 625), o que é uma quantia considerável.

Posteriormente, pesquisadores utilizaram os dados coletados para investigar os impactos do aumento do acesso ao microfinanciamento em vários indicadores socioeconômicos, incluindo renda da agricultura, criação de animais, autoemprego não agrícola, oferta de trabalho, escolaridade e indicadores de empoderamento das mulheres.

Num total de 40 indicadores relacionados ao bem-estar das famílias, os resultados apontam que para as regiões que obtiveram acesso ao microcrédito, sendo que apenas cinco apresentaram melhoras significantes (ainda que pequenas):

- vendas de gado (+24%);
- gastos para o cultivo de safras (+83%);
- horas de trabalho de adolescentes fora das residências (-37%);
- horas de trabalho de meninas em atividades de autoemprego (45%);
- meses de insegurança alimentar (+40%).

Referências

Angelucci, Manuela, Dean Karlan, and Jonathan Zinman. "Microcredit impacts: Evidence from a randomized microcredit program placement experiment by Compartamos Banco." *American Economic Journal: Applied Economics* 7.1 (2015): 151-82.

Attanasio, Orazio, Britta Augsburg, and Ralph De Haas. "Microcredit contracts, risk diversification and loan take-up." *Journal of the European Economic Association* 17.6 (2019): 1797-1842.

Attanasio, Orazio, et al. "The impacts of microfinance: Evidence from joint-liability lending in Mongolia." *American Economic Journal: Applied Economics* 7.1 (2015): 90-122.

Augsburg, Britta, et al. "The impacts of microcredit: Evidence from Bosnia and Herzegovina." *American Economic Journal: Applied Economics* 7.1 (2015): 183-203.

Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R. and Kinnan, C., 2015. The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), pp.22-53.

Banerjee, Abhijit, Esther Duflo, and Richard Hornbeck. "How much do existing borrowers value Microfinance? Evidence from an experiment on bundling Microcredit and insurance." *Economica* 85.340 (2018): 671-700.

Banerjee, Abhijit V., et al. "Do credit constraints limit entrepreneurship? Heterogeneity in the returns to microfinance." *Heterogeneity in the Returns to Microfinance* (September 1, 2017). Global Poverty Research Lab Working Paper 17-104 (2017).

Crépon, Bruno, et al. "Estimating the impact of microcredit on those who take it up: Evidence from a randomized experiment in Morocco." *American Economic Journal: Applied Economics* 7.1 (2015): 123-50.

Field, Erica, et al. "Does the classic microfinance model discourage entrepreneurship among the poor? Experimental evidence from India." *American Economic Review* 103.6 (2013): 2196-2226.

Karlan, Dean, and Jonathan Zinman. "Microcredit in theory and practice: Using randomized credit scoring for impact evaluation." *Science* 332.6035 (2011): 1278-1284.

Maitra, Pushkar, et al. "Financing smallholder agriculture: An experiment with agent-intermediated microloans in India." *Journal of Development Economics* 127 (2017): 306-337.

Tarozzi, Alessandro, Jaikishan Desai, and Kristin Johnson. "The impacts of microcredit: Evidence from Ethiopia." *American Economic Journal: Applied Economics* 7.1 (2015): 54-89.

Notas

1 <http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Microfinance-Barometer-2019>

2 Em empréstimos de responsabilidade de grupo, os tomadores de crédito se organizam em grupos pequenos onde todos se responsabilizam pelo pagamento de cada um dos membros, muitas vezes substituindo a necessidade de uma garantia tradicional, que normalmente impede pessoas de baixa renda de ter acesso a crédito.

3 Karlan e Zinman (2011)

4 U.S. Agency for International Development

5 Field et al. (2013)

6 Banerjee et al. (2018)

7 Maitra et al. (2017)

8 Group Based Learning

9 Augsburg et al. (2015)

10 Crépon et al. (2015)

11 Banerjee et al. (2015a)

12 Banerjee et al. (2017)

13 Angelucci et al. (2015)

14 Attanasio et al. (2015)

15 Attanasio et al. (2019)

16 Tarozzi et al. (2015)