

Microcrédito e Rede de Firms em um Contexto de Combate à Pobreza e Promoção do Desenvolvimento Territorial: a análise do caso da Região Metropolitana de Belém

Valcir Bispo Santos^{*}

Hélio Santanna Mairata^{**}

Resumo: Os programas de microcrédito se encontram em uma polêmica atual sobre a possibilidade de conciliar a autonomia financeira dessas iniciativas com o atendimento de metas sociais, particularmente o combate à pobreza. O objetivo deste artigo é o de demonstrar que uma alternativa para esta encruzilhada pode ser o de estabelecer uma estratégia de atendimento concentrada principalmente em redes de firmas ou de empreendedores de pequeno porte. Para viabilizar essa estratégia, analisar-se-á como o sistema de garantias assentado no chamado “aval solidário” pode ajudar também a promover um processo de desenvolvimento territorial. Em termos concretos, analisar-se-á como os programas de microcrédito em desenvolvimento na Região Metropolitana de Belém podem se ajustar a esta estratégia.

Palavras-chaves: microcrédito, redes de firmas, desenvolvimento territorial.

Abstract: A most recent debate is concerned with the potential role played by microcredit programs and the possibility of reconciling financial autonomy of supported initiatives with social goals, particularly poverty alleviation. This paper aims to demonstrate that a possible alternative to this controversy resides in establishing a strategy for customer's service primarily focused on networks of firms or small businesses entrepreneurs. To make this strategy feasible, it is necessary to consider how the security system, based on the so-called "co-signers", can induce to a process of territorial development. In concrete terms, this paper will analyze how the microcredit programs recently implemented in Belém Metropolitan Region are capable of fitting in the mentioned strategy.

Keywords: microcredit, network of firms, territorial development.

1 INTRODUÇÃO

As iniciativas de microcrédito se encontram em uma polêmica atual sobre a possibilidade de conciliar a autonomia financeira que muitas dessas iniciativas buscam (essa tem isso a tendência dominante nesse segmento) com o atendimento de metas sociais, particularmente o combate à pobreza. Mas, a busca da independência financeira geralmente faz com a maior parte dos programas de microcrédito não consiga atender segmentos sociais mergulhados na pobreza, preferindo atingir outros empreendimentos de pequeno porte mais consolidados, porém com dificuldades de acesso ao Sistema Financeiro Nacional.

O objetivo deste artigo é demonstrar que uma alternativa para esta encruzilhada pode ser o de estabelecer uma estratégia de atendimento concentrada principalmente em redes de

^{*} Professor da Faculdade de Economia da Universidade Federal do Pará – UFPA.

^{**} Professor da Faculdade de Economia da Universidade Federal do Pará – UFPA.

firmas ou de empreendedores de pequeno porte. Essa estratégia é assentada no sistema de garantias baseado no chamado “aval solidário” e na articulação com redes sociais e econômicas com diferentes acúmulos de capital social. Essa metodologia pode servir como uma das bases para a promoção de um processo de desenvolvimento territorial endógeno com potencial para alterar a rota de expansão da Região Metropolitana de Belém, caracterizada pela “metropolização da pobreza”.

Contando com esta introdução, este artigo contém 5 seções. A segunda aborda a concepção de rede de firmas e de empreendedores de pequeno porte como base para uma estratégia de desenvolvimento territorial endógeno. A terceira seção apresenta o debate contemporâneo sobre a compatibilidade entre a autonomia financeira dos programas de microcrédito e o alcance de metas sociais, especialmente o combate à pobreza. A quarta seção aborda as particularidades da expansão socioeconômica da Região Metropolitana de Belém (RMB) e os programas de microcrédito em desenvolvimento na RMB. A quinta seção é uma conclusão, abordando as condições para a promoção de uma estratégia de desenvolvimento territorial e de combate à pobreza na Região Metropolitana de Belém por meio de redes de firmas e empreendedores de pequeno porte articuladas às iniciativas de microcrédito com base no aval solidário.

2 REDE DE FIRMAS E DESENVOLVIMENTO REGIONAL E TERRITORIAL ENDÓGENO

Um dos pontos mais destacados na literatura contemporânea sobre desenvolvimento regional e/ou territorial endógeno se refere às virtudes e potencialidades de redes e arranjos institucionais de firmas e de empreendedores de pequeno porte. De forma complementar, emerge a temática da relevância da construção de densos aglomerados produtivos localizados associada à questão espacial e ao papel do território.

Conforme destaca Muls (2008), emergem em diversas regiões formas alternativas de coordenação econômica enquanto promotoras do desenvolvimento local, como a mobilização dos atores locais, a formação de redes entre firmas, organismos e instituições locais e uma maior cooperação entre empresas situadas em um mesmo território.

Essas formas intermediárias de coordenação são egressas do território e não substituem a ação do mercado ou a ação estatal, no entanto, sobrepõem-se a estas na medida em que o território (a partir de suas instituições próprias e de seus organismos) pode elaborar uma estratégia de desenvolvimento endógeno ou local.

A crise de modelos e estratégias convencionais de desenvolvimento regional, seja do chamado enfoque keynesiano – dominante no pós-guerra até meados da década de 1970 – quanto do enfoque neoliberal – hegemônico na década de 1980 -, abriu espaço para uma terceira alternativa, baseada em experiências de regiões caracterizadas por fortes interdependências locais, como é o caso dos distritos industriais italianos, de certas tecnópolis, e de *Baden Wurttemberg* (Alemanha). Esta alternativa se baseia na mobilização do potencial endógeno das Regiões Menos Favorecidas (RMF), defendendo a ideia de que a “riqueza das regiões” é a principal fonte de desenvolvimento e renovação (Amin, 2000). Cassiolato e Lastres (2003) ressaltam como a dimensão espacial tem sido resgatada para entender os motivos que levaram ao surgimento de aglomerados de Micro e Pequenas Empresas (MPEs) eficientes e competitivas em determinadas regiões, como no caso já citado da Terceira Itália e do Vale do Silício, na Califórnia (EUA). Na busca de um melhor entendimento sobre os fatores que levam ao melhor desempenho competitivo das empresas, o foco de análise deixa de centrar-se na empresa individual, e passa a incidir sobre as relações entre empresas e entre estas e as demais instituições dentro de um espaço geograficamente definido.

Do ponto de vista da firma (inclusive da teoria da firma), as transformações tecnológicas em curso, que configuram a hegemonia de um novo paradigma tecnológico, representado pelas Tecnologias de Informação (TI), provocam um novo processo de transformações na firma, caracterizado pela incorporação de novas tecnologias organizacionais a um ritmo e abrangência sem precedentes, segundo Tigre (1998). Acentuam-se novas formas de organização da produção, visando assegurar total flexibilidade e *lead time* reduzido, que enfatizam, entre outros aspectos, a estrutura horizontal de informação (a exemplo do *kanban*), a descentralização da produção (ou modularização), uma nova forma de coordenação da força de trabalho, com ênfase na maior autonomia, polivalência e distribuição da inteligência. Estes conceitos de gestão da força de trabalho contrastam fortemente com a organização fordista, baseada na especialização, divisão do trabalho e separação entre a concepção, execução e controle da produção, e tendem a reduzir as vantagens da coordenação hierárquica. Com isso, cresce a importância da rede de firmas como forma intermediária de coordenação entre a firma verticalizada e o mercado atomizado. A estrutura organizacional integrada horizontalmente – ou seja, a rede de firmas - é a base do chamado “modelo toyotista”, em que autores como Aoki (1990) procuram demonstrar a superioridade da firma japonesa na indústria manufatureira em relação à firma norte-americana ou “modelo fordista”, notadamente em setores como o automobilístico e eletrônico. Assim, inclusive para se ter um entendimento das novas tendências da organização industrial nos setores industriais mais

dinâmicos em termos de mercado e tecnologia, como o automobilístico e o eletrônico, é necessário incorporar um novo instrumental analítico, baseado no entendimento do papel da coordenação horizontal das redes de firmas e do aprendizado coletivo.

As pesquisas sobre a dimensão espacial do funcionamento dos mecanismos de coordenação de agentes econômicos se inserem, do ponto de vista teórico, sob a perspectiva da economia institucional. A visão institucionalista, segundo Douglass North (1990), atribui as diferentes performances das nações e/ou regiões à natureza das suas instituições. Segundo tal visão, as instituições de hoje guardam fortes conexões com as de ontem; daí a importância da trajetória institucional ou *path dependency*. Em alguns países, as instituições se desenvolveram de forma a favorecer o progresso econômico, enquanto em outros países não. O ambiente institucional determina as oportunidades de lucro, direcionando as decisões e o processo de acumulação de conhecimentos das organizações, gerando trajetórias virtuosas ou viciosas. A perspectiva institucionalista reconhece o fato de que o comportamento econômico assenta-se sobre bases sociais. As economias regionais são analisadas como um conjunto de atividades afetadas pela cultura e pelo contexto locais, sujeita a mudanças condicionadas não apenas por fatores econômicos *strictu sensu*, mas também pela história da região e por outros aspectos sociais e institucionais específicos. No contexto dessa mudança, também passou a ser destacada a importância do “capital social”, conceito amplamente divulgado após a publicação do livro de Robert Putnam (intitulado *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*) sobre a experiência das regiões administrativas italianas, implantadas no início dos anos 1970. Esse estudo relacionou o desempenho econômico e institucional dessas áreas com suas tradições cívicas e com sua dotação de “capital social”, que é definido, por sua vez, como aquelas “características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas”.

Para compreender melhor a concepção institucionalista de desenvolvimento endógeno, conforme Muls (2008) é necessário enfatizar no que ela se diferencia das teorias tradicionais de crescimento econômico e de políticas regionais, consequentemente, que consideram o Estado e o Mercado como as duas formas privilegiadas de coordenação da economia. A concepção institucionalista leva em conta as formas intermediárias de coordenação, que são todos os organismos e instituições locais cuja atuação possui uma finalidade produtiva ou de regulação social em um determinado território, como o seu tecido empresarial, o poder público local e as representações da sociedade civil. A questão central para o desenvolvimento passa a ser como articular estas três formas intermediárias de coordenação juntamente com as duas formas que foram dominantes, que são o Estado e o Mercado. O

papel do Estado nesta perspectiva é o de constituir uma ordem jurídica e econômica que sinalize para os demais agentes sociais a primazia de padrões de organização de relações sociais fundadas em redes horizontais ou redes de parceria e de modos democráticos de regulação de conflitos. A abordagem institucionalista incorpora elementos sociais e históricos que estão arraigados no território, presos aos costumes e à tradição de uma região, incorporando, portanto, nas teorias do desenvolvimento a contribuição de outras áreas do saber (MULS, 2008).

O Território desponta como sujeito da ação coletiva em prol do desenvolvimento econômico local, através de seus organismos e instituições. A endogeneização do papel do território significar dizer que cada grupo de instituições e de organismos locais responsáveis por arranjos institucionais bem sucedidos é específico ao território. Os territórios são um construto socioeconômico e institucional. Em termos teóricos, a consideração do território como ator ou sujeito que se define por meio da ação coletiva e da construção de instituições locais, significa confrontar as leis de funcionamento de uma economia global às estratégias infranacionais que surgem como resposta ou reação aos imperativos da competição internacional.

A reação autônoma (do território) será mensurada pela capacidade dos atores que vivem neste território em desviar o movimento imposto pela pressão heterônoma (isto é, da globalização e dos imperativos da competição internacional) e de redirecioná-lo positivamente para a criação consciente de valores adicionados (recursos específicos) localmente. Esta característica precede os meios de política econômica que podem eventualmente ser acionados para favorecer o início de um processo de reação autônoma. A construção de redes que visam fortalecer as ligações entre as formas intermediárias de coordenação constitui-se na própria essência do desenvolvimento econômico local e constituem a forma de expressão da reação autônoma. A densidade destas redes é que vai indicar o potencial de uma trajetória endógena de desenvolvimento local, e pode-se visualizar dois tipos de redes com finalidade produtiva. Um primeiro modelo de rede são as de “tipo aparelho”. Estas referem-se ao conjunto de instituições cujos objetivos são claramente definidos, realizando funções burocráticas e administrativas, cumprindo funções de intermediação entre o ambiente institucional e o meio econômico. Elas compreendem desde organismos consultores (públicos e privados) até as estruturas de suporte (bancos, estabelecimentos financeiros e órgãos da administração pública) e fazem parte do quadro institucional de uma região ou município.

O segundo modelo, “relações sociais de tipo rede”, refere-se ao conjunto de relações pessoais e informais, sendo específicas de uma cultura local, representando estratégias territorializadas e constituindo-se em relações de solidariedade que completam a rede institucional. Nesse tipo de rede, não há regras do jogo conscientemente estabelecidas visando a regulação do conjunto, as relações são informais e remetem a relações de territorialidade. Os conhecimentos mais úteis continuam no domínio do tácito, e são transferidas por meio de contatos pessoais.

O capital social, conforme Muls (2008), é a base sobre a qual se instauram as formas de manifestação da reação autônoma, que por sua vez se expressam através da construção de redes. A densidade de capital social em um território é medida pela quantidade de redes duráveis e coesas de relações econômicas, sociais e institucionais entre os atores locais, que por sua vez são institucionalizadas através das formas intermediárias de coordenação. O estabelecimento de relações sinérgicas ocorre a partir do momento em que há uma institucionalização de relações sociais que já carregam, em sua estrutura, formas latentes e menos desenvolvidas de capital social.

3 O DEBATE SOBRE A COMPATIBILIDADE ENTRE A VIABILIDADE FINANCEIRA DAS INICIATIVAS DE MICROCRÉDITO COM O COMBATE À POBREZA E A ALTERNATIVA ASSENTADA NO AVAL SOLIDÁRIO E NA REDE DE FIRMAS

3.1 O DEBATE SOBRE A COMPATIBILIDADE ENTRE A VIABILIDADE FINANCEIRA DOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO E O ALCANCE DE METAS SOCIAIS COMO O COMBATE À POBREZA

O termo microcrédito se refere à oferta de recursos financeiros de baixos valores que se destinam a atender às necessidades de liquidez de pequenas unidades produtivas ou comerciais caracterizadas em sua maioria pela informalidade, baixa produtividade e escassez de capital (BARONE *et al*, 2002). Dentro dessa mesma linha de entendimento, microcrédito pode ser entendido como a disponibilização de linhas de crédito para segmentos populacionais que não dispõem de patrimônio suficiente para assegurar uma operação de empréstimo, estando, portanto, excluídos do acesso aos serviços oferecidos pelas instituições que compõem o Sistema Financeiro Nacional (SFN).

No entanto, uma questão que se coloca para os programas de microcrédito é como conciliar os seus projetos de viabilidade financeira com as suas pretensas metas sociais,

especialmente o combate à pobreza. Esta questão decorre da suposição de que o lucro de se conceder empréstimos é maior em créditos de valor elevado do que em créditos de baixo valor, supondo-se como iguais os custos operacionais e não-operacionais que envolvem o oferecimento do serviço financeiro. Portanto, no caso de empréstimos de baixo valor, é possível imaginar situações nas quais a receita percebida da concessão do crédito por parte do prestador não seja capaz de cobrir os custos envolvidos em sua disponibilização. Observa-se, então, um problema que envolve a concessão de empréstimos de valores reduzidos a baixas taxas de juros: o *trade-off* entre a viabilidade financeira da instituição de microfinanças e o alcance aos mais pobres.

Este debate, no entanto, decorre de outra discussão maior acerca do objetivo final dos programas de microcrédito: se estes devem ser entendidos como instrumento de combate à pobreza ou de fomento às iniciativas econômicas da parcela do público "financeiramente excluído". É dentro de tal problemática que se insere o debate em torno da necessidade ou não da sustentabilidade financeira dos programas de microcrédito. A questão central, portanto, é em que medida esta necessidade se contrapõe, ou não, aos objetivos sociais do programa (PEREIRA; CROCCO, 2004).

Este é um dilema que se coloca no contexto atual para os programas de microcrédito, pois há evidências empíricas recolhidas de diversos estudos citados por Pereira e Crocco (2004) – ver particularmente os estudos de HULME; MOSLEY, 1996; BHATT; TANG, 1998; MORDUCH, 2000 -, inclusive pesquisas realizadas no Brasil (BARONE *et al.*, 2002; NICTER; GOLDMARK; FIORI, 2002) que constatarem um tímido poder de penetração da grande maioria das instituições de microcrédito junto às camadas mais pobres da população.

Diante de tal dilema (ou *trade-off*) entre a viabilidade financeira das instituições de microfinanças e o alcance aos mais pobres, estabeleceu-se um debate que confrontou no universo da teoria econômica duas visões opostas: os “institucionalistas” e o denominado grupo de promoção do “bem-estar social” (*welfarists*), segundo classificação sugerida por Woller, Dunford e Woodworth (1999).

Os institucionalistas – especialmente a corrente mais identificada com a Nova Economia Institucional (NEI) - entendem que há uma plena conciliação do objetivo social de combate à pobreza com o aparato institucional de independência financeira dos programas de microcrédito. Na interpretação de tal corrente, hegemônica no debate internacional sobre a montagem da estrutura do sistema de microcrédito (GONZALES VEGA *et al.*, 1996, p. 13-14; YARON; BENJAMIN; CHARITONE, 1998, p. 148-149 *apud* PEREIRA; CROCCO, 2004), a autossustentabilidade financeira dos programas de microcrédito é a maneira mais eficiente

de se atingir a meta social de combate à pobreza. O básico do argumento institucionalista é que, por meio de ganhos de escala (possibilitados por iniciativas de porte significativo), o custo operacional unitário das operações de microcrédito poderia ser reduzido, a ponto de proporcionar viabilidade financeira ao negócio, mesmo nas práticas de cobertura junto às parcelas mais pobres. Citam experiências que teriam sido bem-sucedidas nesse sentido, particularmente o *BancoSol* na Bolívia e o *Bank Rakyat* na Indonésia, mesmo que tais iniciativas não tenham apresentado um percentual relativo significativo de penetração nas camadas sociais mais pobres (contestando esta explicação, SCHREINER [1999 *apud* PEREIRA; CROCCO, 2004] afirma que essa baixa penetração relativa residiria exatamente no fato de conciliação de metas distintas, ou seja, o foco destas iniciativas não estaria voltado unicamente para esses segmentos sociais mais pobres).

Sem necessariamente refutar as considerações mencionadas pelos institucionalistas, os *welfarists*, no entanto, contestam as conclusões de seus oponentes acadêmicos. O principal ponto de divergência entre as duas visões se concentraria em um suposto adicional, adotado pelos *welfarists* (inclusive reconhecido pela corrente institucionalista, porém, pouco enfatizado), segundo o qual a população de renda mais baixa é intrinsecamente mais vulnerável a um choque externo qualquer. A partir daí, a conclusão é que a população mais pobre representa um natural risco de *default*, com proporções tais que desestimulariam a ação incisiva das iniciativas voltadas para a independência financeira sobre esse público. Autores como Woller, Dunford e Woodworth (1999) relativizam a ideia institucionalista de que os objetivos sociais e financeiros não necessariamente estão em conflito. Advertem que tal conflito tende a ser inevitável, especialmente em momentos de crise econômica, em que fica claro a subordinação de objetivos sociais às metas financeiras.

Pesquisas recentes realizadas em instituições de microcrédito no Estado de Minas Gerais, como a de Pereira e Crocco (2004) e Ribeiro e Botelho (2006), ratificam as preocupações presentes no enfoque *welfarist*, ao mostrar que as atuações conforme a lógica da viabilidade financeira dos programas de microcrédito investigados limitou as ações no combate à pobreza ao direcionar seus recursos para empreendedores já consolidados. Pereira e Crocco advertem, no entanto, que o seu estudo (assim como dos autores citados da linha *welfarist*) não procura desconsiderar a relevância de uma iniciativa de microcrédito financeiramente viável (voltada ou não para o lucro), mas simplesmente qualificar, de maneira mais objetiva, a sua meta social, que seria, no entendimento dos autores, o de prestar serviço de crédito a um conjunto de pessoas (microempresários potenciais ou efetivos)

financeiramente excluído do Sistema Financeiro Nacional (PEREIRA; CROCCO, 2004, p. 158).

3.2. REDE DE FIRMAS E AVAL SOLIDÁRIO: ARTICULAÇÃO DO MICROCRÉDITO COM PROJETOS DE DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL E COMBATE À POBREZA

Como estratégia para romper com o ciclo de falta de informações e o consequente alto risco operacional representado pelos potenciais tomadores de crédito, as instituições de microcrédito desenvolveram formas de funcionamento específicas, capazes de estabelecer laços de confiança entre os atores participantes (credor e tomador). Um desses elementos, que se faz presente na maioria das organizações de microcrédito, é o *crédito assistido*, expresso pela figura do agente de crédito. A proposta é que este funcionário atue como o elo de ligação e diálogo dentre os participantes da operação, sendo responsável por um trabalho de acompanhamento e monitoramento junto ao conjunto de tomadores de crédito.

Outro mecanismo específico criado pelas agências de microcrédito visando reduzir os custos de transações envolvidos em operações de crédito é a formação de grupos de *aval solidário* ou *coletivo*. O aval solidário é a conformação de um grupo de demandantes de créditos, os quais se responsabilizam mutuamente pelo pagamento das parcelas dos financiamentos dos demais componentes do grupo que, porventura, vierem a se tornar inadimplentes. Esta metodologia tem se mostrado adequada especialmente entre clientes com dificuldades em oferecer garantias reais ou avalista/fiador, ou seja, justamente os segmentos mais pobres (SEBRAE, 2000). Este mecanismo permite a redução de custos administrativos e operacionais, assim como de natureza financeira e também os chamados custos intangíveis, pois o fato das pessoas que compõe o grupo se responsabilizarem pelo cumprimento das operações do coletivo provoca uma redução dos custos de monitoramento da operação (o custo deixa de ser individual e passa a abarcar todo o grupo).

Mas o aval solidário também influencia os elementos intangíveis que envolvem a cadeia do microcrédito produtivo, pois favorece a construção de um ambiente de confiança e relacionamento recíproco no interior do grupo. Bhatt e Tang (1998 *apud* PEREIRA; CROCCO, 2004) ressaltam que o grupo de aval solidário é um método eficiente para contenção dos custos de transação, uma vez que estes são incorporados ou internalizados na própria estrutura da ordem social vigente no grupo. De acordo com estes autores, os custos de transação são determinados pelas especificidades e arranjos organizacionais do contexto social no qual estão inseridos os potenciais tomadores de crédito. Desta forma, a saída estaria na inserção das instituições de microcrédito nesse ambiente, de modo que o aproveitamento

deste "capital social" possibilitaria a eliminação de uma série de custos de transação, sem que isso pudesse comprometer uma elevada taxa de adimplência. O argumento é que o maior conhecimento e o bom relacionamento existente entre as pessoas eliminariam custos de montagem de regras e contratos, reduzindo as despesas de monitoramento junto aos tomadores. Estes autores chamam a atenção que esta estratégia impõe uma maior inserção dos programas de microcrédito junto a instituições que estejam presentes no cotidiano das comunidades-alvo dos programas, como associações de moradores, sindicatos e grupos de microempresários, ou entidades filantrópicas, como organizações não-governamentais, igrejas ou até mesmo políticas públicas voltadas para estes segmentos sociais. O argumento é que, mesmo que tais entidades e organizações não assumam uma postura ativa dentro da operação de crédito (isto é, sob a forma de avalista do empréstimo), exercem um papel fundamental para a construção do capital social estabelecido dentre os membros de tais comunidades.

A estratégia proposta por Bhatt e Tang (1998), centrada em uma perspectiva de articulação de recursos de capital social de comunidades carentes com as iniciativas de microcrédito, parece bem coerente no sentido de se atingir metas sociais de combate à pobreza, além de abrir uma interessante janela no sentido de inserir a concepção de rede de firmas ou de empreendedores de pequeno porte em estratégias dos programas de microcrédito. Todas as instituições citadas na proposta destes autores atuam como mediadoras ou facilitadoras para a formação e/ou fortalecimento de redes de empreendedores de pequeno porte nas comunidades em que se instalam. No sentido de garantir maior coerência à estratégia proposta por Bhatt e Tang, pode-se apresentar uma proposição de caráter complementar em relação aos tomadores preferenciais de microcrédito: a inserção de redes de firmas ou de empreendedores de pequeno porte enquanto clientes preferenciais de iniciativas de microcrédito.

Este é um desdobramento lógico da estratégia esboçada, tendo em vista que redes de empreendedores, especialmente aquelas com elevado capital social, ou seja, grupos com elevado grau de coesão, possuem a capacidade de “internalizar” dentro da própria estrutura de relacionamento pessoal os altos custos de transação que, teoricamente, caracterizam as operações de microcrédito. Isso porque tais grupos, caracterizados por normas sociais comuns, apresentam um elevado grau de confiança e responsabilidade mútua que dispensa a participação ativa da agência de microcrédito, representando um baixo custo de transação para ambas as partes.

Além disso, a adoção desta estratégia pode se contrapor a algumas tendências preocupantes que se observa em iniciativas de microcrédito. Estudo realizado por Ribeiro e

Botelho (2006) diagnosticou que, das sete instituições de microfinanças pesquisadas em Minas Gerais, apenas três empregam o aval solidário como garantia pela disponibilização dos créditos, sendo que uma delas informa que está paulatinamente abandonando o aval solidário. Há uma manifesta preferência pelo emprego de garantias reais ou pelo avalista/fiador, dificultando o acesso de clientes ainda não estabelecidos economicamente.

Outra manifestação preocupante diagnosticada pelo mesmo citado estudo de Ribeiro e Botelho (2006) foi uma elevada taxa de inadimplência média nas instituições pesquisadas, na ordem de 4,58%, acima do intervalo recomendado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), que é de 1% a 3%, e do verificado em instituições de microfinanças que utilizam a metodologia do aval solidário. Curioso é que esta alta taxa de inadimplência é utilizada como um dos argumentos para justificar o abandono do aval solidário como sistema de garantia.

Outra tendência preocupante, diagnosticada pela pesquisa de Ribeiro e Botelho (2006), foi a elevada taxa de juros dos financiamentos das instituições de microfinanças pesquisadas, com um valor médio de 3,58% ao mês, que equivale a uma taxa de juros anual de, aproximadamente, 52,5%. Tal taxa de juros é muito próxima à cobrada pelo sistema bancário tradicional, sendo bastante elevada para pequenos empreendimentos caracterizados pela baixa produtividade. Nada parece justificar a adoção de taxas de juros tão elevadas, especialmente tendo em vista o baixo custo financeiro do passivo oneroso das instituições de microfinanças pesquisadas, pois a maioria teve, em sua estruturação de *funding*, apenas duas fontes: doações e recursos de bancos de desenvolvimento estatais.

4 AS INICIATIVAS DE MICROCRÉDITO NA REGIÃO METROPOLITANA DE BELÉM

4.1 BREVE SÍNTESE DA SOCIO-ECONOMIA DA REGIÃO METROPOLITANA DE BELÉM

A Região Metropolitana de Belém (RMB), com população total de 2.105.621 habitantes em 2008 (estimativa IBGE), concentra 28,34% da população do estado do Pará, sendo composta por cinco (5) municípios, entre os quais, os dois maiores municípios paraenses: a capital, Belém, com 1.437.600 habitantes; e Ananindeua, com 505.512 habitantes, além dos municípios de Marituba (101.158 habitantes), Benevides (46.611) e Santa Bárbara do Pará (14.740). Com participação no PIB do Estado do Pará de 35,46% em

2007, a RMB apresentou taxa de crescimento nominal do PIB de 12,04% em 2007, quando comparado com 2006. Devido o elevado índice de participação da população urbana de 97,54%, o setor agropecuário praticamente inexistente. Em compensação, o setor de serviços se destaca com 81% do PIB regional, em parte, por ser a região onde se localiza a capital do Estado, tendo o comércio, administração pública, intermediações financeiras e transporte como as principais atividades. A Indústria contribui com 19% do PIB regional, tendo como principais atividades a construção civil e a indústria de transformação, com destaque para os gêneros alimentar e bebidas, e madeira e mobiliário (IDESP, 2008).

Estimativa do IDESP, com base em dados da PNAD (IBGE), indica que 56,46% (ou 596.145 pessoas) da População Economicamente Ativa (PEA) da RMB se encontravam ocupada em atividades ligadas à economia informal em 2008. São dados significativos, que indicam o peso da economia informal na RMB, ainda que estes valores estejam próximos de dados do IBGE (2004), que indicavam que quase 60% da PEA no Brasil (45 milhões, aproximadamente) trabalhavam no mercado informal, a maioria como autônomos.

As particularidades da socioeconomia da RMB (grande peso do setor serviços; fraco desenvolvimento industrial; peso relevante da economia informal) estão em parte relacionadas às condições de desenvolvimento impostas à Amazônia e ao seu processo interno de regionalização. Pois, diferentemente de outras regiões em que a desconcentração metropolitana acompanhou mais de perto o movimento do dinamismo econômico, configurando a metrópole polinucleada, a expansão de Belém reflete, acima de tudo, as condições de pobreza que caracterizam a mão-de-obra disponível no espaço amazônico, uma espécie de “metropolização da pobreza” (TRINDADE JÚNIOR, 1999). Devido os escassos componentes dinâmicos das atividades industriais implantadas no estado do Pará (particularmente, os grandes projetos minerossiderurgicos implementados durante o II PND, em meados da década de 1970, especialmente na região sudeste do Pará), a economia de Belém possui uma fraca integração com estes projetos industriais, embora disponha de um terciário organizado capaz de permitir a inter-relação com aqueles pontos de desenvolvimento. Essa reduzida integração é também determinada, por sua vez, pelo porte relativamente pequeno do mercado local, pela carência de força de trabalho qualificada, pelas deficiências de tecnologia e baixa capacidade de investimento dos capitais (SOUZA, 1992). Assim, Belém teria sido alvo de um processo de “urbanização selvagem”, resultante de um processo de valorização econômica imposto à região, levando à implantação de um *capitalismo de enclave* (fraca inter-relação com a economia local) que, junto com a concentração fundiária, desencadeou a dissolução de tradicionais formas de reprodução social e econômica. Parte significativa desses

produtores rurais expropriados migraram para a metrópole paraense, embora, para a grande maioria, isso não tenha significado uma perspectiva de assalariamento no mercado formal de trabalho, mas, sim, um reforço à economia informal, em grande parte devido à baixa qualificação dessa mão-de-obra, caracterizando, de fato, um estado de “proletarização passiva” (MITSCHIN *et al.*, 1989).

4.2. ESTADO ATUAL DAS INICIATIVAS DE MICROCRÉDITO NA REGIÃO METROPOLITANA DE BELÉM

O termo microcrédito tem sido usado de maneira ampla quando se refere às operações de crédito voltado de baixo valor. No entanto, este conceito é mais abrangente, pois envolve vários segmentos e tipos de serviços financeiros, a saber: Microfinanças: todos os serviços financeiros (crédito, poupança, seguros, penhor) voltados para a população de baixa renda; Microcrédito: este tipo de serviço de crédito é voltado para a população de baixa renda, incluindo crédito para consumo; Microcrédito Produtivo: serviços de crédito voltados à micro e pequenas atividades produtivas; Microcrédito Produtivo Orientado (MPO): serviços de crédito voltados à micro e pequenas atividades produtivas, com uso de metodologia baseada na ação de agentes de crédito, que fazem a análise e acompanhamento dos empreendimentos.

Entre estas modalidades, as utilizadas na Região Metropolitana de Belém (RMB) são, em sua maioria, de MPO, no entanto, algumas atuam também com as demais modalidades de microfinanças. O MPO é direcionado para os microempreendimentos informais, tanto para implantação de novos negócios, como para ampliação e utilização em capital de giro. Na modalidade MPO, aparece a figura do agente de crédito que é o responsável pelo acompanhamento e direcionamento dos empreendimentos atendidos.

A primeira iniciativa de microcrédito na Região Metropolitana de Belém se deu em 1998, com o Banco do Povo (atual Fundo Ver-o-Sol), por iniciativa da Prefeitura Municipal de Belém. A partir de então, surgiram outros programas de microcrédito na RMB: o CredPará, do Governo do Estado; o Amazônia Florescer, do Banco da Amazônia, o Banpará Comunidade, do Banco do Estado do Pará e a OSCIP denominada de Banco Tupinambá, atuante na ilha de Mosqueiro.

4.2.1 Programa Amazônia Florescer

O Amazônia Florescer é um programa de acesso ao crédito voltado a empreendedores populares da Amazônia Legal através do Microcrédito Produtivo Orientado (MPO). Iniciou-se em 2007, no município de Ananindeua (RMB) e, em 2008 foram abertas duas novas unidades na cidade de Belém. É executado pelo Banco da Amazônia (BASA), o qual tem sob sua responsabilidade o deferimento, a liberação do crédito, o recebimento das parcelas, e o acompanhamento. Já a operacionalização do programa fica a cargo das Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado (IMPO), as quais serão encarregadas de executar o Programa por meio de um Plano de Trabalho, contendo metas; de uma equipe de Agentes de Negócio, sendo que, do ponto de vista operacional, essas Unidades de Microfinanças ficam independentes da rede de agências do Banco.

O Agente de Negócios procura localizar as áreas de maior potencial e que apresentem características socioeconômicas mais favoráveis para a atuação do Programa Amazônia Florescer. Nessas áreas, o Agente entra em contato com líderes comunitários ou vai de porta em porta convocando todos os possíveis clientes através de um *folder* no qual há informações sobre o Programa, sobre o tipo de serviço oferecido e um convite para participarem da palestra. Nela serão passadas todas as informações sobre o acesso ao crédito, além de identificar os tipos de crédito adequado a cada empreendimento. Após a palestra é preenchida uma ficha para os empreendedores interessados. Esta ficha será avaliada e consultada no SPC e SERASA e, após sua liberação o agente faz uma entrevista com os membros do grupo no próprio empreendimento, além de buscar informações sobre a reputação dos possíveis beneficiários na vizinhança. Após recolher os dados pessoais e do empreendimento de todos os participantes do grupo, o Agente encaminha os dados para o Comitê de Crédito, o qual avaliará e liberará o empréstimo. Então, o grupo é chamado à agência para assinatura do contrato, para receber as vias de crédito individuais de cada membro do grupo, e para emissão dos boletos bancários para o pagamento mensal da dívida. Caso ocorra atraso por parte de algum membro do grupo, os demais deverão se responsabilizar.

Os financiamentos serão concedidos aos beneficiários de acordo com as seguintes modalidades: *Grupo Solidário* ou *Individual*.

Para a formação de um *Grupo Solidário* é necessário formar um grupo com no mínimo quatro e no máximo de oito integrantes. Nessa modalidade poderão ser aceitos como integrantes de um grupo, clientes que possuam negócios com tempo de atividade inferior a um ano ou que esteja pretendendo iniciar uma atividade. O grupo inteiro não pode ser formado por empreendedores ambulantes. Além disso, os empreendedores do grupo devem estar localizados no mesmo bairro ou devem trabalhar no mesmo lugar.

O principal quesito para adquirir crédito na modalidade *Individual* está no fato de que o beneficiário terá que já ter adquirido dois financiamentos anteriores em um Grupo Solidário. Além disso, é necessário que tenha um negócio próprio estabelecido há pelo menos um ano e localizado na área de atuação do Programa e apresentar avalistas com renda de no mínimo três vezes o valor da parcela, mas, neste caso, poderão ser aceitos até três avalistas em que a soma das rendas possa atender a renda mínima exigida.

Até 2009 o Programa Amazônia Florescer atendeu 5.000 (cinco mil) clientes aplicando R\$ 3,5 milhões.

4.2.2 Programa CREDPARÁ

O CREDPARÁ é um dos Programas de Microcrédito executado pelo Banco do Estado do Pará (Banpará), utilizando recursos do Fundo de Desenvolvimento Econômico do Estado do Pará – FDE. O CREDPARÁ consiste em uma linha de crédito voltada para o segmento da sociedade que não tem acesso a recursos bancários para o seu empreendimento, com a finalidade de contribuir para criação e crescimento de pequenos empreendimentos no Estado.

A metodologia utilizada pelo CREDPARÁ é semelhante a de outros programas de microcréditos, com a utilização de um Agente de Negócios, responsável pelo acompanhamento das operações financiadas.

São concedidos créditos: *Individual, Solidário, Associativo e Especial*. O Individual é concedido a uma única pessoa física ou jurídica. O Solidário, a um grupo voluntário de três a cinco empreendedores com atividades independentes e na mesma comunidade, responsáveis solidariamente pelo crédito global concedido, distribuído entre os participantes do grupo, mas os valores podem ser diferenciados. O Associativo é para cooperativas e grupos de pessoas organizadas de forma associativa em uma unidade de produção comunitária. O Especial destina-se às pessoas físicas com as seguintes características: Maiores de 65 anos; portadores de necessidade especial, devidamente comprovada; e integrantes de Programas Sociais do Governo do Estado do Pará.

4.2.3 Banpará Comunidade

O Banpará Comunidade é o programa de microcrédito do próprio Banco do Estado do Pará, destinado a microempreendedores com capacidade de autossustentação econômica, em que grupos de micro e pequenos negócios localizados em um mesmo bairro, por exemplo, que

não têm acesso ao sistema bancário tradicional, encontram alternativas viáveis para financiar: mercadorias, matérias-primas, máquinas, ferramentas, equipamentos, melhorias e/ou ampliações, ou seja, promove fluxo de caixa como melhoria e ampliação do pequeno negócio. O *funding origina-se* na captação de depósitos à vista (2%) que são direcionados ao microcrédito.

A maioria dos tomadores do microcrédito são, na sua maioria, pequenos empreendedores informais, que em conjunto com outros interessados viabilizam as operações através do *aval solidário*; e se porventura haja inadimplência naquele grupo, os demais são prejudicados por não poderem obter novos recursos. É importante destacar que entre as exigências mínimas, o proponente deve estar exercendo uma atividade econômica própria e lucrativa há pelo menos seis meses. Quanto aos valores das operações são de no mínimo de R\$ 500,00 e o máximo de R\$ 5.000,00, com prazo 06 meses para capital de giro com até 02 meses de carência e de 12 meses para investimento em capital fixo com até 03 meses de carência e a taxa é de 2,99% a.m. acrescidos de 1% em caso de inadimplência. Na ocasião de nossa visita o agente não divulgou o total de beneficiários do programam, os ativos realizados, ou seja, o montante aplicado na carteira.

4.2.4 Fundo Ver-o-Sol

Foi criado pela Prefeitura de Belém em 1998 com o nome de Banco do Povo. Em 2005, passou pela sua primeira mudança, alterando algumas de suas leis e passou a ser ligado diretamente ao gabinete do prefeito. Também ocorreu, então, a extinção da forma de crédito realizada através do aval solidário, pois segundo o coordenador geral, Helder de Paula Melo, “há fragilidade no compromisso entre as pessoas”. O sistema de garantia usado pelo fundo é: avalista/fiador (que tenha renda comprovada de seu trabalho) e também a garantia real (bens alienáveis, como por exemplo: máquinas e equipamentos). O público-alvo são as pessoas físicas ou jurídicas, que por razão de sua fragilidade socioeconômica são excluídas ou têm dificuldades de acessar as linhas de crédito do sistema financeiro tradicional pequenas e micro empresas; micro produtores urbanos e rurais; cooperativas ou formas associativas de produção ou trabalho; e os provenientes de programas assistenciais de complementação de renda do governo municipal, estadual e federal.

Cerca de 2,7 mil pessoas foram atendidas no período 2006 a 2009 (setembro), com um total financiado de R\$ 3,8 milhões. O valor mínimo de crédito para o primeiro empréstimo é

de R\$ 600,00 e o valor máximo para pessoa física R\$ 5.000,00 e para pessoa jurídica R\$ 10.000,00.

4.2.5 Banco Tupinambá

O Banco Tupinambá é um banco comunitário, apoiado pelo Banco Palmas (Fortaleza/CE), que é a referência desse tipo de instituição no país; e pelo Banco do Brasil, tendo sido implantado na comunidade da Baía do Sol, na ilha de Mosqueiro, que é um dos 8 distritos do município de Belém. Sua atuação consiste em disponibilizar serviços financeiros em rede, de natureza associativa e comunitária, voltados para geração de trabalho e renda, com o intuito de reorganizar a economia local.

A estratégia consiste no financiamento da produção e do consumo local, organizando redes locais de consumidores através do favorecimento de microcrédito produtivo e de consumo a juros abaixo do mercado. Além de possuir funções bancárias, o Banco Tupinambá disponibiliza, emite e usa uma moeda social, o “Moqueio”, a qual é usada para estimular o comércio local e internalizar a riqueza circulante na comunidade, também chamada de Circulante Local, uma moeda complementar ao Real (e por ele lastreada à razão de 1/1) sendo de grande importância, pois os créditos em Reais podem ajudar no crescimento econômico da área da comunidade. Para ter acesso aos serviços do Banco Tupinambá, é necessário ser morador da baía do Sol. No Banco Tupinambá, é a própria vizinhança que aprova ou rejeita a petição de empréstimo, dispensando a análise cadastral dos serviços de proteção ao crédito.

Os prazos para pagamentos dos empréstimos são de quatro a doze meses para crédito produtivo; e de dois meses para créditos de consumo, ambos sem carência. Os empréstimos variam de M\$ 20 à M\$ 150 em créditos para consumo; e R\$ 200,00 à R\$ 10.000,00 para capital circulante, sendo que neste último caso, o correntista pode optar em qual moeda deseja emprestar. Para participarem do sistema, os empreendimentos têm que ser cadastrados para aceitar o Moqueio, e ao assinarem o termo de adesão devem comprometer-se em dar descontos aos clientes que utilizarem o Moqueio. Para isso, foram cadastrados 90% dos estabelecimentos locais. Os empréstimos ditos produtivos beneficiaram empreendedores que operam principalmente na panificação, confecções, pescadores, marceneiros, com seus produtos produzidos e consumidos aqui mesmo na comunidade.

5 CONCLUSÃO

As iniciativas contemporâneas de microcrédito se encontram em um dilema: como conciliar a busca da autonomia financeira (tendência hegemônica atual) com o alcance de metas sociais, especialmente o combate à pobreza. A perspectiva denominada como “institucionalista” (na verdade, a corrente da Nova Economia Institucional – NEI) defende que não existe tal conflito (ou *trade-off*), pois a autonomia financeira dos programas de microcrédito seria a maneira mais eficiente de se atingir a meta social de combate à pobreza. No entanto, evidências empíricas e pesquisas recentes indicam o contrário: as instituições de microfinanças voltadas ou mais preocupadas com a viabilidade financeira em geral possuem um tímido poder de penetração junto às camadas de mais baixa renda. Esta é a posição defendida pelos chamados *welfarists* e por diversas pesquisas realizadas no Brasil, especialmente Barone *et alli* (2002), Pereira e Crocco (2004) e Ribeiro e Botelho (2006).

Esta aparente contradição, no entanto, não é necessariamente absoluta. Segundo Muhammad Yunus (2000), fundador do *Grameen Bank* (Bangladesh) em 1976, projeto pioneiro de microcrédito, uma metodologia de concessão de microcréditos baseado na observação de certas características na seleção de tomadores dentre os mais pobres da população poderia proporcionar baixos índices de inadimplência e viabilidade financeira institucional. A estratégia baseava-se na idéia de que os agentes de crédito deveriam selecionar indivíduos dentre os mais pobres, os quais fossem capazes de desenvolver uma atividade produtiva a partir de um pequeno financiamento.

No seguimento da proposição, Yunus, Bhatt e Tang (1998) desenvolvem uma metodologia para contenção dos custos de transação, baseada no grupo de aval solidário, pois tais custos poderiam ser incorporados ou internalizados na própria estrutura da ordem social vigente no grupo. Mas, o nível de “internalização” dos custos de transação estaria diretamente relacionado ao grau de coesão interna dos grupos, ou melhor, dos recursos de capital social acumulados no interior de tais grupos. Assim, no limite mais elevado se encontram os grupos coesos, caracterizados por normas sociais comuns, o que se reflete em um alto grau de confiança e responsabilidade mútua, dispensando, por conseguinte, uma participação mais ativa por parte da agência de microcrédito, representando um baixo custo de transação para ambas as partes. Mas, no lado oposto, há situações onde os grupos sociais ainda se encontram em processos incipientes de acumulação de capital social devido a motivos diversos. Nesse caso, a instituição de microcrédito deveria adotar uma postura mais ativa, incorrendo em

custos de transação mais elevados (como acompanhamentos mais constantes por parte dos agentes de crédito).

A metodologia proposta por Bhatt e Tang (1998), baseada no aval solidário, serve como uma “luva” para se pensar em uma estratégia norteadas na incorporação das redes de firmas ou de empreendedores de pequeno porte como clientes preferenciais das instituições de microcrédito. Assim, pode-se pensar em uma tipologia de redes de empreendedores ou de pequenas firmas, baseada no nível de coesão interna (ou no acúmulo de capital social), que indicariam o tamanho dos custos de transação que as instituições de microcrédito teriam de arcar por operações de crédito assumidas.

A vantagem de uma estratégia baseada na concepção de rede de firmas é que se pode adotar uma atitude mais pró-ativa em termos de promoção de um processo de desenvolvimento territorial endógeno. Em uma perspectiva institucional de desenvolvimento, o Território desponta como sujeito ou protagonista da ação coletiva em prol do desenvolvimento econômico local, através de seus organismos e instituições. A endogeneização do papel do território é baseada na ideia de que as instituições e organismos locais são responsáveis por arranjos institucionais bem sucedidos e específicos ao território. A construção de redes que visam fortalecer as ligações entre as formas intermediárias de coordenação constitui-se na própria essência do desenvolvimento econômico local, e constitui, ainda, a forma de expressão da reação autônoma. A densidade destas redes é que vai indicar o potencial de uma trajetória endógena de desenvolvimento local.

Uma estratégia de desenvolvimento territorial endógeno, baseado na concepção de redes de pequenos empreendedores – utilizando como um dos instrumentos o microcrédito e a sistemática do aval solidário - pode conter virtudes e elementos capazes de alterar os rumos da expansão da Região Metropolitana de Belém (RMB). O crescimento da RMB seguiu uma trajetória que acompanha, de certa forma, a atual dinâmica de ocupação do espaço regional amazônico, especialmente após a implantação dos grandes projetos minerosiderúrgicos do sudeste do Pará nas décadas de 1970 e 1980, ainda que este papel tenha tudo a ver com o processo de empobrecimento e de expropriação da força de trabalho regional, sendo que boa parte destes produtores rurais expropriados migrou para a RMB, culminando com o que pode ser chamado de “metropolização da pobreza” (TRINDADE JÚNIOR, 1999).

Grande parte destes migrantes de origem rural (inclusive ribeirinhos), caracterizados pela baixa qualificação e por escassa preparação para atividades tipicamente urbanas, ocuparam os assentamentos periféricos e a periferia do espaço metropolitano de Belém, engrossando as fileiras do mercado informal. No entanto, boa parte destes migrantes nativos

mantém forte identidade cultural, proveniente dos seus locais de origem, manifestas em tradições e manifestações culturais (através de ritmos regionais, como o carimbó) e religiosas (em Belém ocorre a maior manifestação popular católica do Brasil, a romaria do Círio de Nazaré, que costuma reunir mais de dois milhões de pessoas nas ruas da cidade no segundo domingo de outubro, sendo que boa parte são famílias que vêm do interior do estado). Além disso, estes segmentos sociais ocupam atividades com potencial e peso relativo na economia metropolitana, como o artesanato regional e cerâmico, mobiliário, carpintaria, construção civil, alimentício (como os famosos carrinhos de “cachorro-quente” e de tacacá e outras comidas típicas), feiras e mercados (tão marcantes na capital paraense, como a feira/mercado do Ver-o-Peso, a maior da América Latina), comércio ambulante, entre outros.

Para concretizar tal estratégia de desenvolvimento territorial endógeno, faz-se necessário utilizar recursos locais, como os programas de microcrédito. Faltam informações mais precisas para poder avaliar o alcance destas iniciativas. Mas há alguns dados interessantes, como o fato da maior parte destas iniciativas utilizarem o sistema de garantias com base no aval solidário, com exceção do programa pioneiro, o Fundo *Ver-o-sol*. Tanto o *CredPará* quanto o *Banpará Comunidade* utilizam o aval solidário como instrumento para a concessão de crédito, porém, não existem informações para que possamos identificar alguma iniciativa no sentido de vislumbrar as possíveis formações de princípio de cooperação ou associações vitais para a formação de redes sociais. O fundo *Amazônia Florescer*, utiliza o aval solidário e alardeia que tenta promover a formação de grupos solidários entre seus tomadores de microcrédito, o que de acordo com a instituição, tem incentivado de forma indireta o associativismo e o cooperativismo, uma vez que estes grupos podem aumentar a parceria entre seus integrantes e assim formar o perfil ideal para o programa do Banco. Mas não há informações estatísticas ou evidências empíricas que possam corroborar tais afirmativas.

Desta forma, dentre os cinco fundos de microcrédito existentes na RMB, pode-se destacar a atuação do *Banco Tupinambá* como a que mais se aproxima da metodologia proposta neste artigo. Isto porque o Banco Tupinambá se diferencia dos demais empreendimentos de microcrédito devido o manifesto incentivo à identificação de redes de pequenos empreendedores, incentivando a cooperação e fortalecimento de redes sociais, sobretudo por meio da utilização de uma moeda social (denominada “moqueio”), utilizada pela instituição em suas transações de caixa, e que, desta forma, pretende estimular transações no seio da economia local, envolvendo como agentes os próprios tomadores de crédito do Banco e outros parceiros do Banco, especialmente distribuidores e fornecedores locais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMIN, Ash. Uma Perspectiva Institucionalista sobre o Desenvolvimento Econômico Regional. *Cadernos IPPUR/UFRJ*, v 14, n. 2, p. 47 - 68, 2000.

AOKI, M. Towards an Economic Theory of the Japanese Firm. *Journal of Economic Literature*, March, v. 26, n. 1, 1990.

ARROYO, João Cláudio Tupinambá. Cooperação econômica versus competitividade social. *Rev. Katál. Florianópolis*, v. 11, n. 1 p. 73-83 jan./jun. 2008.

BARONE, F. M. *et al. Introdução ao microcrédito*. Brasília: Conselho de Comunidade Solidária, 2002. 168p. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 20 ago. 2002.

BHATT, N.; TANG, S. The problem of transaction costs in group-based microlending: an institutional perspective. *World Development*, v.26, n.4, p. 623-637, Apr. 1998.

CANUTO, O. Crédito para pequenas e médias empresas no Brasil. In: CASTRO, Ana Célia (Org.) *Desenvolvimento em debate: painéis do desenvolvimento brasileiro II*. Rio de Janeiro: Maual: BNDES, 2002. Painel: micro, pequenas e médias empresas, p. 119-138.

CASSIOLATO, José E.; LASTRES, Helena M. M. O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas. In: CASSIOLATO, J. E., LASTRES, H. M. M. e MACIEL, M. L. *Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local*. Rio de Janeiro: Relume Dumará; UFRJ, Instituto de Economia, 2003.

GONZALES VEGA, C. *et al. BancoSol: el reto dei crecimiento en organizaciones de microfinanzas*. Columbus, Ohio: The Ohio State University 1996 (Occasional Paper n,2345).

INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, SOCIAL E AMBIENTAL DO PARÁ (IDESP). *Produto Interno Bruto dos Municípios – Pará 2007*. Belém: IDESP, 2008. 1 CD-ROM.

MITSCHEIN, T., MIRANDA, H., PARAENSE, M. *Urbanização selvagem e proletarização passiva na Amazônia: o caso de Belém*. Belém: Cejup, 1989.

MORDUCH, J. The microfinance schism, *World Development*, v. 28, n. 4, p. 617-629, 2000.

MULS, Leonardo Marco. Desenvolvimento Local, Espaço e Território: o conceito de Capital Social e a importância da formação de Redes entre organismos e instituições locais. In: *Revista Economia*, Brasília, n. 1, p. 1-21, jan/abr 2008.

NAVAJAS, S. *et al. Microcredit and the poorest of the poor: theory and evidence from Bolivia*. The Ohio State University Economics and Sociology Occasional Paper 2524, dec. 1998.

NICHTER, S., GOLDMARK, L., FIORI, A. *Entendendo as microfinanças no Brasil*. Rio de Janeiro: PDI/BNDES, 2002. 61p-

NORTH, D. C. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge: University Press, 1990.

PEREIRA, F. B.; CROCCO, M. Metas sociais de programas de microcrédito financeiramente viáveis. *Análise Econômica*, n. 42, p. 148-183, set. 2004.

PUTNAM, Robert D. *Comunidade e Democracia – a experiência da Itália Moderna*. Rio de Janeiro: Ed. da Fundação Getúlio Vargas, 1996.

RIBEIRO, Rodrigo Gurgel C.; BOTELHO, Marisa dos Reis A. A Oferta de Microcrédito: distanciamento do objetivo de contribuição no combate à pobreza a partir da atuação segundo a lógica do sistema bancário. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 11., 2006, Vitória (ES). *Anais ...* Vitória (ES): SEP, 2006. 1CD-ROM.

SANTOS, Valcir Bispo. Desenvolvimento, pesca artesanal e instituições: o caso do Baixo Tocantins e da região a jusante da UHE Tucuruí. IN: ENCONTRO CIÊNCIAS SOCIAIS E BARRAGENS, 1., 2005, Rio de Janeiro. *Anais ...* Rio de Janeiro: UFRJ/IPPUR, 2005.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. *Manual do agente de microfinanças*. Belo Horizonte, 2000.

SCHREINER, M. *A Cost-effectiveness analysis of the Grameen Bank of Bangladesh*. St. Louis: Washington University in St. Louis, 2001. 48p.

SOARES, Marden Marques; MELO SOBRINHO, Abelardo Duarte. *O Papel do Banco Central do Brasil e a Importância do Cooperativismo de Crédito*. Brasília: BCB, 2008.

SOUZA, Denise Gentil Ponte. *Intervenção estatal no município: o caso de Belém na década de 80*. 1992. 247 f. Dissertação (Mestrado) – Curso de Mestrado em Planejamento do Desenvolvimento, Núcleo de Altos Estudos Amazônicos, Universidade Federal do Pará, Belém.

TIGRE, Paulo Bastos. Inovação e teorias da firma em três paradigmas. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, n. 3, p. 67-111, jan./jun. 1998.

TOSCANO, I. *Microcrédito: da iniciativa local ao centralismo estatal*. São Paulo: Instituto Polis, 2002. 20p.

TRINDADE JÚNIOR, Saint-Clair Cordeiro. A natureza da urbanização na Amazônia e sua expressão metropolitana. *Revista Humanitas: uma publicação do Centro de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal do Pará*, Belém, v. 15, n. 1, jan/jun. 1999.

WOLLER, G. M., DUNFORD, C.; WOODWORTH, Warner. Where to microfinance? International. *Journal of Economic Development*, v. 1, n. 1, p. 29-64, 1999.

YARON, J., BENJAMIN, M., CHARITONENKO, S. Promoting efficient rural financial intermediation. *The World Bank Research Observer*, v. 1, n. 2, Aug. 1998, p.147-170.

YUNUS, M. *O banqueiro dos pobres*. São Paulo: Ática, 2000.