

A Sustentabilidade das Microfinanças Solidárias

Rodrigo Gravina Prates Junqueira¹

Ricardo Abramovay²

SOBER 2003

RESUMO

O Sistema Cresol de Cooperativas de Crédito Rural com Interação Solidária atua nos três Estados da região Sul do País e procura ampliar o alcance social da oferta de um conjunto variado de serviços financeiros. O trabalho procura entender quais são e como se formam os mecanismos sociais promotores e indutores da sustentabilidade de uma organização de microfinanças de proximidade solidária, geradora de impacto positivo na vida dos seus beneficiários. São estudados a estrutura e o funcionamento do Sistema Cresol e suas articulações, bem como os mecanismos utilizados pela organização para aumentar a capilaridade do crédito e de outros serviços financeiros. As redes constituídas em suas bases por agricultores familiares, têm participação direta ou indireta nas organizações sociais locais, fomentam as relações de confiança, reduzem custos de transação, e aceleram os fluxos de informação e a inovação. A virtude dessa rede social na qual se estabelecem as inúmeras relações entre indivíduos e organizações, bem como o desenho de programas que buscam atender às reais necessidades dos beneficiários, são ingredientes fundamentais para a sustentabilidade de um sistema de microfinanças de proximidade.

Palavras-chave: finanças de proximidade, microcrédito, redes sociais, agricultura familiar.

ABSTRACT

The present study investigates an emblematic Brazilian case of cooperatives organized into a network, Sistema Cresol de Cooperativas de Crédito Rural com Interação Solidária (Cresol System of Rural Credit Cooperatives with mutually binding Interaction), which operates in the three Southern most states in the country with a view to diminishing various costs and to expand its reach through mechanisms of social control of financial services. The main objective here was to understand how social mechanisms are formed and stimulated to induce the sustainability of a microfinance organization of mutually binding proximity which generates positive impact on the life of the beneficiaries. The work examines the structure and the functioning of the Sistema Cresol to understand what mechanisms are used by the organization for increase the diffusion capacity of the credit. The networks which are constituted by family farmers have direct or indirect participation in local social organizations promoting relationships of trust, reducing transaction costs and accelerating the flow of information and innovation. The value of the social network where innumerable relations are established between individuals and organizations, as well as the outlining of programs seeking to attend to the real needs of the beneficiaries, proved to be fundamental for the sustainability of a system of mutually binding microfinances.

Key Words: proximity finances, microcredit, family farmers, networks

¹ Eng. Agrônomo, Mestre em Ciência Ambiental pelo PROCAM/USP. rojunq@webcable.com.br

INTRODUÇÃO

O sistema bancário possui inúmeros mecanismos para reduzir a assimetria de informação inerente a toda e qualquer operação de financiamento. Os mais convencionais consistem basicamente na obtenção de garantias patrimoniais e contrapartidas, no exame detalhado do projeto ao qual o crédito se destina e no recolhimento de dados objetivos que mostrem a história individual de cada tomador. Utilizam-se técnicas estatísticas para o estabelecimento de uma espécie de escala de credibilidade, na qual o gerente do banco vai-se apoiar para decidir se concede ou não o empréstimo (FERRARY, 1999).

Além dos custos que esta operação envolve, é evidente que ela tende a excluir populações vivendo em situação de pobreza ou que não possam oferecer contrapartidas bancárias significativas. Ao mesmo tempo, a literatura internacional é praticamente unânime (YARON, 1994; RUTHERFORD, 1998) em mostrar a imensa e diversificada necessidade de liquidez por parte de populações desprovidas do patrimônio e das contrapartidas habitualmente exigidas pelos bancos. Esta necessidade acaba-se traduzindo na formação de um conjunto muito variado de organizações capazes, em grande parte, de superar estes limites, emprestando para pessoas pobres montantes tão pequenos que seriam incompatíveis com os custos das organizações bancárias tradicionais. Um traço comum dessas organizações reside na sua capacidade de reduzir custos de transação bancária por meio de organização social.

O Sistema Cresol de Cooperativas de Crédito Rural com Interação Solidária – que atua nos três Estados da região Sul do País - organiza-se em uma rede, buscando formas de diminuir os custos e ampliar o alcance de seus serviços por meio de mecanismos de controle social dos serviços financeiros, denominados pela literatura internacional recente de finanças de proximidade (SERVET e VALLAT, 2001). O desenvolvimento deste Sistema não se sustenta somente pela densidade dessa rede associativa local. Desfruta da admiração de grande parte das organizações governamentais e de organizações da cooperação internacional da Europa por estar construindo uma estrutura sólida, que consegue ampliar a oferta de serviços financeiros a uma população historicamente excluída do acesso aos bancos.

A experiência do Sistema Cresol vem demonstrando claramente que é possível combater a exclusão financeira e social por meio de organizações financeiras não bancárias, representando um dos mais vivos exemplos de inovação institucional no meio rural

² Prof. Titular da Faculdade de Economia da FEA/USP e do PROCAM/USP. www.econ.fea.usp.br/abramovay

brasileiro. Dentro desse contexto, o objetivo principal deste trabalho é entender quais são e como se formam os mecanismos sociais promotores e indutores da sustentabilidade de uma organização de microfinanças de proximidade solidária, geradora de impacto positivo na vida dos seus beneficiários.

A hipótese central do trabalho é que a constituição de grupos comunitários solidários dentro de uma organização de microfinanças rurais de proximidade cria um sistema eficaz de gestão e controle por meio de redes sociais, sustentadas pela articulação e pelos laços de confiança entre os agricultores e as organizações, que dinamizam as oportunidades sociais e financeiras de seus cooperados.

Esta hipótese é formulada a partir de dois referenciais teóricos: por um lado, a economia da informação, que se mostra de grande valia para entender e analisar as microfinanças de proximidade; além disso o trabalho situa-se na fronteira da sociologia econômica e da economia institucional.

1. A SUSTENTABILIDADE DOS SISTEMAS DE MICROFINANCIAMENTO

Apesar das inúmeras polêmicas geradas em torno das definições e concepções sobre as distintas modalidades financeiras destinadas populações pobres, as diferentes correntes são praticamente unânimes em afirmar que seu objetivo principal é ampliar o alcance do financiamento de modo a atingir aqueles que não interessam ao sistema financeiro tradicional. As diferenças fundamentais repousam nos princípios e metodologias empregados para se atingir tal objetivo principal, com destaque para a questão da sustentabilidade financeira dos programas.

Podem-se citar o microcrédito, as microfinanças, as microfinanças descentralizadas, as microfinanças de proximidade ou ainda as finanças solidárias como os termos mais empregados para definir tais iniciativas. Esses termos são operacionalizados pelos bancos de desenvolvimento, pelas cooperativas de poupança e crédito, pelos bancos cooperativos e pelas instituições de microfinanças, algumas delas representadas pela chamada indústria das microfinanças.

O microcrédito, a mais antiga das denominações, é o mais comumente empregado para definir uma operação de empréstimo de pequenos montantes de recursos (em geral, até U\$ 500,00). Nesta modalidade não se considera a possibilidade da captação da poupança local. Já o microfinanciamento, segundo Gentil e Nieuwkerk (1998), é caracterizado pela

possibilidade e incentivo à captação de poupança e investimento da população local atendida pelas organizações.

A década de 90 foi marcada pela proliferação e consolidação de experiências no campo das microfinanças. Essas inúmeras experiências, disseminadas principalmente pelo Terceiro Mundo, começaram a mostrar resultados expressivos e a despertar interesse por parte de pesquisadores e formuladores de políticas públicas. No campo das ciências sociais, os trabalhos sobre microfinanças foram (e ainda são) verdadeiros laboratórios para se estudar temas como a coesão de grupos sociais, mudanças institucionais, capital social e, em menor escala, diferentes modalidades de crédito em diferentes sistemas produtivos.

Essas organizações – com destaque para o Grammen Bank, em Bangladesh; o Banco Rakyat, na Indonésia; o Banco para Agricultura e Cooperativas Agrícolas, na Tailândia; o Banco Sol, na Bolívia, entre outros – demonstram, de forma geral, que, apesar de trabalhar com um público que não possui garantias e demanda pequenas quantidades, representando altos custos de transação³, são viáveis, porque possuem uma baixa taxa de inadimplência, são pouco dependentes de subsídios e conseguem um elevado alcance do público alvo, ao mesmo tempo em que estão contribuindo para tirar uma parcela da população do estágio de pobreza em que se encontra (YARON, 1994).

O ano de 1997 foi um marco para as microfinanças, em virtude da grande Conferência Global sobre Microcrédito denominada “*Microcredit Summit*”, realizada em Washington DC, Estados Unidos. Na ocasião, celebrou-se o sucesso dessa promissora modalidade de enfrentamento da pobreza com um compromisso mais ousado: atingir a meta de financiamento a 100 milhões de famílias pobres até 2005 em todo mundo. No Brasil, esse movimento ainda é pouco expressivo, representado por experiências ainda tópicas e localizadas, mas com um potencial espetacular de crescimento.

Depois de uma certa euforia inicial espalhada pelos quatro cantos do mundo, autores como Gonzalez Vega (1998) e Morduch (1999, 2000) alertam que as virtudes e trunfos até então pouco questionáveis devem ser tratados com mais cautela.

Parece certo que alguns programas têm alcançado progressos consideráveis em termos de alcance e sustentabilidade. Isso lhes tem permitido expandir a oferta de serviços financeiros a clientelas desprovidas de garantias, feito que há pouco mais de duas décadas era considerado impossível.

³ Adota-se aqui a definição de custo de transação baseada em NORTH (1990): custo de transação diz respeito à informação e à incerteza; são as razões que fazem com que as decisões dos agentes com frequência não reflitam simplesmente um cálculo de custo de oportunidade.

Por outro lado, o número de programas realmente bem sucedidos é bastante reduzido, uma vez que a sustentabilidade da maioria das organizações de microfinanças é muito questionável. Segundo Gonzalez Vega (2000), a história das microfinanças está repleta de intenções que acabaram fracassando, devido à utilização incorreta de serviços financeiros com o propósito de alcançar resultados de maneira distorcida. O fracasso dessas tentativas causou inúmeros danos, e os principais prejudicados foram os próprios setores da população que se buscava beneficiar.

1.1 A assimetria de informação nas atividades de crédito: o desafio das microfinanças

O que está em jogo aqui é entender que toda transação financeira é um contrato intertemporal de cumprimento incerto. A troca entre o credor e o tomador não se apóia em bens materiais, mas na capacidade futura de honrar compromissos. A rentabilidade das organizações creditícias dependerá, portanto, da qualidade da avaliação de riscos, ou seja, da antecipação da confiabilidade dos devedores. Na origem da relação de troca, há uma assimetria de informação entre o tomador e o credor. Ambos possuem condições distintas para avaliar o risco envolvido no projeto financiado e na disposição em pagar (AKERLOFF, 1970; HOFF, BRAVERMAN e STIGLITZ, 1993). Essa assimetria de informação gera dois tipos de problema: a seleção adversa e o risco-moral⁴.

Efetivar mecanismos de seleção e monitoramento coerentes com os propósitos das organizações - aliando sustentabilidade institucional, maior alcance do crédito e taxas de juros condizentes com as condições dos potenciais beneficiários - é a questão central das finanças de proximidade.

Muitas organizações de microfinanças insistem em pautar suas ações a partir de estratégias adotadas historicamente pelos bancos de desenvolvimento⁵. É possível afirmar que os critérios em que baseiam sua atuação - alcance e subsídios - não garantem a sustentabilidade dessas organizações financeiras, seja esta sustentabilidade entendida no âmbito financeiro ou no social.

Mais uma séria de organizações de microfinanças preconizam uma abordagem que valoriza acima de tudo a sustentabilidade financeira. Uma abordagem que está sob a proteção da crescente “indústria das microfinanças”. Esse movimento enxerga o papel dos mercados

⁴ Ver Stiglitz e Weiss (1981).

⁵ Ver Gonzalez Vega (1998)

financeiros como uma intermediação de recursos mais eficiente para atenuar o problema dos elevados riscos nas operações de crédito e os seus elevados custos de transação.

Essa visão vem sendo bastante difundida entre organismos internacionais, dentre eles a Agência do Banco Mundial especializada em microfinanças, (CGAP - *Consultative Group to Assist the Poorest*). Segundo este ponto de vista, uma boa organização de microfinanças é aquela que apresenta princípios de um bom banco comercial e que terá a capacidade de crescer sem depender das políticas dos doadores. Essa organização será capaz de servir mais e melhor o público alvo do que programas subsidiados. O que está em jogo aí é o acesso ao crédito e não propriamente quanto custa esse crédito, ou seja, existe a demanda por crédito e não exclusivamente por crédito barato com taxa de juros subsidiada.

É bem verdade que as assim chamadas “melhores práticas” devem ser levadas em conta para a efetividade de um programa de microfinanças. Porém, privilegiar a qualquer custo práticas sustentáveis de gestão financeira em detrimento de um olhar mais reflexivo e ponderado sobre a conveniência de se manter ou não subsídios em determinados casos pode tirar o foco do objetivo principal desses mecanismos de financiamento, que é o impacto social positivo visando a melhoria da qualidade de vida das famílias (ZELLER e SHARMA, 1998).

Contudo, não é possível negar que a sustentabilidade econômica de uma organização de microfinanças é condição para que possa prestar um serviço eficiente a seus associados e contribuir para difundir, no plano local, a noção da responsabilidade individual sobre os empréstimos tomados. Isso não significa, entretanto, que uma organização dessa natureza não possa atuar como intermediária de políticas governamentais de subsídios ou transferência de renda. É o que acontece hoje, por exemplo, na relação entre o Sistema Cresol e o PRONAF. A política é subsidiada, mas esses subsídios não se transferem para as cooperativas de crédito, embora elas atuem na sua intermediação.

O importante é reconhecer que, para qualquer organização de microfinanças que pretenda cumprir seus objetivos econômicos e sociais, existe um *trade-off* entre os objetivos de ampliar a base social em direção aos mais pobres e garantir a saúde financeira da entidade.

As microfinanças de proximidade pretendem alcançar justamente a virtude de reduzir a separação entre saúde financeira e alcance de objetivos sociais, como vem mostrando a experiência do Sistema Cresol. Lapenu e Wampfler (1997) observam que os sistemas de microfinanciamento privilegiam sobretudo a proximidade geográfica, temporal e social com seu público, além da liberdade da utilização dos fundos sem fins produtivos e pelo intuito de

se responder de forma duradoura às demandas, ao mesmo tempo em que se busca atingir gradativamente seu equilíbrio financeiro.

Esses sistemas privilegiam uma gestão sócio-econômica na qual a percepção subjetiva do potencial tomador de empréstimo pelo credor e a aquisição compartilhada de informações gerais e específicas conseguidas através das redes sociais vão ser determinantes na decisão de conceder ou não empréstimo. Portanto, para as organizações de proximidade, princípios e métodos tendem ir além de uma única estratégia de pagamento. Constitui-se como um conjunto de atributos e condições necessárias e indispensáveis para o cumprimento de seus objetivos. É o que será examinado a seguir.

1.2 Microfinanças de proximidade: as condições necessárias para a sustentabilidade

A experiência do *Grammem Bank* (YUNUS,2000) abordada em inúmeros estudos mostra claramente a construção de um sistema de microfinanças de proximidade, merecendo destaque quatro aspectos não triviais: a distinção entre microfinanças e microcrédito; o potencial de mobilização da poupança e investimento locais; o financiamento conjunto das unidades de consumo e de produção; e as redes de relações sociais entre indivíduos como modalidade não patrimonial de garantia.

Abramovay (2001 a) alerta que a visão unilateral de enxergar o potencial beneficiário como mero receptor de recursos financeiros é um preconceito enraizado nas organizações nacionais e internacionais que trabalham com o tema. A necessidade de captar poupança - tanto quanto conceder empréstimos - é um elemento fundamental tanto para a sustentabilidade da organização creditícia como para satisfazer as necessidades do público excluído do acesso ao sistema bancário. Isso pode ser comprovado pelos estudos feitos por Robinson (1994) ao mostrar que, para a maioria da população empobrecida, o investimento é mais importante do que o crédito.

Não se pode negar que, em muitos casos, uma primeira reserva garantida é destinada a satisfazer necessidades urgentes antes de se pensar em investir. Porém, a existência de um forte setor financeiro informal rural é um indicador bastante expressivo da capacidade de mobilizar e captar esses recursos. O investimento e a poupança das famílias de baixo poder aquisitivo dependem da existência de instituições financeiras e serviços de poupança apropriados. Entretanto, a grande maioria das organizações de microfinanciamento tem oferecido apenas crédito e a mobilização de poupança se constitui em mera promessa (FIEBIG *et al*, 1999).

Weinmann (1998) citado por Clerex *et al* (2000) alerta que incluir a captação de recursos locais contribui para a sustentabilidade da organização por três razões: em primeiro lugar, a redução da dependência de recursos externos é facilmente notável. A seguir, criam-se interesses sociais por parte do beneficiário-investidor para com a organização. Taxas de juros mais perto das de mercado e medidas para reduzir a inadimplência são aceitas mais facilmente. Neste caso, trata-se de “dinheiro quente” – que é gerado e manejado por meio das relações de reciprocidade, ajuda mútua e compromissos sociais locais – em contraste com o “dinheiro frio” – que vem de fora e é temporário ou sazonal por definição. A terceira razão diz respeito à própria diversificação dos serviços financeiros, o que contribui com a diminuição dos riscos.

A grande dificuldade do mecanismo de captação voluntária é o custo envolvido na operação. Para se garantir o recurso à poupança voluntária deve-se possuir uma estrutura adequada de coleta que possibilite a administração de muitas pequenas contas. Estudos realizados por um grupo de trabalho criado pela CGAP (1996) em quatro organizações creditícias receptoras de empréstimos⁶ mostram que o número de poupadores supera o número de tomadores de crédito em duas a oito vezes. Parece, então, muita ingenuidade e fatalismo imaginar que, por serem pobres, os beneficiários devem permanecer em estado de alerta aguardando o que está por ser distribuído.

Essa visão continuará vigorando enquanto os tomadores de decisão enxergarem as organizações de microfinanças como enxergaram historicamente as organizações que trabalharam com financiamento rural durante anos: como programas sociais altamente subsidiados travestidos de financiamento (JUNQUEIRA,2003).

O terceiro aspecto é a necessidade de distinguir a “qualquer custo” os financiamentos produtivos dos financiamentos destinados ao consumo da família, mesmo observando a “*fungibility*”⁷ do crédito, sobretudo para as famílias mais empobrecidas.

Muitas organizações consideram como “desvio” a atitude daqueles que não aplicam integralmente os recursos nas atividades produtivas. Zeller e Sharma (1998), em uma ampla pesquisa realizada em nove países em desenvolvimento, mostraram que nas famílias pobres não é possível separar as esferas de consumo das esferas produtivas⁸.

⁶ BAAC – Tailândia, BCS – Colômbia, BRI Unidad Desa – Indonésia e RBP – Filipinas.

⁷ Uma tradução para o português poderia ser fungibilidade, referente ao caráter fluido e dinâmico do crédito, a sua plasticidade funcional que o faz servir ao mesmo tempo às necessidades do negócio e da família..

⁸ Chayanov (1986), em seus estudos sobre o campesinato russo, já havia mostrado que a fusão entre a unidade de produção e de consumo é o traço característico das famílias camponesas e das que vivem do artesanato.

Na concepção dos autores, a visão disseminada, que consiste em emprestar somente para atividades produtivas estritamente definidas, raras vezes impede que as famílias rurais “desviem” os fundos de empréstimo produtivo às necessidades de consumo, pois as organizações de microfinanças não têm nem tempo nem recursos suficientes para supervisionar a utilização dos empréstimos. Isso reforça a necessidade dessas organizações ofertarem serviços financeiros que respondam efetivamente às demandas dos potenciais beneficiários: empréstimos que possam se integrar ao conjunto das necessidades da reprodução familiar. Enfim, existe uma real demanda voltada às organizações de microfinanças na direção de desenharem produtos com livre disponibilidade para sua utilização, diferente do crédito dirigido e supervisionado nos moldes tradicionais.

O quarto aspecto a ser observado é a forma de garantia solidária encontrada pela maioria das organizações de microfinanças bem sucedidas, ou seja, a forma desenhada para resolver (ou atenuar) o problema de informação nas atividades de crédito.

A vasta literatura internacional sobre o tema aponta para a importância da confiança na pressão dos grupos solidários através de mecanismos de responsabilidade coletiva. Em muitos programas, a constituição de grupos é condição necessária para a tomada do empréstimo. Esses grupos são responsáveis pela seleção dos beneficiários, criando mecanismos que vinculam socialmente um tomador ao outro: a liberação de um empréstimo depende do pagamento do outro. São mecanismos que diminuem os custos de transação, facilitam o acesso aos serviços financeiros, não demandam garantias reais e ajudam a diminuir as taxas de juros e o índice de inadimplência através de um monitoramento “invisível” efetivo (LEDGERWOOD, 1999).

Otero e Rhyne (1994) demonstram que os grupos de empréstimo solidário não só ajudaram as populações mais pobres a gerar renda e emprego, como serviram como um potente recurso de fortalecimento e participação nas comunidades desprovidas de organização social. Muitos dos elementos dessa metodologia básica - os “grupos solidários” - derivam dos, já difundidos, modelos denominados de ROSCAs (Rotating Savings and Credit Associations)⁹.

Trabalhar através de tecnologias creditícias fundamentadas no indivíduo ou no grupo é uma decisão estratégica que a organização deve tomar. Nem sempre o grupo solidário é a melhor alternativa. Estudando as taxas de reembolsos dos empréstimos em Burkina Faso,

⁹ Nesses modelos, os membros contribuem regularmente com uma quantia semanal ou mensal para um fundo cujo montante é recebido – e, após o prazo estipulado, devolvido - por cada membro do grupo, um de cada vez, a intervalos regulares, normalmente de uma semana, uma quinzena ou um mês.

Paxton (1996) assinalou que, em condições de crise, o não pagamento de um membro pode causar um “efeito sistêmico” em toda a comunidade.

Essas formas adaptadas de pressão social levam os grupos solidários, obrigatoriamente, a assumir custos de transação e responsabilidades, isto é, aqueles que antes eram assumidos pelas organizações financeiras passam a ser assumidos, em grande parte, pelos indivíduos: um aprimoramento institucional que requer condições sociais e mecanismos de gestão financeira e administrativa bastante avançados.

Observa-se que a conjunção desses quatro elementos é uma pista encorajadora para garantir a saúde financeira da organização, ao mesmo tempo em que se preocupa com as reais demandas dos beneficiários, princípio básico das microfinanças de proximidade.

2. REDES SOCIAIS E CONFIANÇA NOS SERVIÇOS FINANCEIROS

As práticas de gestão do Sistema Cresol alicerçam-se numa lógica muito próxima do que Coleman (1988) demonstra ao explicar o êxito de iniciativas econômicas pelo impacto das ligações sociais que o agente econômico estabelece com os membros de seu círculo de relacionamentos sócio-econômicos.

A base dessa explicação pode ser complementada a partir do campo teórico da sociologia econômica, com destaque para Granovetter (1985), para o qual as ações econômicas são determinadas pelo modo como se dão as relações sociais entre os agentes aí envolvidos. Essas relações sociais e econômicas estão “imersas”¹⁰ em redes de relações sociais, fundamentadas no poder estabelecido pela confiança recíproca, tanto para o desenvolvimento das interações de mercado quanto para o estabelecimento das interações sociais mais abrangentes. Essa “imersão” reforça o papel das relações sociais na geração da confiança e no desencorajamento da malversação, ao mesmo tempo em que não faz predições de ordem universal, assumindo que os detalhes de cada estrutura social serão determinantes para a análise de cada situação.

Ferrary (1999) faz um interessante estudo na fronteira entre a economia institucional e a sociologia econômica sobre a importância das redes de relações sociais na avaliação dos empréstimos bancários. O principal ensinamento é que as redes sociais - em razão dos compromissos ligam alguns de seus membros e da natureza da informação que nelas circula - modificam a própria regulação econômica. Nesse contexto, o autor define redes sociais como

¹⁰ Tradução livre do termo “*embeddedness*”.

grupos de indivíduos entre os quais a frequência de interações econômicas e a densidade das relações sociais permitem reduzir a incerteza ligada ao risco moral, permitindo discernir precisamente os membros desonestos dos honestos.

A primeira característica dessas redes é que a informação que interessa aos seus membros circula muito depressa e os efeitos da reputação se disseminam rapidamente entre eles, conduzindo a uma assimetria de informações entre os membros e os não membros da rede. A segunda é o reconhecimento pessoal existente entre os membros da rede: interagir com um dos membros pode equivaler a interagir com toda a rede.

Por trás de um suposto altruísmo, existe, de fato, uma racionalidade econômica em que os horizontes temporais e sociais são diferentes tanto do ideal típico do funcionamento dos mercados, quanto do voluntarismo encantado da “economia solidária”, ou seja, a relação de confiança, na maioria das vezes, é construída com o objetivo de obter as informações que otimizem as decisões. Essa otimização não se dá no quadro de uma troca única e interindividual, como o supõe a teoria neoclássica. As instâncias tomadoras de decisões da cooperativa do Sistema Cresol, por exemplo, otimizam uma pluralidade de trocas no quadro de uma relação durável com o associado. Sob o ângulo teórico o interessante é observar a coerência entre a abordagem que enfatiza as redes sociais e o fundamento das condutas de seus membros em princípios que podem ser estudados à luz do individualismo metodológico.

O custo e a dificuldade em se diminuir a assimetria de informação nas atividades de crédito por meio dos métodos bancários tradicionais podem ser equacionados pela qualidade das ligações sociais entre os emprestadores e os credores nas finanças de proximidade: a densidade das relações interpessoais permite o acesso a informações inacessíveis num quadro de relações estritamente profissionais e com dados puramente “cadastrais”. A confiança toma aqui, a forma de uma organização social que permite trocas que não se realizariam num quadro de mercado idealmente organizado ou com base em informações puramente objetivas a respeito de patrimônio, renda, idade, etc. Essas trocas serão regidas por uma relação de confiança, ainda que as informações captadas por cada um dos agentes reduzam o risco moral que influencia as trocas e favorece as antecipações positivas.

O cacife do agente econômico que concede o crédito é sair de uma interação puramente profissional para uma interação mais informal e “imersa” (*embedded*) na vida local. Essa proximidade afetiva e moral entre este agente e o candidato ao empréstimo tem duas funções: permitir ao credor compreender melhor as especificidades da atividade profissional de seu cliente e conseguir informações às quais não teria acesso numa relação puramente profissional, podendo, inclusive, obtê-las de maneira indireta, através das redes

sociais. Nota-se que, no caso das cooperativas de crédito, esses atributos estão construídos *a priori*, antes mesmo da existência dessas organizações financeiras, na maioria dos casos.

O laço social construído de maneira durável entre a cooperativa de crédito e os associados será determinante no cumprimento da missão institucional. A identificação das redes sociais e dos entrelaçamentos de convergência de informações para essas redes constitui uma dimensão fundamental da atividade dos dirigentes da cooperativa. O desenvolvimento da cordialidade ou da intimidade nas relações interpessoais, a troca de informações baseada em recomendações e a participação na vida social da comunidade visam a inscrever as relações comerciais num contexto estratégico de trocas sociais.

Uma vez que a confiança entre instâncias diretivas da cooperativa e o associado é estabelecida, assiste-se a uma outra forma de regulação das trocas. A concorrência não se faz mais fundamentalmente em torno de valores e taxas. A negociação sobre os créditos e a concorrência sistemática com a rede bancária em torno de juros será menos importante que o horizonte de estabilidade na relação entre o cooperado e a organização. Isto dito, é interessante observar que as taxas de juros cobradas pelas cooperativas nos empréstimos e a remuneração paga na captação são sistematicamente mais interessantes que as dos bancos, o que se explica por seus menores custos de operação.

Essa menor sensibilidade às taxas em sentido estrito não deve ser interpretada simplesmente como altruísmo, mas como uma evolução qualitativa e temporal do cálculo de rentabilidade. A permanência da relação permite à organização financeira reduzir os custos de informações necessários para lidar com a incerteza. Por sua parte, o associado se reconhecerá negociando as condições dos serviços financeiros ofertados em função de uma gratidão presente e de uma grande confiança futura em sua cooperativa.

Por outro lado, a relação de confiança entre os membros da mesma rede social pode ser abastecida de novos associados. A existência de um laço social preliminar com algum membro da comunidade é determinante à chegada de novos sócios¹¹.

As condições de existência e do fortalecimento dos laços de confiança nas trocas econômicas são centradas em três aspectos centrais, segundo Ferrary (1999): a) a proximidade geográfica dos contratantes; b) a temporalidade da relação de troca; e c) a modificação da natureza da relação profissional.

¹¹ Os métodos bancários convencionais de desenvolvimento da “clientela” supõem a identificação de uma população alvo, a realização de uma mala direta, contatos telefônicos e marcação de encontros, pois não existe nenhum laço social, direto ou indireto, preliminar à relação comercial entre o agente econômico e o potencial tomador.

A primeira condição necessária à construção do laço interpessoal de confiança é a proximidade geográfica, pois ela favorece a qualidade da relação interpessoal. Nesse contexto, é a proximidade física entre o dirigente e o associado que vai condicionar a qualidade da relação interpessoal.

A segunda condição é a inscrição da relação de troca na temporalidade, através da qual se reduz o custo do acesso à informação, pois isso permite uma aprendizagem mútua entre os agentes. O interesse dos credores é inscrever a relação de empréstimo numa lógica de jogo repetido com os mesmos jogadores, quando estes passam a aprender com a experiência e não numa lógica de transação única (AXELROD, 1997). A regularidade da relação é geradora de informações e fonte de aprendizagem. Desta forma, todo associado que tem uma relação durável com sua cooperativa terá vantagem sobre os demais e poderá se beneficiar de maior confiança da parte dos seus dirigentes¹². Quando não há passado comum entre a cooperativa e o associado, falta uma parte importante para diminuir a incerteza que pesa sobre as transações, mesmo o associado tendo sido aceito em assembléia geral dentro das regras em vigor. As negociações sucessivas correspondem a uma aprendizagem mútua, sobre a qual se apóia a confiança que simplifica as negociações futuras. A confiança está ligada ao interconhecimento que permite antecipar um comportamento confiável da outra parte e, assim, reduzir o risco moral na troca.

Mas a proximidade e a temporalidade da relação de troca não são suficientes para estabelecer um laço forte de confiança. A relação deve igualmente evoluir para que se crie um vínculo, para além da relação profissional, entre os agentes. Assim, a relação profissional se dará num contexto de relações informais que consiste em mudar as informações sem laço direto com o projeto e são, *a priori*, extra-profissionais. Inversamente, o tomador de empréstimo que quer ganhar a confiança de seu credor tem o interesse de conceder o máximo de informações e estabelecer relações de amizade com os agentes econômicos.

A personalização das relações supõe um certo número de atos simbólicos, tais como os serviços pessoais que embasam a relação, que passam a ser não mais de ordem estritamente profissional. A alteração de uma relação estritamente profissional para uma relação amigável é bastante diferente. Ela passa a não ser mais estritamente econômica e integra uma dimensão social e psicológica. Assim, para o credor, quando o seu cliente falha, é a rede social que se mobiliza e não só o próprio credor. Inversamente, para um empresário

¹² Por princípio cooperativista, todos os sócios teriam esta relação durável enquanto tivessem integralizado suas cotas-partes na cooperativa. Entretanto, é notório que essa relação muitas vezes não passa de meramente mercantil para garantir o acesso aos serviços financeiros ofertados pela cooperativa.

que toma o empréstimo, falhar nos seus negócios pode significar a perda da estima da parte de seu banqueiro e a destruição da confiança acumulada. À coerção jurídica e legal se acresce uma coerção moral e social. No caso de uma cooperativa de crédito, o associado estará mais interessado e disposto a acessar os serviços financeiros disponíveis e participar dos espaços existentes para se manter próximo à organização.

A seguir, será apresentada a metodologia utilizada para a investigação enfocada no presente estudo, e, posteriormente, a estrutura e o funcionamento do Sistema Cresol, junto com as evidências da rede social.

3. METODOLOGIA

Para o levantamento das informações, foram utilizadas entrevistas semi-estruturadas com os agricultores que acessam serviços financeiros, entrevistas com assessores da Baser – Base de Serviços – do Sistema Cresol e com dirigentes da cooperativa singular de Francisco Beltrão, entrevistas com dirigentes da Assesoar¹³, visitas às propriedades de agricultores e coleta e análise de materiais e dados produzidos pelo Sistema Cresol e pela Assesoar. Essas entrevistas foram manuscritas de acordo com a relevância das informações coletadas dentro do propósito da pesquisa.

As visitas foram acompanhadas pelo técnico agrícola da cooperativa singular de Francisco Beltrão e, algumas delas, por assessores da Baser, já que as famílias a serem entrevistadas não tinham qualquer tipo de contato anterior com a equipe de pesquisadores. Esses momentos foram importantes, já que possibilitaram aos pesquisadores o contato cotidiano com um dos momentos chave do funcionamento de um sistema de cooperativas de crédito. A participação viabilizou o contato com representantes do conjunto das cooperativas singulares, possibilitando o mapeamento das interconexões da rede social.

¹³ Associação de Estudos, Orientação e Assistência Rural, ONG local formada em 1962 e cujo trabalho de base responde, em grande parte, pela densidade do tecido social e organizativo da região.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 Sistema Cresol de Cooperativas de Crédito Rural com Interação Solidária: A construção de uma rede solidária

Existiu entre os anos de 1989 e 1995 um Fundo de Crédito Rotativo, sob execução e responsabilidade jurídica da Assesoar, quando passou a ser administrado pelo Sistema Cresol. Nesse período, foram apoiados aproximadamente 180 projetos, com uma dotação orçamentária de R\$ 950.000,00 nos valores atuais. Isso não passa de R\$ 5.500,00 por projeto, e R\$ 158.000,00 por ano, num montante equivalente a 95 mil sacas de milho pelo preço mínimo oficial (ASSESOAR, 1997).

Já no início da década de 90 começava-se a colocar em xeque a abrangência e a sustentabilidade administrativa e financeira desses fundos. A avaliação realizada por Miranda e Abramovay (1996) sobre a gestão e o impacto do Fundo de Crédito Rotativo administrado e executado pelo Centro Vianei de Educação Popular no Oeste Catarinense foi enfática em apontar a ineficiência e o clientelismo como marca registrada dos fundos rotativos formados com recursos de organizações internacionais de desenvolvimento em diferentes áreas do Brasil rural. Com o intuito de privilegiar indivíduos e grupos que “participavam dos movimentos”, acabavam por perder seu caráter público e deixavam de contribuir para o processo de organização autônoma da sociedade civil na região. O resultado era uma mistura especialmente nefasta de clientelismo com inadimplência generalizada.

A conjunção de diversos fatores favoráveis no âmbito nacional e local em meados da década de 90 cria condições favoráveis ao aprimoramento e institucionalização de modalidades alternativas de financiamento, como as cooperativas de crédito. No âmbito nacional, o fim da cultura inflacionária, a partir do ano de 1994, e o fortalecimento da agricultura familiar como categoria; e, no âmbito local, o resultado da longa história de lutas e conquistas, implicando no amadurecimento institucional das organizações sociais, constituíram-se como ingredientes fundamentais para o nascimento do Sistema Cresol, como forma de impedir que os fundos rotativos tivessem, no Sudoeste do Paraná, o destino que acabaram tendo em outras localidades do País.

Entre 1995 e 1996 foram criadas as primeiras cinco Cresols. A base inicial dessas cooperativas era formada por diversos grupos e associações de agricultores familiares

articulados por meio do trabalho de organizações não governamentais, sindicatos de trabalhadores rurais e pela própria igreja, que atuavam na região¹⁴.

As primeiras cinco cooperativas reuniram as condições para a constituição da Cooperativa Base Central de Serviços Cresol – CRESOL/BASER, como forma de dar suporte ao sistema. Essa central tem um papel fundamental, pois concentrou os esforços para garantir o funcionamento das cooperativas de crédito, que naquele momento careciam de informações básicas sobre o funcionamento e a gestão deste tipo de organização.

À medida que as primeiras cooperativas foram se estruturando, cresceu a demanda, tanto por parte das organizações de agricultores familiares como de prefeituras, pela criação de novas organizações financeiras nos moldes do Sistema Cresol em outros municípios. Entre 1998 e 1999 ocorreu a entrada do Sistema Cresol no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, quando foram criadas nove Cresol's. Em 2000, com a mudança da resolução do Banco Central que regulamenta as cooperativas de crédito no Brasil, a Cresol-Baser alterou sua identidade jurídica, passando de uma Cooperativa Central de Serviços para uma Cooperativa Central de Crédito.

Seu desenvolvimento, ao longo dos anos, foi bastante acelerado. Se, em dezembro de 1995, a organização possuía 120 sócios, em setembro de 2002 já contava com o extraordinário número de 25.780 associados, distribuídos em 67 cooperativas singulares filiadas sendo trinta e oito no Paraná (regiões Sudoeste, Centro e Oeste), quinze em Santa Catarina (Oeste e Serrana) e catorze no Rio Grande do Sul (Erechim e Constantina), atuando em 198 municípios nesses três estados, repassando na safra 2002/2003, aproximadamente R\$ 50.000.000,00 de crédito rural. O patrimônio líquido dos associados era de R\$ 8.145.000,00 e a poupança local¹⁵ de R\$ 25.757.000,00.

4.2. Premissas e objetivos: um sistema diferente

O Sistema Cresol pretende não apenas garantir o acesso dos agricultores ao crédito mas também viabilizar o tripé do desenvolvimento socialmente, economicamente e

¹⁴ Os primeiros dirigentes do Sistema Cresol, por se considerarem incapazes de fazer a gestão administrativa financeira de uma organização desta natureza, buscaram profissionais com experiência na área, para administrar suas cooperativas. Os resultados dessa decisão quase levaram as cooperativas à bancarrota nos seus primeiros anos de vida. Desvios de recursos e má administração, fora dos princípios e valores do Sistema, aliados à inexperiência inicial, levaram os índices de inadimplência às alturas. Após esse difícil início, a necessidade fez com que a formação do quadro de dirigentes passasse a ser uma prioridade pautada no trabalho denominado de “controle social do crédito” (JUNQUEIRA,2003:90).

¹⁵ Somatória dos depósitos à vista e a prazo dos associados.

ambientalmente sustentável: na visão de seus dirigentes, o crédito é um meio para levar adiante um conjunto de objetivos ligados à luta pela justiça social e pela preservação ambiental, característicos do ambiente cultural em que se formaram as mais importantes organizações da sociedade civil do Sudoeste do Paraná desde, no mínimo, a fundação da Assessorar: não se pode esquecer que o Sudoeste do Paraná foi o palco da famosa revolta de 1957, uma das raras, no Brasil, que resultou em vitória dos agricultores (Abramovay, 1982).

Nada menos do que 50% dos associados encontram-se organizados em algum grupo comunitário. O maior índice de organização está no Paraná, justamente em virtude da história da região Sudoeste (tabela 1):

Tabela 1 - O Sistema Cresol organizado

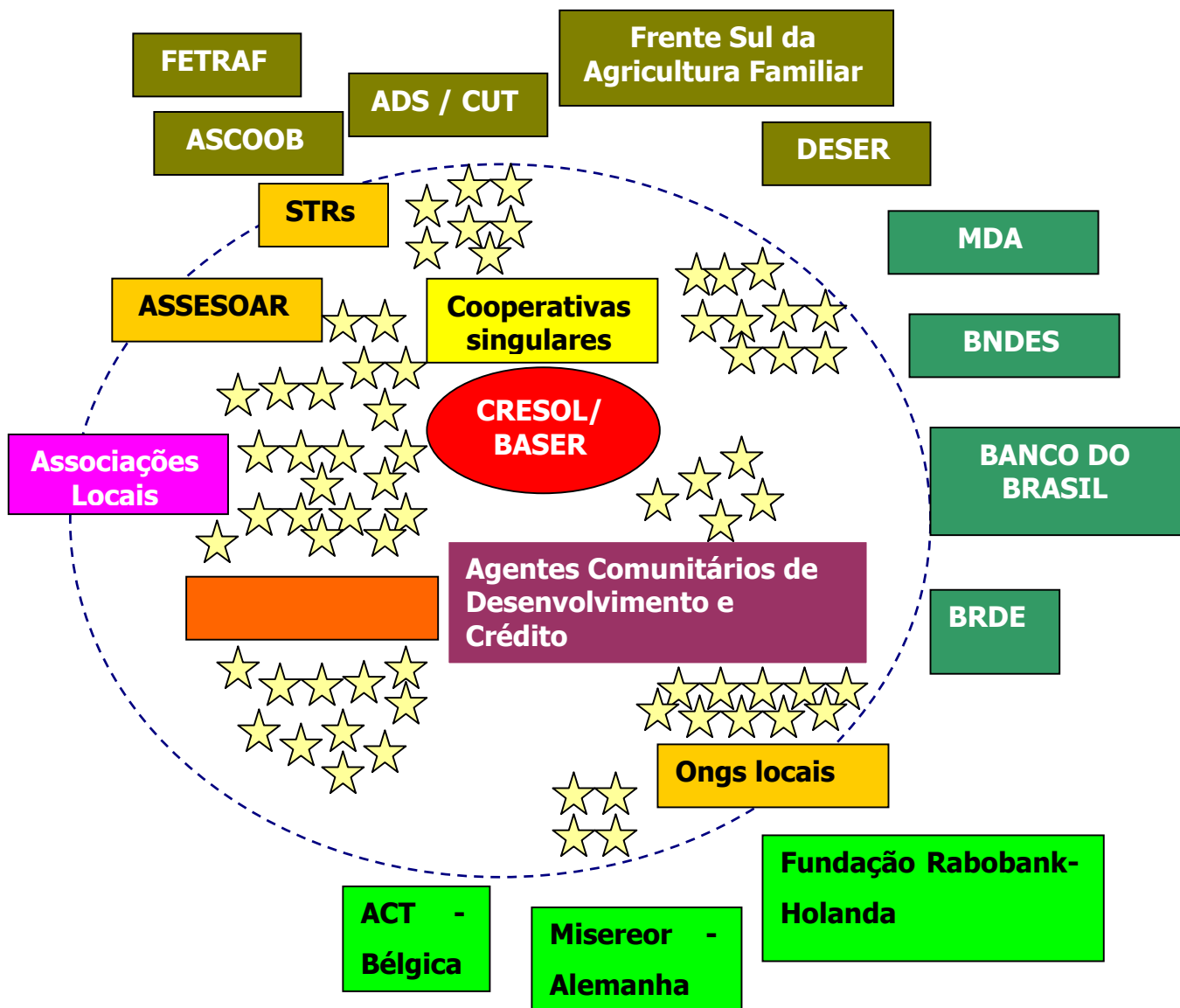
Estado	Nº de associados	% associados organizados em grupos
PR	10.313	57,93 %
RS	3.139	46,72 %
SC	4.462	25,95 %
TOTAL	18.604	50,34 %

Fonte: CRESOL (2002 a)

À luz das contribuições e análises sobre as redes sociais, apresenta-se o mapeamento do amplo espectro das relações sociais estabelecidas pelo Sistema Cresol, mostrando sua capacidade de tecer essa complexa rede e criar capital social, equilibrando o enraizamento na comunidade e a autonomia, vista, como a capacidade de os indivíduos se relacionarem com grupos mais ampliados, mantendo, ao mesmo tempo, independência perante as autoridades políticas locais.

A apresentação dessa rede apóia-se nos trabalhos de CALLON (1998). O autor afirma que o enquadramento é uma operação usada para definir agentes – indivíduos ou grupos – que são claramente distintos e dissociados. Entretanto, sugere o autor, todo enquadramento produz “transbordamento”, em virtude da impossibilidade de delimitar precisamente tal rede.

4.3. A rede do Sistema Cresol e suas relações



O quadro acima, elaborado com base na técnica denominada de *eco-mapeamento* (LARGE, 1991), permite visualizar de que maneira se dá a presença dos diversos atores (locais, regionais, nacionais e internacionais) que apresentam uma interface direta ou indireta com o Sistema Cresol. O círculo pontilhado delimita a natureza e o tipo de vínculo entre os atores e o Sistema Cresol, ou seja, o que Callon (1998) chama de enquadramento.

Na parte de fora do círculo, encontram-se os “atores externos”, com os quais o Sistema mantém relações. São grupos que vão além da rede de relações locais e que têm trazido ganhos significativos para o desenvolvimento da instituição.

Atores Externos:

- **Organizações pertencentes à Cooperação Internacional Européia:** apóiam financeiramente o desenvolvimento de projetos locais a fundo perdido. Esses apoios estão legitimando internacionalmente o Sistema Cresol junto à União Européia.
- **Organizações Governamentais:** dentre elas bancos oficiais e, mais especificamente, um órgão da esfera federal ligado diretamente à agricultura familiar. As relações com esse grupo acontecem em diferentes níveis: prestação de serviços financeiros, repasse de recursos oficiais, apoio a projetos de fortalecimento institucional e articulação política.
- **Organizações Não Governamentais com atuação no nível estadual e federal:** são entidades de representação política e de fomento e apoio aos anseios dos agricultores familiares. Projetos de pesquisa e de caráter técnico começam a ser realizados em parceria com organizações como a ADS/CUT (Agência de Desenvolvimento Solidário da Central Única dos Trabalhadores) e o DESER (Departamento de Estudos Sócio-Econômicos Rurais).

Um outro grupo de atores está posicionado dentro e fora do círculo, isto é, são atores que estabelecem relações com o Sistema Cresol de uma maneira mais próxima e de forma mais horizontalizada, mas não fazem parte do Sistema. Em algumas ocasiões, os cooperados participam inclusive dessas entidades.

Atores Internos:

- **Sindicatos de trabalhadores rurais e organizações não governamentais locais:** em todos os municípios onde estão presentes as cooperativas singulares existe a atuação dos STRs. Em alguns casos, a parceria é bastante estreita, dividindo inclusive instalações e sedes. Em relação às organizações não governamentais, essas têm atuação local ou regional, dependendo do tipo de atividade. Uma especial atenção deve ser dada à Assesoar, em função da sua importância histórica na constituição do Sistema Cresol.

- **Associações locais:** representam uma importante força para o enraizamento das relações.

Por último, temos os “atores componentes”: aqueles que fazem funcionar e são a razão de ser dessa organização. A distinção dos entes desse complexo sistema é importante para entender como se dão as relações e os conseqüentes desafios a serem superados.

Atores Componentes

- ★ **Cooperativas Singulares:** representam o sangue do sistema. Sessenta e sete organizações (67), reunindo mais de 25.000 cooperados, cada uma com dinâmica própria e autonomia na tomada de decisões.
- **CRESOL/BASER:** A Base de Serviços do Sistema Cresol passou também a ser a cooperativa central do Sistema, no final de 2000, em função de vantagens aferidas perante a legislação vigente. Sua importância estratégica deve-se ao fato de reunir uma série de recursos financeiros e técnicos que são legitimados pelas cooperativas singulares, e que são utilizados como moeda de negociação perante essa densa rede. Todas as negociações com os “atores externos” são feitos pela Central. Constitui-se, de fato, um representante fiel das cooperativas singulares.
- **Agentes Comunitários de Desenvolvimento e Crédito:** representam o pulmão do Sistema, como figuras responsáveis por manter em constante ligação a cooperativa singular e seus cooperados.

Por um lado, os “atores componentes” e suas relações marcam e reforçam a importância da rede associativa local. Por outro, a rede associativa local não é capaz de deflagrar um processo de desenvolvimento local por si só e garantir a dinamização social e econômica local (ABRAMOVAY, 2001 b).

Sem dúvida, inovação é o que não falta na ampla rede tecida pelo Sistema Cresol. Tanto considerando os fortes laços sociais comunitários como a amplitude de relações com atores externos, apresentado no *eco-mapeamento*, essa rede diversificada e coesa representa

um capital social presente e, sobretudo, a se desenvolver em qualquer futura estratégia de desenvolvimento local¹⁶.

4.4. O Crescimento e o fortalecimento do Sistema Cresol no bojo da Agricultura Familiar e do Pronaf

O sistema Cresol tem o mérito de conseguir realizar os empréstimos do PRONAF com custos financeiros e administrativos muito menores do que os bancários. Além disso, realiza operações como captação de poupança, empréstimos com recursos próprios e oficiais e emissão de talão de cheque (BITTENCOURT e ABRAMOVAY, 2001).

O Sistema Cresol chega ao final de 2002 com uma carteira de ativos de quase R\$ 100.000.000,00, repassando, na safra 2002/2003, um total de R\$ 48.000.000,00 de recursos oficiais referentes ao PRONAF custeio e investimento. Desse total, R\$ 12.000.000,00 foram destinados ao investimento e R\$ 36.000.000,00 ao custeio. A tabela abaixo explicita a expressiva evolução do Sistema Cresol.

Tabela 2 - Quadro comparativo da evolução do Sistema Cresol: 1996/2002

Indicadores	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Cooperativas	5	7	15	28	31	46	67
Associados	1.639	2.674	5.898	11.316	15.175	20.540	25.780
Pronaf Custeio	1.150.000,	2.630.000,	5.909.000,	13.400.000,	18.100.000,	21.632.000	36.000.000,
Pronaf Investimento	-----	650.000,	530.000,	996.464,	1.881.000,	9.894.000	12.000.000,
Total Repasse/ano	1.150.000,	3.280.000,	6.439.000,	14.396.464,	19.981.000,	31.526.000	48.000.000,
Patrimônio Líquido ¹⁷	101.000,	308.000,	682.000,	1.853.000,	3.173.000,	6.110.000,	8.600.000,

Fonte: MICHELON (2002) com base nos dados da CRESOL/BASER.

Ao acessar o PRONAF Custeio, as cooperativas do sistema Cresol receberam, na safra 2001/2002, 3% dos valores contratados¹⁸, dos 8,48% repassados ao Banco do Brasil pelo Tesouro a título de *spread*, ficando, entretanto, com 100% dos riscos de qualquer

¹⁶ Não é por acaso que o ex-presidente do Sistema Cresol, Assis do Couto, se elegeu para uma cadeira na Câmara Federal no pleito de 2002. Em sua primeira eleição a um cargo proporcional, obteve a extraordinária votação de 43.869 votos no Estado do Paraná. Trata-se de um resultado bastante expressivo, jamais alcançado por um representante de uma organização dessa natureza. Isso reafirma a importância da dinâmica interativa e indispensável entre a coesão dos laços locais aliados, de um lado, e a capacidade de articulação e pactuação com uma vasta gama de atores sociais, de outro.

¹⁷ Soma dos valores referentes ao capital social e aos fundos de reserva.

inadimplência e o total dos custos de operacionalização. O Banco do Brasil recebeu, ainda, R\$ 13,01 por contrato/mês (taxa administrativa) na mesma safra.

A impossibilidade de as cooperativas de crédito acessarem recursos diretamente junto ao FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador) e a dificuldade de serem melhor remuneradas pelo Banco do Brasil, no que tange à taxa de serviço e risco, faz com que tenham dificuldades em se capitalizar e se expandir para atender outros agricultores familiares nesta linha de crédito. A tabela abaixo demonstra o histórico dos gastos e dos ganhos comparativos.

Tabela 3 - Histórico do Sistema Cresol em repasses / Prestação de serviços: montante de recursos de PRONAF Custeio (reais)

Safra	Valor Total (R\$)	N.º de oper.	Taxa de Serv. B.B. (R\$)	“Spread” B.B. (R\$)	Taxa de Serv. Cresol (R\$)	“Spread” Cresol (R\$)
96/97	1.150.000,00	764	132.172,00	28.750,00	0,0	0,0
97/98	2.630.000,00	1.628	268.620,00	52.606,00	0,0	13.144,00
98/99	4.109.000,00	2.873	474.045,00	68.497,00	0,0	34.228,00
99/00	13.400.000,00	8.022	1.227.366,00	243.166,00	0,0	92.500,00
00/01	18.100.000,00	9.682	1.384.526,00	1.406.370,00	0,0	281.875,00
01/02	21.632.000,00	10.352	1.481.371,00	1.680.806,00	0,00	540.800,00
Totais	61.021.000,00	33.321	4.968.100,00	3.480.195,00	0,0	962.547,00

Fonte: CRESOL/BASER (2002 b)

Observa-se, pelos dados acima, que o Banco do Brasil recebeu R\$ 8.448.295,00 (soma da taxa de serviço mais o *spread* bancário), 88,61% do total de recursos gastos com a operação e o Sistema Cresol recebeu R\$ 962.547,00, 11,39%. Trata-se de um total de R\$ 9.410.842 (taxas de serviços pagas ao BB e *spread* pagos ao BB e ao Cresol. Vale ressaltar que o Cresol não recebeu qualquer valor referente às taxas de serviço) para emprestar R\$ 61.021.000,00, ou seja, para cada real emprestado, o governo desembolsou R\$ 0,31 (JUNQUEIRA, 2003).

Como o Sistema Cresol não tem o intuito de ser mero repassador de PRONAF custeio, cresce anualmente o volume de recursos próprios captados e emprestados nas mais

¹⁸ Na safra 2000/2001, o Sistema Cresol recebeu 1,5 % de *spread*.

diversas modalidades, assim como o PRONAF Investimento. Este aumento é bastante expressivo, mesmo considerando o aumento do número de associados.

4.5. Empréstando recursos próprios e captando poupança local

As cooperativas do Sistema Cresol estão atuando no financiamento com recursos próprios, atendendo cerca de 60% de seu quadro social. Existem quatro modalidades de recursos próprios: Contrato de Abertura de Crédito (CAC) - empréstimo pessoal com um prazo máximo de quatro meses para pagamento. A taxa de juros varia de 4 a 4,75% ao mês; Cheque Especial: a taxa de juros é de 6,5% ao mês; Crédito Rural com recursos próprios (CRP): é um empréstimo rural com prazos de até quatro meses. A taxa de juros varia entre 2,5 e 2,9% ao mês; e o microcrédito, com taxa de juros de 2,0 %. Mais recentemente, foi lançada a linha Bem-Estar Familiar, destinada ao consumo de bens duráveis da família (ex. geladeira, fogão, utensílios, etc.), como o próprio nome já diz. A taxa de juros é de 3 % ao mês.

Para adquirir essa diversificação de serviços financeiros, o Sistema Cresol constituiu-se como uma organização creditícia que não fundamenta sua ação só no repasse de recursos oficiais subsidiados. Essa situação demanda obrigatoriamente captar poupança local dos cooperados para conseguir emprestar recursos próprios. E está aí um dos elementos centrais para garantir o alcance e a sustentabilidade da organização.

A capacidade de captar poupança local representa um passo significativo rumo à sustentabilidade. É unânime entre estudiosos do tema (MORDUCH, 1999; CGAP, 1998; SANTOYO e MUÑOZ, 1996) que organizações altamente dependentes de subsídios externos, tanto governamentais como não governamentais, quando não estão fadadas à falência em um curto período de atuação, ficam à mercê do uso que as mantenedoras dos fundos querem dar aos recursos.

Os tomadores tendem a reembolsar em maior escala os empréstimos que provêm de fontes locais, em detrimento de financiamentos realizados junto a agências e bancos governamentais. O “dinheiro quente”, captado na localidade, cria responsabilidade e disciplina financeira em comparação com o “dinheiro frio”, proveniente de fontes externas¹⁹.

¹⁹ Vale ressaltar que as cooperativas de crédito rurais têm a obrigação legal de emprestar nos municípios de abrangência e não são obrigadas a recolher compulsório, como os bancos comerciais.

De um total de 25.780 sócios, 7.695 tem algum valor poupado no Sistema Cresol. Isso representa 30 % do quadro de sócios²⁰. Desses 7.695 sócios poupadores em outubro de 2002, 31,3 % poupam menos do que R\$ 300,00. Esse dado demonstra a importância da poupança, mesmo que pequena, para o agricultor.

O aumento da capacidade de captar e emprestar recursos próprios vem revertendo a relação entre repasse de recursos oficiais versus o que se gera de recursos próprios. No início do Sistema, essa relação atingia o patamar de 48,9%, isto é, para cada real repassado de recurso oficial, o Sistema gerava R\$ 0,50 de recursos próprios. Atualmente, para cada real repassado de recursos oficiais o Sistema gera em média R\$ 0,70 de recursos próprios. Algumas cooperativas singulares se valem da criatividade para aumentar a captação de poupança, através de sorteios de animais, por exemplo. No final do mês, o cooperado terá direito a um cupom para cada real depositado, que lhe dará direito a concorrer ao prêmio ofertado.

CONCLUSÕES

O objeto de análise foi entender quais são e como se formam os mecanismos sociais promotores e indutores da sustentabilidade de uma organização de microfinanças de proximidade solidária, geradora de impacto positivo na vida dos seus beneficiários. Desse modo, foi possível elaborar e aprimorar a hipótese central. A hipótese que pode ser corroborada é que a constituição de grupos comunitários solidários cria um sistema eficaz de gestão e controle por meio de redes sociais, sustentadas pela articulação e pelos laços de confiança entre os agricultores e as organizações, que dinamizam as oportunidades sociais e financeiras de seus cooperados.

O Sistema Cresol tem mostrado sua imensa capacidade de articular-se com diversos atores sociais relevantes no cenário nacional. Essa conquista é fruto de muita luta política, mas também da capacidade e da competência gerencial e administrativa demonstrada por uma organização de agricultores familiares, que há pouco mais de seis anos nem existia. O rápido crescimento parece não estar causando uma ruptura entre dois componentes fundamentais para um sustentável processo de desenvolvimento: de um lado, há esse capital social que emana da coesão dentro do próprio grupo ou comunidade; e, do outro, há a

²⁰ Essa porcentagem não diz respeito ao capital social dos cooperados. No caso do capital social, todos são obrigados a integralizar suas cotas-partes. Esse valor totalizava R\$ 7.127.823,40 em outubro de 2002, com média de R\$ 276,48 por sócio.

capacidade de transformar esse capital social em capital produtivo e desenvolvimento, ampliando o ciclo de relações, indo além da esfera local. Os indícios apontam para o fortalecimento desses dois tipos de relação: a coesão interna está sendo fomentada por programas como o dos agentes comunitários de desenvolvimento e crédito e pelo permanente debate e discussão das organizações que compõem essa densa rede associativa; e a ampliação da participação em redes, na esfera nacional e intersetorial, está trazendo legitimação em diferentes arenas sociais, econômicas e políticas. As redes constituídas em suas bases por agricultores familiares, que na sua grande maioria fizeram parte das Comunidades Eclesiais de Base (CEBs) e têm participação direta ou indireta nas organizações sociais locais, fomentam as relações de confiança, reduzem custos de transação, e aceleram os fluxos de informação e a inovação.

Outra consideração a fazer é que essa importante inovação institucional está sendo capaz de transferir recursos oficiais para os agricultores, de forma mais barata e mais eficiente do que o governo. Porém, esse aspecto, que já representou um grande trunfo há poucos anos, torna-se menos expressivo em comparação com os ingredientes fundamentais para a construção de um sistema de microfinanças de proximidade. A capacidade de captação de poupança por parte do Sistema, a sua capilaridade através da formatação de programas que começam a atender às reais necessidades dos potenciais beneficiários, abrem um vasto campo de estudo sobre aspectos fundamentais para a definição de políticas públicas no campo das microfinanças de proximidade.

A virtude da rede social na qual se estabelecem as inúmeras relações entre indivíduos e organizações, assim como o desenho de programas que atendam às reais necessidades dos beneficiários, revelaram-se como ingredientes fundamentais e indispensáveis para a sustentabilidade de um sistema de microfinanças de proximidade.

Referências Bibliográficas

- ABRAMOVAY, Ricardo (2001 a). **Finanças de proximidade e desenvolvimento territorial no semi-árido brasileiro**. MDA:FIDA, Projeto Dom Helder Câmara. mimeo.
- _____ (2001b). Conselhos além dos limites. **Dossiê Desenvolvimento Rural. Estudos Avançados** 15(43). set./dezembro. USP. pp.121-140.
- AKERLOFF, George (1970). The Market for Lemons: quality uncertainty and the market mechanism. **Quarterly Journal of Economics**, 84. pp. 488-500.
- ASSESSOAR (1997). **Uma história em Construção – 32 anos fortalecendo a agricultura familiar**. Francisco Beltrão: Assesoar.
- AXELROD, Robert (1997). **The Complexity of Cooperation - Agent-Based Models of Competition and Collaboration**. Princeton Studies in Complexity:Princeton University Press.
- BITTENCOURT, Gilson (2000). Sistema Cresol de Cooperativas de Crédito Rural:uma experiência de economia solidária entre os agricultores familiares. In: SINGER, P. e SOUZA, A. R. de (orgs.) **A Economia Solidária no Brasil – A autogestão como resposta ao desemprego**. São Paulo: Contexto, pp.193-220
- BITTENCOURT, Gilson e ABRAMOVAY, Ricardo (2001) Inovações institucionais no financiamento à agricultura familiar: o Sistema Cresol In: **Anais do II ° Seminário Brasileiro da Nova Economia Institucional**. CD ROM, Campinas.
- CALLON, Michel (1998). **The laws of the markets**. Oxford: Blackwell Publishes.
- CGAP - Consultative Group to Assist the Poorest of World Bank (1998). **Format for Appraisal of Microfinance Institutions**. CGAP: Secretariat, outubro.
- _____ (1996). Estratégias de movilización del ahorro: Enseñanzas derivadas de cuatro casos. **Grupo de Trabajo sobre el Ahorro**. mimeo.
- CHAYANOV, Alexander V. (1986). **Theory of peasant economy**. Manchester: Manchester University Press.
- CLEREX, Luis *et al* (2000). **Servicios financeiros rurales y economia campesina sostenible: un estudo de caso en el departamento de Lempira**. Honduras. San José, Costa Rica: CDR-ULA.
- COLEMAN, James (1988). Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology**, 94, pp.95-120.
- CRESOL/BASER (2002 a). Indicadores de gestão agroecológica. **Relatório interno**. mimeo.

- _____ (2002 b). Os números do Sistema. **Relatórios administrativos e financeiros**. Outubro. Francisco Beltrão. mimeo.
- _____ (2001). **Cartilha. Agentes Comunitários de desenvolvimento e crédito**. Francisco Beltrão: CRESOL/BASER.
- FERRARY, Michel (1999). Confiance et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit. **Revue Française de Sociologie**. vol XL, n° 3:559-586.
- FIEBIG, Michael; HANNING, Alfred e WISNIWSKI, Sylvia (1999). Savings in the context of Microfinance – State of Knowledge. **CGAP – Working Group on Savings Mobilization**: Eschborn.
- GENTIL, Dominique e NIEUWKERK, M. (1998). **Microfinance - Orientations Méthodologiques**. Bruxelles: Commission Européenne.
- GONZALEZ VEGA, Cláudio (2000) Uma Visão Geral das Microfinanças. In: **Anais do Seminário Internacional de Microfinanças**. BNDES. maio de 2000.
- _____ (1998). Servicios financieros rurales: experiencias del pasado, enfoques del presente. **Economics and Sociology Occasional**. Paper n° 2530. Columbus, Ohio: The Ohio State University.
- GRANOVETTER, Mark (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**, 91(3):481-510.
- HOFF, Karla; BRAVERMAN, Avishay e STIGLITZ, Joseph (1993). **The economics of rural organization**. Banco Mundial: Oxford University Press.
- JUNQUEIRA, Rodrigo G. P. (2003) **Finanças solidárias e agricultura familiar: o Sistema Cresol de Cooperativas de Crédito com Interação Solidária**. Dissertação de Mestrado. PROCAM/USP. mimeo.
- LAPENU, C. e WAMPFLER, Betty (1997). **Le Microfinancement dans les Pays en Développement - Evolution, Théories et Pratiques**. Montpellier:Cirad.
- LARGE, Martin (1991). Eco-mapping - how to avoid boiled frogs. **NPI - Bulletin**: 14-18.
- LEDGERWOOD, Joanna (1999). **Microfinance Handbook – An Institutional and Financial Perspective**. World Bank. Washington, D.C.
- MICHELON, Adriano (2002). **A Evolução Financeira do Sistema Cresol**. Francisco Beltrão. mimeo.
- MIRANDA, Cláudio e ABRAMOVAY, Ricardo (1996). **Avaliação do fundo rotativo operacionalizado pelo Centro Vianei de Educação Popular**. Lages, SC, julho.
- MORDUCH, Jonathan (2000). The Microfinance Schism. **World Development**, vol.28. no. 4, Elsevier Science, pp.617-629.

-
- (1999). The Microfinance Promise. **Journal of Economic Literature**. Vol. XXXVII.
- NORTH, Douglas (1990). **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press.
- OTERO, Maria e RHYNE, Elisabeth (orgs.) (1994). **The New World of Microenterprise Finance – Building healthy financial institutions for the poor**. Connecticut: Kumarian Press.
- PAXTON, Julia (1996). **Determinants of Successful Group Loan Repayment: An Application to Burkina Faso**. Ph.D. diss., Department of Agricultural Economics and Rural Sociology. Ohio State: Columbia.
- ROBINSON, Margurite (1994). Savings Mobilizations and Microenterprise Finance: the Indonesian Experience. In: OTERO, Maria e RHYNE, Elisabeth (eds.) **The New World of Microenterprise Finance: Building Heathy Financial Institutions for the poor**. West Hartford: Kumarian, pp. 27-54.
- RUTHERFORD, Stuart (1998). **The Poor and Their Money**. Institute for Development Policy, University of Manchester.
- SANTOYO, Horacio e MUÑOZ, Manrubbio (1996). Hacia el desarrollo de instituciones financieras rurales viables. In: **Visión y Misión Agroempresarial**. México: Universidad Autónoma Chapingo. pp. 253-328.
- SERVET, Jean-Michel e VALLAT, David (orgs.) (2001). Exclusion et liens financiers. **Rapport du Centre Walras – 2001 – Economica**, Paris.
- STIGLITZ, Joseph. e WEISS, A. (1981) Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. In: **The American Economic Review**, vol. 71, nº 3.
- YARON, Jacob (1994). What Makes Rural Finance Institutions Successful? **World Bank Research Observer**, 9(9): 49-70.
- YUNUS, Muhammad (2000). **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo: Ed. Ática.
- ZELLER, Manfred e SHARMA, Mahomar (1998). Rural Finance and Poverty Alleviation. Food Policy Report. In: <http://www.ifpri.org>. Washington: Internacional Food Policy Research Institute (IFPRI).