

» Entrevista | **PEDRO GUIMARÃES** | PRESIDENTE DA CEF

Executivo do banco estatal detalha os estudos para lançar no país modalidade consagrada em nações da Ásia e da África

# Microcrédito no Brasil é operação sem volta

» CARLOS ALEXANDRE DE SOUZA  
» TAÍSA MEDEIROS

ED ALVES/CB/D.A.Press



**R**ecém-chegado de uma viagem a Bangladesh, o presidente da Caixa Econômica Federal, Pedro Guimarães, traz na bagagem aprendizados e insights para o lançamento de um programa nacional de microcrédito. O país asiático possui iniciativas semelhantes desde os anos 1970, e, por isso, traz expertises que inspiram a Caixa Econômica. Além de Bangladesh, o presidente e sua equipe visitaram o Quênia para observar a aplicação da modalidade de crédito.

Em entrevista ao *Correio*, Guimarães destacou processos que observou nas últimas semanas, e reiterou os ganhos que um programa de microcrédito brasileiro poderá trazer para a população — com o adendo de contar com tecnologias já adotadas pelo banco que não foram vistas nos países visitados.

“O Caixa Tem nós desenvolvemos para pagar o Auxílio Emergencial em 20 dias pagando 50 milhões de pessoas. Atualmente, 109 milhões de pessoas têm o aplicativo, e nós pagamos por mês ao redor de 30 milhões de pessoas. Então, em relação ao Caixa Tem, já há comunicação”, explicou Guimarães, que define como próximo passo compreender de que maneira a aprovação do microcrédito é realizada nesses países.

Críticos ao programa, observou o executivo, costumam alegar que haveria maior endividamento da população com a liberação dessas faixas de crédito. O presidente, no entanto, detalha: essas pessoas já tomam crédito a taxas muito maiores. “Eu não consigo entender por que isso não havia acontecido antes. Porque são dezenas de milhões de pessoas que não têm alternativa. Uma coisa que eu ouvia muito era, “Ah essas pessoas vão ficar com excesso de alavancagem”, ou seja, elas vão tomar um crédito... Isso não é verdade. Porque elas já tomam crédito a taxas de 15% a 20”, argumentou.

O presidente da Caixa Econômica Federal faz um balanço positivo dos três anos de gestão, com destaque para as economias de mais de R\$ 10 bilhões geradas ao banco pelo Caixa Mais Brasil. Para 2022, Guimarães planeja, além de seguir delineando a trajetória do microcrédito no Brasil, uma aproximação com o agronegócio. Confira mais detalhes na entrevista exclusiva concedida ao *Correio*.

**Viagem para Bangladesh: qual foi o impacto?**

Foi muito importante, porque, a partir da viagem para Bangladesh e para o Quênia, a gente teve um entendimento mais profundo sobre o microcrédito. Fomos conhecer os clientes do Grameen Bank. Em uma das reuniões, tinha 77 mulheres. E entre as 77 mulheres, nós vimos a líder, que faz a cobrança. E tem uma pessoa, que era como se fosse um gerente de contas. Há centenas de vilas. O Grameen Bank tem 9 milhões de clientes, dos quais seis milhões são clientes ativos. Foi muito importante, porque a gente viu que é tudo manual. Eles têm tudo anotado no papel, têm um caderno, e eles fazem a cobrança semanal.

**E os juros cobrados?**

Eles têm juros semanais, ao redor de 25% ao ano, para uma taxa de inflação ao redor de 5% ao ano. Então eles já conseguiram ter uma taxa de juros relativamente baixa, e existe pressão

para reduzi-la. A pressão é dada pela competição, porque são mais de 20 bancos focados no micronegócio em Bangladesh. O que é importante é que eles não têm uma questão de tecnologia. Então, a gente está conversando até para uma potencial joint venture, utilizando o Caixa Tem para poder ajudar lá.

**Como funciona um sistema complexo como esse, que envolve tanta gente, sem o uso da tecnologia?**

Eles fazem isso há 50 anos. Então, o primeiro ponto: eles não começaram de agora. É um processo de décadas. Na vila que visitamos, o maior crédito era de 550 mil moedas locais, que dá mais ou menos 35 mil reais; e o menor, que estava ainda para ser aprovado, era de 10 mil moedas locais. O que aconteceu? Conforme você vai pagando, você vai tendo um volume maior de crédito. Isso é muito importante. Por quê? Porque quem paga bem consegue ter um volume maior; quem não paga sai. É um processo de seleção a partir do qual quem tem o pagamento correto continua no programa.

**Mas há diferenças em relação aos bancos brasileiros, não?**

Naturalmente, um grande problema desses bancos, tanto em Bangladesh quanto no Quênia, é a falta de funding, e falta de capital. Nós estamos muito à frente, porque temos um volume de funding e um volume de capital muito grandes. E temos uma tecnologia que já funciona. Mas esse programa deles é mais focado, em especial, no interior agrícola. Essas vilas são basicamente agrícolas. A maior tomadora de crédito, com 550 mil moedas

locais, tem nove vacas. Tem outra, por exemplo, que faz quitute, faz alguma coisa para vender. Então é todo um programa. Nesta questão, 97% dos clientes são mulheres. A maior devedora do Grameen Bank tem nove vacas, e o marido trabalha com ela e os filhos.

**Por que as mulheres tomam mais crédito?**

O que o pessoal do Grameen Bank me falou é que elas têm uma responsabilidade maior, pois têm envolvimento familiar. De novo, eles estão fazendo isso há 50 anos. É uma análise empírica deles. A questão é que, na liderança feminina, o resultado é melhor. Só que esse programa deles fica no campo. Qual é o desafio? Na cidade. Nós fomos a Daca antiga, capital de Bangladesh, e lá você tem o pessoal, por exemplo, de comércio, de venda de comida também no meio da rua. Aí é mais difícil. Você não vai ter 77 pessoas.

**É esse enfoque mais agrícola que o senhor está pensando em seguir?**

Não. Penso em fazer várias coisas. Qual é a grande vantagem da Caixa? Nós temos um sistema de celular que funciona. Isso permite que consigamos falar com mais pessoas. Para fazer um programa que atinja cinco milhões de pessoas em meses, tem que ser pelo celular. Em Bangladesh eu senti uma maior evolução tecnológica em alguns bancos, mas não chega perto do Caixa Tem. Por quê? Porque nós desenvolvemos o Caixa Tem para pagar o auxílio emergencial em 20 dias, pagando 50 milhões de pessoas. Atualmente, 109 milhões de pessoas têm o aplicativo, e nós pagamos por mês ao

redor de 30 milhões de pessoas.

**Já existe um canal, então.**

Sim, em relação ao Caixa Tem, já há comunicação. Para nossa operação, a grande questão é a aprovação das pessoas. É entender exatamente. Fizemos uma primeira reunião e, daqui a três semanas, dois times estão voltando, um para Bangladesh, outro para o Quênia. Teremos reuniões com eles para entrar mais em detalhes.

**Existe alguma prática semelhante no Brasil?**

Essa operação do Grameen Bank me lembra a do Crediamigo do Banco do Nordeste, uma operação mais olho no olho. Só que você tem outro banco, Brac, também em Bangladesh, que já tem mais tecnologia. E aí já estamos para pessoas, ao invés de grupos de pessoas. Na cidade, você tem mais conhecimento de uso de celular. Você vai ter uma rapidez. Em relação ao interior, eu acho que o modelo do Grameen Bank tem uma aderência grande.

**O senhor teve informações a respeito de inadimplência?**

A inadimplência é baixa. As pessoas, normalmente, falam de inadimplência em relação ao total da carteira. O que a gente percebeu: os maiores tomadores de crédito têm os maiores volumes, porque pagam há muito tempo. Exemplo: nessa vila, a maior tomadora de crédito tomou 550 mil moedas locais. Quem está entrando entrou com 10 mil. Então, você não vai chegar a 500 mil se você for inadimplente. Quando você tem pessoas que estão pagando há mais tempo, a inadimplência vai ser muito baixa. Porque esses 10 mil da primeira tomadora são pouco relevantes se a gente paga 550 mil continuar

que já funciona há 50 anos. A gente conhece o Crediamigo. Mas há muita diversidade. E a gente quer fazer para milhões de pessoas. Hoje a gente já faz para centenas de milhares. E a gente fez isso muito rápido.

**A Caixa já tem um programa de crédito agrícola. Qual a diferença entre o que já existe e o que o banco está querendo fazer?**

Nós temos, na agricultura, uma série de operações. Temos para clientes médios maiores; para clientes médios menores, que se chama Pronaf; para pequenos produtores que se chama Pronaf. E tem um menor ainda, o de três vacas. Esse de três vacas seria o microcrédito. Então o Pronaf já é um programa — a gente visitou vários — pessoas com 50 vacas. Então assim, você tem um grupo menor, por exemplo, os assentados, que acabaram de ganhar o seu título da terra. E o governo Bolsonaro é o que mais está dando título de terras. Essas pessoas não estão no Pronaf, estão abaixo. Então o microcrédito seria exatamente para parcela da população brasileira ainda abaixo do Pronaf. Porque o Pronaf hoje já tem valores maiores.

**A tendência é atender a um público mais diverso.**

Sim. Dentro desse agro, tem a pecuária, tem pessoa que colhe mel... tem vários. Por isso a gente tem que ir lá, conversar. Eles fazem isso há 50 anos, a gente faz isso há seis meses. E a gente faz isso pelo celular. O nosso microcrédito, hoje, é diferente. É para pessoas que, basicamente, têm uma análise de crédito que permite essa operação. Não é o que existe na África, no Sul da Ásia, e mesmo no Banco do Nordeste. Isso é algo que nós estamos estudando.

**Como avalia os primeiros meses de microcrédito?**

A inadimplência é menor do que nós esperávamos, mas a gente ainda está conhecendo. Por isso há necessidade das viagens. Quem que vai na viagem? Vai o grupo de risco. Vai o grupo de produtos, o advogado geral, o financeiro, o diretor de produtos. Porque várias pessoas têm que se envolver para que a gente entenda bem essa dinâmica da operação.

**A Caixa está desbravando um segmento desconhecido. Como vê isso?**

Eu penso que é fundamental. Eu não consigo entender por que isso não havia acontecido antes. Porque são dezenas de milhões de pessoas que não têm alternativa. Uma coisa que eu ouvi muito era, “Ah essas pessoas vão ficar com excesso de alavancagem”, ou seja, elas vão tomar um crédito... Isso não é verdade. Porque elas já tomam crédito. Só que elas tomam de instituições que não fazem parte do sistema financeiro nacional. Então o Banco Central não consegue captar que essas pessoas já tomam crédito. E elas tomam a 15 a 20% ao mês. Há um problema social aqui. O que a gente está fazendo: emprestando para quem já toma o crédito, só que em vez de essa pessoa pagar de 15 a 20% ao mês, começa em 3, 3,5%.

**Mas é um público desconhecido para o sistema bancário.**

Sim. Qual é a questão? Nós não temos informação. A gente está emprestando para pessoas que não têm histórico de crédito. E isso é uma questão fundamental para todo banco que faz empréstimo: entender qual é o seu risco de crédito. Ou seja, pessoas com histórico de crédito melhor



**Nós estamos muito à frente porque temos um volume de funding e um volume de capital muito grandes. E temos uma tecnologia que já funciona”**

pagando. Agora, isso vem porque são 50 anos de conhecimento.

**Como adaptar isso ao Brasil?**

Como nós começamos há cinco meses, já temos um pouco do histórico, qual é o nosso desafio? Hoje estamos fazendo de uma maneira privilegiando a tecnologia. Mas queremos também fazer esse modelo de ter mais pessoas numa comunidade. Por quê? Porque um grupo pressiona o outro. E porque, às vezes, você vai saber se a pessoa pode ou não pagar, ou não está pagando, mas pode. Então esse é o modelo inteligente. Agora, de novo. Para replicar num número muito grande, demora. E mais do que isso. Em alguns locais, eu tenho dúvida se é a maneira mais eficiente.

**Que locais, por exemplo?**

Dentro da cidade, você não vai ter, necessariamente, 50 pessoas na comunidade. Então assim, por exemplo, você pode fazer o microcrédito numa região bem carente e para uma pessoa que está vendendo bala. Não precisa ter mais de 10 pessoas, porque ela vende bala, por exemplo, no sinal sozinha. Então por que que ela precisa ter mais de dez pessoas juntas? Não sei se precisa. Agora esse é um programa que a gente vai estudando. O Quênia é bem diferente de Bangladesh. A gente viu diferenças entre bancos do mesmo país, e entre países. No Quênia a gente não visitou o interior; esse próximo grupo vai visitar. Mas a gente percebeu que tem muito microcrédito focado nos MEIs. Então, é mais focado em poucas pessoas.

**Vocês pensam em trazer para cá alguma linha de crédito para pequenos empreendedores?**

Sim. Nosso objetivo é ver algo