

Small business através do panóptico

COORDENAÇÃO: DEBORAH MORAES ZOAIN*
FRANCISCO MARCELO BARONE*

“Espaço dedicado à divulgação de estudos e pesquisas sobre o conceito *small business*, MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS (MPMEs), EMPREENDEDORISMO, JOVENS EMPRESÁRIOS, ACESSO AO CRÉDITO, MEIOS DE PAGAMENTO E RESPONSABILIDADE SOCIAL.”

Análise de impactos socioeconômicos do microcrédito: dificuldades metodológicas e analíticas

CARLOS A. SANTOS**

SUMÁRIO: 1. Análise de impacto; 2. Impactos e paradigmas do microcrédito; 3. Considerações finais.

1. Análise de impacto

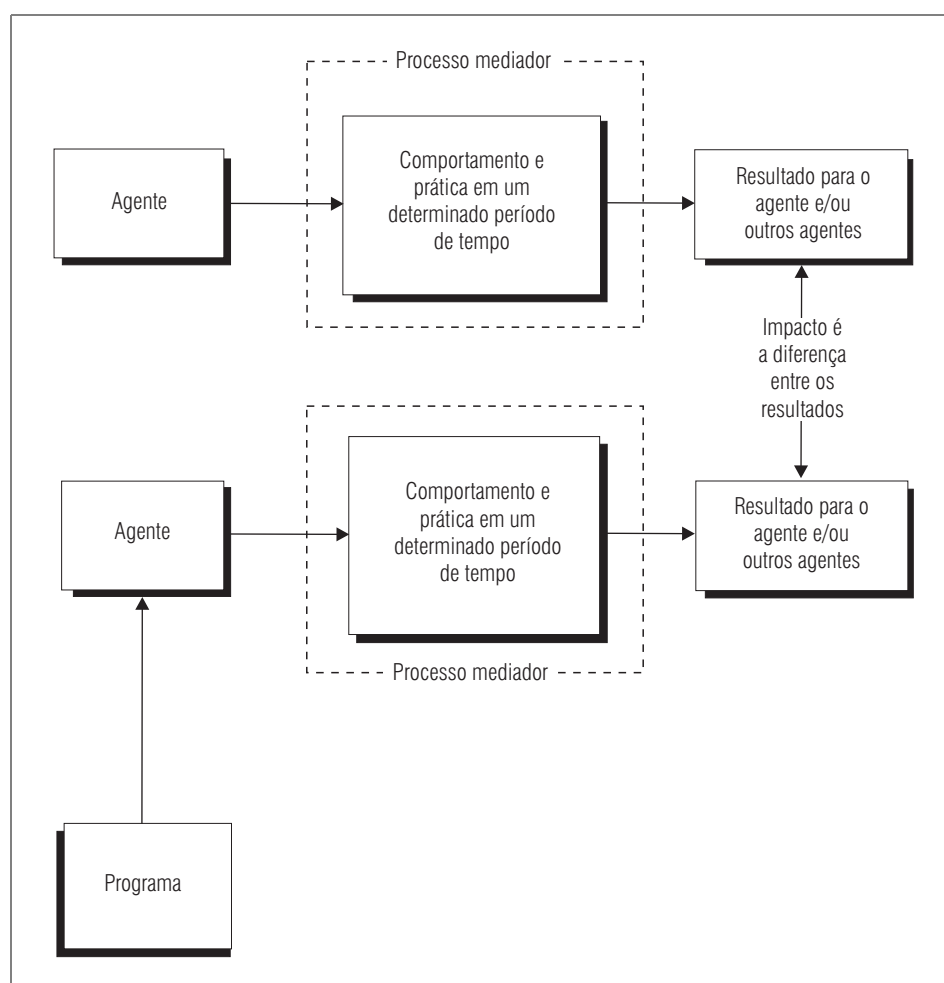
Com origem nas ciências naturais e biológicas, uma análise de impacto é geralmente o resultado de uma simulação em laboratório ou campo de prova que permita constatar e quantificar alterações — causadas por uma ação externa — de um determinado *status quo*. Por exemplo, o “impacto” (os efeitos) de novos medicamentos, é verificado em cobaias antes que o produto seja lançado no mercado. Muito conhecidos são também os testes realizados pela indústria automobilística para medir as conseqüências de um impacto — no sentido literal da palavra — de um veículo contra uma barreira de concreto. A constatação da relação de causalidade, entre ação externa e mudança do *status quo*, torna-se possível através da comparação dos resultados dos experimentos nos objetos ou cobaias, com um grupo de controle com as mesmas características, mas não submetido aos testes. Além da confirmação de sua

* Coordenadores do Programa de Estudos Avançados em Pequenos Negócios, Empreendedorismo, Acesso ao Crédito e Meios de Pagamento (Small Business), da Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas (Ebape/FGV).

** Doutor em economia pela Universidade Livre de Berlim, gerente da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae Nacional. E-mail: carlos.alberto@sebrae.com.br.

origem, a discrepância verificada entre os dois grupos permite uma quantificação dos “ímpactos” pesquisados.

Modelo convencional de análise de impacto



Fonte: Hulme, 2000:81.

A utilização dessa metodologia para detectar e medir impactos socioeconômicos do microcrédito resulta em uma série de dificuldades que, se não inviabilizam, dificultam extremamente a obtenção de resultados precisos e consistentes. Os resultados de centenas de pesquisas empíricas sobre programas e instituições

de microfinanças em diferentes países na Ásia, África e América Latina demonstram as dificuldades metodológicas presentes nesse tipo de análise.

Evidências empíricas de impactos das microfinanças				
Autores	Capital			Renda
	Humano A	Físico B	Social C	
Berger (1987)			+/-	+/-
Diagne (1998)	+/-			+/-
Khandker (1998)			+/-	
McNelly e Dunford (1998)	+/-			+
Lund (1995)			+	
Morduch (1998)			-	
Mosley e Hulme (1998)				+
Nguyen (1998)			+/-	
Osmani (1998)			+/-	
Pitt e Khandker (1997)			+	
Schrieder (1996)	+/-			+
Schrieder e Pfaff (1997)	+/-	+	+/-	
Schrieder e Heidhues (1993)		+/-		+
Schuler, Hashemi e Rille (1997)			+	
Zaman (1998)			+/-	
Zeller (1993)	+	+		+
Zeller, Diagne e Mataya (1997)		+/-		+

Fonte: Baseado em Schrieder e Sharma (1999).
 Os impactos foram classificados como positivo (+), negativo (-) ou ambíguo (+/-):
 a) no curto prazo como investimento em alimentação, no longo prazo como investimento em educação;
 b) tanto como investimento, como consumo;
 c) compreende o desenvolvimento da comunidade, das organizações comunitárias e promoção e participação feminina.

Como mostra o quadro, os resultados de 17 pesquisas em países tão díspares como Bangladesh, Malawi, Filipinas, Gana, Camarões, Níger e Madagascar, entre outros, apontam para as enormes dificuldades enfrentadas por esse tipo de avaliação em lograr uma identificação precisa dos impactos socioeconômicos das microfinanças. Vejamos, portanto, quais são os principais

problemas analíticos e metodológicos que os impedem de ir além de apontar para uma tendência positiva — principalmente em relação à renda — dos efeitos do microcrédito.¹

Unidade a ser pesquisada

Uma primeira definição para a concepção e realização de uma análise dos impactos do microcrédito é a da unidade (agente, na terminologia de Hulme, 2000) a ser pesquisada. A resolução, aparente óbvia, de que ela deva ser a pessoa que recebeu o empréstimo não leva em conta o fato de que muitas vezes o cliente nem sempre possui o controle sobre o emprego do crédito recebido.² Definir como objeto de análise a firma ou negócio do cliente também pode ser extremamente problemático. Não tanto pelo fato de elas serem quase sempre de caráter informal, uma vez que apenas a falta de registros contábeis tradicionais não seria um obstáculo difícil de ser superada com uma análise do fluxo de caixa da empresa.

Mais importante é a interdependência e entrelaçamento dos fluxos monetários entre firma e família, entre produção e reprodução. Nessa unidade socioeconômica, a família (consumo) e a firma (investimento) concorrem pelos mesmos escassos recursos. Por não existir uma separação entre o caixa da família e do negócio, torna-se impossível uma distinção precisa das origens dos fluxos de renda e sua utilização posterior em forma de investimento ou consumo. As dificuldades de utilização das categorias pessoa física ou jurídica não se limitam, portanto, à freqüente informalidade dos tomadores de empréstimo.

A especificidade da clientela típica do microcrédito é responsável por uma das dificuldades centrais na aferição dos impactos do microcrédito. Por isso, a análise deve ter como base a economia familiar em todas as suas facetas e laços de reciprocidade — também intergeracionais — entre seus membros. A mescla entre o caixa da firma e o da família faz com que a empresa e a família concorram pelos mesmos recursos, que geralmente permitem apenas cobrir as necessidades básicas para a sobrevivência da família e

¹ Devido ao seu papel pioneiro e sua atualidade no debate brasileiro o foco central deste artigo recai sobre o microcrédito, sem que isto signifique, contudo, uma menor importância dos outros serviços financeiros para a clientela das microfinanças.

² Segundo Goetz e Sen Gupta (1996:49) apenas 37,2% das clientes do Grameen Bank, cuja clientela é formada em 93,3% por mulheres, exercem um controle efetivo sobre o crédito ao qual têm acesso.

da firma. Nessa disputa, o enorme déficit do consumo familiar faz com que a reprodução (o consumo) tenha prioridade em relação à produção (o investimento), ou seja, o caixa comum permite que o lucro da firma seja utilizado de imediato para financiar a necessidade de consumo da família. Essa relação inverte-se quando prejuízos da empresa são compensados por uma redução do consumo familiar. Essa capacidade de sobrevivência econômica de unidades de economia familiar em conjunturas bastante adversas pode manter-se por períodos até relativamente longos caso a força de trabalho da família não encontre fontes alternativas de renda, pois ao contrário de uma firma tradicional, na economia familiar a força de trabalho não representa um custo variável, mas sim fixo (Nitsch, 1997).³

A partir dessa perspectiva, as categorias renda, consumo, poupança, investimento e trabalho assalariado adquirem uma complexidade e ambigüidade inexistentes nas análises microeconômicas tradicionais.

A primeira dificuldade para a concepção de uma pesquisa de impacto de um programa de microcrédito é, portanto, a identificação correta da unidade socioeconômica a ser pesquisada. Não havendo uma grave desfocalização do programa,⁴ o cliente típico do microcrédito é, em geral, uma economia familiar. Com isso a pesquisa deve detectar os intrincados laços de reciprocidade e mensurar o conjunto das atividades econômicas da economia familiar, uma tarefa que implica uma ampla coleta de informações dificilmente realizável apenas com uma entrevista, normalmente com o “chefe” da família.

Indicadores dos impactos

A segunda dificuldade para a realização de uma pesquisa de impacto do microcrédito é a escolha de indicadores adequados para constatar e medir os

³ Na falta de um Estado de bem-estar social, a economia familiar, principalmente em períodos de grande desemprego, pode contribuir para “amortecer” os efeitos mais perversos da crise; uma capacidade que, diga-se de passagem, não deve ser colocada em risco através de endividamento induzido por programas de microcrédito incompatíveis com as necessidades financeiras da economia familiar.

⁴ Um dos principais motivos para a desfocalização de diversos programas de microcrédito tem origem no incentivo ao *rent seeking* propiciado por seus juros subsidiados. Isso explica, por exemplo, por que mais de 90% dos clientes do Proger na Região Metropolitana de São Paulo são clientes das chamadas classes A (44,6%) e B (46,9%) (Ministério do Trabalho e Emprego, 1999:45). Esse é apenas um dos muitos exemplos de como o crédito dirigido subsidiado é facilmente capturado por setores econômicos e sociais que não pertencem à clientela pretendida. Paradoxalmente, as medidas administrativas que deveriam impedir que isso acontecesse acarretam um enorme aumento dos custos de transação e acabam contribuindo ainda mais para a desfocalização desses programas.

impactos. Os mais comuns nesse tipo de análise são as alterações da renda e do consumo dos clientes do microcrédito. À primeira vista, eles oferecem diversas vantagens: tanto a renda como o consumo podem ser quantificados em termos monetários e seriam, portanto, fáceis de serem medidos e comparados entre si. A aferição dos impactos ocorreria por meio de dados quantitativos que forneceriam uma base empírica consistente para inferências de outros impactos socioeconômicos do microcrédito.

Porém, todas as aparentes vantagens da utilização de indicadores monetários tornam-se, de fato, uma quimera tendo em conta que a fungibilidade é uma das principais características do dinheiro. Os diversos problemas daí resultantes não se restringem à discrepância muito freqüente entre a utilização declarada e o real emprego do crédito obtido. Independente da confiabilidade das respostas do entrevistado, devido à fungibilidade da moeda, é extremamente difícil ou mesmo impossível detectar de forma precisa o emprego da liquidez adicional proporcionada pelo empréstimo, ou seja, ordenar a um passivo um determinado ativo (Von Pischke e Adams, 1983).

Um exemplo simples para ilustrar: um cliente do microcrédito pode através de um crédito (de R\$ 1 mil) realizar o investimento declarado (a compra de um balcão frigorífico por R\$ 1 mil) e, simultaneamente, pagar o enxoval e as despesas da festa de casamento de sua filha (também por R\$ 1 mil). Essa aparente mágica indica, por um lado, que o cliente antes de obter o financiamento possuía recursos próprios suficientes para a compra do balcão frigorífico, mas não para arcar com as despesas do casamento da filha. Por outro lado, o caixa único da família e firma implicou uma interdependência entre os dois “investimentos”, realizados simultaneamente graças ao acesso ao crédito. Tentar aferir posteriormente o destino dado ao financiamento não só é impossível, como também inútil: ao pesquisador será mostrado o balcão frigorífico, mas para o casamento da filha ele certamente não foi convidado...

Atribuição de causalidade

A terceira dificuldade metodológica e a fonte mais freqüente dos questionamentos quanto à confiabilidade dos *impact assessments* de microcrédito tem origem no chamado “problema da atribuição”, ou seja, demonstrar de forma crível que as alterações do *status quo* constatadas, isto é, seus impactos resultaram do acesso ao microcrédito. Para a verificação dessa relação de causalidade é necessário excluir todas as alterações ocorridas durante o período pesquisado que não sejam diretamente conseqüência do crédito. A simulação de um *ceteris paribus* é realizada pela utilização de um grupo de controle, cu-

jos membros têm características correspondentes às do grupo pesquisado, mas não obtiveram crédito no período pesquisado, como um referencial comparativo.⁵

Para ser idêntico ao grupo principal, um grupo de controle em uma pesquisa de impacto do microcrédito deve, entre outros critérios, preencher os requisitos que condicionam o acesso ao crédito. Além disso, há que se verificar, se os motivos que levam os membros do grupo de controle a não utilizarem a oferta de microcrédito não constituem fatores que os diferenciam do grupo pesquisado: eles simplesmente não necessitam de crédito ou possuem outras fontes de financiamento mais favoráveis. O cumprimento dos critérios formais para o acesso ao crédito, ainda que condição necessária, não permite, porém, concluir que o grupo de controle possui características idênticas às do grupo principal.

Mecanismos informais podem, por exemplo, ser determinantes para o acesso ao crédito. Características que permitem ou facilitem a utilização desses mecanismos — influências e pressões políticas, por exemplo — podem ser uma vantagem do grupo de tomadores de crédito em relação ao grupo de controle. Em suma, diversas podem ser as vantagens ou desvantagens de grupo de controle em relação aos tomadores de empréstimo. A tabela a seguir contém diversos exemplos da dificuldade de constituir um grupo de controle para a obtenção de dados consistentes sobre o impacto do microcrédito sobre a renda do grupo de tomadores de empréstimo.

Os dados da tabela demonstram uma variação positiva da renda dos tomadores de empréstimo de instituições de microfinanças e reforçam as evidências empíricas (mostradas no quadro) da existência de uma correlação positiva entre o acesso ao crédito e o aumento da renda. Porém, mais do que apontar para tendências, o objetivo precípuo de uma análise de impacto é quantificar o impacto do empréstimo sobre a renda.⁶

Ainda que o único indicador pesquisado seja a renda, vários dos resultados das pesquisas apresentadas na tabela refletem um crescimento de renda que não pode ser interpretado exclusivamente como um impacto do microcrédito. O aumento, por exemplo, de 193% em cinco anos da renda dos

⁵ Sem o emprego de um grupo de controle uma análise de impacto limita-se a uma comparação do tipo *before and after*. Ela é capaz de constatar eventuais mudanças ocorridas no período pesquisado, mas a falta de um referencial comparativo impede, entretanto, uma identificação precisa das origens e da causalidade das alterações verificadas.

⁶ Como será demonstrado mais adiante, para uma avaliação do efeito de um programa de microcrédito sobre a renda de seus clientes não é necessária a realização de uma dispendiosa análise de impacto tradicional.

clientes do Banco Sol em relação ao grupo de controle utilizado na pesquisa, como também a diferença do crescimento médio da renda dos dois grupos (28,1% e 14,5%, respectivamente) não pode ser, como a tabela sugere, creditado unicamente ao acesso ao crédito: já em 1998, antes do acesso ao financiamento, portanto, os clientes possuíam uma renda 34,45% superior à do grupo de controle.

Impacto do crédito sobre a renda familiar						
	Renda (US\$) ^a 1992			Alterações da renda 1998-92 ^b		
	(1) TE ^c	(2) GC ^d	(3) (2)/(1)%	(4) TE	(5) GC	(6) (5)/(4)%
Bolívia						
Banco Sol	3.028	1.121	270	28,1	14,5	193
Indonésia						
BRI unit desas	1.772	1.074	160	20,7	3,8	544
BKK	702	570	123	5,2	2,4	216
Bangladesh						
Grameen Bank	418	341	123	—	—	—
BRAC	517	552	94	19,8	13,8	143
TRDEP	1.138	816	139	38,7	30,6	126
Índia						
RRB	1.301	981	132	15,6	9,9	157
Quênia						
KREP Juhudi	1.756	1.307	134	1,5	1,1	133
KIE-ISP	2.807	1.759	159	0,5	0,4	125
Malawi						
SACA ^e	830	276	301	2,8	1,6	175
Mudzi Foundation ^f	655	669	98	1,4	1,2	117

Fonte: Hulme e Mosley (1996:88).

^a Variação da renda familiar indexada ao dólar.

^b Média anual.

^c TE: tomadores de empréstimo.

^d GC: grupo de controle.

^e Dados das colunas (1) e (2) de 1993, e nas colunas (5) e (6) válidos para o período 1989-93.

^f Dados apenas de 1990-93 (instituição criada em 1990).

Porém, o “problema da atribuição” em uma análise de impacto do microcrédito resulta não somente das dificuldades em se constituir um grupo de controle adequado. Assim como o exemplo a seguir o demonstra, ao contrário de um experimento das ciências naturais, processos sociais e econômicos desaconselham uma análise unilateral na busca de relações de causalidade.

Uma pesquisa (Pitt e Khandker, 1997) constatou que 57% dos filhos de clientes do Grameen Bank freqüentam a escola, contra apenas 30% das crianças dos não-clientes. O que à primeira vista pode ser, e foi, interpretado como um enorme impacto social das atividades do Grameen representa apenas uma correlação positiva entre duas variáveis. Nada além disso. Uma relação de causalidade entre elas não pode ser estabelecida *a priori*: as famílias preocupam-se mais com a educação de seus filhos por serem clientes do Grameen, ou tornam-se clientes desse banco justamente aquelas mães que mais se preocupam com a educação de seus filhos? Uma segunda pesquisa envolvendo várias aldeias com e sem a atuação do Grameen demonstrou que a freqüência escolar média das crianças em aldeias sem atividades do banco foi até maior (48% contra 46%) do que naquelas onde o banco atua (Morduch, 1998).

2. Impactos e paradigmas do microcrédito

Resumindo, pode-se afirmar que os resultados das análises tradicionais de impactos do microcrédito, ainda que possam identificar tendências genéricas, dificilmente logram resultados quantitativos precisos ou, em muitos casos, consistentes e plausíveis.⁷

Por outro lado, os resultados dessas pesquisas raramente influenciam ou são utilizados como referência para correções nas atividades dos programas ou instituições de microcrédito pesquisados. Os motivos desse *low impact* das análises de impactos são vários. Muitas vezes ele é uma decorrência de sua função primordial de “comprovar” a correta utilização de recursos de agências de cooperação internacional.⁸

⁷ De natureza quantitativa ou qualitativa, um “impacto” — positivo ou negativo — representa sempre uma alteração do *status quo* dos pesquisados em consequência de uma ação externa. Portanto, declarar a não-alteração do *status quo* (com eufemismos do tipo “empregos mantidos”) como um impacto do microcrédito somente seria uma constatação empírica caso fique provado que os empregos deixariam de existir sem o acesso ao crédito.

⁸ Nas palavras de um diretor de uma grande instituição de microfinanças na Ásia: “(...) impact assessment studies keep donors happy (...) we don’t use them very much” (Hulme, 2000:80).

Um outro motivo de muitas das tentativas de “provar” os efeitos positivos de programas de microcrédito tem origem na incompreensão do papel, dos potenciais, e dos limites, do microcrédito como um instrumento, entre muitos outros, de desenvolvimento econômico e social. Propagado como panacéia para suprir deficiências de políticas sociais, ou até mesmo paliativo para as conseqüências mais nefastas de desequilíbrios macroeconômicos, espera-se do microcrédito profundos impactos de natureza econômica e social junto aos seus clientes, denominados de forma paternalista beneficiários. Ao contrário de uma transferência de renda de um programa social, um (micro)crédito, cujo principal deve ser pago acrescentado de juros, não pode ser caracterizado como um benefício.

Curiosamente, esse tipo de programa espera que o “beneficiário” atue como um empreendedor schumpeteriano, ou seja, que utilize o crédito para investir e colocar em marcha um processo inovador, independente de acumulação prévia de capital. Entretanto, o que as evidências empíricas demonstram é que no público-alvo do microcrédito não predominam empreendedores — para ficarmos nos termos originalmente utilizados por Schumpeter em 1911 —, mas *Wirt*,⁹ ou seja, donos de empresas que realizam uma atividade econômica autônoma, muitas vezes informal e, em geral, autofinanciada com poupanças próprias ou de parentes e amigos. Além de conhecerem bem o seu ramo de atividade, outra característica importante do *Wirt* é a sua orientação voltada primordialmente para a reprodução, sem grandes expectativas de acumulação. À tipologia de Schumpeter há que se acrescentar uma terceira categoria no público-alvo do microcrédito, o *survivor*: auto-empregado por falta de alternativas; ele pode com muito talento e sorte ter chances de converter-se em *Wirt* ou até mesmo *Unternehmer*, no entanto, em sua grande maioria a atividade produtiva independente não é fruto de um “espírito empreendedor”, mas sim da difícil luta cotidiana pela sobrevivência.

Com isso, somente uma pequena parte da demanda por microcrédito destina-se a investimentos em máquinas e equipamentos de um empreendedor schumpeteriano; para a grande maioria de sua clientela — composta de *Wirt* e *survivors* — a função preponderante do microcrédito é fornecer capital de giro para cobrir dificuldades momentâneas de liquidez ou para aproveitar chances de eventuais negócios favoráveis.

⁹ Ao contrário de empreendedor (*Unternehmer*), a categoria schumpeteriana *Wirt* não pode ser traduzida diretamente ao português.

Não por último, portanto, a expectativa de fortes impactos econômicos e sociais do microcrédito — e o conseqüente esforço de medi-los por meio de análises de impacto tradicionais — tem origem também no equívoco de conceber o cliente típico do microcrédito como um empreendedor schumpeteriano.

Predominante no Brasil, essa concepção de microcrédito não corresponde ao amplo consenso sobre o papel das microfinanças presente no debate acadêmico realizado no âmbito da chamada *new development finance* (Santos, 2002; Krahn e Schmidt, 1994; Otero e Rhyne, 1994; Adams e Fitchett, 1992) e à prática das instituições de microfinanças de maior sucesso no mundo todo. Nessa perspectiva, o microcrédito é parte de uma estratégia de “expansão da fronteira financeira” (Von Pischke, 1991) — ou seja, da eliminação paulatina da segmentação do mercado financeiro, vale dizer, da discriminação das pequenas e microempresas no acesso ao crédito e outros serviços financeiros pela criação de instituições capazes de atuarem de forma permanente nesse segmento de mercado.¹⁰

Dessa perspectiva, o foco de uma avaliação dos impactos socioeconômicos do microcrédito deixa de ser os efeitos da utilização do crédito pelo cliente. Em primeiro plano, coloca-se a avaliação da habilidade da instituição de microcrédito em responder à demanda de sua clientela potencial, cuja especificidade e dimensões implicam a necessidade de instituições que possuam tecnologias de crédito, sistemas de incentivos e *governance structure* compatíveis com esse segmento de mercado. A quantidade e características dos empréstimos e os níveis de inadimplência da carteira de crédito são alguns dos indicadores da qualidade dos serviços financeiros prestados pela instituição — ou seja, da correspondência entre a oferta e a demanda por microcrédito.

Os impactos socioeconômicos do microcrédito serão tanto maiores, quanto mais eficiente, ampla e estável for a atuação das instituições de microfinanças. O efeito do microcrédito sobre a renda dos clientes, por exemplo, pode ser avaliado a partir da diferença dos juros praticados pela instituição e as taxas cobradas pelas fontes tradicionais de crédito dos pequenos tomadores de empréstimos — fornecedores, financeiras, *factoring* e agiotas, entre outros. Dessa forma, utilizando indicadores simples e fáceis de serem obtidos torna-se possível identificar e mensurar o impacto direto do microcrédito sobre a renda do tomador de empréstimo. Esse impacto primário sobre a renda do cliente poderá ser ampliado, dependendo da forma de utilização do empréstimo e de inúmeros outros fatores, os quais em sua grande maioria não estão diretamente relacionados com a obtenção do crédito.

¹⁰ Sobre os motivos da segmentação do mercado financeiro e estratégias para superá-la, ver Nitsch e Santos (2001).

3. Considerações finais

Os poucos resultados das tentativas de mensurar os efeitos socioeconômicos do microcrédito com pesquisas de impacto tradicionais revelam suas enormes dificuldades metodológicas para obter resultados quantitativos precisos e consistentes. Por outro lado, muitas das tentativas de “provar” os efeitos positivos de programas de microcrédito resultam de equívocos analíticos sobre o papel do microcrédito no desenvolvimento econômico e social.

No lugar dos efeitos da utilização do crédito pelo cliente, coloca-se como alternativa às análises tradicionais a avaliação das instituições e programas voltados para o microcrédito. A premissa básica é a de que os clientes do microcrédito não devem ser tratados de forma paternalista e, simultaneamente, menosprezados em sua capacidade de utilizar o crédito de forma racional. O foco central da análise volta-se, portanto, para a capacidade das instituições dedicadas ao microcrédito de contribuir para a criação de uma oferta de crédito adequada às características do segmento de mercado que pretendem atender.

Referências bibliográficas

ADAMS, D. W.; FITCHETT, D. A. (Eds.). *Informal finance in low-income countries*. Boulder: Westview, 1992.

BERGER, M. Giving women credit: the strengths and limitations of credit as a tool for alleviating poverty. *World Development*, v. 17, n. 7, p. 1017-1032, 1987.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. *Avaliação do Proger, Proger Rural e Pronaf realizada pelo Ibase*. Relatório geral final dos estados (BA, CE, MG, RJ, RS, RO e RMS). Brasília: MTE, 1999.

DIAGNE, A. *Impact of access to credit on income and food security in Malawi*. International Food Policy Research Institute (IFPRI), Washington, 1998. (Discussion Paper n. 46).

GOETZ, A. M.; SEN GUPTA, R. Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh. *World Development*, v. 24, n. 1, p. 45-63, 1996.

HULME, D. Impact assessment methodologies for microfinance: theory, experience and better practice. *World Development*, v. 28, n. 1, p. 79-98, 2000.

———; MOSLEY, P. (Eds.). *Finance against poverty*. London and New York: Routledge, 1996. v. 1.

KHANDKER, M. Socio-economic and psychological dynamics of empowerment of Grameen Bank and BRAC borrowers. In: MATIN, I. et al. (Eds.). *Recent research on micro-finance: implications for policy*. Brighton, Sussex: University of Sussex, 1998.

KIMENYI, M. S.; WIELAND, R. C.; VON PISCHKE, J. D. (Eds.). *Strategic issues in micro-finance*. Aldershot: Ashgate, 1998.

KRAHNEN, J. P.; SCHMIDT, R. H. *Development finance as institution building: a new approach to poverty-oriented banking*. Boulder: Westview, 1994.

LUND, S. M. *Informal credit, insurance networks, and risk-sharing: empirical evidence from Philippines*. Palo Alto: Stanford University, 1995. ms.

MCNELLY, B.; DUNFORD, C. *Impact of credit with education on mother's and their young children's nutrition: Lower Pra Rural Bank Credit with Education Program in Ghana*. Davis: Freedom from Hunger, 1998.

MORDUCH, J. *Does microfinance really help the poor? Unobserved heterogeneity and average impacts of credit in Bangladesh*. Cambridge: Harvard University, 1998. ms.

MOSLEY, P.; HULME, D. Microenterprise finance: is there a conflict between growth and poverty alleviation? *World Development*, v. 26, n. 5, p. 783-790, 1998.

NGUYEN, T.-D.-P. G. *Food insecurity and the evolution of indigenous risk-sharing institutions in the Sahel*. 1998. Thesis (PhD) — Department of Agricultural Economics, Ohio State University, Columbus.

NITSCH, M. Geld und Unterentwicklung: Der Fall Lateinamerika. In: SCHELKE, W.; NITSCH, M. (Eds.). *Rätsel Geld: Annäherungen aus ökonomischer, soziologischer und historischer Sicht*. Marburg: Metropolis, 1997.

———; SANTOS, C. A. Da repressão financeira ao microcrédito. *Revista de Economia Política*, v. 21, n. 4, p. 172-183, out./dez. 2001.

OSMANI, L. N. K. Credit and relative well-being of women: the experience of Grameen Bank, Bangladesh. In: MATIN, I. et al. (Eds.). *Recent research on micro-finance: implications for policy*. Brighton, Sussex: University of Sussex, 1998.

OTERO, M.; RHYNE, E. (Eds.). *The new world of microenterprise finance: building healthy financial institutions for the poor*. West Hartford: Kumarian Press, 1994.

PITT, M. M.; KHANDKER, S. R. The impact of group-based credit programs on poor households in Bangladesh: does the gender of participants matter? *Journal of Political Economy*, v. 106, n. 5, p. 335-348, 1997.

SANTOS, C. A. Microcrédito: notas sobre as características da demanda. *Políticas Sociais Ipea*, n. 4, p. 119-126, 2002.

SCHRIEDER, G. *The role of rural finance for food security of the poor in Cameroon*. Frankfurt: Lang Verlag, 1996.

———; HEIDHUES, F. *Credit for the rural poor: Cameroon country case*. Part 3 of the final report to the GTZ. Washington, 1993.

———; PFAFF, K. *Mise en place d'un réseau de caisses d'épargne villageoises au Niger*. Stuttgart: University of Hohenheim, 1997. (Working Paper n. 28).

———; SHARMA, M. Impact of finance on poverty and social formation: a review and synthesis of empirical evidence. *Savings and Development*, n. 1, p. 67-93, 1999.

SCHULER, S. R.; HASHEMI, S. M.; RILLEY, A. P. The influence of women's changing roles and status in Bangladesh's fertility transition: evidence from a study of credit programs and contraceptive use. *World Development*, v. 25, n. 4, p. 563-575, 1997.

SCHUMPETER, J. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus (1911)*. Berlin: Duncker & Humblot, 1987.

VON PISCHKE, J. D. *Finance at the frontier: debt capacity and the role of credit in the private economy*. Washington: The World Bank, 1991.

———; ADAMS, D. W. Fungibility and the design and evaluation of agricultural credit projects. In: ———; ———; DONALD, G. (Eds.). *Rural financial markets in developing countries*. Baltimore: Johns Hopkins, 1983.

ZAMAN, H. BRA's impact on poverty and empowerment: a summary of findings from Matlab. In: MATIN, I. et al. (Eds.). *Recent research on micro-finance: implications for policy*. Brighton, Sussex: University of Sussex, 1998.

ZELLER, M. *Credit policies for food security for the poor: country case Madagascar*. Part 2 of the final report to the GTZ. Washington, 1993.

———; DIAGNE, A.; MATAYA, C. *Market access by smallholder farmers in Malawi: implications for technology adoption, agricultural productivity, and crop income*. Washington, 1997.