

FACULDADES ALVES DE FARIA
MESTRADO PROFISSIONAL EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Wesley Pinto

**AS EXPERIÊNCIAS DOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO
PRODUTIVO ORIENTADO: O CASO DAS CONCESSÕES NA REGIÃO
METROPOLITANA DE GOIÂNIA NO PERÍODO 2011 - 2014**

GOIÂNIA-GO

2015

FACULDADES ALVES DE FARIA
MESTRADO PROFISSIONAL EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Wesley Pinto

**AS EXPERIÊNCIAS DOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO
PRODUTIVO ORIENTADO: O CASO DAS CONCESSÕES NA REGIÃO
METROPOLITANA DE GOIÂNIA NO PERÍODO 2011 - 2014**

Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado Profissional em Desenvolvimento Regional da Faculdade Alves Faria (ALFA), como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Desenvolvimento Regional. Linha de Pesquisa: Análise e Políticas de Desenvolvimento Regional, sob a orientação do Prof. Dr. Paulo César Bontempo.

GOIÂNIA – GO

2015

Catálogo na fonte: Biblioteca Faculdades ALFA
Bibliotecária: Ana Cristina Alves da Silva – CRB-1/1809

P659a Pinto, Wesley.

As experiências dos programas de microcrédito produtivo orientado: o caso das concessões na região metropolitana de Goiânia no período 2011-2014 / Wesley Pinto.- -2015.
108 f.; 30 cm.

Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) –
Faculdades Alves Faria, 2015.

Orientador (a): Prof. Prof. Dr. Paulo César Bontempo
Bibliografia 93-100

1. Microcrédito. 2. Empreendedores. 3. Região metropolitana de Goiânia. I. Pinto, Wesley. II. Mestrado em Desenvolvimento Regional. III. Título.

CDU: 338 (817.3)

FACULDADES ALVES DE FARIA
MESTRADO PROFISSIONAL EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL

Wesley Pinto

**AS EXPERIÊNCIAS DOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO
PRODUTIVO ORIENTADO: O CASO DAS CONCESSÕES NA REGIÃO
METROPOLITANA DE GOIÂNIA NO PERÍODO 2011 - 2014**

BANCA EXAMINADORA

Orientador: Prof. Dr. Paulo César Bontempo.

Prof. Dr. Wenersamy Ramos de Alcântara

Prof. Dra. Jane Eyre Gonçalves Vieira

GOIÂNIA-GO

2015

*“Se o dinheiro for a sua esperança de independência, você
jamais a terá. A única segurança verdadeira consiste
numa reserva de sabedoria, de experiência
e de competência”.*

Henry Ford

AGRADECIMENTOS

A Deus, por tudo que tem feito e pelo que ainda fará em minha vida.

Ao Doutor Paulo Cesar Bontempo, meu professor orientador, agradeço por ter acreditado na proposta deste trabalho e pelas orientações e ensinamentos, fundamentais para a construção do mesmo.

À colega, Doutora Jane Eyre Gonçalves Vieira, agradeço pela honra do aceite ao convite para participação na banca examinadora desta pesquisa, ao passo que parablenizo essa valiosa pesquisadora pelos relevantes serviços prestados à comunidade goiana, sobretudo no que concerne ao desenvolvimento de projetos sociais e ambientais em várias áreas do desenvolvimento urbano e regional.

Agradeço à minha esposa e aos meus pais, pelo incentivo e paciência em tantos momentos de ausência. A compreensão e o apoio de vocês foram essenciais para que este estudo lograsse êxito.

Por fim, agradeço e dedico esta pesquisa aos empreendedores entrevistados, pela atenção, expectativa e carinho destinados por vocês durante as entrevistas. Espero que, guardadas as sutilezas, esta pesquisa possa contribuir de alguma forma com o desenvolvimento do microcrédito e das políticas afetas às vidas de vocês.

RESUMO

PINTO, Wesley. **As experiências dos programas de Microcrédito Produtivo Orientado: o caso das concessões na região metropolitana de Goiânia no período 2011 - 2014.** Dissertação 2015. 108f. Curso de Mestrado Profissional em Desenvolvimento Regional – Faculdades Alves Faria, Goiânia, 2015.

Esta dissertação tem como objetivo identificar os resultados das operações de microcrédito produtivo orientado no Brasil, no período 2011 – 2014, abordando a facilidade de acesso do empreendedor à linha de crédito, bem como as contribuições dessa modalidade de empréstimo na expansão de pequenos negócios. Do ponto de vista metodológico, a abordagem inicial emprega uma pesquisa bibliográfica sobre diversos autores que estudam o tema, a contextualização teórica, características do crédito, finalidade, público-alvo, ordenamento jurídico e fontes de recursos. Demonstra como tem sido a dinâmica de aplicação de recursos pelas instituições financeiras, apresentando fontes secundárias de órgãos reguladores e instituições financeiras, com os volumes aplicados na modalidade. Efetua e apresenta os resultados de uma pesquisa de campo, realizada na região metropolitana de Goiânia, com empreendedores que contrataram o microcrédito no período em referência, buscando verificar como foram as experiências de crédito e respectivas contribuições, na percepção dos entrevistados. Paralelamente, apresenta outros resultados de pesquisas de campo existentes, realizadas recentemente e sob a mesma ótica. Com base no escopo, pretende-se fornecer ao leitor um novo referencial sobre o microcrédito, verificar como tem sido sua dinâmica de aplicação de recursos pelos concessionários, além de demonstrar que o produto tem contribuído para a expansão do faturamento e da estrutura dos pequenos negócios atendidos.

Palavras-chave: Microcrédito. Instituições. Empreendedores.

ABSTRACT

PINTO, Wesley. **The experiences of Oriented Productive Microcredit programs in Brazil over the past decade:** the case of concessions in the metropolitan area of Goiânia. Master Thesis 2015. 108f. Professional Master in Regional Development - Colleges Alves Faria, Goiânia, 2015.

This paper aims to identify the results of productive microcredit operations targeted in Brazil in the period 2011 - 2014, addressing the ease of access of the entrepreneur to the line of credit as well as the contributions of this type of loan in expanding small businesses. From a methodological point of view, the initial approach employs a literature search on several authors who study the subject, the theoretical context, credit characteristics, purpose, target audience, legal system and sources of funds. It demonstrates how has been the dynamic application of resources by financial institutions, with secondary sources of regulators and financial institutions, with the volumes invested in the sport. Effects and presents the results of a field survey, conducted in the metropolitan area of Goiânia, with entrepreneurs who hired microfinance in the reference period, sought to check how were the credit experiences and their contributions, in the perception of respondents. At the same time, it presents other results of existing field research, recent and in the same light. Based on the scope, it is intended to provide the reader with a new framework on microcredit, see how has been its dynamic application resources Licensors, and demonstrate that the product has contributed to the expansion of sales and the small business structure met.

Keywords: Microcredit. Institutions. Entrepreneurs.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Execução do PNMPO pelos bancos públicos federais.....	59
Figura 2 – Resultados na superação da pobreza e da extrema pobreza para os empreendedores que utilizaram o microcrédito e para o grupo controle.....	85
Figura 3 – Variação da renda e faturamento do grupo que utilizou o microcrédito e do grupo controle.....	86
Figura 4 – Variação percentual média da renda dos empreendedores atendidos pelo microcrédito e do grupo controle.....	87
Figura 5 – Evolução da renda líquida e do faturamento dos empreendedores que utilizaram o microcrédito e dos empreendedores pertencentes ao grupo controle.....	87
Figura 6 – Contribuição do microcrédito para o aumento do faturamento.....	88

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Evolução nas contratações de microcrédito no âmbito do PNMPO.....	56
Gráfico 2 – Saldo da carteira ativa de MPO pessoa física.....	61
Gráfico 3 – Concessões mensais de MPO pessoa física.....	62
Gráfico 4 – Atividade produtiva dos empreendedores pesquisados.....	74
Gráfico 5 – Forma de utilização do microcrédito concedido.....	76
Gráfico 6 – Percepção dos empreendedores sobre a contribuição do microcrédito para o aumento do faturamento do negócio.....	78

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Evolução nas contratações de microcrédito no âmbito do PNMPO.....	55
Tabela 2 – Problemas no microcrédito sob a ótica dos entrevistados.....	79

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Matriz de amarração.....	65
-------------------------------------	----

LISTA DE APÊNDICES

APÊNDICE 1 Instrumento da pesquisa de campo realizada na Região Metropolitana de Goiânia....	102
APÊNDICE 2 Instrumento da pesquisa de campo realizada por Sampaio (2014).....	105

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

AGI	Agentes de Intermediação
ALFA	Faculdades Alves Faria
BANCOSOL	Banco Solidarietà S/A
BB	Banco do Brasil S/A
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNB	Banco do Nordeste do Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social
CAIXA	Caixa Econômica Federal
CMN	Conselho Monetário Nacional
CODEFAT	Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador
CORPOSOL	Cooperación Accion por Bogotá
CREDIAMIGO	Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil
CRESCER	Programa Nacional de Microcrédito Crescer
DIM	Depósitos Interfinanceiros Vinculados a Operações de Microfinanças
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
IOF	Imposto sobre Operações Financeiras
IFO	Instituições Financeiras Operadoras de Recursos
IMPO	Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado
ME	Microempresa
MEI	Microempreendedor Individual
MP	Medida Provisória
MPO	Microcrédito Produtivo Orientado
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
OSCIP	Organização de Sociedade Civil de Interesse Público
PDE	Programação Anual de Depósitos Especiais do FAT
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SCM	Sociedade de Crédito ao Microempreendedor

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	14
1 MICROCRÉDITO: CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA, CONCEITOS E CARACTERÍSTICAS GERAIS	
1.1 Negócios informais: uma visão geral.....	18
1.2 Conceitos	21
1.3 Importância e origem do microcrédito.....	25
1.4 A ótica social de Yunus: o banqueiro dos pobres.....	30
1.5 Microcrédito no Brasil.....	33
1.6 Microfinanças e Economia Solidária.....	35
1.7 Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO).....	38
1.7.1 Fontes de recursos para o PNMPO.....	38
1.7.1.1 Aplicação obrigatória dos recursos dos depósitos à vista.....	38
1.7.1.2 Recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT).....	40
2 O AVANÇO DAS CONCESSÕES DE MICROCRÉDITO NOS ÚLTIMOS ANOS	
2.1 Instituições concessoras.....	43
2.1.1 Agências de fomento.....	45
2.1.2 Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP).....	47
2.1.3 Cooperativas de Crédito.....	48
2.1.4 Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM).....	49
2.2 A atuação dos bancos públicos e privados.....	49
2.2.1 Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).....	49
2.2.2 Banco do Nordeste do Brasil (BNB).....	50
2.2.3 Caixa Econômica Federal (CAIXA).....	52
2.2.4 Banco do Brasil.....	53
2.2.5 Banco da Amazônia.....	53
2.2.6 Microcrédito nos bancos privados.....	54
2.3 Identificação do avanço das concessões no âmbito do Programa Crescer.....	54
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	
3.1 Caracterização da pesquisa.....	64

3.2 Matriz de amarração.....	65
4 O CASO DAS CONCESSÕES NA REGIÃO METROPOLITANA DE GOIÂNIA E EM OUTRAS REGIÕES DO BRASIL	
4.1 Pesquisa de campo com empreendedores atendidos na região metropolitana de Goiânia.	69
4.2 População e amostra.....	69
4.3 Resultados da pesquisa de campo.....	70
4.3.1 Dados pessoais: gênero, idade, estado civil e escolaridade.....	70
4.3.2 Renda familiar e dependência do negócio.....	72
4.3.3 Atividade econômica e produtiva.....	73
4.3.4 Dados sobre o crédito concedido.....	75
4.3.5 A percepção das contribuições do microcrédito para o aumento do faturamento e a expansão dos negócios segundo os empreendedores.....	77
4.3.6 Percepção geral dos clientes sobre o produto.....	79
4.4 Outros resultados de pesquisas de campo nas demais regiões do Brasil.....	82
4.4.1 Superação da pobreza com o microcrédito e diminuição de vulnerabilidades sociais.....	84
4.4.2 Influência do microcrédito na variação da renda e faturamento dos empreendedores.....	86
5 CONCLUSÕES E SUGESTÕES DE MELHORIAS.....	90
REFERÊNCIAS.....	94
APÊNDICE 1 Instrumento da pesquisa de campo realizada na Região Metropolitana de Goiânia....	102
APÊNDICE 2 Instrumento da pesquisa de campo realizada por Sampaio (2014).....	105

INTRODUÇÃO

Mais de quarenta e dois bilhões de reais foram emprestados em quase vinte cinco milhões de operações de microcrédito produtivo orientado, entre os anos de 2005 e 2014, aos microempreendedores brasileiros.

Este estudo demonstra uma contextualização do microcrédito, de sua origem aos métodos de concessão atuais, levando ao leitor o conhecimento da sistemática dessa modalidade de crédito, bem como a dinâmica de aplicação de recursos pelas instituições conessoras.

Para isso, serão explicitadas as características gerais e finalidades dos programas de microcrédito, trazendo conceitos, forma de concessão, fonte de recursos, dentre outras especificidades, com base em experiências espalhadas pelo mundo, tendo como foco e linha de pesquisa, a análise de políticas e desenvolvimento regional.

O problema principal que a pesquisa pretende discutir é se os recursos aplicados no microcrédito estão contribuindo de alguma forma para o incremento no faturamento e na melhoria das condições dos negócios atendidos.

Como objetivo geral, o estudo pretende identificar os resultados das operações de microcrédito produtivo orientado, no período 2011 – 2014, abordando a facilidade de acesso do empreendedor à linha de crédito, bem como as contribuições dessa modalidade de crédito na expansão de pequenos negócios. Buscando alcançar esse resultado, a pesquisa foi dividida nos seguintes objetivos específicos:

- Conhecer as características gerais dos programas de microcrédito produtivo orientado;
- Demonstrar o volume de mercado e as principais instituições conessoras, verificando como tem sido a política de aplicação de recursos nos últimos anos;
- Verificar se os programas de microcrédito produtivo orientado têm contribuído para o aumento do faturamento e a expansão de pequenos negócios atendidos.

Nesse intuito, enquanto método de análise optou-se pela finalidade aplicada e objetivo descritivo, através de pesquisa bibliográfica, baseada tanto pelos principais pesquisadores da área, como pelo levantamento de informações secundárias, dispondo-os de maneira objetiva

na forma de textos, tabelas e gráficos. Por fim, a metodologia utilizou-se ainda de levantamento de campo, com aplicação de formulário objetivo.

A contextualização inicial traz uma abordagem bibliográfica sobre diversos autores que estudam o tema. Em seguida são apresentados dados oficiais de órgãos reguladores e instituições financeiras sobre os volumes aplicados na modalidade. Por último são demonstrados os resultados de pesquisas de campo com aplicação de formulários aos empreendedores que procuraram atendimento pelos diversos programas. Com base no escopo, pretende-se responder o problema de pesquisa.

O tema proposto possui justificativa social, considerando tratar-se de produto bancário capaz de contribuir com a inclusão social, destinado a pequenos empreendimentos que, muitas vezes, não conseguem crédito no sistema financeiro tradicional para ampliarem seus negócios, tendo no microcrédito uma alternativa simples e com juros subsidiados para utilização.

O microcrédito constitui-se em instrumento de combate à pobreza e de apoio ao desenvolvimento econômico, através da geração de emprego e renda. Nesse sentido, o trabalho deve comparar a concepção de diferentes autores sobre o tema em comento, procurando contribuir com a comunidade científica e profissional que estuda esse produto de crédito, de certa forma ainda mistificado.

A pesquisa é relevante e oportuna, pois o crescimento econômico do país nos últimos anos tem sido aquém do esperado pelo empresariado brasileiro, ficando abaixo do crescimento de alguns países emergentes com porte econômico análogo ao do Brasil. Esse baixo crescimento decorre, entre outros aspectos, do baixo nível de investimento do empresário, que reiteradamente reclama das condições de produção oferecidas nacionalmente.

Com base no exposto, é possível afirmar que existe a necessidade de programas de incentivo à produção e à ampliação de pequenos negócios que, geralmente, não possuem amplas condições de fomento. A pesquisa em referência pretende apresentar ao leitor as condições gerais e teóricas do que vem a constituir esta alternativa pouco conhecida de crédito, demonstrando os volumes aplicados nos últimos anos e os resultados oportunizados em alguns empreendimentos específicos, pretendendo identificar se o programa, da forma como é preconizado, contribui para o aumento do faturamento e expansão do negócio atendido.

Desse modo, empregou-se a seguinte estrutura para este estudo:

A introdução apresenta a contextualização do tema, a questão problema e os objetivos geral e específicos da dissertação, além da metodologia e estrutura de apresentação do trabalho.

O capítulo 1 – Microcrédito: contextualização histórica, conceitos e características gerais - faz a exposição de fontes bibliográficas, buscando a contextualização teórica dos conceitos sobre microcrédito, características gerais, finalidade, fontes de recursos, etc. Nesse capítulo será feita a apresentação conceitual do assunto sob a ótica de diferentes autores da comunidade científica e das principais instituições financeiras conessoras.

O capítulo 2 – O avanço nas concessões de microcrédito nos últimos anos -demonstra a constituição jurídica e as principais instituições conessoras, além de um levantamento com fontes secundárias, apresentando dados de órgãos reguladores e instituições financeiras, sobre o volume de operações de microcrédito concedidas desde a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), buscando verificar como tem sido a dinâmica de aplicações.

O capítulo 3 – Procedimentos Metodológicos: detalha a metodologia da dissertação e mais especificamente, as considerações metodológicas da pesquisa de campo realizada na região metropolitana de Goiânia, pelo autor desta dissertação.

O capítulo 4 – O caso das concessões na região metropolitana de Goiânia e em outras regiões do Brasil - apresenta os resultados de uma pesquisa de campo, com aplicação de formulários objetivos aos empreendedores que contrataram o microcrédito no período 2011 - 2014 na região metropolitana de Goiânia. Reproduz, ainda, os resultados de pesquisa de campo similar, realizada por Sampaio (2014) em várias regiões do Brasil, nas quais os tomadores relataram suas experiências e os impactos das mesmas em suas atividades.

O capítulo 5 – Conclusões e sugestões de melhorias: consolida as respostas ao problema de pesquisa, considera os resultados das pesquisas de campo, discorre sobre o alcance dos objetivos geral e específicos propostos, avalia a metodologia e as contribuições do trabalho, sugerindo recomendações para novos estudos.

Por fim, são apresentadas as referências bibliográficas e, como apêndices, os instrumentos das pesquisas de campo.

1. MICROCRÉDITO: CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA, CONCEITOS E CARACTERÍSTICAS GERAIS

1.1 Negócios informais: uma visão geral

O Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) constitui-se em assunto novo e pouco conhecido, sendo que a primeira ideia decorrente do termo “microcrédito”, remete equivocadamente ao crédito destinado ao consumo.

Tendo em vista o movimento cíclico da economia, as circunstâncias de tantas pessoas e as variações no mercado de emprego formal, a criação de pequenos negócios informais acaba se tornando natural. No arcabouço de atividades informais, é papel do Estado, desenvolver políticas públicas de fomento e incentivo ao fortalecimento de pequenos negócios, para que os mesmos possam se fortalecer. Uma dessas políticas é a concessão do microcrédito, cuja execução faz parte das ações que visam a igualdades de oportunidades.

Neste sentido, não existe injustiça nos grandes benefícios de alguns, desde que as condições dos menos beneficiados também progredirem com essa desigualdade (GODÓI, 1999). Isso posto, não existe desigualdade justa sem que haja isonomia na concessão de direitos e deveres essenciais.

Godói (1999) versa sobre igualdade de oportunidades, conforme abaixo:

Esses princípios são os apropriados se partimos da posição ética segundo a qual ninguém pode ser considerado “melhor” moralmente por ter nascido com dotes físico-mentais aprimorados ou ainda por ter encontrado para si uma posição social privilegiada. Além disso, os dois princípios constroem as bases para uma cooperação voluntária de todos os indivíduos (mais e menos afortunados) voltada para o atingimento do bem comum (GODÓI, 1999, p. 45).

Neste sentido, o microcrédito é mais uma mola propulsora que vem para ajudar os menos favorecidos, tornando-se um instrumento de combate à pobreza e de desenvolvimento social.

A dificuldade de acesso ao crédito pelas camadas de baixa renda acaba contribuindo para sua exclusão social e financeira. As experiências preconizadas pelo professor Yunus em

1976, em Bangladesh, acabaram por formatar um modelo que contribuiu para a inclusão social e a diminuição da pobreza, que, por conseguinte, foi replicado por diversas formas no mundo. Com a crise financeira internacional, oriunda da década passada, pairaram várias incertezas sobre o efetivo alcance e efeitos dos programas de microcrédito, as quais ensejaram algumas pesquisas acadêmicas.

No caso brasileiro, com as dificuldades de acesso ao crédito enfrentadas pelos pequenos empreendedores, não ocorreu o desenvolvimento efetivo e nacionalizado dessa modalidade de crédito até meados de 2011, quando foi lançado um novo marco para o modelo, o Programa Nacional de Microcrédito Crescer.

Com essa dificuldade para inclusão no mercado financeiro, os empreendedores de baixa renda acabam gerando uma demanda reprimida pela falta de oferta, que por fim procuram por agiotas, que concedem empréstimos clandestinos com altas taxas de juros, além de praticarem formas coercitivas para garantir o pagamento das dívidas pelos devedores (YUNUS e JOLIS, 2000).

Em face do exposto, os pequenos empreendedores acabam cada vez mais excluídos do sistema financeiro tradicional, além de ficarem com sua capacidade de pagamento ainda mais comprometida, ante a utilização desse sistema alternativo. Além disto, Yunus e Jolis (2000) demonstram alguns mitos, acerca dos pobres:

- a) Os pobres não conseguem poupar, possuem o hábito de consumir tudo que lhes chega, tendo em vista que suas necessidades de consumo são urgentes;
- b) Os pobres possuem uma visão modesta da vida e não despertam interesse pelas coisas que poderiam contribuir para mudar sua condição;
- c) Os pobres são famintos e afoitos para tomar decisões racionais;
- d) Os pobres precisam possuir alguma formação caso queiram empreender uma atividade que gere renda;
- e) Os pobres preferem ser assalariados a se ocuparem de seu próprio destino;
- f) O empréstimo, por si só, não ajuda em nada; devendo ser precedido de projetos de formação, soluções de marketing, transporte, educação e tecnologia;
- g) Os pobres não conseguem efetuar trabalhos em equipes;
- h) As mulheres pobres são incapazes e incompetentes, não havendo a necessidade de concepção de programas com foco nas mesmas;
- i) O crédito pode até ajudar os pobres no curto prazo, porém em longo prazo não possui nenhum efeito para promoção da reestruturação social equitativa;

- j) A situação permanente de pobreza causa um efeito avassalador sobre o espírito e a visão de futuro dos pobres. De forma análoga ao pássaro que, passou a vida engaiolado e não voa se a gaiola for aberta (YUNUS e JOLIS, 2000, p. 104-105).

Como pode ser observado, existiam vários pré-conceitos sobre a capacidade de superação das pessoas que formam a base da pirâmide social. Apenas com uma compreensão analítica da pobreza, será possível construir um ambiente que apoie esses segmentos na integração de um projeto de desenvolvimento realmente inclusivo. Porém, a discussão sobre os fatores condicionantes à pobreza foge ao escopo deste trabalho.

Contudo, o microcrédito pode ser uma das políticas públicas que vão de encontro para esse fim, podendo ser empregado com outras políticas de crédito, fiscais e de desenvolvimento socioeconômico.

Ademais, as restrições de oportunidades aos mais pobres geram outro efeito: o impacto negativo no desenvolvimento do sistema financeiro. Um estudo de Silveira, Alcântara e Alcântara (2015), indica que restrições de investimento mínimo e crédito, como solicitação de garantias reais, impedem que os menos favorecidos tomem empréstimos para investimento, o que numa visão mais ampla impacta o crescimento da economia.

Por conseguinte, um menor volume de recursos em circulação no sistema financeiro reduz a eficiência do mesmo, quanto maior forem as desigualdades sociais, pois os mais favorecidos tender a executar projetos de investimento sem acessar o sistema financeiro, o que também vai implicar em maiores custos cobrados pelos bancos, dada a execução de um menor número de operações financeiras pelas instituições.

Silveira, Alcântara e Alcântara (2015) demonstram que a desigualdade afeta a própria eficiência do sistema financeiro, tendo em vista as restrições ao investimento e ao crédito, apresentando um modelo econométrico que busque um nível de distribuição de renda mediana, na qual a eficiência do sistema financeiro e o crescimento da economia são, conjuntamente, os maiores possíveis.

1.2 Conceitos

Para melhor contextualização do assunto, abordam-se alguns conceitos iniciais sobre o microcrédito produtivo orientado, um campo novo e em acelerado desenvolvimento, no qual se combinam mecanismos de mercado e apoio estratégico do Estado, com o objetivo de estruturar serviços financeiros sustentáveis para os empreendedores de baixa renda, sejam formais ou informais. Como pode ser verificado, esse campo novo teve como evento inicial a criação em Bangladesh da primeira experiência estruturada de prestação de serviços financeiros à população pobre: o Banco Grameen, fundado em 1976 pelo economista e professor Yunus.

A palavra crédito, oriunda do latim “credere” (crer, acreditar, confiar), possui o significado de confiança, boa reputação. No mercado financeiro é igual ao empréstimo, valor disponibilizado a terceiro sob determinadas condições para devolução posterior com juros. Está embutido no conceito de confiança que esse valor será devolvido no prazo estabelecido entre as partes. O prefixo grego micro quer dizer pequeno, e quando somado à palavra crédito possui o significado de crédito de pequeno valor. Todavia, o conceito de microcrédito não se esgota na noção do pequeno valor, mas considera ainda sua finalidade, o público a quem ele é concedido e a metodologia específica para divulgação, concessão, acompanhamento e renovação (PARENTE, 2003).

Segundo Barone et al. (2002):

Microcrédito é a concessão de empréstimos de baixos valores a pequenos empreendedores informais e microempresas, que não possuem acesso ao sistema financeiro convencional, sobretudo por não possuírem condições de oferecer garantias reais. É um empréstimo destinado à produção (investimento e capital de giro), sendo realizado com utilização de metodologia específica (BARONE et al., 2002, p.11).

O conceito de microcrédito traz uma ideia arraigada de empréstimo destinado ao fomento de pequenos negócios, para classes menos favorecidas socialmente, visando ascensão das atividades e o desenvolvimento econômico-social como um todo. De acordo com Soares e Sobrinho (2008), o microcrédito é conceituado como:

O serviço de crédito disponibilizado exclusivamente para pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se dos demais

tipos de empréstimos pela metodologia de concessão utilizada, bastante diferente daquela adotada para operações de empréstimos convencionais (SOARES e SOBRINHO, 2008, p.24).

Resumidamente, trata-se de um crédito com destinação produtiva, de forma orientada e predominantemente sem a exigência de garantias reais.

O crédito é produtivo porque é destinado ao financiamento de pequenos empreendimentos, formalizados ou não, proibindo-se a utilização em bens de consumo, que não estejam aplicados no negócio. Portanto, está totalmente distinto do crédito ao consumidor, que não faz parte do Microcrédito Produtivo Orientado (MPO), cuja concessão é realizada de forma assistida.

A operacionalização do microcrédito é realizada, obrigatoriamente, com a visita de um agente de crédito ao local do empreendimento. Nessa visita são colhidas informações gerais sobre o empreendimento e sobre os responsáveis pelo empreendimento, as quais são compiladas num relatório comumente denominado como “Levantamento socioeconômico”, permitindo uma análise customizada, de acordo com as características, tamanho e necessidade do empreendimento visitado.

O agente de crédito é um profissional vinculado à instituição concessora, que efetua o levantamento dos aspectos gerenciais e financeiros do empreendimento e do empreendedor, para proporcionar a análise de viabilidade da concessão do microcrédito, orientando o empreendedor quanto à aplicação dos recursos e acompanhando a sua correta utilização.

Uma das características mais notórias da metodologia do microcrédito talvez seja a especificidade da atuação dos agentes de crédito, tendo em vista que as instituições concessionárias ficam presentes nas ruas e comunidades através dos mesmos, pelo trabalho de divulgação e atendimento dos proponentes, não somente nas sedes das instituições, mas no local de trabalho dos empreendedores. Para se ter uma ideia da sua importância, basta dizer que os dados demonstram que o volume de agentes de crédito é mais importante para explicar o número de clientes do que a própria taxa de juros empregada (CAIXA, 2002).

O agente de crédito é a peça chave no relacionamento com o cliente, sendo responsável pelo cumprimento da maioria das etapas da metodologia, desde o contato inicial até a liquidação e renovação do crédito, atuando diretamente nas comunidades assistidas,

derrubando barreiras que impedem que esses clientes cheguem ao sistema financeiro (PARENTE, 2002).

Ainda segundo essa metodologia, Parente (2002, p. 16) reza que:

O conceito de microcrédito não se esgota na noção de valor. Ele carrega um conjunto de atributos relativos à forma como o crédito é concedido e restituído, à finalidade do empréstimo e ao público apto a figurar como tomador [...] a camada de população de mais baixa renda, em geral excluída do sistema financeiro convencional, em especial os microempreendedores do setor informal da economia (PARENTE, 2002, p.16).

De acordo com a Lei 11.110, de 25 de abril de 2005, O Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) é um crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas, empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, com renda bruta anual de até R\$ 120 mil, financiando investimentos em ativos fixos e/ou capital de giro, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica.

Para tanto, as premissas abaixo devem ser atendidas:

- O atendimento ao tomador final dos recursos deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento;
- O contato com o tomador final dos recursos deve ser mantido durante o período do contrato, para acompanhamento e orientação, visando o melhor aproveitamento e aplicação dos recursos, bem como o crescimento e sustentabilidade da atividade econômica;
- O valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com este.
- Atendimento realizado por um profissional técnico capacitado que efetua levantamento dos aspectos gerenciais e financeiros do empreendimento e do empreendedor, para proporcionar a análise de viabilidade da concessão do microcrédito, orientar o empreendedor quanto à aplicação dos recursos e acompanhar a sua correta aplicação (BRASIL, 2005).

A lei em epígrafe regulamenta a realização de levantamento socioeconômico e acompanhamento do negócio, por profissionais capacitados, no que concerne ao planejamento, administração e necessidade de capital, com vistas ao desenvolvimento do

negócio. Enquanto o contrato de empréstimo estiver na fase de amortização, serão realizadas visitas de orientação e acompanhamento, buscando o crescimento sustentável do empreendimento.

De acordo com Ribeiro (2009), o microcrédito pode ser visto como um dos principais meios para o desenvolvimento social, haja vista que o acesso ao crédito proporciona uma relativa igualdade de oportunidades ao indivíduo, contribuindo para a melhora nas suas condições de vida e trabalho.

Ainda segundo Ribeiro, o Estado deve assegurar uma sociedade livre, justa e solidária, devendo investir em instrumentos que se desdobrem e garantam aos indivíduos uma existência em condições igualitárias de desenvolvimento e justiça social. Em sua obra, o autor defende a importância do microcrédito como instrumento de combate à pobreza e de desenvolvimento social, em aderência aos pressupostos idealizados por Yunus, que foi pioneiro com o modelo de concessão de microcrédito iniciado em Bangladesh.

É preciso distinguir o microcrédito produtivo de outras modalidades de crédito destinados ao consumo, pois o primeiro visa à geração de emprego e renda, possuindo finalidade específica para aplicação em empreendimentos formais e informais de negócios.

No Brasil, particularmente, a implantação do microcrédito não foi diferente. Embora o seu sistema financeiro seja um dos mais sofisticados da América Latina, o microcrédito foi replicado com a mesma metodologia e com as mesmas características peculiares à ideia original. Uma das poucas diferenças do modelo sensivelmente mais social, proposto por Yunus (1999) se encontra no público-alvo, com atuação predominantemente no chamado modelo empresarial, no qual o foco são pequenos empreendedores formais e informais já estabelecidos.

A adoção de programas específicos de microcrédito em determinadas regiões brasileiras logrou êxito nas aplicações e retornos dos créditos, independentemente das características do empreendimento, atacando significativamente o problema da falta de crédito produtivo para pequenos empreendedores nas áreas urbanas mais pobres do Brasil. Mesmo com o crescimento precoce das concessões de microcrédito produtivo orientado nos últimos anos, o desenvolvimento desta cultura de crédito no Brasil está bastante atrás do que deveria ser de fato (NERI e MEDRADO, 2010).

Como pode ser verificado em outros estudos, as fontes de recursos para os programas de microcrédito no Brasil são formadas principalmente pela aplicação obrigatória dos depósitos à vista e por fundos específicos. Porém, nota-se que grande parte desses recursos não chegam aos tomadores finais.

Segundo Fortuna (2001), a aplicação obrigatória dos depósitos à vista faz parte dos depósitos compulsórios, que são valores percentuais pré-determinados que os bancos recolhem compulsoriamente no Banco Central, oriundos de suas captações no mercado financeiro. Para exemplificar, seria como se 20% do valor depositado numa determinada conta corrente por uma pessoa física fosse compulsoriamente recolhido no Banco Central que retém os valores como instrumento de política monetária e controle inflacionário.

1.3 Importância e origem do microcrédito

Em consonância com as diretrizes emanadas pelo atual Governo Federal, por meio do Plano Brasil Sem Miséria, em seu eixo social de inclusão produtiva, foi criado em julho de 2011 o Programa Nacional de Microcrédito Crescer, no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), uma das estratégias para estimular a inclusão produtiva da população extremamente pobre. Por conseguinte, demonstrou-se a necessidade de que instituições oficiais de crédito atuassem firmemente na concessão de programas de microcrédito, viabilizando o desenvolvimento local e a inclusão produtiva de comunidades desassistidas, por meio da concessão de crédito aos empreendedores formais e informais.

Algumas instituições financeiras, através de seus estudos mercadológicos e estratégicos, incluíram esse tipo de crédito em seus blocos temáticos de pesquisa, considerando ainda que o assunto foi relativamente pouco estudado no Brasil, nos últimos anos, apesar da vasta literatura internacional sobre as microfinanças.

O microcrédito possui relevância social, considerando tratar-se de produto bancário que oportuniza a inclusão social, sendo destinado a pequenos empreendimentos que, muitas vezes, não conseguem crédito no sistema financeiro tradicional para ampliarem seus negócios, tendo nesse empréstimo uma alternativa simples e com juros subsidiados para utilização.

Existe ainda a importância econômica, pois a concessão desses financiamentos pode contribuir para geração de emprego e renda, por meio de maior dinamização do empreendimento atendido.

Um estudo de Singer (2000) demonstra as circunstâncias pelas quais determinadas políticas econômicas restritivas, utilizadas para contenção da inflação, resultam na redução da atividade produtiva e no nível de emprego, e conseqüentemente na redução de salários, aumento de desemprego e, por conseguinte, na redução do consumo.

Com base nesse movimento, verifica-se uma parcela de trabalhadores que se obriga a procurar uma atividade alternativa, também se deslocando para o setor de serviços, buscando qualquer oportunidade que vislumbre seu sustento.

De acordo com Singer (2000):

As políticas fiscais e monetárias têm em vista impedir que a economia se “aqueça” em demasia, o que na prática implica manter uma generosa margem de sobreoferta de força de trabalho. Neste sentido, o desemprego não é um “mal”, mas um efeito funcional de políticas de estabilização exitosas. Quando a demanda por mercadorias, seja para consumo ou para inversão, é contida, a fim de que os preços não subam, é óbvio que as empresas vendem menos, portanto produzem menos e conseqüentemente empregam menos. A concorrência intensificada entre as empresas obriga-as a reduzir custos e, portanto, a aumentar ao máximo a produtividade de trabalho. Os desempregados, que outrora eram denominados de exército industrial de reserva, desempenham o mesmo papel que as mercadorias que sobram nas prateleiras: eles evitam que os salários subam. É melhor falar em exército industrial de reserva do que em “desempregados”, em primeiro lugar para que fique claro o importante papel estabilizador que desempenham. Depois, porque o exército de reserva (hoje mais terciário que industrial) não se compõe apenas dos que são vítimas do desemprego aberto, ou seja, dos que estão ativamente procurando e solicitando emprego, que representa uma proporção limitada da população economicamente ativa. [...] Mas, ao lado dos desempregados ativos, há outro componente do exército de reserva. São os “pobres”, os socialmente excluídos, que se sustentam por meio de ocupações precárias (SINGER, 2000, p. 13-14).

A grande parte dos trabalhadores excluídos vive, trabalha e compra na informalidade, tendo em vista que sua condição econômica os priva de qualquer possibilidade, e a quantidade

de postos de trabalho formalizados são insuficientes em relação ao exército de pessoas que precisam trabalhar.

Reconhecido mundialmente como instrumento de apoio ao combate à pobreza, o microcrédito possui hoje várias instituições em todo o globo concedendo financiamentos àqueles que outrora não sonhavam sequer entrar em uma instituição financeira.

Os primeiros relatos sobre a origem do crédito em seu conceito mais amplo são originários da Grécia antiga, que preconizou as técnicas bancárias aplicadas pela comunidade do Mediterrâneo.

A Constituição de Sólon disciplinava o empréstimo com pagamento de juros, ao mesmo tempo, baniu empréstimos com garantia pessoal da vida do contraente, inferindo-se que esses empréstimos já fossem comuns há tempos (RIBEIRO, 2009).

Na cidade de Roma, na Itália, o empréstimo era concedido por banqueiros intitulados “banqueiros argenti” (VENTURA, 2008, p. 13). Os romanos instituíram um sistema de empréstimo bastante parecido com o existente e o executaram de diversas e modernas maneiras. Eles criaram, ainda, a prática de utilizar o crédito para suprir a necessidade de capitais. De acordo com Ventura (2008, p. 14) “foi Roma que estabeleceu a base de crédito mediante suas leis que, através da legislação de Justiniano, até os nossos dias, fundamentavam os institutos de crédito”.

Para Rizzardo (2008), crédito é toda operação monetária pela qual ocorre uma prestação presente, tendo como contrapartida o acordo de uma prestação futura, em período pré-determinado entre o ofertante e o tomador dos recursos. Ainda de acordo com Rizzardo:

Marca o crédito, por conseguinte, a existência de um intervalo de tempo entre uma prestação e uma contraprestação correspondente. É indispensável a confiança da parte que fornece o crédito na solvência do devedor (RIZZARDO, 2008, p. 21).

O crédito, como a troca de um capital em determinado momento, por outro, em momento futuro, acrescido pelo “prêmio” por essa concessão (juros), não é difícil de ser imaginado desde os primórdios da humanidade, bem como a existência de outras operações, configurada pela troca por mercadorias ou operações de valores pequenos.

Na visão de Prahalad (2005), responsável pela popularização no mundo corporativo da teoria da base da pirâmide, o microcrédito além de instrumento de combate à pobreza, pode ser um instrumento eficaz de desenvolvimento econômico e social, por meio da inclusão produtiva de indivíduos pertencentes à base da pirâmide social. A consideração da base da pirâmide socioeconômica como um mercado potencial para exploração é válida, ao passo que chama atenção dos mecanismos econômicos para esse nicho e o transforma numa importante ferramenta de desenvolvimento social. Prahalad demonstra o grande potencial não explorado, existente nas partes mais baixas da sociedade, evidenciando especificidades que devem ser consideradas pelas empresas que queiram prospectá-las.

Prahalad (2005) afirma que:

A distribuição da riqueza e a capacidade de geração de renda podem ser entendidas sob a forma de uma pirâmide econômica. No topo da pirâmide estão os ricos, com numerosas oportunidades de gerar altos níveis de renda. Mais de quatro bilhões de pessoas vivem na base da pirâmide, com menos de US\$2 por dia [...] Os pobres são um “mercado latente” para bens e serviços. O engajamento ativo de empresas privadas na base da pirâmide é um elemento crucial na criação do capitalismo inclusivo, e o interesse de setor privado por esse mercado aumentará a participação dos pobres como consumidores, criando escolhas para eles. [...] Se as grandes empresas se aproximarem desse mercado tendo em mente os interesses dos consumidores da base da pirâmide, isso automaticamente se traduzirá em crescimento e lucros significativos para elas (PRAHALAD, 2005, p. 18-19).

A camada social referenciada por Prahalad constitui-se em um dos maiores mercados quantitativos globais, contudo, pouco explorada, considerando as especificidades e pré-conceitos lançadas sobre esse nicho populacional, com potencial tradicionalmente subestimado.

Ainda de acordo com Prahalad (2005):

Se pararmos de pensar nos pobres como vítimas ou como um fardo e começarmos a reconhecê-los como empreendedores incansáveis e criativos e consumidores conscientes de valor, um mundo totalmente novo de oportunidades se abrirá (PRAHALAD, 2005, p. 15).

Permitir o acesso dos menos favorecidos a programas de financiamentos com juros subsidiados em nada os prejudica. O paradigma que a riqueza é gerada somente nos setores mais expressivos da sociedade precisa ser quebrado para que haja uma socialização e melhor distribuição dessas riquezas. Esse paradigma de colonialismo só contribui para reforçar a dependência dos mais pobres e ampliar o abismo que impede a melhoria das condições de vida dos menos favorecidos.

Com uma visão mais social sobre investimentos e garantias, Yunus(1999) tornou-se mundialmente conhecido como o “banqueiro dos pobres”, ao estruturar essa modalidade de crédito. O fundador do Banco Grameen consolidou o conceito de microcrédito, fornecendo empréstimos de pequenos valores aos empreendedores mais carentes, visando contribuir com a geração de emprego e renda em comunidades totalmente desassistidas, idealizando o desenvolvimento do empreendedorismo contrário ao assistencialismo.

Os primeiros relatos das experiências com microcrédito são oriundos de Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo. Em 1976, o professor de economia Muhammad Yunus verificou que ao redor da Universidade onde trabalhava, existia uma infinidade de pessoas pobres que não possuíam acesso ao crédito tradicional para fomentar suas humildes atividades produtivas, vivendo sempre na dependência de agiotas. Com recursos próprios e ajuda de alunos, o Professor Yunus começou um trabalho de concessão de pequenos empréstimos para esses pobres empreendedores, emprestando 27 dólares por pessoa para um grupo de 42 pessoas (RIBEIRO, 2009).

Ao provar que os pobres são merecedores de crédito e confiança, Yunus foi pioneiro com o modelo de concessão de microcrédito, angariando financiamentos e doações junto a bancos internacionais, criando em 1978 o Banco Grameen, em Bangladesh. A ação do Grameen, hoje como instituição financeira conceituada mundialmente, vem contribuindo para que milhares de pessoas pobres de Bangladesh aumentem a produtividade de seus negócios e consigam melhorar sua qualidade de vida. As teses de Yunus foram comprovadas, nas quais famílias ou pessoas carentes possuem condições de gerar renda suficiente para o seu auto-emprego a partir do acesso ao crédito, cujos valores não ultrapassaram a faixa de algumas dezenas de dólares (PINHO, 2004).

Desde 1976 esse modelo de concessão de crédito vem se expandindo para diversos países, sendo que na América Latina, uma das experiências mais tradicionais ocorreu na Bolívia, com o Banco Solidarietà S.A (Banco Sol). Na Bolívia o microcrédito foi introduzido com uma abordagem fundamentalmente social, passando com o passar do tempo a possuir um enfoque mais baseado no modelo empresarial (PARENTE, 2003).

Outra experiência marcante na América Latina ocorreu com a Corposol, da Colômbia, oriunda da *Cooperación Accion por Bogotá*. Em 1988, por iniciativa de empresários locais, foi criada a Corposol, entidade civil sem fins lucrativos, especializada no atendimento a microempreendedores. A entidade possui outra sociedade que atua com prestação de serviços, baseando-se em microfinanças, a exemplo: treinamento gerencial e capacitações para atividades de trabalho (CORPOSOL); crédito para melhoria ou ampliação da casa própria, para clientes de outros programas do grupo (CONSTRUSOL), dentre outros (RIBEIRO, 2009).

1.4A ótica social de Yunus: o banqueiro dos pobres

As experiências de microcrédito em Bangladesh, um dos países mais desfavorecidos da Ásia, tiveram início em 1976, com Muhammad Yunus, professor da Escola de Economia da Universidade de Chittagong e criador do Banco Grameen. O economista estudou a exclusão social dos mais pobres ao sistema de crédito tradicional, além do efeito estrangulador que os agiotas preconizavam nas aldeias, perpetuando a situação de pobreza.

No ano de 1974, depois de uma onda de escassez de alimentos em Bangladesh, Yunus esteve em aldeias próximas do campus aonde trabalhava e verificou que os habitantes eram reféns de agiotas. Querendo mudar a situação, ele sentiu a necessidade de sair dos simples ensinamentos de economia e intervir em situações precárias de vida e trabalho, como as vivenciadas. Foi então que teve início numa aldeia de Jobra, em 1976, um sistema de pequenos empréstimos que viria a constituir, posteriormente, o Grameen Bank, ou “Banco da Aldeia”. O banco não deveria possuir caráter comercial, em sentido estrito, mas deveria conceder microcrédito aos microempreendedores excluídos (PINHO, 2004).

Tudo teve início com a criação do Banco Grameen, visando o atendimento dos vulneráveis da sociedade, que, a rigor, não possuíam nenhuma garantia de retorno para os empréstimos e, conseqüentemente, eram excluídos financeiramente.

Yunus pretendia demonstrar que o microcrédito pode configurar-se numa ferramenta efetiva de redução da pobreza, sem, contudo, impactar em altos riscos para o credor, e ao mesmo tempo beneficiar os atendidos.

Foi então que Yunus formulou uma sistemática de pequenos créditos com aval solidário, não havendo garantias reais, voltado essencialmente para os mais pobres. Além disso, o modelo focava o empréstimo para mulheres, com base na ideia de que isso poderia refletir em melhores condições de vida para o respectivo grupo familiar (YUNUS e JOLIS, 2000, p. 117).

Yunus escolheu os comerciantes mais pobres da Aldeia e concedeu pequenos empréstimos, nos quais uns deveriam ser avalistas dos outros. Foram emprestados 27 dólares em média para um grupo de 42 pessoas, sem nenhuma garantia adicional. Com a propagação dessa experiência, surgiu em 1983 o Banco Grameen, instituição financeira sob a forma de sociedade anônima, da qual Yunus não possui nenhuma participação acionária. O grupo acionário do banco é constituído pelos próprios tomadores do microcrédito, traduzindo um negócio que não significa apenas a transferência de recursos entre pessoas, mas a transferência de confiança (PINHO, 2004).

A sistemática do Grameen utiliza pagamentos semanais, em pequenas prestações, com garantia de aval por um grupo de cinco proponentes de parecido perfil socioeconômico, intitulado aval solidário. As concessões são realizadas depois que os proponentes passam por um treinamento sobre o modelo, na seguinte seqüência: primeiro são efetivadas operações a dois participantes do grupo; após 45 dias e tendo ocorridos os primeiros pagamentos semanais com regularidade, as concessões são formalizadas para dois outros integrantes. Após o mesmo prazo e condições (pagamentos semanais realizados regularmente), o empréstimo é realizado ao integrante remanescente. Além disto, cinco por cento dos recursos do empréstimo são destacados para um fundo mútuo do grupo (YUNUS e JOLIS, 2000, p. 136-139).

Caso não ocorra o pagamento de alguma parcela semanal por algum dos integrantes do grupo, todos os demais participantes do mesmo ficam impedidos de acessar um novo crédito.

Neste ínterim e, como as prestações são pequenas, é comum que os demais integrantes do grupo se solidarizem em nome do tomador com dificuldade, impedindo a inadimplência e penalização do grupo.

Para Yunus, a pobreza significa mais do que uma condição econômica desfavorável, representando uma condição psicológica inferiorizante, sustentada pela autodepreciação. Segundo o autor, a saída estaria na recuperação da autoestima, a qual se desenvolve quando o tomador se sente digno de confiança. Neste sentido, o banco acredita que a pessoa vai devolver o empréstimo, na medida em que o fiador, que pode ser um vizinho, também o faz (PINHO, 2004).

O enfoque por camadas sociais dos programas de microcrédito é uma condição essencial para que sejam atingidos os efeitos sociais almejados. Yunus e Jolis (2000), evidenciam que as operações do Banco Grameen são realizadas exclusivamente para grupos formados por pessoas de baixa renda:

Misturar pobres com não pobres é precipitar o fracasso. São tantos os critérios que estabelecemos, que é muito difícil a entrada de alguém que não seja pobre (YUNUS e JOLIS, 2000, p. 176).

O modelo de microcrédito defendido por Yunus possui vertentes predominantes ao desenvolvimento social, ante ao sistema difundido atualmente, baseado no desenvolvimento econômico. O sistema demonstra uma concepção liberal social de desenvolvimento econômico:

O Grameen é essencialmente voltado para o desenvolvimento econômico em escala individual, e quem fala em desenvolvimento fala em mudança. Quando um indivíduo consegue reverter sua situação financeira tudo se transforma, e então se produz uma mudança radical em sua vida. A melhoria do nível de vida é um processo intrínseco de mudança (YUNUS e JOLIS, 2000, p. 190).

Para Yunus e Jolis (2000), o microcrédito favorece não apenas o combate à pobreza, mas induz a emancipação política, contrariamente ao ideário do paternalismo e dos programas sociais que acabam perpetuando o cidadão na condição de dependência. Assim, o microcrédito proporciona a união do capital monetário e humano, objetivando a ascensão das condições de vida.

Yunus não é a favor do paternalismo, sendo que o Grameen cobra juros nas operações, contudo muito abaixo das taxas de mercado, não perdoando dívidas, sob nenhuma prerrogativa, oferecendo apenas renegociações. Para ele, a integração dos tomadores com o Grameen vai além de uma relação de crédito, envolvendo aspectos morais.

Todavia, o economista de Bangladesh reconhece que o microcrédito, de forma isolada, não pode permitir um regime continuado de ascensão das classes menos favorecidas, sobretudo no que concerne à educação, saúde e previdência pública:

Garantir a sobrevivência com microcrédito não oferece dificuldade, mas para as etapas seguintes é indispensável instalar um sistema de saúde eficaz, educação, plano de pensão, e bons meios de comunicação e informação sobre o mercado. Na ausência desse sistema de ajuda, os progressos realizados pelos financiados correm o risco de atolar ou retroceder. O microcrédito não pode, por si só, resolver todos os problemas da sociedade (YUNUS e JOLIS, 2000, p. 276 e 297).

Neste sentido, Yunus reconhece que o microcrédito é mais uma política pública que precisa estar associada a outras, para oportunizar a ascensão social e econômica das camadas menos favorecidas da população empreendedora.

1.5 Microcrédito no Brasil

As experiências dos programas brasileiros de microcrédito, bem como de outros países da América Latina, destoam do legado de outros países do globo. No Brasil, os programas baseiam-se principalmente por iniciativas públicas, com adoção de programas e políticas governamentais.

Por conseguinte, verifica-se a execução de forma regionalizada de vários programas de microcrédito, com subsídios e execução regional, como é o caso do programa São Paulo Confia, do governo de São Paulo, do Goiás Fomento, da Agência de Fomento de Goiás (vinculada ao Governo do Estado de Goiás), e assim sucessivamente.

Essa predominância política, aliada à necessidade de crédito para atender o mercado crescente no Brasil, e, considerando as particularidades do setor e as especificidades das concessões de microcrédito, resultaram na premência, em nível governamental, de enviar à

Câmara de Deputados e, por conseguinte ao Congresso Nacional, uma nova disposição legal, que através de Medida Provisória, resultou na promulgação da Lei 11.110/2005, a qual regulamentou a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO).

O Brasil foi um dos primeiros países na América Latina a experimentar o microcrédito para o setor informal urbano. Em 1983, em Recife e Salvador, por iniciativa e com assistência técnica da organização não governamental Accion Internacional, e ainda com a participação de entidades empresariais e bancos locais, foi criada a União Nordestina de Assistência às Pequenas Organizações, conhecida como Programa Uno.

A contribuição mais relevante no modelo de microcrédito brasileiro é oriunda do Banco do Nordeste, que em 1997 criou o Programa Crediamigo, com o objetivo de chegar aos microempreendedores formais ou ainda não formalizados, com crédito e acompanhamento. Tal iniciativa já recebeu diversas premiações nacionais e internacionais e, mais recentemente, serviram como modelo para o Programa Nacional de Microcrédito Crescer (RIBEIRO, 2009).

As instituições de microcrédito brasileiras, seguindo o mesmo ideal que, de diversas formas, possuía interseção com as crenças difundidas por Yunus, acreditaram na possibilidade de financiar pequenas quantias com o devido assessoramento técnico e financeiro. Neste sentido diversos atores têm travado disputas por oportunidades de negócios, aliando relevantes reflexos sociais e negócios sustentáveis. Por meio do Programa Nacional de Microcrédito (CRESCER) do Governo Federal, a Caixa Econômica Federal (CAIXA), o Banco do Brasil (BB), o Banco do Nordeste e o Banco da Amazônia, instituições oficiais de crédito, têm viabilizado a ampliação da concessão do Microcrédito Produtivo Orientado a empreendedores formais e informais com faturamento real anual de até R\$ 120.000,00, para aplicação exclusiva em seus negócios, seja como capital de giro ou investimentos em ativos fixos.

De acordo com Fortuna (2001), capital de giro são recursos para atender às necessidades do ciclo operacional do empreendimento, como por exemplo, aquisição de matérias primas e insumos para produção de bens. Já os investimentos em ativos fixos correspondem às aquisições de máquinas, equipamentos ou melhorias no empreendimento,

sempre voltadas para a geração de trabalho e renda e nunca para o consumo puro e simplesmente.

A concessão de empréstimos a pequenos empreendedores, impossibilitados de constituírem garantias reais, tem sido oportunizada pelo microcrédito de duas formas. A primeira consiste no aval solidário (ou fiança solidária), que se trata da junção de três a cinco proponentes com negócios do mesmo porte e necessidades de capital, as quais confiam e avalizam umas as outras, formando um grupo solidário, assumindo responsabilidades em conjunto (Barone, et al., 2002).

O processo de formação dos grupos solidários é “auto-seletivo”. Os integrantes do grupo procuram se unir a membros que julguem como idôneos, pois em caso de inadimplemento de algum integrante, os demais devem honrar o compromisso ora assumindo, remetendo a uma rede de apoio solidário e vigilância constante.

Outra opção para aqueles que não possuem interesse em constituir e se responsabilizar por um grupo de pessoas, é a apresentação de um avalista individual (terceiro/fiador), que honra os compromissos do avalizado, de acordo com os parâmetros solicitados pelas instituições concessoras.

O fato dos atendidos pelo microcrédito serem pessoas empreendedoras, possuindo uma atividade econômica de pequena escala, porém viável financeiramente, e a deferência por parte dos tomadores da importância que o acesso a uma linha de crédito perene representa para seus negócios, conformam as garantias principais das instituições concessoras. Junta-se a esses fatores a orientação realizada pelo agente de crédito ao tomador, fundamental para a verificação da necessidade de empréstimo e para que a operação financeira tenha sucesso (Barone, et al., 2002).

1.6 Microfinanças e Economia Solidária

Microfinanças é o conjunto de serviços financeiros sustentáveis e compatíveis com as demandas da população de baixa renda, comumente excluída do sistema bancário convencional. Angariando esse objetivo, são formatados processos, produtos e modelos de gestão diferenciados (PINHO, 2004).

Segundo Barone e Zouain (2007), as microfinanças constituem-se como um campo da economia que integram mecanismos de mercado, políticas públicas e iniciativas comunitárias, objetivando a estruturação de serviços financeiros sustentáveis aos clientes das camadas mais pobres, pessoas físicas ou jurídicas, formais ou informais.

Ainda de acordo com Barone (2007):

É importante ressaltar que os produtos criados pelo setor de microfinanças não são apenas cópias dos oferecidos pelo sistema financeiro tradicional (bancos comerciais e financeiras); fazem parte de uma filosofia onde o crédito é visto como um direito, pois o acesso a ele leva ao desenvolvimento do indivíduo e de sua unidade produtiva (BARONE e ZOUAIN, 2007, p. 372).

Dentre os produtos das microfinanças, o microcrédito pode ser considerado como um dos principais, podendo cumprir papel fundamental na geração de emprego e renda. Ressalva-se que sua eficácia só é garantida se a ideia de paternalismo não estiver arraigada em sua concessão, e com o âmago de uma perspectiva de integração de pequenos empreendimentos no processo de desenvolvimento, sob uma visão não-excludente, baseada numa execução com metodologia diferenciada do crédito convencional.

Entre as várias organizações financeiras autorizadas a trabalhar com microcrédito, destacam-se os bancos comerciais e de desenvolvimento, privados e públicos (com carteiras especializadas), as Organizações de Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), as cooperativas de crédito de pequeno porte, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM) e fundos institucionais.

O Estado não consegue suprir todas as demandas da sociedade, concernente à existência em condições dignas para todos os cidadãos. Inversamente, cada vez mais verificamos condições de imobilidade social, exclusão e agravamento de desigualdades.

Como forma de reação, a sociedade em geral começa a se mobilizar, identificando o surgimento de grupos, associações e iniciativas de atuação solidária, que buscam associar pessoas com ideais e objetivos consoantes, fortalecendo esse interesse comum. Como exemplos, pode-se lembrar das associações de produtores, cooperativas educacionais, de crédito, de trabalho, de consumo; organizações, etc.

De acordo com Singer (2000):

É possível organizar a produção em grande escala sem ser pelo molde do grande capital [...]. De uma forma geral, é possível e necessário encontrar formas de quebrar o isolamento da pequena e microempresa e oferecer a elas possibilidades de cooperação e intercâmbio que aumentem suas probabilidades de êxito. O nome genérico que damos a esta nova forma de organização é Economia Solidária. A ideia básica é assegurar a cada um mercado para seus produtos e uma variedade de economias externas, de financiamento a orientação técnica, legal, contábil etc. através da solidariedade entre os produtores autônomos de todos os tamanhos e tipos (SINGER, 2000, p. 131-132).

Em consonância ao conceituado, a Economia Solidária é o ramo de atividades e estabelecidos, formal ou informalmente, como forma de contraposição à exclusão socioeconômica, em diversas formas e personalidades jurídicas possíveis.

Corrêa (2001) argumenta sobre a necessidade de a Economia Solidária estar integrada com outras formas de mobilizações sociais que objetivem a melhoria das condições de vida da sociedade em geral, não podendo ser vista somente como um movimento econômico.

Ainda segundo Singer (2000) a Economia Solidária precisa ser reconhecida como mais um instrumento de luta dos movimentos sociais contra a exclusão social e o desemprego:

A construção da economia solidária é uma destas outras estratégias. Ela aproveita a mudança nas relações de produção provocada pelo grande capital, para lançar os alicerces de novas formas de organização da produção, à base de uma lógica oposta àquela que rege o mercado capitalista. Tudo leva a acreditar que a economia solidária permitirá, ao cabo de alguns anos, dar a muitos, que esperam em vão um novo emprego, a oportunidade de se reintegrar à produção por conta própria, individual ou coletivamente (SINGER, 2000, p.138).

O autor acredita que o cooperativismo proposto pela economia solidária possa contribuir para o desenvolvimento profissional de seus integrados, representando uma importante forma de integração no ambiente de concorrência.

1.7 Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)

Em 25 de abril de 2005, foi instituída a Lei Federal 11.110, que regulamenta o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO).

O programa tem por objetivos:

- i) Incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares, no horizonte de uma política de desenvolvimento que se caracterize pela compatibilidade entre expansão da economia e redução das desigualdades socioeconômicas;
- ii) Disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado;
- iii) Oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional destas para a prestação de serviços aos empreendedores populares.

1.7.1 Fontes de recursos para o PNMPO

A Lei Federal 11.110/2005, que institui o PNMPO, definiu as seguintes fontes de recursos para o programa:

- i) Parcela dos recursos dos depósitos à vista destinados ao microcrédito, que trata o Artigo 1 da Lei Federal 10.735 de 11 de setembro de 2003, sendo regulamentada pelo Conselho Monetário Nacional – CMN;
- ii) Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT, disciplinada pelo Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador – CODEFAT.

1.7.1.1 Aplicação obrigatória dos recursos dos depósitos à vista

A promulgação da Resolução 3422, de 30 de novembro de 2006, do Conselho Monetário Nacional, determinou que parte dos recursos dos depósitos à vista, captados pelas instituições financeiras, fossem aplicados obrigatoriamente em concessões de microcrédito. Isto significa que, todas as instituições financeiras captadoras desses depósitos, exceto às

cooperativas de crédito, devem, obrigatoriamente, aplicar o percentual de 2% dos saldos captados, em operações de microcrédito. Do contrário, o recurso fica retido compulsoriamente no Banco Central, não podendo ser utilizado como fonte de recursos para outras finalidades.

O artigo primeiro da resolução em referência, disciplina que:

Os bancos múltiplos com carteira comercial, os bancos comerciais e a Caixa Econômica Federal, devem manter aplicados em operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, valor correspondente a, no mínimo, 2% (dois por cento) dos saldos dos depósitos à vista captados pela instituição (BACEN, 2006).

Conforme ressaltado, caso a instituição não aplique o limite percentual mínimo de 2% do que captou em depósitos à vista, os valores correspondentes, ou a eventual diferença remanescente, ficará retida compulsoriamente no Banco Central. Ainda sobre a resolução 3422, o artigo sexto e seus incisos, trazem a seguinte redação:

Art. 6º Para a verificação do cumprimento da exigibilidade de aplicações em operações de microcrédito, efetuada mensalmente no dia 20 de cada mês ou no primeiro dia útil subsequente, quando o dia 20 for dia não útil, devem ser consideradas:

I - a exigibilidade de aplicações, que corresponde à média dos valores resultantes da aplicação dos percentuais mínimos exigidos sobre os saldos diários dos depósitos à vista nos doze meses anteriores ao mês imediatamente anterior ao mês em que estiver sendo realizada a verificação;

II - a média dos saldos diários das operações elegíveis nos doze meses imediatamente anteriores ao mês em que estiver sendo realizada a verificação.

Parágrafo único: O valor da deficiência de aplicações em relação ao exigível, se houver, deverá ser recolhido ao Banco Central do Brasil, na forma por ele estabelecida, em moeda corrente, permanecendo indisponível até a data de verificação do cumprimento da exigibilidade no mês seguinte.

Estão isentos dessas exigibilidades os depósitos captados por instituições financeiras públicas, estaduais ou federais, que sejam oriundos de entes federados, autarquias, sociedades de economia mista, entidades públicas municipais (parágrafo único, inciso II). Para exemplificar, pode-se afirmar que um depósito do Ministério do Turismo, captado pela Caixa Econômica Federal, não é computado no cálculo da exigibilidade.

A instituição financeira pode utilizar os recursos da aplicação obrigatória em seus próprios programas de microcrédito. Porém, se porventura a instituição não possuir em sua estrutura de portfólio um produto de microcrédito, ela possui a prerrogativa de transferir ou aplicar recurso em outra instituição que o faça, computando o valor em cumprimento de sua exigibilidade legal.

A situação é típica para instituições que geralmente atuem em nichos de mercado de alta renda, portanto, não é peculiar a uma classe que não exatamente configura seu público-alvo. Por conseguinte, essas transferências de recursos são efetivadas através de operações intituladas como Depósitos Interfinanceiros Vinculados a Operações de Microfinanças (DIM), no âmbito da Resolução 3.399/2006, do CMN, que regulamenta a captação de depósitos interfinanceiros e instruções normativas complementares.

Por fim, no que concerne à fiscalização dos DIM, é competência da instituição que recebe o depósito dos recursos provenientes, demonstrar o efetivo investimento dos valores captados, condicionado ao recolhimento dos recursos que não foram aplicados ao Banco Central, em caso de descumprimento (Resolução 3422/2006, CMN, Art. 6, parágrafo único).

1.7.1.2 Recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT)

A segunda fonte de recursos para o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado é oriunda do FAT e disciplinada pela Resolução 511/2006, do Ministério de Trabalho e Emprego (MTE).

No âmbito da citada resolução, o MTE regulamenta a disponibilização de recursos do FAT em depósitos nas instituições operadoras, conforme sua Programação Anual de Depósitos Especiais (PDE). A PDE é aprovada, anualmente, através de Resolução, pelo Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador – CODEFAT, contemplando os parâmetros de recursos disponíveis para aplicação no PNMPO, que poderão ser concedidos na forma de contratação direta ou mandato (BRASIL, 2014).

Como o próprio termo indica, contratação direta é quando a instituição operadora de microcrédito, devidamente habilitada no Ministério do Trabalho e Emprego, efetua a operação com o próprio interessado. Por exemplo, o microempreendedor é visitado diretamente por um agente de crédito do Banco do Nordeste e a contratação é efetuada.

Interessante ressaltar que, para operacionalizar diretamente concessões de microcrédito, as instituições interessadas devem possuir estrutura própria para execução das atividades, obrigando-se ao cadastramento e autorização prévia pelo MTE, que certifica que as respectivas operações de MPO serão efetivadas em consonância com as diretrizes emanadas pelo programa (Artigo 1 da Lei Federal n 11.110/2005).

Já no caso do mandato, pode-se fazer outra analogia com a denominação. De acordo com Ferreira (1986), mandato é a autorização ou procuração que alguém dá a outrem para, em seu nome, praticar certos atos. Em sentido estrito ao programa, no mandato a instituição financeira operadora, concede autorização à outra instituição que opere com microcrédito, a efetuar as concessões com seus recursos. Para exemplificação, a Caixa Econômica Federal, instituição financeira operadora de recursos, pode outorgar um mandato e poderes à prefeitura de determinado município, que constituiu um termo de cooperação para conceder operações de microcrédito com proponentes em nome da Caixa, repassadora dos recursos.

A resolução em epígrafe, do MTE, limita a taxa de juros cobrada do proponente ao teto de 4% ao mês, restringindo que a utilização dos recursos seja para investimento fixo ou capital de giro, com limite máximo de R\$ 10.000,00 por operação individual para empreendedores informais (pessoas físicas) ou formalizados (pessoas jurídicas).

Para operações cujos empreendimentos sejam constituídos de forma coletiva, o limite máximo de crédito é de R\$ 3.000,00 por sócio, respeitando o teto de 50% do faturamento bruto anual do negócio.

O prazo máximo da operação é de 24 meses, sendo permitida a concessão de até três meses de carência. O risco da operação corre totalmente por conta da instituição contratante, que possui a prerrogativa de substituir a exigência de garantia real por qualquer uma (ou mais) das alternativas abaixo:

- i) Aval individual ou na forma de grupo, com pelo menos três integrantes;

- ii) Alienação Fiduciária;
- iii) Outras garantias admitidas por instituições de microcrédito.

De maneira geral e a critério das instituições, as operações são contratadas sem garantias ou com garantia de aval individual ou em grupo. Para empréstimos destinados a investimento em ativos fixos, dependendo dos ativos, quando se tratam de máquinas e equipamentos de valor relevante, os mesmos ficam alienados até a quitação da operação.

2. O AVANÇO DAS CONCESSÕES DE MICROCRÉDITO NOS ÚLTIMOS ANOS

2.1 Instituições Concessoras

O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado está formatado através de um modelo no qual várias classes de instituições operadoras possam atuar de forma direta, junto aos empreendedores formais e informais, devendo as mesmas, estar habilitadas no MTE, para atuação com a respectiva metodologia de concessão.

Trata-se de um programa de política pública, organizado sob a forma de uma rede de instituições autônomas, que aderem à sistemática por deliberação espontânea, efetuando o citado cadastramento, através da assinatura de Termo de Compromisso com o MTE.

De acordo com o Decreto 6.607 de 21/10/2008, os recursos são destinados às pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, com renda bruta anual até R\$ 120 mil, sendo operados pelas instituições abaixo:

- a) Com recursos do FAT: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES (instituições financeiras oficiais que tratam a Lei 8.019, de 11 de abril de 1990);
- b) Com a parcela dos recursos de depósitos à vista: os bancos comerciais, os bancos múltiplos com carteira comercial, as cooperativas de crédito e a Caixa Econômica Federal. Todavia, as cooperativas de crédito não podem operar com recursos do PNMPO, conforme preconiza a Lei Federal 10.735/2003.

As concessões no âmbito do PNMPO são realizadas através de diferentes atores, a saber: Instituições Financeiras Operadoras de Recursos (IFO), Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado (IMPO) e os Agentes de Intermediação (AGI).

- i) **Instituições Financeiras Operadoras de Recursos (IFO):** são as instituições que possuem a prerrogativa de captar os recursos, podendo ao mesmo tempo aplicar os referidos recursos no microcrédito. Estão subdivididas em IFO operadoras de recursos do FAT e IFO operadoras dos recursos oriundos dos depósitos à vista.

Bancos comerciais são instituições financeiras públicas ou privadas, essas últimas, organizadas sob a forma de sociedade anônima, tendo como principal objetivo proporcionar suprimento de recursos necessários para financiar, a curto e médio prazos, o comércio, as empresas prestadoras de serviço, a indústria, as pessoas físicas e terceiros em geral, podem ainda captar depósitos à vista e a prazo (RIBEIRO, 2009).

Ainda segundo Ribeiro (2009), os bancos múltiplos com carteira comercial são instituições financeiras públicas ou privadas, as quais realizam operações passivas, ativas e acessórias, por intermédio de diversas carteiras, como: comercial, de investimento, crédito imobiliário, rural, financiamento, dentre outras. Essas operações são sujeitas às normas legais aplicadas às instituições correlatas às suas carteiras, sendo que carteiras de desenvolvimento somente podem ser operadas por bancos públicos.

ii) **Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado (IMPO):** são instituições cadastradas no Ministério do Trabalho e Emprego, que após a assinatura do respectivo Termo de Compromisso, estão aptas a conceder empréstimos com as diretrizes emanadas pelo PNMPO. São elas:

- Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM), de acordo com a Lei Federal 10194/2001;
- Cooperativas de crédito;
- Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP);
- Agências de Fomento (AF), em consonância ainda com a Medida Provisória 2192/2001.

Neste sentido, a Lei Federal 11.110/2005, traz as seguintes normatizações:

Art. 3 - O Conselho Monetário Nacional (CMN) e o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT), no âmbito de suas respectivas competências, disciplinarão:

I – as condições de repasse de recursos e de aquisição de operações de crédito das instituições de microcrédito produtivo orientado pelas instituições financeiras operadoras;

II – as condições de financiamento das instituições de microcrédito produtivo aos tomadores finais dos recursos, estabelecendo, inclusive, estratificação por renda bruta anual que priorize os segmentos de mais baixa renda dentre os beneficiários do PNMPO;

III – os requisitos para a habilitação das instituições de microcrédito produtivo orientado no PNMPO, dentre os quais deverão constar: a) cadastro e termo de compromisso assinado com o Ministério do Trabalho e Emprego; b) conter, dentre outros requisitos, definição da metodologia de microcrédito produtivo orientado a ser utilizada, da forma de acompanhamento dos financiamentos, com os respectivos instrumentos a serem utilizados, e dos índices de desempenho;

IV – os requisitos para a atuação dos bancos de desenvolvimento, das agências de fomento, dos bancos cooperativos e das centrais de cooperativas de crédito na intermediação de recursos entre as instituições financeiras e as instituições de microcrédito produtivo orientado (BRASIL, 2005).

Em face do exposto, para a execução direta de operações de microcrédito, as instituições interessadas devem possuir estrutura própria para o desenvolvimento da atividade, além de estarem obrigadas ao registro prévio no Ministério do Trabalho e Emprego, certificando a conformidade e aderência de sua metodologia de concessão às regras do PNMPO (Artigo 1 da Lei Federal 11.110/2005).

- iii) **Agentes de Intermediação (AGI):** são organizações habilitadas no Ministério do Trabalho e Emprego, aptas a atuarem na *intermediação* dos recursos entre as Instituições Financeiras Operadoras de Recursos (IFO) e as Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado (IMPO), como por exemplo: as agências de fomento, as cooperativas de crédito, os bancos de desenvolvimento e os bancos cooperativos.

Com base na clarificação ao leitor da estruturação dos integrantes do PNMPO, detalha-se a constituição das instituições que operam diretamente com o microcrédito, no âmbito das IMPO, a saber: agências de fomento, organizações da sociedade civil de interesse público, cooperativas de crédito e sociedades de crédito ao microempreendedor.

2.1.1 Agências de Fomento

As agências de fomento são organizações com estrutura de instituição financeira, aplicando-se a elas as mesmas regulamentações e limites parametrizados para instituições financeiras, conforme disposições da Federal 4595/1964 e legislações emanadas aos integrantes do Sistema Financeiro Nacional. Todavia, as agências de fomento não captam

recursos junto ao público, nem recorrem ao redesconto do Banco Central, além de outras exceções.

Conforme estabelece o artigo primeiro da Medida Provisória 2192/2001:

Art. 1 - A redução da presença do setor público estadual na atividade financeira bancária está incentivada pelos mecanismos estabelecidos nesta Medida Provisória, e por normas baixadas pelo Conselho Monetário Nacional, no âmbito de sua competência, preferencialmente mediante a privatização, extinção, ou transformação de instituições financeiras sob controle acionário de Unidade da Federação em instituições financeiras dedicadas ao financiamento de capital fixo e de giro associado a projetos no País, denominadas agências de fomento (BRASIL, 2001).

De acordo com a resolução 2828/2001 do Conselho Monetário Nacional, as agências de fomento dependem de autorização do Banco Central do Brasil para registro e funcionamento, devendo ainda estar sob o controle de um estado ou do distrito federal, objetivando o cumprimento das finalidades elencadas na Medida Provisória 2191/2001.

Em Goiás, pode-se citar como exemplo dessa instituição a Goiás Fomento – Agência de Fomento de Goiás S/A, criada pela Lei Estadual 13.533, de 15 de outubro de 1999, sob a forma de sociedade anônima de economia mista e de capital fechado, instituição financeira vinculada ao Estado de Goiás.

A agência atua ainda em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), nas capacitações aos empreendedores, proporcionando treinamentos dirigidos à modernização e gestão, objetivando a melhoria da administração dos negócios atendidos pelos financiamentos e o melhor aproveitamento dos recursos emprestados.

A instituição está presente em praticamente todo o estado, através de seus parceiros empresariais e de prefeituras, que firmam acordos de cooperação técnica, cedendo estruturas físicas, administrativas e operacionais, capilarizando a agência pelo território goiano, na busca pela intermediação das operações de financiamentos aos empreendedores.

Como desdobramento das agências de fomentos pelo estado, as mesmas são pulverizadas pelos municípios na forma de “Bancos do povo”, vinculados aos poderes públicos nas esferas municipais e estaduais. Mesmo contando com programas bem-

intencionados, o forte componente político acaba influenciando sua administração, podendo impactar na sustentabilidade da instituição, tanto sob a ótica financeira, pela aplicação de taxas de juros inferiores aos seus custos, quanto do ponto de vista institucional, considerando à descontinuidade de gestão ao final dos mandatos governamentais (PARENTE, 2002).

Neste sentido, existem deficiências de gestão operacional, financeira e dependência de fundos públicos para o seu crescimento. Embora algumas instituições empreguem profissionais que dominam satisfatoriamente as tecnologias microfinanceiras, esses não as utilizam baseadas nos pressupostos básicos de microfinanças, aplicando um viés mais assistencialista. Apresentam o diferencial de estar aderente com outros programas de apoio não financeiro ao segmento microempresarial, sobretudo concernente à política pública de emprego e de formação profissional. Existem ainda outros fatores positivos, como o perfeito conhecimento da matriz produtiva local e sua capacidade de atuação em regiões de difícil penetração (PARENTE, 2002).

2.1.2 Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP

As OSCIP são organizações classificadas como de utilidade pública, de acordo com a Lei Federal 91/1935, de 28 de agosto de 1935, que determina os respectivos princípios para o reconhecimento, as quais possuem a prerrogativa de atuação no PNMPO.

De acordo com Pietro (2002):

O conceito de OSCIP é muito semelhante ao da organização social [...]. Em ambos os casos, trata-se de entidade privada, sem fins lucrativos, que, uma vez preenchidos os requisitos legais, recebe uma qualificação pelo Poder Público: organização social, em um caso, e organização da sociedade civil de interesse público em outro. A ideia é a mesma que já inspirou anteriormente a outorga do título de utilidade pública. Uma vez qualificada pelo Poder Público, a entidade passa a receber algum tipo de auxílio por parte do Estado, dentro da atividade de fomento. Só que a organização da sociedade civil de interesse público, se comparada com a organização social, está mais bem estruturada e impõe requisitos mais rígidos para a obtenção da qualificação (PIETRO, 2002, p. 422).

Pelo exposto, podem angariar esse reconhecimento as empresas de direito privado que, sobretudo, não tenham o lucro como objetivo. A própria legislação disciplina em seu texto o que classifica como entidade sem fins lucrativos para o respectivo efeito.

Por isso, as OSCIP são proibidas de distribuírem quaisquer tipos de lucros ou bonificações entre seus associados, conselheiros, diretores, empregados ou sócios.

2.1.3 Cooperativas de Crédito

De acordo com a Lei Federal 5764/1971, de 16 de dezembro de 1971, cooperativas são grupos de pessoas, com organização e natureza jurídicas próprias, formadas para prestar serviços de interesse de seus associados.

Para Krueger (2003):

Cooperativa é uma sociedade de pessoas que possuem uma dupla qualidade: são as titulares e usuários dos serviços da sociedade (satisfazem suas necessidades e aspirações econômicas, sociais e culturais); possui gestão democrática (regime de autogestão); realiza distribuição equitativa entre riscos e benefícios aos seus associados (empresa de propriedade comum) (KRUEGER, 2003, p.28).

Por consequência da grande concorrência entre mercados, as pessoas que possuem interesses comuns se unem em grupos, formando cooperativas que possam contribuir com suas atividades. Neste cenário, o cooperativismo possui importante papel social, pela sua própria natureza, promovendo a aplicação de capital privado na assunção de responsabilidades em favor da comunidade na qual se desenvolve.

Nesta evolução, cooperativas de crédito são criadas como ferramentas de distribuição e geração de emprego e renda. A Lei Federal 4595/1964 reza em seu décimo sétimo artigo:

Art. 17 – Consideram-se instituições financeiras, para os efeitos da legislação em vigor, as pessoas jurídicas públicas ou privadas, que tenham como atividade principal ou acessória, a coleta, intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e a custódia de valor de propriedade de terceiros.

As cooperativas de crédito são denominadas como instituições financeiras, sob a forma de sociedade cooperativa, com objetivo de prestação de serviços aos associados, como concessão de crédito, que é o caso do microcrédito.

2.1.4 Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM)

Regulamentadas pela Lei Federal 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM) objetivam a prestação de serviços financeiros para pessoas jurídicas, denominadas como microempresas (ME), buscando o fortalecimento de empreendimentos de pequeno porte.

As SCM são constituídas como companhias fechadas, conforme preconizado pela Lei Federal 6.404/1976 e legislações seguintes, ou sob o ordenamento de sociedade de responsabilidade limitada, dividida em cotas, sendo proibida a participação societária do setor público.

2.2 A atuação dos bancos públicos e privados

Nesta subseção, aborda-se de maneira sucinta a forma de atuação dos bancos públicos e privados na concessão do microcrédito, começando pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social (BNDES).

2.2.1 Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social (BNDES)

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) constitui-se em uma das maiores fontes de recursos para as instituições concessionárias de microcrédito, excetuando-se os bancos públicos federais. O banco iniciou sua atuação nessa área em 1996, através do Programa de Crédito Produtivo Popular, prevendo recursos para as instituições que operam com o produto. No ano de 1997, a instituição assinou Acordo de Cooperação Técnica com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), auferindo recursos a fundo perdido, para execução de programas que visavam fortalecer o sistema de concessão de microcrédito.

Já em 2003, o referido Programa de Crédito Produtivo Popular deu lugar ao Programa de Microcrédito (PM), tendo como principal objetivo a diminuição dos juros ao empreendedor. A exigência de garantias reais e o limite para as taxas de juros a 26% ao ano, o que, segundo as instituições concessionárias, tornou inviável a cobertura dos custos das operações, levou à estagnação dos recursos disponibilizados. Em 2003, os desembolsos se

reduziram a zero, em 2004 foram de somente 800 mil reais, subindo para 2,3 milhões de reais em 2005 (FIOCCA, 2006).

No âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), foi criado em 2005 o Programa de Microcrédito do BNDES, visando incentivar a geração de trabalho e renda entre os empreendedores de baixa renda, a disponibilização de capital para o microcrédito produtivo orientado e o fornecimento de apoio técnico às instituições concessionárias.

De acordo com Rosas(2010), em 2010 o banco criou o Programa BNDES Microcrédito, trazendo simplificações de procedimentos e ampliação de recursos. O programa contemplou o aumento do valor mínimo de financiamento às instituições concessionárias de primeiro piso (cooperativas centrais, agências de fomento e bancos comerciais e cooperativas), o aumento do prazo de carência de 24 para 36 meses e a desburocratização dos procedimentos para obtenção dos recursos.

O BNDES direciona recursos que são operados através de cooperativas de crédito, OSCIPs, agências de fomento, bancos comerciais e de desenvolvimento. Essas instituições é que realizam as concessões aos empreendedores. De 2005 até o final de 2012, o BNDES desembolsou cerca de 350 milhões de reais para operações de microcrédito, sendo 142 milhões de reais somente em 2012 (ROCHA, 2013).

2.2.2 Banco do Nordeste do Brasil (BNB)

O Banco do Nordeste do Brasil constitui-se num banco múltiplo, sediado em Fortaleza (CE). A instituição começou a operar com microcrédito em 1997, através de cinco unidades. Apoiado pelo Banco Mundial e pela organização *Acción Internacional*, criou seu programa de microcrédito, o Crediamigo, em 1998, sendo a primeira instituição financeira pública com atuação no denominado primeiro piso, ou seja, com operações de microcrédito direto ao proponente (SOUZA, 2011).

O Banco do Nordeste do Brasil é a instituição financeira com o maior volume de operações de microcrédito no Brasil e na América do Sul, sendo que o Crediamigo é o maior programa de microcrédito da América do Sul. O Crediamigo está inserido no âmbito do

CRESCER, sendo uma das estratégias do Plano Brasil sem Miséria, visando estimular a inclusão produtiva da população extremamente pobre.

Com o passar dos anos, a ampliação da cobertura geográfica e da carteira de clientes do programa foi acelerada, superando a marca de 1,8 milhões de clientes ativos e uma carteira de 2,65 bilhões de reais. O Crediamigo é concedido em quase 500 pontos de atendimento do BNB, alcançando 1992 municípios da região Nordeste (BANCO DO NORDESTE DO BRASIL, 2014).

Além das fontes de recursos tradicionais (depósitos à vista e recursos do FAT), o Crediamigo utiliza financiamentos do Banco Mundial e da *Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft*, uma organização da Alemanha, além de contar com recursos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e do *Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)* (SOUZA, 2011).

O programa Crediamigo atua fortemente na concessão de microcrédito com garantia de aval individual ou em grupos solidários. Essa metodologia consolidou o Crediamigo como um dos maiores programas de microcrédito do globo, proporcionando acompanhamento e orientação aos empreendedores, para melhor aplicação dos recursos emprestados. Além disso, o banco que é o maior no mercado de microcrédito brasileiro, abre conta corrente para os atendidos, sem cobrança de taxa de abertura ou de manutenção da conta, como forma de propiciar a inclusão bancária dos empreendedores de baixa renda.

O Crediamigo possui vários reconhecimentos e prêmios internacionais, tendo recebido em 2008 o prêmio Excelência em Microfinanças, concedido pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Já em 2012 o programa foi condecorado com a classificação “A” da instituição internacional *Planet Rating*. A avaliação efetuada analisou a gestão vários indicadores econômicos e sociais do programa e os impactos alcançados (PLANET RATING, 2013).

Para Stélio Gama Lyra, executivo do banco, ocorreu um grande avanço desde que a linha de crédito passou a ser vista como uma política pública pelo Governo Federal, fazendo com que houvesse crescimento das concessões em uma curva exponencial. O banco saiu do nível de R\$ 2 bilhões emprestados no ano de 2010 para R\$ 4,3 bilhões em 2012. Em 2013, até o mês de outubro, o desembolso já havia sido de R\$ 4,5 bilhões (ROCHA, 2013).

Os agentes de crédito que avaliam e orientam os empreendedores são de duas OSCIP, sendo uma sediada no Nordeste e outra no Rio de Janeiro, onde o atendimento também é concentrado. Quase a totalidade das operações do Crediamigo são no âmbito do Programa Crescer. Somente 10% das operações não estão abrangidas pelo programa, porém a taxa de juros oferecida é de 1,2% ao mês, percentual abaixo do teto estipulado pelo governo de 4% ao mês (ROCHA, 2013).

2.2.3 Caixa Econômica Federal (CAIXA)

A CAIXA atua com microcrédito produtivo orientado desde 2001, quando começou a operar como instituição de primeiro piso, além de fornecer recursos para OSCIP e SCM operarem como instituições de segundo piso.

Com as mudanças nas regras, buscando ampliar as concessões de microcrédito através do PNMPO, a Caixa foi chamada a atuar fortemente com o microcrédito no âmbito do Programa CRESCER. Neste sentido, o banco criou a empresa Caixa Crescer, que ao final de 2014 contava com 1593 agentes de microcrédito (CAIXA, 2015).

Qualificados nas diretrizes do Arco Ocupacional Bancário, os jovens aprendizes atuam como agentes de crédito em suas comunidades e trabalham prospectando e visitando empreendedores para caracterização de perfil socioeconômico, bem como no acompanhamento sobre o uso de crédito fornecido (CAIXA, 2015).

Através do CRESCER o volume de concessões foi ampliado: de dezembro de 2011 até dezembro de 2014 foram concedidas 1.889.415 operações, num valor total de quase 3,8 bilhões de reais. Somente em 2014 foram realizadas 671783 novas contratações, representando R\$ 1,148 bilhões em valores de contratações (MTE, 2015)

No último trimestre de 2013, a CAIXA ofertou R\$ 1 bilhão em microcrédito e a quantidade de clientes atendidos no período foi de quase meio milhão. Esses números colocaram a instituição como o segundo maior ofertante de microcrédito no âmbito no PNMPO em 2013. Esse salto da CAIXA no PNMPO deve-se à ampliação das operações da Caixa Crescer, subsidiária da instituição, responsável pela captação, orientação e acompanhamento dos empreendedores atendidos (BRASIL, 2013).

2.2.4 Banco do Brasil (BB)

No microcrédito produtivo orientado, a atuação do Banco do Brasil é focada nas operações no âmbito do Programa CRESCER. Em dezembro de 2014, o banco alcançou um volume total de R\$ 4,6 bilhões em operações contratadas para capital de giro e investimento, beneficiando cerca de 1,6 milhões de empreendedores formais e informais em todo o país, atendido pela rede de agências do banco (BANCO DO BRASIL, 2014).

Em outubro de 2014, ocorreu a autorização pelos órgãos reguladores, para o início das atividades da empresa Movera, coligada do banco, que possui como finalidade específica a atuação no mercado de microfinanças. Em decorrência, as concessões passaram a ser conduzidas por agentes de microcrédito contratados pela empresa parceira, permanecendo o banco com as definições de estratégia, metodologia e sistemas de gestão das operações (BANCO DO BRASIL, 2014).

2.2.5 Banco da Amazônia

No âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, o Banco da Amazônia implantou o Programa Amazônia Florescer – em 2007, através de uma unidade pioneira em Ananindeua, cidade distante dezenove quilômetros de Belém (PA).

A instituição utiliza-se predominantemente da metodologia de aval em grupos solidários, tendo atingido uma carteira de mais de vinte quatro mil clientes ativos em 2013, através da operação em dezessete unidades, dispostas em nove municípios (BANCO DA AMAZÔNIA, 2014).

Através do CRESCER, o Amazônia Florescer atingiu os percentuais de 71% e 92%, respectivamente, em 2013, na expansão de clientes e aplicação de recursos, comparando-se ao último balanço do banco, antes do lançamento do CRESCER. Até o final de 2013, o banco concedeu mais de 117 milhões de reais para quase noventa mil empreendedoras nas operações de microcrédito (BANCO DA AMAZÔNIA, 2014).

2.2.6 Microcrédito nos bancos privados

Os bancos privados possuem uma atuação tímida, em relação aos bancos públicos, na concessão de microcrédito produtivo orientado. Dentre os programas existentes, destaca-se o Banco Santander, com a atuação da Santander Microcrédito.

A Santander Microcrédito é a maior organização privada de microcrédito do país, sendo que suas operações se iniciaram em 2002, através do Banco Real, posteriormente adquirido pelo Santander (RAMOS, 2013).

O Banco Real iniciou as concessões de microcrédito na comunidade de Heliópolis, na cidade de São Paulo, em 2002. O programa teve o apoio da *Acción International*, com financiamento de setecentos e cinquenta mil dólares, sendo executado por treze agentes de crédito, residentes na própria comunidade (RIGHETTI, 2008).

Com o passar do tempo a carteira de clientes foi aumentando: de apenas oitenta tomadores no primeiro ano, a operação atingiu 579 proponentes no final de 2003, e mais de 3000 ao final de 2004, com ampliação para outros bairros de São Paulo, Campinas (SP) e Duque de Caxias (RJ). No âmbito do PNMPO, em 2005, as operações foram expandidas para as regiões Nordeste e Sul (RIGHETTI, 2008).

Com a aquisição do Banco Real pelo Banco Santander, a instituição passou a ser registrada como Santander Microcrédito, em 2010. Já no ano de 2013, o programa abrangia mais de seiscentos municípios em dez estados, com uma carteira de 121 mil clientes ativos, sendo a sua maioria na região nordeste (RAMOS, 2013).

De acordo com o banco, desde 2002 já foram emprestados mais de 2,4 bilhões para cerca de 300 mil empreendedores atendidos, sendo que 95% da carteira de clientes está localizada na região nordeste e que 70% da base de clientes é composta por mulheres (BANCO SANTANDER, 2012).

2.3 Identificação do avanço das concessões no âmbito do Programa CRESCER

Desde sua implantação, em 25/04/2005, pode-se perceber que o marco legal do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado contribuiu para o aumento das

concessões de microcrédito no Brasil, pois em termos quantitativos as operações estão ganhando volume periodicamente, mesmo com a crise financeira internacional e o cenário de baixo crescimento econômico, desencadeado nos últimos anos.

A tabela 1 demonstra de maneira emblemática essa afirmação:

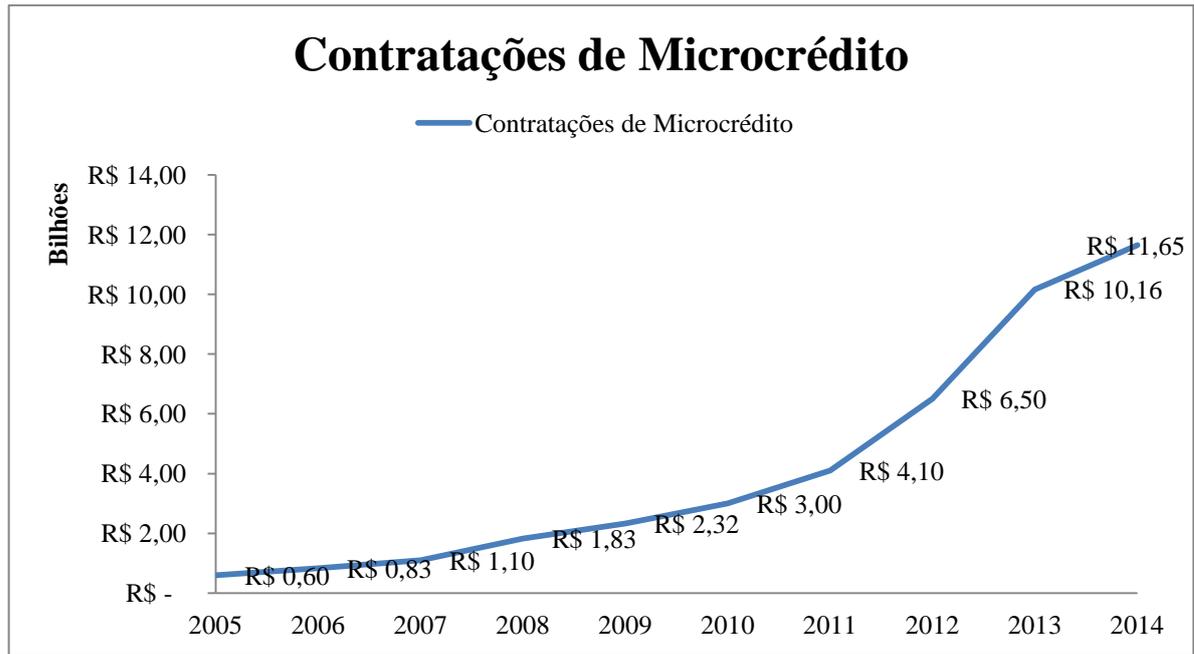
ANO	Operações	Variação Anual	Valor nominal concedido	Ticket-médio
2005	632106		R\$ 602.340.000,00	R\$ 952,91
2006	828847	31,12%	R\$ 831.815.600,80	R\$ 1.003,58
2007	963459	16,24%	R\$ 1.100.375.829,94	R\$ 1.142,11
2008	1280680	32,92%	R\$ 1.825.147.592,77	R\$ 1.425,14
2009	1620656	26,55%	R\$ 2.323.599.790,69	R\$ 1.433,74
2010	1966718	21,35%	R\$ 2.998.623.914,48	R\$ 1.524,68
2011	2576559	31,01%	R\$ 4.098.289.416,62	R\$ 1.590,61
2012	3814781	48,06%	R\$ 6.504.785.890,40	R\$ 1.705,15
2013	5220490	36,85%	R\$ 10.162.675.000,69	R\$ 1.946,69
2014	5667287	8,56%	R\$ 11.646.316.132,59	R\$ 2.055,01
Total	24571583		R\$ 42.093.969.168,98	

Tabela 1 – Evolução nas contratações de microcrédito no âmbito do PNMPO – Fonte: MTE (2015) - Elaborada pelo autor

De acordo com o Relatório Gerencial do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, emitido trimestralmente pelo Ministério do Trabalho e Emprego, baseado na execução histórica consolidada com todas as instituições concessionárias, verifica-se o crescimento quantitativo das operações, tanto em número de operações, quanto em valores concedidos.

Ademais, nota-se que o PNMPO tem conseguido manter a notória característica que as operações possuem em todo o mundo: o baixo valor médio das operações, condição que o diferencia das demais modalidades de crédito produtivo.

De maneira análoga, o gráfico 1 demonstra a evolução nos valores concedidos no último decênio:



**Gráfico 1 – Evolução nas contratações de microcrédito no âmbito do PNMPO – em bilhões de reais -
Fonte: MTE (2015) – Elaborado pelo autor**

Ao longo de quase dez anos do programa, foram concedidas até o final de 2014 um total de 24.571.583 operações, num montante de quase R\$ 42,1 bilhões, em quantidades anualmente crescentes, seja em número de operações ou valores emprestados (BRASIL, 2014).

A carteira ativa¹ atingiu, em 31/12/2014, o saldo de R\$ 7.113.145.202,81, dividida em 3.573.964 clientes ativos, dos quais 61,31% são mulheres e 38,69% são homens, demonstrando a grande presença das mulheres como principal perfil de público atendido, como no modelo pioneiro, idealizado por Yunus em Bangladesh (BRASIL, 2014).

Dessa quantidade de clientes ativos, 94,24% se declararam empreendedores informais e apenas 5,76% são formalizados. Quanto à finalidade do crédito, 79,67% das operações ativas foram para capital de giro, 12,95% para investimento em ativo fixo e 7,38% em finalidade mista (BRASIL, 2014).

¹ Carteira ativa é a representação do saldo devedor a receber dos valores concedidos, refletindo a capacidade de colocação do MPO no âmbito das concessões efetivadas pelas entidades habilitadas (BRASIL, 2014).

Através do Programa Nacional de Microcrédito Crescer, os bancos possuem a opção de utilizar parte dos recursos captados em depósitos à vista para aplicações em operações de microcrédito produtivo orientado, sob condições específicas. Em não havendo essa aplicação em concessões de microcrédito, esses recursos ficam retidos compulsoriamente no Banco Central.

De acordo com a tabela e o gráfico apresentado, verifica-se que a curva de valores foi notadamente acentuada com o início do CRESCER, em julho/2011, quando o Governo Federal regulamentou o programa de microcrédito no qual o empreendedor pode obter até R\$ 15.000,00 para investimento no seu negócio, com prazo de até 36 meses e taxas de juros de 5% ao ano. A partir do programa, quatro instituições financeiras públicas de grande abrangência regional (CAIXA, BB, Banco do Nordeste e Banco da Amazônia) ampliaram suas efetivas atuações nas concessões.

Pelo CRESCER, podem ser efetuadas até três contratações por ano, sendo no máximo duas em um único mês, das quais, uma com finalidade para utilização para capital de giro e a outro como investimento em ativo fixo, com valor máximo de até R\$ 15 mil. Além disso, o total de endividamento do empreendedor no Sistema Financeiro Nacional não pode ultrapassar o limite de R\$ 40 mil, excetuando-se as operações de crédito imobiliário.

As instituições financeiras públicas, em especial os bancos de desenvolvimento, são atualmente os responsáveis pela maior parte das concessões de microcrédito, especialmente no âmbito do CRESCER, programa que visa melhorar o acesso de pequenos empreendedores, sobretudo de baixa renda, ao crédito orientado, como forma de incentivar o crescimento desses empreendimentos, a redução da informalidade, com consequente geração de trabalho e renda.

O CRESCER estabelece parâmetros para concessões de microcrédito nas instituições financeiras públicas citadas, objetivando atender as necessidades de capital de giro e/ou investimentos dos negócios atendimentos, especialmente para aquisição de equipamentos e máquinas, destinadas para atividades produtivas.

Os empréstimos são efetuados com taxa de juros de 0,41% ao mês, equivalendo a 5% ao ano, sendo que a operação é isenta do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF). Os valores podem alcançar até R\$ 15.000,00 por proponente, variando conforme a necessidade e

capacidade de pagamento do empreendedor. Já o prazo pode chegar a 24 meses, dependendo da destinação do recurso, sem a concessão de carência.

Através do programa, os empreendedores assistidos contam com assistência técnica. O Governo Federal concede subvenção para assistência de agentes treinados pelos bancos, os quais auxiliam, no local do negócio, na análise da melhor forma de utilização do capital, bem como na formatação da proposta.

Cada instituição operadora do Crescer pode determinar condições específicas de garantia, conforme o valor da operação. As operações de menores valores são comumente efetivadas sem garantia ou com a utilização de aval individual. No entanto, para operações de valores mais elevados ou destinadas a investimento, os bens adquiridos podem ser exigidos em alienação fiduciária, além da constituição de avais em grupos.

Como o CRESCER foi lançado no segundo semestre de 2011 e até então, entre os bancos públicos federais, somente o Banco do Nordeste possuía tradição na concessão de microcrédito, a execução pelos bancos públicos federais só foi fortemente elevada a partir do primeiro semestre de 2012, pois a CAIXA, o Banco do Brasil e Banco da Amazônia levaram alguns meses para treinar suas equipes e designar agentes de crédito para a prospecção proativa e uso de metodologia específica.

A figura 1 reflete a execução do PNMPO pelos bancos públicos federais desde o início do primeiro semestre de 2012, em número de clientes atendidos, contratos firmados e valores emprestados:

Figura 1 – Execução do PNMPO pelos bancos públicos federais – Fonte: MTE (2015)

	Período	Recursos Emprestados (em R\$ a preços correntes)	Contratos Realizados	Clientes Atendidos
	Banco da Amazônia (BASA)	out-dez 2014	17.946.651,77	2.597
jul-set 2014		17.395.425,90	2.709	9.559
abr-jun 2014		17.575.256,27	2.955	10.703
jan-mar 2014		15.937.527,30	2.592	9.705
2014		68.854.861,24	10.853	39.663
out-dez 2013		22.551.643,25	3.297	13.107
jul-set 2013		15.388.491,33	2.318	9.272
abr-jun 2013		14.702.216,92	2.342	9.368
jan-mar 2013		10.193.630,50	1.634	6.533
2013		62.835.982,58	9.591	38.360
out-dez 2012		11.605.193,00	1.958	7.832
jul-set 2012		7.125.575,35	1.293	5.172
abr-jun 2012		8.091.329,06	1.379	5.515
jan-mar 2012		5.389.773,23	1.077	4.305
2012	32.212.370,64	5.707	22.824	
Banco do Nordeste do Brasil	out-dez 2014	2.083.888.542,83	1.073.088	1.075.154
	jul-set 2014	1.732.621.600,61	947.471	944.468
	abr-jun 2014	1.822.226.326,00	988.502	979.669
	jan-mar 2014	1.486.107.989,87	862.747	855.628
	2014	7.124.844.459,31	3.871.908	3.854.919
	out-dez 2013	1.697.597.607,83	958.275	896.333
	jul-set 2013	1.404.369.586,68	840.941	824.845
	abr-jun 2013	1.488.397.553,44	881.403	852.846
	jan-mar 2013	1.169.691.722,10	732.811	732.234
	2013	5.760.056.470,05	3.413.430	3.306.258
	out-dez 2012	1.342.996.928,36	833.886	833.278
	jul-set 2012	1.015.007.189,32	673.974	743.880
	abr-jun 2012	1.116.665.121,79	744.509	743.880
	jan-mar 2012	845.524.725,24	591.552	590.377
2012	4.320.193.964,71	2.044.021	2.911.415	
Caixa Econômica Federal	out-dez 2014	221.149.761,72	118.183	83.117
	jul-set 2014	216.896.667,94	135.777	94.605
	abr-jun 2014	222.148.279,06	166.432	131.250
	jan-mar 2014	484.660.390,51	251.391	196.867
	2014	1.147.855.099,23	671.783	505.879
	out-dez 2013	1.000.185.880,78	455.562	455.562
	jul-set 2013	419.449.049,89	199.599	199.699
	abr-jun 2013	331.656.175,31	182.893	182.693
	jan-mar 2013	172.658.756,67	119.057	119.057
	2013	1.923.949.862,55	957.011	957.011
	out-dez 2012	154.836.605,05	80.520	80.520
	jul-set 2012	155.303.779,21	46.558	46.558
	abr-jun 2012	Não informado	Não informado	Não informado
	jan-mar 2012	Não informado	Não informado	Não informado
2012	310.142.384,26	127.078	127.078	
Banco do Brasil	out-dez 2014	534.336.937,00	175.585	169.352
	jul-set 2014	091.517.122,00	352.233	339.060
	abr-jun 2014	551.503.526,00	215.796	236.439
	jan-mar 2014	204.776.437,00	109.332	106.714
	2014	2.182.134.022,00	803.046	851.565
	out-dez 2013	638.557.850	456.338	426.056
	jul-set 2013	133.530.500	126.549	123.319
	abr-jun 2013	236.576.215	225.266	220.783
	jan-mar 2013	314.361.309	285.891	280.918
	2013	1.323.225.874,00	1.094.144,00	1.051.076,00
	out-dez 2012	618.071.339,98	477.124	460.320
	jul-set 2012	56.511.514,66	30.429	29.600
	abr-jun 2012	43.123.941,09	14.310	13.738
	jan-mar 2012	45.333.695,43	15.978	15.484
2012	763.040.491,16	537.841	519.142	

Comparando-se os valores totais concedidos pelos bancos públicos federais, com a execução geral consolidada, demonstrada na tabela 1 da página 53, verifica-se que a participação dos bancos públicos na execução do PNMPO é cada vez mais representativa. Em 2012 foram concedidos R\$ 6,5 bilhões em microcrédito, dos quais 83,41% (R\$ 5,42 bilhões) foram contratados pelas instituições acima referenciadas. O *market-share*² dos bancos federais subiu para 89,25% em 2013, respondendo por R\$ 9,07 dos R\$ 10,16 bilhões emprestados e para 90,36% do montante total de microcrédito ofertado em 2014, quando as instituições públicas federais alcançaram R\$ 10,52 bilhões dos R\$ 11,64 contratados.

Merece atenção a participação do Banco do Nordeste, instituição mais tradicional no segmento, que obteve os percentuais de execução total no PNMPO de 66,42% em 2012, 56,68% em 2013 e 61,18% em 2014. A capacidade de atuação do BNB é bastante expressiva, pois sozinho ele é responsável por praticamente dois terços das concessões de microcrédito no Brasil. No próximo capítulo, demonstram-se algumas pesquisas de campo com clientes atendidos pelo banco, nas quais busca-se verificar o impacto social alcançado pelo Crediamigo.

Ainda de acordo com a figura 1, é interessante ressaltar a atuação da Caixa Econômica Federal e do Banco do Brasil, que até a criação do CRESCER não detinham expertise na concessão de microcrédito produtivo orientado. Em 2013 a CAIXA concedeu quase R\$ 2 bilhões na linha, ocupando a segunda posição naquele ano, com 18,43% de *market-share*. Já o Banco do Brasil passou a segundo maior concessor em 2014, contratando quase R\$ 2,2 bilhões, correspondendo a 18,74% do volume total emprestado no período, no âmbito do PNMPO.

Também no próximo capítulo será apresentada uma pesquisa de campo com empreendedores atendidos pela CAIXA e Banco do Brasil, na região metropolitana de Goiânia, trazendo a percepção dos mesmos sobre os empréstimos pelo programa CRESCER, pois é evidente que os volumes de clientes e valores ofertados cresceram nos últimos anos, contudo é necessário verificar a ótica dos demandantes, pelas suas próprias percepções.

O gráfico 2 demonstra a evolução na carteira de microcrédito de empreendedores pessoas físicas (concessões exceto pessoa jurídica):

² Market-share é uma expressão inglesa que significa a fatia de mercado que cada integrante detém no respectivo mercado.

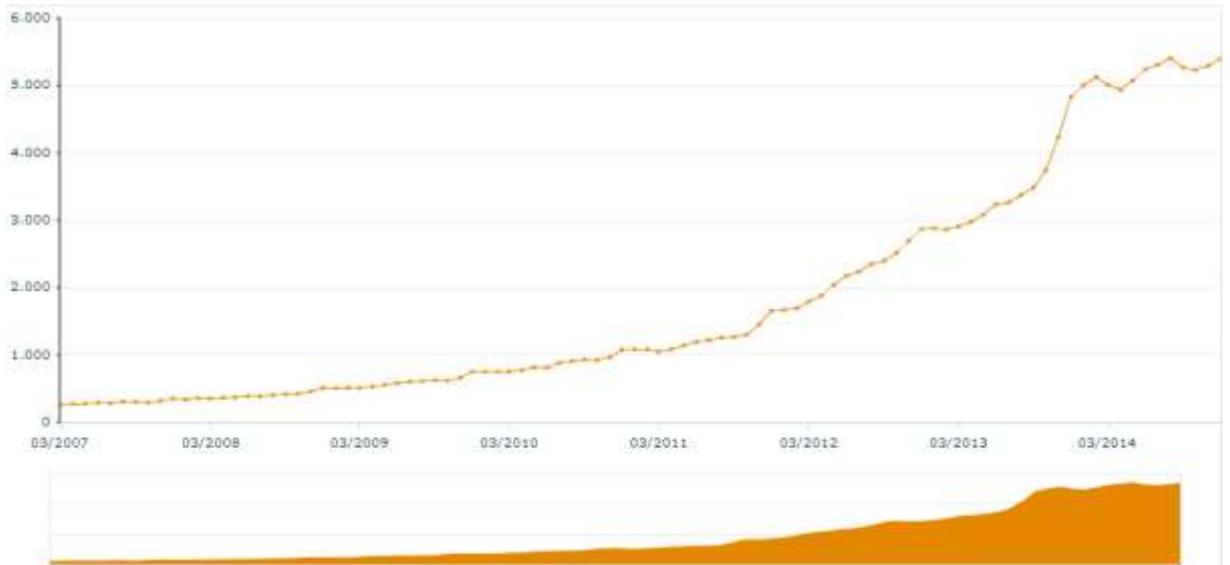


Gráfico 2 – Saldo da carteira ativa de MPO pessoa física – em milhões de reais – Fonte: Sistema Gerenciador de Séries Temporais – SGS - BACEN - 2015

Com base nas informações tabuladas no gráfico, verifica-se que no início de 2007 a carteira de microcrédito (empreendedor pessoa física) possuía um saldo de R\$ 263 milhões. No lançamento do Programa CRESCER o saldo era de R\$ 1.197 bilhões aplicados, e, com a execução do programa o volume de microcrédito encerrou o ano de 2014 com um saldo de R\$ 5.396 bilhões aplicados, demonstrando um crescimento de 451% na carteira em 41 meses.

Isso demonstra que, com a implantação do programa, houve um estímulo significativo nas concessões do produto, tendo em vista que as fontes de recursos (percentual de depósitos à vista) foram expressivas.

O gráfico 3 demonstra o volume de concessões em microcrédito produtivo orientado, exclusivamente para empreendedores pessoas físicas:



Gráfico 3 – Concessões mensais de MPO pessoa física – em milhões de reais – Fonte: Sistema Gerenciador de Séries Temporais – SGS - BACEN - 2015

Com base na curva acima, verifica-se que até o lançamento do CRESCER (julho/2011), o valor médio de concessões mensais para empreendedores pessoas físicas estava na ordem de 250 a 300 milhões mensais. Com a execução do programa, pode-se visualizar que a curva foi consideravelmente acentuada, dobrando de valor ao final de 2012 (R\$ 624 milhões) e quadruplicando no fim de 2013 (R\$ 1,27 bilhão), encerrando o mês de dezembro/2014 com aplicação mensal de R\$ 1,11 bilhão.

Porém, de acordo com Pereira (2007), ainda existe um fantástico volume de recursos disponíveis para o microcrédito, oriundo da aplicação obrigatória dos depósitos à vista, no entanto pouco mais que 10% desses recursos chegam ao público-alvo, as pessoas que trabalham por conta própria, os empreendedores, etc.

Como o percentual das taxas de juros das operações de MPO são reguladas, a grande maioria dos bancos não possui interesse em utilizar recursos da exigibilidade para aplicações em microcrédito, que são caracterizadas pelo seu alto custo operacional com o acompanhamento direto do empreendedor, resultando em um gargalo para a ampliação dessas concessões.

Segundo Pinho (2004), o baixo valor médio das operações não atrai os bancos privados. A reduzida inadimplência também parece pouco atrativa se comparada a outros fatores de despesas, como os elevados custos operacionais, derivados da maior necessidade de atendimento presencial.

Ainda segundo a autora, como experiência relativamente nova no Brasil, o microcrédito apresenta desafios, sobretudo quanto à necessidade de assistência técnica, com instrutores e entidades capacitadas a operar com o microcrédito, e à necessidade de desburocratização das linhas de crédito, como reestruturação no número de etapas e documentos exigidos no processo.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Caracterização da pesquisa

Do ponto de vista metodológico, a pesquisa tem finalidade aplicada e objetivo descritivo, utilizando-se do método quantitativo em suas abordagens e levantamentos de campo.

Para o cumprimento dos objetivos propostos neste trabalho, foi realizada uma pesquisa quantitativa, com aplicação de formulários, buscando interpretar o fenômeno a ser observado, perseguindo a compreensão de seu significado.

Nesse sentido, em um primeiro momento, busca-se uma descrição da situação estudada. De acordo com Freixo (2012, p.118) “a finalidade principal do método descritivo é assim fornecer uma caracterização precisa das variáveis envolvidas num fenômeno ou acontecimento”.

Foram adotados os seguintes procedimentos metodológicos:

- i) Revisão e exposição de fontes bibliográficas, buscando a contextualização teórica dos conceitos sobre microcrédito (características gerais, finalidade, fontes de recursos, etc.), efetuando apresentação conceitual do assunto sob a ótica de diferentes autores da comunidade científica e das principais instituições financeiras concessoras;
- ii) Levantamento e organização de fontes secundárias, apresentando dados de órgãos reguladores e instituições financeiras, sobre o volume de operações de microcrédito concedidas nos últimos dez anos, efetuando as respectivas considerações;
- iii) Pesquisa de campo: aplicação de formulários objetivos com empreendedores que contrataram o microcrédito no período 2011 – 2014, na região metropolitana de Goiânia, visando subsídios para responder ao problema da pesquisa.

Para o cumprimento do disposto no subitem iii, foram entrevistados 58 empreendedores que utilizaram o microcrédito produtivo orientado na região e período informados, escolhidos aleatoriamente através de banco de dados fornecido pelo SEBRAE Goiás, com a utilização de

amostragem aleatória simples e emprego de quantificação na coleta e tabulação dos dados, por meio de técnica estatística baseada em cálculo de percentual e média.

Foram efetuadas visitas aos empreendedores assistidos, com aplicação de formulário objetivo, de acordo com o apêndice 1, buscando verificar a percepção dos mesmos sobre suas experiências de crédito, para posteriormente, numa tabulação dos dados obtidos e, em aderência com o método quantitativo, procurar responder ao problema desta pesquisa.

3.2 Matriz de amarração

O quadro 1 demonstra a matriz de amarração das principais questões do formulário utilizado na pesquisa de campo, buscando verificar a aderência do instrumento de pesquisa com os objetivos geral e específicos do trabalho, além de sua consistência com o referencial teórico levantado.

Quadro 1 – Matriz de amarração

QUESTÃO	OBJETIVO GERAL OU ESPECÍFICOS	REFERENCIAL TEÓRICO
1. Qual foi a modalidade, valor, garantia e forma de utilização do microcrédito?	-Identificar os resultados das operações de microcrédito produtivo orientado no período 2011 – 2014, abordando a facilidade de acesso do empreendedor à linha de crédito, bem como as contribuições dessa modalidade de crédito na expansão de pequenos negócios; - Conhecer as características gerais dos programas de microcrédito produtivo orientado.	Parente (2002); Parente (2003); Yunus e Jolis (2000); Barone et al. (2002); Pinho (2004).
2. O faturamento do seu negócio aumentou com o microcrédito? Qual é o seu faturamento atual e de quanto era antes da utilização	-Identificar os resultados das operações de microcrédito produtivo orientado no período 2011 – 2014, abordando a facilidade de acesso do empreendedor à linha de crédito, bem como as contribuições dessa modalidade de crédito na expansão de pequenos	Yunus e Jolis (2000); Ribeiro (2009); Singer (2000); Pralhad (2005); Barone e Zouain (2007); Parente (2002); Barone et al. (2002).

do microcrédito?	negócios; -Verificar se os programas de microcrédito produtivo orientado têm contribuído para a expansão de pequenos negócios.	
3. Foi difícil conseguir o microcrédito?	-Identificar os resultados das operações de microcrédito produtivo orientado no período 2011 – 2014, abordando a facilidade de acesso do empreendedor à linha de crédito, bem como as contribuições dessa modalidade de crédito na expansão de pequenos negócios; - Verificar se os programas de microcrédito produtivo orientado têm contribuído para a expansão de pequenos negócios.	Yunus e Jolis (2000); Prahalad (2005); Barone et al. (2002); Pereira (2007).
4. O microcrédito ajudou na expansão do seu negócio?	-Identificar os resultados das operações de microcrédito produtivo orientado no período 2011 – 2014, abordando a facilidade de acesso do empreendedor à linha de crédito, bem como as contribuições dessa modalidade de crédito na expansão de pequenos negócios; - Verificar se os programas de microcrédito produtivo orientado têm contribuído para o aumento do faturamento e a expansão de pequenos negócios atendidos.	Yunus e Jolis (2000); Ribeiro (2009); Prahalad (2005); Pinho (2004); Barone e Zouain (2007); Barone et al. (2002).
5. O que precisa melhorar no microcrédito?	-Identificar os resultados das operações de microcrédito produtivo orientado no período 2011 – 2014, abordando a facilidade de acesso do empreendedor à linha de crédito, bem como as contribuições dessa modalidade de	Pereira (2007); Parente (2002); Parente (2003); Yunus e Jolis (2000); Singer (2000); Barone et al. (2002);

	<p>crédito na expansão de pequenos negócios;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conhecer as características gerais dos programas de microcrédito produtivo orientado; - Verificar se os programas de microcrédito produtivo orientado têm contribuído para o aumento do faturamento e a expansão de pequenos negócios atendidos. 	Neri, Medrado (2010).
6. Você se considera público-alvo do microcrédito?	<p>-Identificar os resultados das operações de microcrédito produtivo orientado no período 2011 – 2014, abordando a facilidade de acesso do empreendedor à linha de crédito, bem como as contribuições dessa modalidade de crédito na expansão de pequenos negócios;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conhecer as características gerais dos programas de microcrédito produtivo orientado; - Verificar se os programas de microcrédito produtivo orientado têm contribuído para o aumento do faturamento e a expansão de pequenos negócios atendidos. 	Godói (1999); Yunus e Jolis (2000); Parente (2002); Parente (2003); Pinho (2004); Barone et al.(2002).
7. Você faria outra operação de microcrédito?	<p>-Identificar os resultados das operações de microcrédito produtivo orientado no período 2011 – 2014, abordando a facilidade de acesso do empreendedor à linha de crédito, bem como as contribuições dessa modalidade de crédito na expansão de pequenos negócios;</p>	Parente (2002); Yunus e Jolis (2000); Ribeiro (2009); Pinho (2004); Barone e Zouain (2007); Barone et al. (2002); Parente (2003).

	- Verificar se os programas de microcrédito produtivo orientado têm contribuído para o aumento do faturamento e a expansão de pequenos negócios atendidos.	
8. Você conhece e indicaria outro empreendedor para contratação do microcrédito?	-Identificar os resultados das operações de microcrédito produtivo orientado no período 2011 – 2014, abordando a facilidade de acesso do empreendedor à linha de crédito, bem como as contribuições dessa modalidade de crédito na expansão de pequenos negócios; - Verificar se os programas de microcrédito produtivo orientado têm contribuído para o aumento do faturamento e a expansão de pequenos negócios atendidos.	Barone et al. (2002); Parente (2002); Yunus e Jolis (2000); Ribeiro (2009); Pinho (2004); Parente (2003).

Fonte: Elaborado pelo autor

Em resumo, o trabalho fundamenta-se em pesquisas bibliográficas, levantamento de dados secundários oficiais e pesquisas de campo para coleta de novas informações e comparação com as fontes já existentes, buscando verificar como tem sido a dinâmica dos programas de microcrédito, de forma a contribuir com a comunidade científica e profissional.

No decorrer do próximo capítulo, efetuam-se novas considerações metodológicas sobre a pesquisa de campo realizada na região metropolitana de Goiânia e sobre uma pesquisa comparativa, elaborada por Sampaio (2014).

4. O CASO DAS CONCESSÕES NA REGIÃO METROPOLITANA DE GOIÂNIA E EM OUTRAS REGIÕES DO BRASIL

4.1 Pesquisa de campo com empreendedores atendidos na região metropolitana de Goiânia

A pesquisa de campo teve por objetivo buscar a percepção dos empreendedores que contrataram o microcrédito produtivo orientado na região metropolitana de Goiânia, no período de 2011 a 2014, procurando conhecer a importância do programa na região, através dos clientes entrevistados.

Preliminarmente ao trabalho de campo, o formulário foi testado, objetivando simular a abordagem, compreensão das questões pelos empreendedores, além da duração da entrevista. Com base na simulação, alguns ajustes foram realizados no formulário para aperfeiçoar o entendimento pelos empreendedores e o tempo de duração da entrevista, que duraria cerca de quinze minutos, bem como facilitar a posterior tabulação e análise dos dados.

4.2 População e amostra

Com base na metodologia apresentada, foram entrevistados 58 empreendedores de pequenos negócios instalados nos municípios de Goiânia, Aparecida de Goiânia, Senador Canedo, Trindade, Hidrolândia e Goianira, que aderiram espontaneamente ao microcrédito pelo Programa Crescer, através da Caixa Econômica Federal e do Banco do Brasil, no intuito de conhecer o perfil dos atendidos, seus negócios e suas percepções sobre os empréstimos, através da aplicação de formulário com perguntas fechadas, disposto no apêndice A.

A pesquisa de campo foi realizada entre os dias 20/07/2015 e 08/08/2015, pelo autor deste trabalho, identificado apenas como pesquisador e não como empregado de instituição concessora, que de modo geral manteve contatos prévios com os empreendedores, agendando as visitas em seus próprios empreendimentos, locais de trabalho alternativos ou nas respectivas residências, quando da opção ou indisponibilidade dos mesmos. No dia combinado, os clientes receberam a visita do entrevistador que explicou o objetivo da pesquisa e realizou a entrevista.

O banco de dados com os clientes atendidos foi fornecido pela agência de notícias do SEBRAE Goiás. Conforme informações telefônicas obtidas junto às instituições concessionárias e corroboradas pelas informações secundárias exibidas no capítulo 2, as mesmas não divulgam dados municipais ou estaduais sobre quantidade e valores de operações concedidas. Neste sentido, não foi possível verificar o tamanho do universo da amostra.

Outra limitação desta pesquisa, que se faz necessário reconhecer, reside no fato de que não foi possível obter dados de empreendedores que demandaram o microcrédito e não foram atendidos, por uma possível reprovação na análise de crédito, dentre outros motivos. Em face do exposto e, considerando ainda que os empreendedores que lograram êxito nas solicitações são os responsáveis pelas respostas, devemos considerar que os dados refletem exclusivamente a percepção dos atendidos pelos programas.

Por fim, é necessário reconhecer ainda que a amostra de 58 entrevistados foi compatível com a possibilidade temporal para realização da pesquisa e o tamanho da equipe de coleta, tabulação e análise dos dados, neste caso, restrita ao autor deste trabalho. Buscou-se ainda limitar a amostra aos empreendedores atendidos pelas instituições concessionárias mais representativas das cidades pesquisadas.

4.3 Resultados da pesquisa de campo

4.3.1 Dados pessoais: gênero, idade, estado civil e escolaridade

Os dados obtidos no grupo pesquisado apontam o atendimento de cinquenta e nove por cento de mulheres com o microcrédito, contra quarenta e um por cento de homens, corroborando com as estatísticas internacionais do empréstimo, conforme Yunus e Jolis (2000), que versavam sobre a importância de trabalhar o empoderamento das famílias, tendo a mulher como foco principal do grupo familiar.

Interessante ressaltar que de acordo com a estatística nacional, obtida no Relatório de Informações Gerenciais do PNMPO, relativo ao quarto trimestre de 2014, em 31/12/2014, dos 3.573.964 clientes ativos do microcrédito no Brasil, 61,31% eram mulheres (MTE, 2015). As entrevistas ratificaram o disposto pelas estatísticas internacionais do microcrédito, nas quais existe forte participação do gênero feminino no quadro de clientes.

Na pesquisa, quarenta e um por cento dos entrevistados encontram-se na faixa etária de 36 a 45 anos, vinte nove por cento possuem entre 26 e 35 anos, enquanto que catorze por cento concentram-se entre 18 e 25 anos. Os clientes com 46 a 55 anos compreendem treze por cento e aqueles acima de 56 anos representam três por cento do grupo.

Com base na classificação pela faixa etária, verifica-se que 57% das concessões foram realizadas para empreendedores com idade a partir de 36 anos, evidenciado que os integrantes do grupo são pessoas com maior vivência.

No que se refere ao estado civil, a grande maioria, ou seja, sessenta e nove por cento são casados ou possuem uniões estáveis, demonstrando essa predominância no grupo. Além disso, vinte e um por cento são solteiros, sete por cento separados e dois por cento viúvos.

Concernente à escolaridade, quarenta e três por cento frequentaram até o primeiro grau. Aqueles que conseguiram frequentar até o segundo grau atingiram trinta e quatro por cento, enquanto catorze por cento estão cursando a faculdade e cinco por cento já concluíram a mesma. Os dados demonstraram também que um empreendedor era analfabeto e outro possuía pós-graduação, representando dois por cento cada um.

Os resultados dos dados pessoais refletem as dificuldades de um segmento populacional que carece de políticas públicas especiais, tendo em vista que alcançaram a idade adulta com baixa escolaridade, dificultando a entrada no mercado de emprego formal. Neste sentido, a alternativa é recorrer ao mercado informal, exercendo atividade por conta própria em qualquer segmento de trabalho.

Essa camada social requer cursos técnicos e de qualificação voltados para uma ocupação ou atividade produtiva, possibilitando ferramentas que oportunizem melhores condições de ocupação e remuneração, pois além de manterem o próprio sustento, esses empreendedores precisam de maiores rendas para o sustento da família, haja vista que a grande maioria é casada ou mantém companheiros.

Os programas de microcrédito produtivo orientado, bem como as instituições conessoras, tem buscado atenuar os problemas oriundos da falta de capacitação profissional de seus clientes, através da própria metodologia de concessão e acompanhamento do crédito com orientação técnica, além de firmarem parcerias para a introdução de cursos de

qualificação com utilização de metodologias do SEBRAE, dentre outros, os quais procuram dotar os empreendedores com conteúdos de planejamento empresarial, gestão, controle de caixa e estoque, uso racional do crédito, estratégias de vendas, custos, atendimento ao cliente, etc (CAIXA, 2015).

Sem prejuízo à relevância dessas orientações e qualificações, é premente a necessidade da implantação de políticas públicas mais abrangentes pelo governo federal, que oportunizem maior inserção da população de baixa renda, adulta, fornecendo capacitação profissional aos atuais e futuros empreendedores. De acordo com Yunus e Jolis (2000), para as etapas de ascensão do empreendedor é indispensável fornecer um sistema de educação eficaz, além de bons meios de comunicação e informação sobre o mercado, pois na ausência desse sistema de ajuda, os progressos realizados pelos financiados correm o risco de atolar ou retroceder, ressaltando ainda que o microcrédito não pode, por si só, resolver todos os problemas da sociedade.

Pelo exposto, é primordial a existência de uma política pública de educação de qualidade à população na faixa etária escolar. As microfinanças e o microcrédito não podem ser entendidas como um substituto ao investimento em educação.

4.3.2 Renda familiar e dependência do negócio

No que concerne à renda familiar mensal, os dados obtidos possuem como base as declarações dos entrevistados. Dos mesmos, cinquenta e dois por cento dos pesquisados auferem até dois salários mínimos por mês, enquanto que trinta e quatro por cento percebem até quatro salários mínimos e somente catorze conseguem auferir renda familiar acima de quatro salários.

Com base nessa informação, pode-se afirmar que 86% dos clientes atendidos auferem renda familiar de até quatro salários mínimos, caracterizando-os como empreendedores de baixa renda. Essa classificação excetuou os rendimentos auferidos através de programas de transferência de renda.

Outro dado importante obtido nas entrevistas versa sobre a origem da renda. Para quase a metade, ou seja, 47% dos entrevistados, o negócio é a única fonte de renda do grupo

familiar, excetuando o rendimento de programas de transferência de renda, como Renda Cidadã ou Bolsa Família, obtido por vinte e um por cento do grupo. Já 53% dos pesquisados possuem outro item que compõe a renda familiar, como trabalho para terceiros, renda do cônjuge, aposentadoria e outros.

Os dados da renda dos empreendedores demonstram que uma parcela significativa, acima de vinte por cento dos atendidos, são beneficiários de programas de transferência de renda. Este dado possui aderência com os objetivos do Programa Nacional de Microcrédito Crescer, programa de política pública, criado em 2011 no âmbito do eixo de inclusão produtiva do Plano Brasil Sem Miséria, objetivando a oferta de microcrédito aos empreendedores que integram o público do referido plano (MDS, 2015).

Ademais, a concessão de microcrédito para beneficiários de programas de transferência de renda pode ajudar na criação de uma porta de saída para os mesmos sobre a dependência desses benefícios, além de validar os pressupostos de Yunus e Jolis (2000), concernentes à necessidade de atingir as camadas menos favorecidas da sociedade com o microcrédito.

4.3.3 Atividade econômica e produtiva

Os negócios dos empreendedores que foram entrevistados possuem, em uma visão consolidada, uma média de 8,25 anos (99 meses). A atividade informal é o destino de trinta e três por cento dos entrevistados. No entanto, esse percentual não chamou atenção, pois em nível nacional a média de atendimento a empreendimentos informais é muito maior que a encontrada nesta pesquisa, na qual sessenta e sete por cento dos empreendedores se declararam formalizados (MTE, 2015).

Essa peculiaridade pode ser explicada pelas várias propagandas e informações veiculadas nas mídias comunitárias da região, versando sobre os benefícios da formalização desses pequenos empreendedores, através do cadastro de Microempreendedor Individual (MEI) do Governo Federal. A constituição jurídica dos entrevistados não foi medida, mas quase a totalidade formalizada se declarou optante por esse novo regime simplificado de enquadramento empresarial.

Os dados revelaram que o ramo de atividade comercial é o setor mais visado, por atender com maior rapidez às necessidades dos empreendedores, com uma participação de cinquenta por cento, acompanhado do ramo de indústria, com trinta e dois por cento, que na especificidade desse segmento também engloba as pequenas fábricas de calçados e facções de confecções, que se mostraram um mercado latente de demanda pelo microcrédito na região. Por último, o ramo de serviços correspondeu a dezoito por cento dos entrevistados, que em sua maioria são formados por cabeleireiras e manicures.

No que concerne à atividade produtiva, as visitas de campo na região metropolitana de Goiânia demonstraram que a maior parte dos atendidos são feirantes, pequenos fabricantes e/ou comerciantes de confecções e calçados, cabeleireiras, manicures, camelôs, ambulantes e vendedoras de cosméticos. De acordo com Sampaio (2014), a expansão dos negócios dos empreendedores, na forma atualmente praticada, é limitado. Em que pese à variação de atividades produtivas, existe uma grande concentração em atividades nas quais há muita concorrência, como na fabricação e comercialização de artigos do vestuário e na venda de cosméticos. Para o autor, o excesso de concorrência limita o crescimento da renda desses empreendedores.

O gráfico 4 identifica a divisão dos empreendedores pesquisados, por segmento de atividade produtiva:

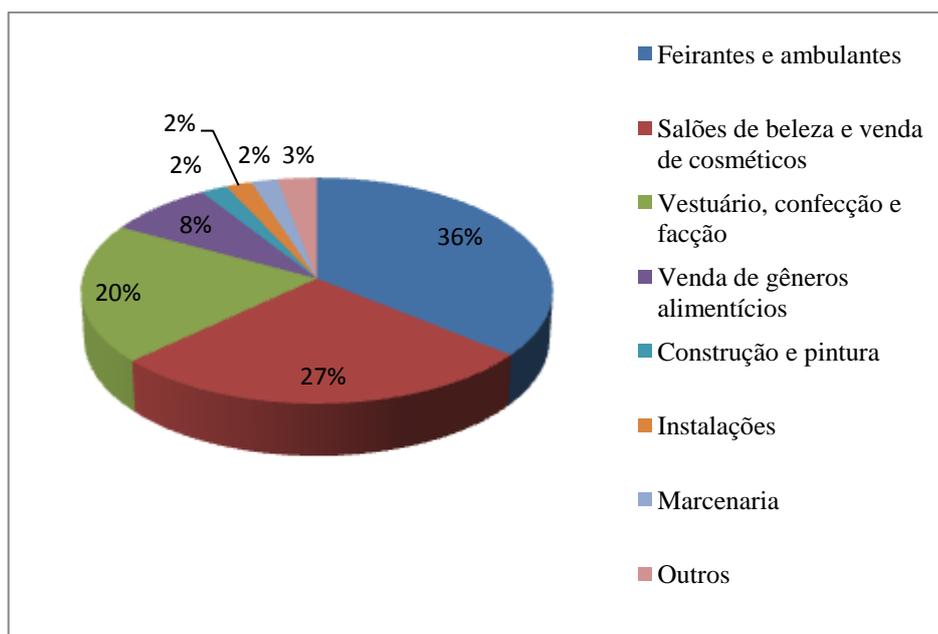


Gráfico 4 – Atividade produtiva dos empreendedores pesquisados – Fonte: o autor

Conforme demonstrado pelo gráfico, dos empreendedores atendidos e entrevistados, trinta e seis por cento são feirantes, ambulantes e camelôs, vinte e sete por cento atuam no ramo de beleza, compreendendo cabeleireiras, manicures e comerciantes e vendedoras de cosméticos em geral. A terceira classe mais atendida é formada pela pequena indústria e comércio de confecção, com vinte por cento do grupo, seguido dos pequenos comércios alimentícios, que somam cinco por cento da amostra. De forma pouco representativa, aparecem ainda: um por cento de marceneiros, um por cento de prestadores de pequenos serviços de instalações e reparos, um por cento de pedreiros, pintores, encanadores e eletricitistas e dois por cento de outras atividades.

Com base nas visitas realizadas e na representatividade do percentual disposto nas atividades de feirantes, ambulantes, camelôs e das pequenas fábricas ligadas ao comércio de confecções, somando 56% do total de atendidos, verifica-se que boa parte dos clientes do microcrédito na região metropolitana exercem atividades ligadas às demandas oriundas das feiras regionais e do pólo de confecção de Goiânia. Na percepção desses clientes, o microcrédito é a modalidade de crédito mais atrativa e usual para o suprimento de suas necessidades de capital de giro e de pequenos investimentos.

Outro fator que merece importância é a geração de empregos. O grupo entrevistado possui uma média de 2,1 pessoas trabalhando no negócio, incluindo o empreendedor, demonstrando que cada cliente atendido gera em média mais um emprego.

4.3.4 Dados sobre o crédito concedido

Para os 58 empreendedores pesquisados, foi perguntado qual o valor e o prazo de pagamento da última operação de microcrédito contratada, obtendo-se o montante de R\$ 139.210,26 em empréstimos, resultando na média de R\$ 2.400,18 por operação, valor compatível com o ticket-médio nacional de aproximadamente dois mil reais, conforme visualizado na tabela 1, disposta na página 54. O prazo médio de amortização para o grupo pesquisado foi de 13,1 meses, sendo que tanto os valores concedidos, quanto o prazo oferecido para pagamento foram alvo de críticas e sugestões de melhorias pelos atendidos, considerados de baixo valor e duração pela maioria dos clientes.

Das cinquenta e oito operações contratadas, a maioria dos atendidos, ou seja, sessenta por cento, demandaram o empréstimo para a composição e recomposição do capital de giro, dezoito por cento foram voltadas para investimentos em ativos fixos e vinte e um por cento de forma mista. Esses percentuais destoam parcialmente da média nacional verificada pelo Relatório Gerencial do Programa Nacional de Microcrédito, divulgado pelo MTE, no qual 79,67% das operações em 2014 foram para o atendimento de necessidade de capital de giro dos negócios, 7,38% utilizados de forma mista e 12,95% exclusivamente para investimento fixo (MTE, 2015).

Quanto à forma de utilização do microcrédito, cinquenta e dois por cento dos empreendedores afirmaram que adquiriram matéria prima ou mercadorias para venda, trinta e quatro por cento investiram em máquinas e outros equipamentos fixos, cinco por cento efetuaram reformas e melhorias nas instalações, outros cinco por cento utilizaram de forma mista, dois por cento efetuaram o pagamento de dívidas extraordinárias do negócio e um empreendedor, também correspondente a dois por cento do grupo, utilizou o crédito de forma indevida, pagando despesas pessoais. O gráfico 5 ilustra essa distribuição:

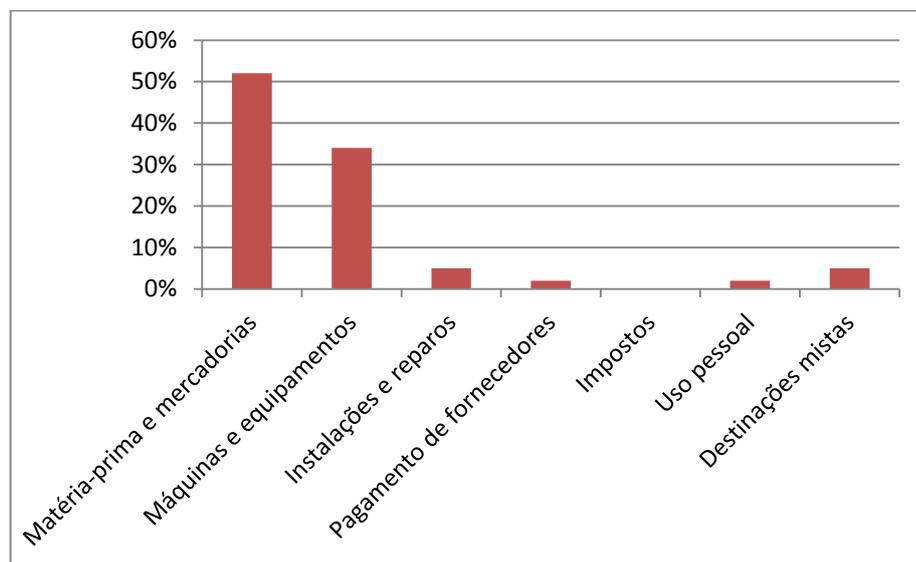


Gráfico 5 – Forma de utilização do microcrédito concedido – Fonte: o autor

Conforme ilustrado, a pesquisa de campo demonstrou que na região metropolitana de Goiânia, além do saneamento das necessidades de capital de giro, o microcrédito é utilizado rotineiramente para a realização de investimentos, especialmente na aquisição de máquinas de

costura por donas de facções, equipamentos para salões de beleza e pequenas lanchonetes, dentre outros, o que corrobora para justificar a importância da modalidade de crédito como alternativa para a expansão de pequenos negócios.

Para viabilizar a assinatura desses empréstimos, trinta e oito por cento dos clientes apresentaram avalista, na modalidade de garantia por aval individual, sessenta e dois por cento contrataram sem garantias e não foi efetivada nenhuma operação com a formação de grupos de aval solidário.

As experiências internacionais de microcrédito exemplificadas através de Yunus e Jolis (2000), e nacionais do Banco do Nordeste, que no capítulo 2 demonstrou-se representar quase dois terços do mercado brasileiro, evidenciam a predominância de garantia pela formação de grupos solidários, que além de constituir em garantia mais sólida para a instituição concessora, favorecem a multiplicação das operações, dada a quantidade de integrantes dos grupos solidários, diferem das operações comumente realizadas na região pesquisada e ofertadas pelas instituições concessionárias CAIXA e BB, nas quais a concessão de microcrédito é geralmente associada ao perfil do cliente, que em havendo histórico positivo no banco, fica dispensado da apresentação de avalista.

4.3.5 A percepção das contribuições do microcrédito para o aumento do faturamento e a expansão dos negócios segundo os empreendedores

No que se refere ao perfil de evolução do faturamento do negócio, observou-se a ocorrência de aumento médio nas receitas dos empreendimentos, resultado aderente ao encontrado em outros estudos, como Sampaio (2014) e Neri e Medrado (2010), embora seja interessante ressaltar que a aferição direta dos efeitos do microcrédito produtivo orientado sobre o faturamento dos negócios são inviabilizadas, considerando a inexistência de registros contábeis e reais na maioria dos empreendimentos pesquisados.

De acordo com os entrevistados, antes da utilização do microcrédito, a média mensal de faturamento do negócio do grupo pesquisado era de R\$ 4.156,33, subindo para a média atual de R\$ 5.251,20, resultando num aumento de vinte seis por cento no íterim. Para setenta e dois por cento do grupo, o incremento no faturamento do negócio foi impactado pela

utilização do microcrédito, dezesseis por cento não sabiam se foi por conta dessa relação e doze por cento informaram que o faturamento aumentou por outras razões.

Adicionalmente a essa informação, no grupo que informou ter havido incremento no faturamento do negócio (72% dos clientes), foi obtida uma estimativa média, cuja resposta não foi estimulada, na ordem de vinte quatro por cento de aumento do faturamento, percentual parecido com o encontrado nas variações de faturamento informadas. O gráfico 6 reflete essas informações:

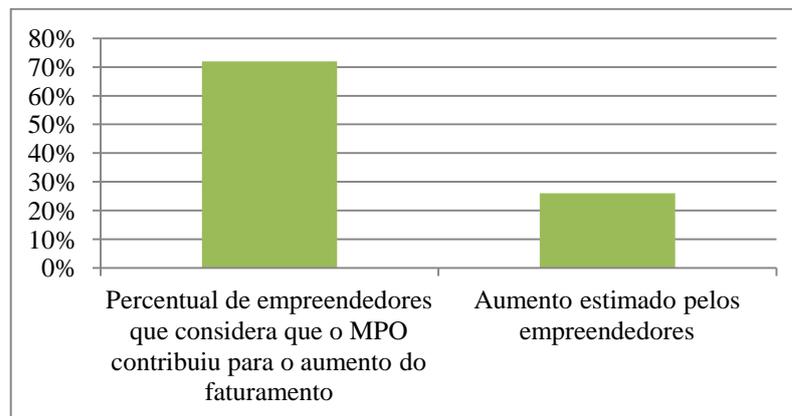


Gráfico 6 – Percepção dos empreendedores sobre a contribuição do microcrédito para o aumento do faturamento do negócio – Fonte: o autor

A mesma percepção se reflete quando da pergunta se a renda do grupo familiar aumentou nos últimos três anos, a qual setenta e um por cento dos empreendedores responderam que sim, quinze por cento julgaram que a renda manteve-se a mesma e catorze por cento acreditaram que a renda gerada pelo negócio retrocedeu no respectivo período.

Para esses catorze por cento de clientes, correspondente a oito pessoas, que informaram que a renda do grupo familiar diminuiu nos últimos três anos, cinquenta por cento justificam que a queda foi em decorrência da diminuição do faturamento do negócio, vinte cinco por cento alegaram terem perdido o emprego particular, 12,5% responderam que o achatamento da renda foi em decorrência de doença e os outros 12,5%, referente a um entrevistado, informou que a redução na renda foi causada pelo fechamento do negócio.

Ainda neste sentido, oitenta e oito por cento dos clientes informaram que o uso do microcrédito ajudou de alguma maneira para a expansão do negócio, restando doze por cento

que acredita que não houve diferença. Essa percepção dos entrevistados foi corroborada por Sampaio (2014), cuja pesquisa de campo com 167 empreendedores atendidos em diferentes regiões brasileiras será reproduzida neste capítulo.

4.3.6 Percepção geral dos clientes sobre o produto

A maioria dos clientes contratou o microcrédito pela primeira vez, perfazendo um total de cinquenta e dois por cento do grupo, enquanto trinta e quatro por cento estavam na segunda operação e catorze por cento já haviam tomado o empréstimo por três ou mais vezes, refletindo o potencial de cultura de utilização do microcrédito, haja vista que quarenta e oito por cento dos entrevistados já estavam na fase de renovação. No entanto, vários problemas foram apontados pelos usuários, tanto que cinquenta e nove por cento dos empreendedores informaram que foi difícil conseguir o empréstimo.

A tabela 2 demonstra os principais problemas verificados no microcrédito, na percepção dos clientes:

O que precisa melhorar no MPO, na visão dos entrevistados.	Quantidade de respostas	Percentual
Burocracia para conseguir o crédito	24	41%
Aumentar o valor do empréstimo	22	38%
Acompanhamento e orientação técnica	5	9%
Divulgação dos programas	5	9%
Prazo para pagamento das prestações	2	3%
Número de programas	0	0
Taxa de juros	0	0
Nada precisa melhorar	0	0

Tabela 2 – Problemas no microcrédito sob a ótica dos entrevistados – Fonte: o autor

Dentre as dificuldades encontradas e sugestões de melhorias, a burocracia excessiva representa quarenta e um por cento das reclamações, fundamentadas na maioria das vezes pela exigência de avalista e de vários documentos do proponente e respectivo garantidor. Seguidamente, o reduzido valor concedido foi criticado por trinta e oito por cento dos pesquisados, que alegaram que valores de concessões mais elevados poderiam favorecer melhor a expansão dos negócios, dada a baixa taxa de juros cobrada nos empréstimos.

Apesar das duas reclamações somarem quase 80% das críticas, importa lembrar que as mesmas são recorrentes em outros estudos nacionais, como os preconizados por Sampaio (2014), Parente (2002) e Parente (2003), além de outras pesquisas internacionais, como referenciado por Yunus e Jolis (2000). Todas essas pesquisas remetem à necessidade de garantias para a sustentabilidade da metodologia, através da constituição de avalista, versando ainda sobre o baixo valor médio das operações, focadas essencialmente nas necessidades dos empreendedores de baixa renda.

Outras avaliações bastantes oportunas derivadas das sugestões de melhorias para o microcrédito referem-se à orientação, acompanhamento e divulgação dos programas. Para nove por cento dos pesquisados a orientação técnica prestada pelos agentes de crédito é deficiente e precisa melhorar, sugerindo-se que esses profissionais possuam mais tempo para atuarem na orientação dos empreendedores.

O relato abaixo foi extraído da entrevista com um dos empreendedores e sintetiza as críticas recorrentes:

Eu acho que esse programa é muito importante pra nós, né? [sic] O juro é muito bom, é difícil achar um empréstimo bom assim, mas tem muita coisa que precisa melhorar né? [sic] é muita burocracia pra conseguir, eles pedem avalista, ninguém gosta de ser avalista e a gente fica sem graça de pedir. O valor também é pequeno. A gente precisa dum valor mais alto [sic], já que a linha é muito boa pra investir. Os jovens que orientam a gente também vem aqui só na hora de emprestar, depois num passa mais quase [sic]. A gente precisa dessa orientação no negócio. Acho que isso também pode melhorar (ENTREVISTADO).

O mesmo percentual de nove por cento dos clientes sugeriu que os programas de microcrédito sejam melhor divulgados, alegando uma quase inexistência da veiculação de propagandas sobre as iniciativas e que tiveram conhecimento através do próprio agente de crédito que visitou o negócio, ou de outro empreendedor que contratou e recomendou o empréstimo aos conhecidos, que normalmente são os melhores divulgadores da organização e de seus produtos (Parente, 2003).

Em que pese essa avaliação, ainda de acordo com Parente (2003), a metodologia de divulgação deve ser focada estritamente ao público-alvo do microcrédito, sob pena de

favorecer o atendimento aos empreendedores de maior porte, em detrimento do pequeno empreendedor, resultando em possíveis especulações. Para a autora, a promoção deve estar alicerçada na divulgação por rádios comunitárias, parcerias com lideranças como associações de feirantes e costureiras, dentre outras, e panfletagem direcionada.

Por fim, nas críticas e sugestões ao microcrédito, três por cento dos entrevistados acrescentaram que o prazo para pagamento do empréstimo é relativamente curto, cogitando que o elástico do prazo poderia favorecer a capacidade de pagamento, possibilitando contrair valores de empréstimos mais altos. Embora a sugestão possua fundamentação, verifica-se que o prazo médio das operações do grupo foi de 13,1 meses, duração cinquenta por cento superior que a média nacional de 8,7 meses para o íterim 2011-2014, verificada através do Sistema Gerenciador de Séries Temporais do Banco Central do Brasil, para operações de microcrédito a empreendedores (BACEN, 2015).

Perguntados se consideram fazer parte do público-alvo do microcrédito, fazendo alusão ainda ao limite de faturamento bruto anual real de R\$ 120 mil, cinquenta e cinco empreendedores ou 95% do grupo, responderam que sim. Mesmo que a metodologia preveja a concessão com base nos levantamentos socioeconômicos, cujo preenchimento é feito sob as perspectivas dos entrevistados e sem comprovação, três dos clientes atendidos, correspondente a cinco por cento do grupo, reconheceram que não fazem parte do público-alvo, por ultrapassarem esse limite de faturamento real, porém informaram que tomaram o empréstimo julgando que o setor precisa de crédito subsidiado para se expandir e que o mesmo foi retornado pontualmente ao banco.

Consideradas as poucas exceções e sem o exame de documentos fiscais, as visitas nos locais dos empreendimentos demonstraram visualmente que aparentemente grande parte dos empreendimentos atendidos são de baixa renda, em consonância com as diretrizes emanadas pela Lei 11.110/2005 e no âmbito do preconizado pelo Programa Crescer, que prevêem o limite de faturamento bruto real de R\$ 120 mil para enquadramento do público-alvo.

O dado mais significativo e contundente do levantamento mostrou que cem por cento dos pesquisados afirmaram que fariam outra operação de microcrédito e que esses mesmos cem por cento de empreendedores conhecem e indicariam outro proponente para a contratação do empréstimo. Esses dados indicam que a experiência com o microcrédito foi

satisfatória para os clientes, existindo boa atratividade no empréstimo, e que o mesmo pode continuar contribuindo com a atividade produtiva desses e de outros empreendedores.

A reprodução abaixo é oriunda do relato de um pesquisado e demonstra a impressão com a experiência de utilização do microcrédito:

Essa linha é muito importante pra nós que somos pequenos [sic], eu consegui comprar mais máquinas pra minha facção, me ajudou muito, meu negócio melhorou e eu estou conseguindo vender mais [sic]. Sempre fiz o microcrédito, pois o juro é baixo [sic]. A gente que é pobre precisa disso e eu recomendo pra todo mundo. Precisamos aumentar isso no Brasil, pois ajuda quem trabalha. Agradeço por esta pesquisa, tomara que ajude a aumentar o microcrédito, pois isso é muito importante pras facção dessa região [sic] (ENTREVISTADO).

O relato do entrevistado traduz um dos pontos mais fortes da estratégia de divulgação e promoção do microcrédito: o empréstimo com baixa taxa de juros se vende por si só. De acordo com Parente (2003), normalmente, clientes já existentes são os melhores divulgadores da instituição concessora e do programa.

4.4 Outros resultados de pesquisas de campo nas demais regiões do Brasil

No arcabouço de pesquisas de campo sobre a importância do microcrédito, Sampaio (2014) desenvolveu um trabalho com o objetivo de compreender, com base em uma abordagem interdisciplinar, as possibilidades e limites do microcrédito produtivo orientado como instrumento para a superação da pobreza e do desenvolvimento inclusivo.

Neste sentido, o autor efetuou 266 entrevistas de campo, das quais 167 foram realizadas junto a empreendedores de baixa renda que contrataram o microcrédito e 99 entrevistas junto a outros empreendedores de baixa renda, que não tomaram o empréstimo, denominado “grupo controle”, para efeitos comparativos. A pesquisa foi efetuada nas cidades de Belém, na Região Norte; Blumenau e cidades do Vale do Itajaí, no Sul do país; pela Região Centro-Oeste, em Brasília; em Fortaleza, representando o Nordeste, e na Região Sudeste, tendo como foco a cidade do Rio de Janeiro.

O levantamento de dados primários foi efetuado com a aplicação de formulários objetivos, que foram tabulados e analisados sob o método quantitativo-qualitativo, cujo instrumento da pesquisa de campo foi disposto no apêndice B. Sampaio (2014) utilizou-se ainda da gravação de algumas perguntas livres e emergentes efetuadas aos entrevistados, complementando a análise do formulário objetivo, em aderência com a abordagem quanti-qualitativa de métodos mistos.

Do mesmo modo que a pesquisa originada por esta dissertação, não existiu um processo de amostragem formal no trabalho de Sampaio (2014), considerando a reduzida parcela dos empreendedores ante ao total da carteira como um todo. O autor objetivou entrevistar o máximo de empreendedores possível no período de uma semana em cada uma das cinco regiões brasileiras selecionadas, seja de clientes do microcrédito, quer seja do grupo controle.

Sampaio (2014) também assumiu determinadas limitações da pesquisa, dada a inexistência de registros nas atividades informais. Todavia, o autor versa que o modelo de entrevistas realizadas de forma anônima favoreceu a sinceridade das respostas, sobretudo concernente aos empreendedores beneficiários do Bolsa Família, que de forma recorrente perguntavam: “Isto não vai fazer perder a Bolsa Família, vai?”

A pesquisa em epígrafe apresenta uma avaliação da contribuição do microcrédito para a elevação da receita dos negócios inseridos no estrato de empreendedores de baixa renda num período de três anos (2011-2013), a qual a mesma procurou mensurar com o respectivo formulário de entrevista.

De acordo com Sampaio (2014), no grupo de empreendedores que contrataram o microcrédito, verifica-se que quarenta e seis por cento dos pesquisados são beneficiários de programas governamentais de transferência de renda, especialmente o Programa Bolsa Família. Esse percentual sobe para oitenta e oito por cento no grupo de empreendedores de baixa renda que não contrataram o microcrédito. Um fator positivo, repetido em todas as cidades, foi a elevada frequência dos filhos dos empreendedores nas escolas, mesmo os oriundos de pais que não são beneficiários do Bolsa Família.

Em que pese a menor dependência do grupo de empreendedores dessas políticas de transferência de renda, convém salientar que o alcance dos beneficiários depende

significativamente da política de focalização dessas pessoas pelas instituições de microcrédito, considerando que a Lei 11.110/2005 e demais regulamentações desses programas não determina mecanismos para a priorização de camadas com as rendas mais baixas. Percebe-se que a Caixa Econômica Federal, agente financeiro responsável pelo pagamento do Bolsa Família, possui essa base de beneficiários e pode atuar de forma mais focada no segmento. O mesmo pode não ocorrer em outras instituições conectoras.

4.4.1 Superação da pobreza com o microcrédito e diminuição de vulnerabilidades sociais

A pesquisa oportunizada por Sampaio (2014) mede vários índices de fruição empírica de direitos e vulnerabilidades nas áreas de acesso à educação, acesso à saúde e à moradia adequada. Neste sentido, foi verificada uma proporção maior de aquisição de planos de saúde para o grupo de empreendedores cuja renda média é mais elevada. Levando em consideração a elevada importância atribuída à saúde pelos pesquisados, existem relevantes indícios de que os referidos planos possuem um custo inacessível para a maioria dos empreendedores que utilizaram o microcrédito.

Em face do exposto, o autor verifica que o micronegócio e o microcrédito não foram capazes de elevar a renda do empreendedor a tal ponto que ocorresse uma melhoria significativa no acesso à saúde, o que contradiz as afirmações de Barone et al. (2002), o qual afirma que o impacto social do microcrédito, ainda que de difícil mensuração, é peremptoriamente positivo, resultando em melhores condições de acesso à saúde, moradia adequada e alimentação, além de contribuir para o resgate da cidadania dos atendidos, com o respectivo fortalecimento da dignidade, autoestima e a inclusão em patamares de consumo e educação mais elevados.

Tanto o grupo que utilizou o microcrédito quanto o grupo controle, dependem dos serviços de saúde pública oferecidos pelo governo. Porém, as pesquisas referentes à melhoria das condições de moradia pelos empreendedores que utilizaram o microcrédito convergem com as afirmações de Barone et al. (2002), na qual Sampaio (2014) observa melhoria na fruição desse direito pelo grupo de empreendedores em percentual duas vezes maior do que no estrato de baixa renda que não utilizou o microcrédito, percebendo-se ainda, na pesquisa empírica, que as benfeitorias residenciais são um destino recorrente da renda dessas famílias,

nas quais a troca do piso de cimento pela instalação de cerâmica, seguida da aplicação de revestimento nas paredes de alvenaria foram diversas vezes citadas pelos entrevistados, expressando um sentimento de dignidade.

Em síntese, Sampaio (2014) afirma que a tímida evolução encontrada nos indicadores de acesso à educação, saúde, alimentação e aos serviços públicos fundamentais, demonstram a reduzida eficácia do microcrédito e do micronegócio em modificar, no interstício de três anos pesquisado, as vulnerabilidades ligadas a esses indicadores, corroborando com parte do ideário de Yunus e Jolis (2000), no qual o microcrédito, por si só, não equaciona todos esses problemas, os quais demandam outras políticas públicas do Estado.

Todavia, Sampaio (2014) verifica que existem efeitos rápidos do microcrédito e do empreendimento na qualidade da moradia dos empreendedores, evidenciados nos indicadores referentes ao direito a moradia adequada, que integra um conceito abrangente de desenvolvimento.

Adotando-se como referência os grupos consolidados que se situavam nas faixas de pobreza e pobreza extrema em 2010, indicados por Sampaio (2014) através da renda per capita, os entrevistados que utilizaram o microcrédito alcançaram taxas de superação das respectivas linhas de pobreza acima das taxas de superação da pobreza e da extrema pobreza alcançadas pelo grupo controle, conforme ilustrado pela figura 2:

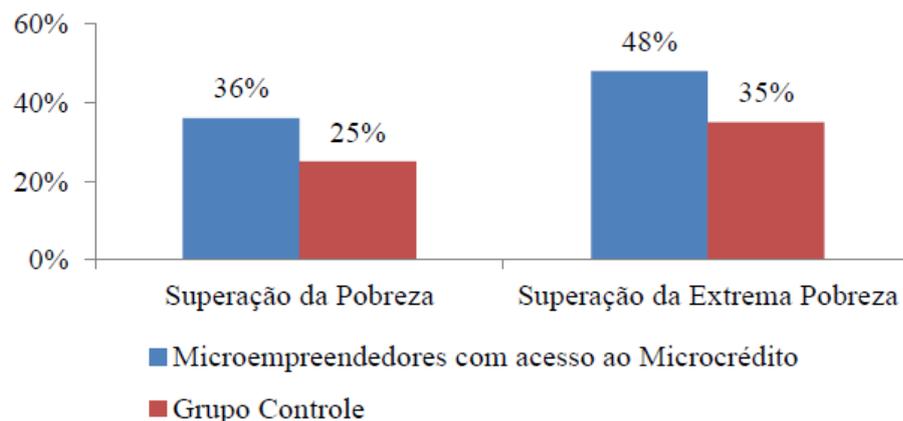


Figura 2 – Resultados na superação da pobreza e da extrema pobreza para os empreendedores que utilizaram o microcrédito e para o grupo controle. Fonte: Sampaio (2014)

Conforme demonstrado pelo autor, os programas de microcrédito possuem um potencial de eficácia mediana (48%) para apoiar à superação da extrema pobreza, e também para a superação da pobreza, porém com uma eficácia um pouco menor (36%). Para o autor, e a exemplo da análise sobre o alcance dos beneficiários do Bolsa Família, essa eficácia pode ser aumentada na medida em que ocorra uma maior focalização dos programas nesses estratos, o que remete novamente a necessidade de alteração do padrão normativo do PNMPO.

4.4.2 Influência do microcrédito na variação da renda e faturamento dos empreendedores

O estudo de Sampaio (2014) valida os resultados da pesquisa de campo realizada na região metropolitana de Goiânia, em diversos aspectos relacionados ao incremento da renda, faturamento e importância do microcrédito na percepção dos entrevistados. A figura 3 indica o perfil da variação de renda e faturamento dos empreendedores que contrataram o microcrédito, e compara com a mesma variação dos integrantes do grupo controle.

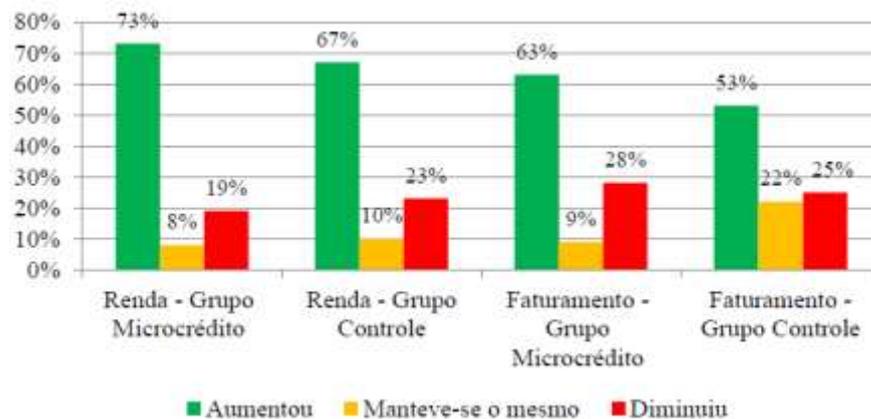


Figura 3 – Variação da renda e faturamento do grupo que utilizou o microcrédito e do grupo controle. Fonte: Sampaio (2014).

A análise em comento observa que a faixa de empreendedores que obteve elevação da renda familiar no grupo que utilizou o microcrédito superou a percentagem verificada no

grupo controle, em consonância com o preconizado por outros autores, como Yunus e Jolis (2000) e Neri e Medrado (2010).

Sampaio (2014) efetua um comparativo dos indicadores atinentes à renda, demonstrando maior variação para os empreendedores que fizeram uso do microcrédito ante ao grupo controle. A figura 4 exhibe a variação da renda média entre esses dois grupos entrevistados:

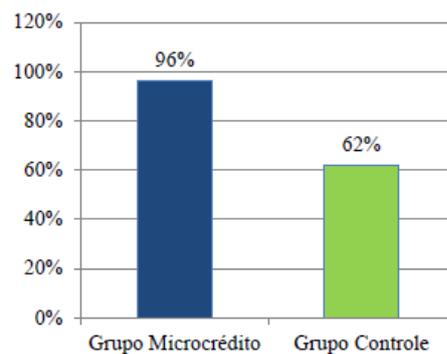


Figura 4 – Variação percentual média da renda dos empreendedores atendidos pelo microcrédito e do grupo controle. Fonte: Sampaio (2014).

No período pesquisado de três anos, a evolução da renda familiar dos empreendedores que utilizaram o microcrédito, foi 34% maior do que o incremento verificado para o grupo controle. Neste íterim, os empreendedores que se beneficiaram do programa também obtiveram uma elevação no faturamento superior ao alcançado pelo grupo controle, como demonstrado através da figura 5:

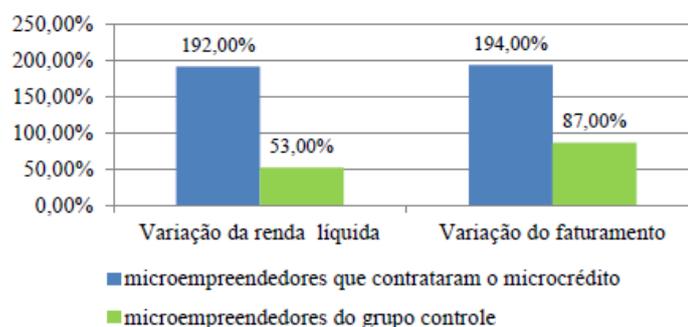


Figura 5 – Evolução da renda líquida e do faturamento dos empreendedores que utilizaram o microcrédito e dos empreendedores pertencentes ao grupo controle. Fonte: Sampaio (2014).

Em resumo, é perceptível a diferença nas variações dos indicadores relativos à renda líquida do grupo familiar e faturamento no negócio, em comparação entre tomadores e não tomadores do microcrédito, sendo que os primeiros são consideravelmente superiores àqueles informados pelo grupo controle.

Finalizando o bloco de perguntas, Sampaio (2014), questionou a contribuição do microcrédito produtivo orientado para o aumento do faturamento do negócio, na percepção dos entrevistados. A figura 6 demonstra de forma consolidada a percepção dos 167 empreendedores entrevistados, atendidos pelo microcrédito nas várias regiões brasileiras sobre a parcela de aumento do faturamento oriunda da utilização do microcrédito, neste caso, sem a comparação com empreendedores do grupo controle, que não gozaram desse uso.

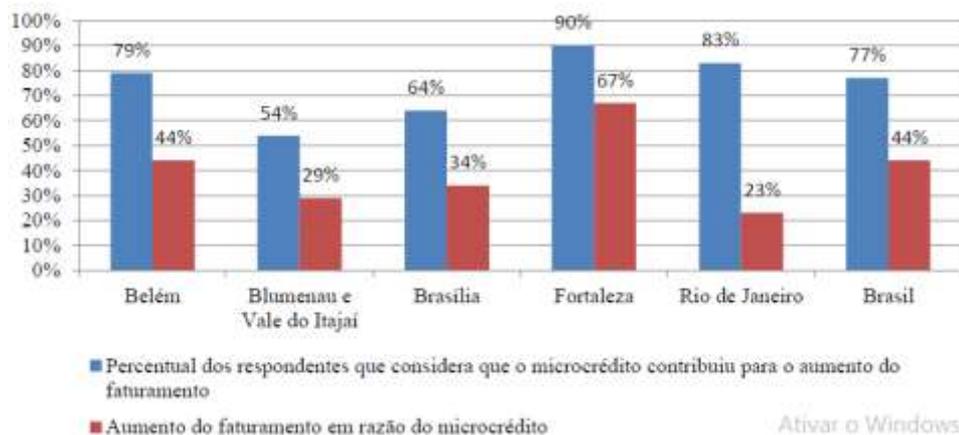


Figura 6 – Contribuição do microcrédito para o aumento do faturamento. Fonte: Sampaio (2014).

De acordo com as fontes obtidas por Sampaio (2014), o apoio do microcrédito para a elevação do faturamento, sob a ótica dos empreendedores atendidos e pesquisados, é bem diversificado entre as cidades pesquisadas, com a elevação do faturamento oportunizado pelo microcrédito variando entre vinte três por cento e sessenta e sete por cento. Considerando essa heterogeneidade, a pesquisa calculou que em nível nacional setenta e sete por cento dos 167 empreendedores entrevistados considerou que o microcrédito contribuiu para o aumento do faturamento, dos quais, foi obtida uma média de quarenta e quatro por cento de incremento no faturamento dos negócios.

Esses dados corroboram com a pesquisa elaborada nesta dissertação, na qual setenta e dois por cento dos 58 empreendedores entrevistados na região metropolitana de Goiânia

consideraram que o faturamento dos negócios aumentou com o emprego do microcrédito. Se compararmos ainda o percentual estimado de incremento do faturamento, na ordem de 26%, com o dado obtido na região vizinha de Brasília, de trinta e quatro por cento, por Sampaio (2014), reunimos pressupostos que fornecem maior consistência para validar os dados obtidos na pesquisa realizada na região metropolitana de Goiânia.

5. CONCLUSÕES E SUGESTÕES DE MELHORIAS

Através de uma literatura que está longe de ser completa ou exaustiva, buscou-se neste trabalho, baseado numa metodologia multidisciplinar, apresentar o microcrédito ao leitor, como um instrumento para viabilizar ações que objetivam atenuar as desigualdades socioeconômicas existentes.

Pode-se separar as conclusões e o alcance dos objetivos específicos deste estudo em três partes: na primeira, foi apresentada uma contextualização geral do microcrédito, do modelo pioneiro difundido por Yunus (1999) até a atualidade, identificando a estruturação e o ordenamento jurídico das instituições concessoras que operam neste estado democrático.

Verificou-se que para o microcrédito ser verdadeiramente produtivo e orientado, faz-se necessária a concessão e o acompanhamento com uso de metodologia específica, cuja regulamentação está amparada pelas legislações que regem o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, que normatiza várias condicionantes para o enquadramento dos proponentes.

Observa-se que desde os primórdios de sua concepção, o microcrédito busca o alcance dos empreendedores de baixa renda, com vistas à redução da pobreza e o desenvolvimento social. No Brasil, o empréstimo possui um enfoque mais empresarial, em detrimento da vertente pioneira, voltada essencialmente para a inclusão social.

Como sugestão, percebe-se que os limites de faturamento para o enquadramento dos empreendedores, no âmbito da Lei 11.110/2005, deveriam estratificar e priorizar o atendimento por faixa de renda familiar e de faturamento do negócio, contrariamente ao disposto atualmente, que versa apenas sobre o teto de faturamento anual de R\$ 120 mil.

Em havendo essa estratificação, seriam fornecidas condições para uma focalização favorecida dos empreendedores de baixa renda, o que poderia oportunizar maiores melhorias sociais e de qualidade de vida para essa camada da sociedade.

A segunda parte do estudo, objetivou demonstrar como foi a dinâmica de concessões do microcrédito no último decênio, em todo o Brasil. Com a organização das microfinanças e

o respaldo normativo do PNMPO, verificou-se que a cultura de microcrédito brasileira vem crescendo anualmente, ampliando-se cada vez mais a quantidade de concessões.

Neste sentido, o aperfeiçoamento legislativo e a regulamentação de fontes de recursos, especialmente, a aplicação obrigatória dos recursos dos depósitos à vista, com a criação do Programa Crescer, proporcionou a multiplicação das operações exponencialmente, numa analogia aos modelos matemáticos. Conforme as fontes secundárias apresentadas, com o Crescer, o crescimento das concessões, que até então vinha analogicamente numa progressão aritmética, passou quase a uma progressão geométrica, dada a acentuação na curva de volume de concessão de crédito.

Para a execução ampliada dessas operações, foi demonstrado o papel dos bancos públicos federais, que pela sua capilaridade, alcançaram resultados expressivos, com destaque para o Banco do Nordeste, referência internacional para o segmento. Reconhecidos os pontos fortes da expansão quantitativas das concessões, restou verificar as contribuições das mesmas para os negócios atendidos, objeto da terceira parte da dissertação.

Obedecendo essa sequência, na última parte do trabalho procurou-se aferir as contribuições do microcrédito sob a ótica dos atendidos na região metropolitana de Goiânia e, ainda, validar a percepção dos mesmos em comparação com empreendedores de outras regiões do Brasil, oriundos da pesquisa realizada por Sampaio (2014).

De acordo com os resultados obtidos, tendo como base a percepção dos atendidos na região metropolitana de Goiânia, ocorreu incremento no faturamento e, conseqüentemente, na melhoria das condições da maioria dos negócios pesquisados, sendo que a maior parte do grupo considerou que o microcrédito contribuiu de forma mediana para a expansão do negócio.

Os resultados das entrevistas realizadas na região metropolitana de Goiânia foram corroborados pela pesquisa de campo efetuada em outras regiões brasileiras, na qual Sampaio (2014) identifica potencial similar para o microcrédito, no sentido de viabilizar o aumento da renda familiar e dos negócios atendidos e, ainda, contribuir para a superação da pobreza e da extrema pobreza em um período de três anos.

Referindo-se às condições de acesso ao crédito, conclui-se que os critérios de contratação precisam ser aperfeiçoados, pois vários pontos da experiência com o microcrédito foram recorrentemente criticados pelos clientes, especialmente a excessiva burocracia para concessão, na qual a exigência de avalista foi reiteradamente lamentada.

Em que pese a ausência de garantias reais e a metodologia da sistemática, sugere-se às instituições concessoras a adoção de políticas de crédito que possam ampliar as possibilidades de dispensa dessa garantia, sobretudo para clientes com histórico de adimplência ou registros cadastrais favorecidos.

A necessidade de melhoria nas orientações técnicas concedidas pelos agentes de crédito também foi alvo de discussão em ambas as pesquisas de campo, ensejando a premência do aperfeiçoamento no acompanhamento do negócio, sob pena de desfavorecer a expansão do negócio, bem como o retorno do empréstimo e a cultura do microcrédito produtivo orientado, que deixa de ser orientado sem essa premissa básica.

Com base nas considerações acima, logrou-se êxito no alcance dos objetivos geral e específicos propostos nesta dissertação, além de ter sido possível verificar com a pesquisa de campo, que o microcrédito contribuiu para a expansão dos negócios atendidos, fortalecendo o faturamento dos empreendedores e respondendo ao problema de pesquisa deste trabalho.

O emprego de metodologia multidisciplinar, baseada em fontes bibliográficas, levantamento de dados secundários e execução e reprodução de pesquisas de campo foram de suma importância para o atingimento dos objetivos planejados, haja vista que cada objetivo dependia da utilização de metodologia específica.

Sugere-se ainda, como tema para estudos futuros, a avaliação qualitativa dos efeitos da utilização do microcrédito na melhoria das condições de vida dos empreendedores atendidos, como na progressão das condições de acesso à saúde, educação, moradia e aos serviços públicos essenciais.

O microcrédito precisa ser considerado como um importante instrumento público de inclusão socioeconômica. Deve ser papel do estado, fazer com que esses instrumentos sejam cada vez mais aperfeiçoados e divulgados, de forma a contribuir com o desenvolvimento regional. Este significado foi o motor que moveu a execução deste trabalho, e a importância

do microcrédito esteve presente no olhar de cada um dos cinquenta e oito pequenos empreendedores visitados.

REFERÊNCIAS

ALCÂNTARA, Wenersamy Ramos de; ALCÂNTARA, Daniela P. R. de; SILVEIRA, José Maria F. J. da. **A Desigualdade Pode Afetar a Eficiência do Sistema Financeiro?** Um Modelo de Equilíbrio em Dois Períodos com Fricções na Intermediação Financeira. Revista Brasileira de Economia. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rbe/v69n1/0034-7140-rbe-69-01-0017.pdf>. Acesso em 10/08/2015.

BACEN. Banco Central do Brasil. **Resolução 3.422, de 30 de novembro de 2006.** Dispõe acerca da realização de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores. Disponível em: http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/res/2006/pdf/res_3422_v1_O.pdf> Acesso em 20/04/2015.

BACEN. Banco Central do Brasil. **Sistema Gerenciador de Séries Temporais.** Disponível em: <https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries> . Acesso em: 02/08/2015.

BANCO DA AMAZÔNIA. **Resultados Amazônia Florescer Urbano.** Disponível em: <http://www.bancoamazonia.com.br/index.php/amazonia-florescer-urbano-item/resultados-florescer-urbano>>. Acesso em: 31/12/2014.

BANCO DO BRASIL. **Análise do Desempenho Quarto Trimestre 2014.** Brasília: Publicação Interna, 2015.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. **Crediamigo - Resultados 2013.** Disponível em: http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp >. Acesso em: 26/08/2014.

BANCO SANTANDER. **Um Brasil de Oportunidades: 10 anos de Santander Microcrédito.** São Paulo: Santander, 2012.

BARONE, Francisco et al. **Introdução ao microcrédito.** Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BARONE, Francisco Marcelo; ZOUAIN, Deborah Moraes. **Excertos sobre política pública de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social:** o microcrédito na era FHC. Small Business através do panóptico. Revista de Administração Pública – RAP. Rio de Janeiro: FGV/EBAPE, 2007. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rap/v41n2/10.pdf>>. Acesso em 21/02/2015.

BRASIL. **Lei 10.194, de 14 de fevereiro de 2001.** Dispõe sobre as instituições de sociedade de crédito ao microempreendedor e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LEIS_2001/L10194.htm> . Acesso em 10/03/2015.

BRASIL. **Lei 11.110, de 25 de abril de 2005.** Dispõe sobre a regulamentação das concessões do microcrédito produtivo orientado e dá outras providências. Disponível em: <[HTTP://www.planalto.gov.br](http://www.planalto.gov.br)>. Acesso em: 10/05/2014.

BRASIL. **Medida Provisória n. 2.192-70, de 24 de agosto de 2001.** Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 25ago. 2001, Seção 1, p. 88.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **PNMPO Informe:** informações gerenciais do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – 3 Trimestre de 2013. (2013). Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br>>. Acesso em: 10/02/2015.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **PNMPO Informe:** informações gerenciais do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – 4 Trimestre de 2014. (2014). Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br>>. Acesso em: 10/04/2015.

CAIXA. Caixa Econômica Federal. **Programa de Microcrédito no Brasil.** Brasília: Publicação Interna, 2002.

CAIXA. Caixa Econômica Federal. **Relatório de Sustentabilidade 2014.** Brasília: Publicação Interna, 2015.

CORRÊA, Luís Oscar Ramos. **Economia popular, solidária e autogestão:** o papel da educação de adultos neste novo cenário. Rio de Janeiro: Incubadora de empreendimentos de economia solidária IEES-UFF, [2001]. Disponível em: <<http://www.uff.br/incubadoraecosol/docs/ecosolv1.pdf>>. Acesso em 11/01/2015.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo dicionário da língua portuguesa**, 2ª ed. Rio de Janeiro: Editora Nova Fronteira, 1986.

FIOCCA, Demian. **Redução da Pobreza no Brasil: Resultados recentes e o papel do BNDES**. Apresentação na Conferência Business Future of the Americas 2006 – Câmara Americana de Comércio. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/download/apresentacoes/fiocca_camara.pdf>. Acesso em: 29/03/2015.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado financeiro: produtos e serviços**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2001.

FREIXO, M. J. **Metodologia Científica - Fundamentos, métodos e técnicas**. Lisboa, Portugal: Instituto Piaget, 2012.

GODÓI, Marciano Seabra de. **Justiça, igualdade e direito tributário**. São Paulo: Dialética, 1999.

KRUEGUER, Guilherme. **Cooperativas de Trabalho na Terceirização**. Belo Horizonte: Mandamentos Editora, 2003.

MDS. Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome. **Plano Brasil Sem Miséria**. Disponível em <http://www.brasilsemmiseria.gov.br/inclusao-productiva/inclusao-productiva-urbana> . Acesso em 26/07/2015.

MTE. Ministério do Trabalho e Emprego. **Informações Gerenciais do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado**. Disponível em <<http://portal.mte.gov.br/portal-mte/>> . Acesso em: 10/03/2015.

NERI, Marcelo; MEDRADO, André Luiz. **Experimentando Microcrédito: uma análise de impacto do Crediamigo no acesso a crédito**. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza: v. 41 n 01, janeiro-março 2010.

PARENTE, Silvana. **Microfinanças: saiba o que é um banco do povo.** Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2002

PARENTE, Silvana. **Microfinanças passo a passo: saiba como implantar e gerir uma organização de microcrédito.** Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2003.

PEREIRA, Almir Costa. **Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO):** descrição, resultados e perspectivas. 2007. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 05/05/2014.

PIETRO, Maria Sylvia Zanella Di. **Direito administrativo.** 14ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2002.

PINHO, Diva Benevides. **O cooperativismo no Brasil: da vertente pioneira à vertente solidária.** São Paulo: Saraiva, 2004.

PLANET RATING. **Social Performance Rating Methodology.** Disponível em: <<http://www.planetrating.com/EN/social-performance-rating-methodology.html>>. Acesso em: 20/07/2014.

PRAHALAD, C. K. **A riqueza na base da pirâmide: como erradicar a pobreza com o lucro.** Porto Alegre: Bookman, 2005.

RAMOS, Jerônimo Rafael. **Acesso dos Microempreendedores e das Micro e Pequenas Empresas a Serviços Financeiros.** Apresentação. In: Fórum de Inclusão Financeira, 5., 2013, Fortaleza. *Anais eletrônicos ...* Brasília: BCB, 2013. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/incfinac/vforum/html/vforum_apresentacoes.asp>. Acesso em: 20/09/2014.

RIBEIRO, Daniel Araújo. **Microcrédito como meio de desenvolvimento social.** 2009. 100 L. (Dissertação de Mestrado) – Faculdade de Direito Milton Campos, Nova Lima, 2009.

RIBEIRO, Cristina Tauaf; CARVALHO, Carlos Eduardo. **Do microcrédito às microfinanças: desempenho financeiro, dependência de subsídios e fontes de financiamento. Uma contribuição à análise da experiência brasileira.** FAPESP, São Paulo: 2006.

RIGHETTI, Carlos Cesar Buosi. **Efeitos do Microcrédito na Geração de Renda em Novos Empreendimentos:** avaliação de impacto do programa Real Microcrédito. Tese de Doutorado. São Paulo: FGV, 2008.

RIZZARDO, Arnaldo. **Contratos de crédito bancário.** 7 ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2008.

ROCHA, Daniele. **Microcrédito dos Bancos Públicos cresce com subvenção.** *Valor Econômico*, 29 nov. 2013. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/financas/3356606/microcredito-dos-bancos-publicos-cresce-com-subvencao>>. Acesso em: 26/12/2014.

ROSAS, Rafael. BNDES muda regras para aumentar alcance do microcrédito. *Valor Econômico*, 16/03/2010. Disponível em: <<http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/valor/2010/03/16/bndes-muda-regras-e-quer-duplicar-desembolsos-em-microcredito.jhtm>> . Acesso em 28/12/2013.

SAMPAIO, Paulo Soares. **Microcrédito, desenvolvimento e superação da pobreza:** uma análise jurídica do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. 2014. 376 L. (Dissertação de Mestrado) – Universidade de Brasília, Brasília, 2014.

RIBEIRO, Daniel Araújo. **Microcrédito como meio de desenvolvimento social.** 2009. 100 L. (Dissertação de Mestrado) – Faculdade de Direito Milton Campos, Nova Lima, 2009.

SINGER, Paul. **Globalização e desemprego:** diagnóstico e alternativas. 4 ed. São Paulo: Contexto, 2000.

SOARES, Marden Marques; SOBRINHO, Abelardo Duarte de Melo. **Microfinanças:** O papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. Brasília: BCB, 2008.

SOUZA, Jane Gondim. **Microcrédito em Fortaleza:** um instrumento de redução da pobreza? Documentos do Etene n. 30. Fortaleza: BNB, 2011.

VENTURA, Eloy Câmara. **A evolução do crédito:** da antiguidade aos dias atuais. Curitiba: Juruá, 2008.

YUNUS, Muhammad. **Banker to the poor.** Londres: Public Affairs, 1999.

YUNUS, Muhammad. JOLIS, Alan. **O banqueiro dos pobres.** São Paulo: Ática, 2000.

APÊNDICES

APÊNDICE1 – INSTRUMENTO DA PESQUISA DE CAMPO NA REGIÃO
METROPOLITANA DE GOIÂNIA

FORMULÁRIO DE PESQUISA

Nome: _____

CPF: _____ 1. Sexo: ()M ()F Fone: _____

2. Faixa etária () 18-25 () 26-35 () 36-45 () 46-55 () 56 ou mais
3. Escolaridade () Analfabeto () até 1 grau () até 2 grau () superior incompleto () superior () pós-graduado
4. Estado Civil: () solteiro () casado ou c/ união () separado () viúvo
5. Ramo de Atividade: () Comércio () Indústria () Serviços 5. Formal: () S () N
6. Segmento: () Beleza e cosméticos () Confeção e facção () Alimentação () Feirante, ambulante e camelô () Outros
- () Construção, Encanador, Eletricista () Instalação e pequenos reparos () Marcenaria

Endereço do Negócio: _____

Data Concessão MPO: ___/___/___ 7. Valor: _____ 8. Prazo: _____ meses

9. Modalidade: () Giro () Investimento () Mista

10. Garantia: () Aval Individual () Aval grupo solidário () Sem garantias () Outras

11. Faturamento atual? _____ 12. Faturamento antes da utilização do MPO? _____

13. Recebe alguma bolsa do governo? () S () N

14. Tempo do negócio: ___ meses

15. Empreendimento é a única fonte de renda do grupo familiar (exceto bolsa)? () S () N

16. Renda familiar mensal: () até 2 SM () até 4SM () acima de 4 SM

17. Quantas pessoas trabalham no negócio? _____

18. Nos últimos 3 anos a renda: () Aumentou () Diminuiu () Manteve-se a mesma

19. Se diminuiu, foi por:

() A - Redução de faturamento () B - Perda de emprego () C - Negócio fechou () D - Doença () E - Outros

20. Como você utilizou o microcrédito?

() A - Compra de matéria prima ou bens para venda () B - Outras destinações para capital de giro () C - Máquinas ou ativos fixos () D - Instalações e reparos

E - Pagamento de dívidas F – Pagamentos de Impostos G - Pagamentos de salários
 H - Compra de bens de uso pessoal ou similar I – Ativos fixos, mercadorias ou matéria prima

21. O microcrédito ajudou na expansão do seu negócio? S N

22. O faturamento do negócio aumentou com o microcrédito? S N Não sabe

23. Aumento estimado: ____%

24. Foi difícil conseguir o empréstimo? S N

25. Você se considera público-alvo do microcrédito? S N

26. O que precisa melhorar no microcrédito?

A – Burocracia para conseguir o MPO B – Apoio técnico ao negócio

C – Aumentar o valor D – Prazo para pagamento E – Taxa de juros

F – Divulgação G – Número de programas H – Nada precisa melhorar

27. Quantas vezes você já contratou o MPO? 1 2 3 ou mais

28. Você faria outra operação de microcrédito? Sim Não

29. Você conhece e indicaria outro empreendedor para contratação do microcrédito?

Sim Não

30. Recebe alguma bolsa do governo? S N

Relato do entrevistado (opcional):

APÊNDICE 2 – INSTRUMENTO DA PESQUISA DE CAMPO REALIZADA POR
SAMPAIO (2014)

FORMULÁRIO DE ENTREVISTA

Microcrédito: () Sim () Não

Bolsa Família: () Sim () Não

Bloco 1: Dados Gerais do Entrevistado

(G1) Município: _____ (G2) Idade: _____ (G3) Sexo: _____ (G4) Estado Civil: _____
 (G5) Bairro: _____

Bloco 2: Moradores do Domicílio

(M1) Quantas pessoas moram no domicílio: _____ (M2) Quantas famílias moram no domicílio: _____
 (M3) Quantas crianças moram no domicílio: _____ (M4) Quantos idosos moram no domicílio: _____

Bloco 3: Características do Domicílio Hoje

(Dh1) Tipo: [] Urbano [] Rural

(Dh2) Espécie: [] Particular permanente [] Particular improvisado [] Coletivo

(Dh3) Número de cômodos: _____

(Dh4) Piso:

[] **Terra** [] Cimento [] Madeira Aparelhada [] **Madeira Aproveitada**
 [] Cerâmica, Lajota ou Pedra [] Carpete [] Outro material

(Dh5) Material Predominante da Construção:

[] Alvenaria/ Tijolo com revestimento [] Alvenaria/ Tijolo sem revestimento
 [] Madeira Aparelhada [] **Madeira Aproveitada** [] **Taipa com revestimento**
 [] **Taipa sem revestimento** [] **Palha** [] Outros

(Dh6) Acesso fácil à água: [] Água canalizada. [] **Água retirada de local próximo**
 [] **Não** (mais de 1 km ou meia hora a pé).

(Dh7) Fonte de abastecimento de água: [] Rede de distribuição geral. [] **Poço/nascente** [] Cisterna
 [] **Água de Rio ou Lago sem Tratamento** [] **Outra Forma**

(Dh8) Banheiro/ sanitário: [] Sim, para a família [] **Sim, para vários domicílios / compartilhado** [] **Não**.

(Dh9) Forma de escoamento do banheiro/sanitário:

[] Rede coletora de esgoto [] Fossa séptica [] **Vala a céu aberto** [] **Direto no rio, lago ou mar**
 [] Outra forma

(Dh10) Coleta de Lixo:

[] Direta [] Indireta [] **Lixo é queimado ou enterrado** [] **Jogado em terreno baldio**
 [] **Jogado no Rio, Lago ou Mar** [] Outro destino

(Dh11) Iluminação/ Energia Elétrica:

[] Elétrica, medidor próprio [] Elétrica, medidor comunitário [] Elétrica, sem medidor
 [] Óleo, Querosene, ou Gás [] Vela [] Outra Forma [] **Não tem energia elétrica**.

(Dh12) Calçamento/Pavimentação: [] Total [] Parcial [] Não existe.

(Dh13) Fogão: [] Gás [] **Lenha/Carvão** [] Querosene [] Não tem

(Dh14) Motorização: [] Carro [] Caminhão [] **Não possui carro ou caminhão**

(Dh15) Bens:

[] Bicicleta [] Motocicleta [] Geladeira [] Rádio [] Telefone fixo [] Celular [] Televisão

(Dh16) Apenas 1 Bem, sem motorização – [] Sim [] Não

Bloco 4: Características do Domicílio há 3 anos

- (Da1) Tipo: Urbano Rural
- (Da2) Espécie: Particular permanente Particular improvisado Coletivo
- (Da3) Número de cômodos: _____
- (Da4) Piso:
 Terra Cimento Madeira Aparelhada **Madeira Aproveitada**
 Cerâmica, Lajota ou Pedra Carpete Outro material
- (Da5) Material Predominante da Construção:
 Alvenaria/ Tijolo com revestimento Alvenaria/ Tijolo sem revestimento
 Madeira Aparelhada **Madeira Aproveitada** **Taipa com revestimento** xxxxxx
 Taipa sem revestimento **Palha** Outros
- (Da6) Acesso fácil à água: Água canalizada. **Água retirada de local próximo**
 Não (mais de 1 km ou meia hora a pé).
- (Da7) Fonte de abastecimento de água: Rede de distribuição geral. **Poco/nascente** Cisterna
 Água de Rio ou Lago sem Tratamento **Outra Forma**
- (Da8) Banheiro/ sanitário: Sim, para a família **Sim, para vários domicílios / compartilhado** **Não**.
- (Da9) Forma de escoamento do banheiro/sanitário:
 Rede coletora de esgoto Fossa séptica **Vala a céu aberto** **Direto no rio, lago ou mar**
 Outra forma
- (Da10) Coleta de Lixo:
 Direta Indireta **Lixo é queimado ou enterrado** **Jogado em terreno baldio**
 Jogado no Rio, Lago ou Mar Outro destino
- (Da11) Iluminação/ Energia Elétrica:
 Elétrica, medidor próprio Elétrica, medidor comunitário Elétrica, sem medidor
 Óleo, Querosene, ou Gás Vela Outra Forma **Não tem energia elétrica**.
- (Da12) Calçamento/Pavimentação: Total Parcial Não existe.
- (Da13) Fogão: Gás **Lenha/Carvão** Querosene Não tem
- (Da14) Motorização: Carro Caminhão **Não possui carro ou caminhão**
- (Da15) Bens:) Bens:
 Bicicleta Motocicleta Geladeira Rádio Telefone fixo Celular Televisão
- (Da16) Apenas 1 Bem , sem motorização – Sim Não

Bloco 5: Escolaridade do respondente e moradores

(M1) Sabe ler e escrever? Sim. **Não**.

(M2) Nível de escolaridade:

- Nenhum
 Alfabetização
 1º Ciclo Fundamental (primário) incompleto
 1º Ciclo Fundamental (primário) completo
 2º Ciclo Fundamental (ginásio) incompleto
 2º Ciclo Fundamental (ginásio) completo
 Ensino médio incompleto
 Ensino médio completo
 Ensino superior incompleto
 Ensino superior completo

(T16) Tipo de aval do microcrédito: Solidário Individual

(T17) O destino do microcrédito foi para:

- A - Compra de matéria prima ou bens para venda B - Outras destinações para capital de giro
 C - Máquinas ou Ativo imobilizado D - Instalações e Reparos no Negócio
 E - Pagamento de dívidas F - Pagamento de Impostos
 G - Pagamento de salários H - Compra de bens de uso pessoal

(T18) O faturamento do negócio aumentou com o microcrédito? Sim Não Não sabe responder

(T19) Aumento estimado (%) : _____

(T20) O que mais precisa melhorar no microcrédito?

- A - Burocracia para solicitar o microcrédito B - Apoio técnico para o sucesso do negócio
 C - Prazo de pagamento D - Reduzir taxa de juros
 E - Reduzir valor mínimo F - Aumentar o valor
 G - Nada precisa melhorar

Bloco 8: Empoderamento

(P1) Você gostaria de mudar algo na sua vida? Sim Não

(P2) O que você gostaria de mudar?

- A - Ter mais acesso a **saúde** B - Ter mais acesso a **educação**
 C - Ter mais acesso a **alimentação** D - Ter uma **moradia** melhor
 E - Ter um **emprego** melhor F - Ter um **trabalho por conta própria** melhor

(P3) Quem pode contribuir mais para mudar a sua vida?

- A - Eu B - Minha família
 C - Minha comunidade D - A Prefeitura
 E - O Governo do estado F - O Governo Federal
 O - Outros N - Não sei

(P4) As pessoas de sua comunidade podem se organizar para mudar as coisas?

- A - Sim, com facilidade B - Sim, com alguma dificuldade
 C - Sim, com muita dificuldade N - Não
 O - Não sei

(P5) Como é a sua liberdade de fazer escolhas na sua vida hoje? nenhuma baixa alta total

(P6) Como é a sua liberdade de fazer escolhas na sua vida há 3 anos? nenhuma baixa alta total

Bloco Z: Pesos

(Z1) Qual a importância da educação para você?

- A - nenhuma B - Pouca C - Muita D - Total

(Z2) Qual a importância da saúde para você?

- A - nenhuma B - Pouca C - Muita D - Total

(Z3) Qual a importância do padrão de vida para você?

- A - nenhuma B - Pouca C - Muita D - Total

Pesos atribuídos: Nenhuma: zero; Pouca: um; Muita: dois; Total: três.