

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Departamento de Administração

# JULIA ALVES LACERDA

MICROCRÉDITO: uma alavanca para o desenvolvimento de micro empreendimentos e uma ferramenta para o desenvolvimento econômico e social

# JULIA ALVES LACERDA

# MICROCRÉDITO: uma alavanca para o desenvolvimento de micro empreendimentos e uma ferramenta para o desenvolvimento econômico e social

Monografia apresentada ao Departamento de Administração como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Administração.

Professora Orientadora: Danielle Sandi Pinheiro

Lacerda, Julia Alves.

MICROCRÉDITO: uma alavanca para o desenvolvimento de micro empreendimentos e uma ferramenta para o desenvolvimento econômico e social/ Julia Alves Lacerda. – Brasília, 2013.

82 f.: il.

Monografia (bacharelado) – Universidade de Brasília, Departamento de Administração, 2013.

Orientador: Profa. Danielle Sandi Pinheiro, Departamento de Administração.

 Microcrédito. 2. Micro empreendimentos. 3. Desenvolvimento Social. 4. Desenvolvimento de microempreendimentos.
 CrediAmigo.

# JULIA ALVES LACERDA

# MICROCRÉDITO: uma alavanca para o desenvolvimento de micro empreendimentos e uma ferramenta para o desenvolvimento econômico e social

A Comissão Examinadora, abaixo identificada, aprova o Trabalho de Conclusão do Curso de Administração da Universidade de Brasília da aluna

#### Julia Alves Lacerda

Profa. Danielle Sandi Pinheiro
Professora-Orientadora

Profa. Geovana Lorena Bertussi
Professor-Examinador

Prof. André Luiz Marques Serrano
Professor-Examinador

Brasília, 20 de fevereiro de 2013

Dedico este trabalho à minha família, que ao longo da minha vida mostrou-me que com fé, esforço, determinação e perseverança, tudo é possível.

Ao meu pai, Guilherme, que me mostrou o caminho para "entrar no circuito e pisar no acelerador" e que participou ativamente deste trabalho desde sua concepção.

À minha mãe, Tereza, pelo colo e pelas palavras necessárias nos muitos momentos de grande ansiedade e nervosismo.

À minha irmã, Larissa, pela distração pontual e sempre necessária para o alívio dos nervos.

E também o dedico a um outro Guilherme muito importante em minha vida, que com muita compreensão e carinho esteve ao meu lado por mais essa jornada.

Vocês são a minha paz de espírito, obrigada!

#### **AGRADECIMENTOS**

Gostaria de agradecer, primeiramente, à minha orientadora, Professora Danielle Sandi, que, por todo esse período, foi como uma bússola à qual pude recorrer sabendo que me mostraria o melhor caminho a seguir: muito obrigada por ter participado e me guiado para esse capítulo tão importante da minha vida.

Agradeço também ao Banco do Nordeste, em especial à senhora Rosa Ribeiro, que de forma tão solícita me forneceu informações que possibilitaram enriquecer este trabalho.

As microfinanças reconhecem que os pobres são um reservatório extraordinário de energia e conhecimento. E, embora a falta de serviços financeiros seja um sinal de pobreza, hoje em dia isso também é entendido como uma oportunidade inexplorada para se criar mercados, aproximar as pessoas que estão à margem e dar-lhes ferramentas para que se ajudem.

Kofi Annan

Diplomata de Gana, foi Secretário Geral da ONU entre 1997 e 2007, Nobel da Paz em 2001

#### **RESUMO**

O microcrédito tem sido apontado nos últimos anos como uma alternativa para o desenvolvimento, através da inclusão produtiva, das classes menos favorecidas, ao dar o direito a cada cidadão de exercer seu espirito empreendedor, gerando renda, trabalho e riquezas a partir de negócios próprios. O microcrédito democratiza o acesso ao crédito e por isso é considerado um instrumento de extrema importância para as políticas de desenvolvimento econômico e social.

O microcrédito pode ser utilizado como uma ferramenta estratégica para o desenvolvimento da economia em seus setores menos favorecidos, pois beneficia formas alternativas de ocupação e o aumento da produtividade dos pequenos empreendimentos. O microcrédito é também um importante instrumento no combate à pobreza, uma vez que contribui para a melhoria da qualidade de vida daqueles que finalmente tem acesso ao crédito.

Juntamente à sua importância social e econômica, o microcrédito é também um estimulo para o empreendedorismo ao dar condições para pessoas em situações menos favorecidas colocarem em prática suas idéias e habilidades. O microcrédito tem o papel de funcionar como uma forma de sustentabilidade do pequeno negócio ao fornecer capital para investir em estoque e capital de giro, assim como em melhorias e/ou ampliação do empreendimento.

Este trabalho propõe-se a fazer um apanhado geral sobre o microcrédito no Brasil, destacando sua relevância para o desenvolvimento de micro empreendimentos e sua função como ferramenta para o avanço econômico e social.

Palavras-chave: Microcrédito. Micro Empreendimentos. Desenvolvimento Econômico. Desenvolvimento Social. CrediAmigo.

# LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Programa Crescer	53
Figura 2 – Perfil das Contratações de Microcrédito no BNB	56

# **LISTA DE TABELAS**

Tabela 1 – Instituições de Microcrédito Habilitadas pelo PNMPO	51
--	----

# Lista de Gráficos

Gráfico 1 – Grau de Instrução dos Clientes do CrediAmigo	60
Gráfico 2 – Faixa Etária dos Clientes do CrediAmigo	61
Gráfico 3 – Gênero dos Clientes do CrediAmigo	62
Gráfico 4 – Renda Familiar dos Clientes do CrediAmigo	63
Gráfico 5 – Valor do Último Empréstimo dos Clientes do CrediAmigo	64
Gráico 6 – Principais Atividades Desempenhadas pelos Clientes do CrediAmigo	65
Gráfico 7 – Número de Funcionários dos Clientes do CrediAmigo	66
Gráfico 8 – Faturamento dos Clientes do CrediAmigo	67
Gráfico 9 – Despesas dos Clientes do CrediAmigo	68
Gráfico 10 – Lucro dos Clientes do CrediAmigo	69
Gráfico 11 – Faturamento médio por Grau de Instrução	70
Gráfico 12 – Lucro Médio por Grau de Instrução	71
Gráfico 13 – Receita Familiar Média por Grau de Instrução	72
Gráfico 14 – Último Empréstimo X Faturamento	73
Gráfico 15 – Último Empréstimo X Lucro	74

# LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AGI	Agentes de Intermediação
BNB	Banco do Nordeste
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CIET	Conferência Internacional de Estatísticas do Trabalho
El	Empreendedor Individual
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IFO	Instituição Financeiras Operadoras
IMF	Instituições Microfinanceiras
IMPO	Instituição de Microcrédito Produtivo Orientado
LC	Lei Complementar
MPE	Micro e Pequenas Empresas
MPO	Microcrédito Produtivo Orientado
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
OIT	Organização Internacional do Trabalho
ONG	Organização Não Governamental
ONU	Organização das Nações Unidas
OSCIP	Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
PEA	População Economicamente Ativa
PME	Pesquisa Mensal de Emprego
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
ROI	Retorno sobre Investimento
SCM	Sociedade de Crédito ao Microempreendedor
TAC	Taxa de Abertura de Crédito

# Sumário

1 I	NTRO	DUÇÃO	13
1.1	l For	mulação do problema	15
1.2	2 Obj	etivo Geral	15
1.3	3 Obj	etivos Específicos	15
1.4	4 Jus	tificativa	16
2 F	REFER	ENCIAL TEÓRICO	18
2.1		dito	
	2.1.1	Microcrédito	
	2.1.1		
	2.1.1	•	
2.2	2 Me	rcado de Trabalho e Informalidade	24
	2.2.1	Definição do Setor Informal	25
	2.2.2	Relevância da Economia Informal	
2.3	3 Em	preendedores Individuais e Microempresas	
	2.3.1	Empreendedor Individual	
	2.3.2	Microempresa	
	2.3.3	Sobrevivência de Microempreendimentos	
		•	
3 N		OOLOGIA	
3.1	_	ologia da Pesquisa	
3.2	2 Pai	ticipantes do Estudo	33
3.3	3 Téo	nica de Coleta e Análise de Dados	33
4 N	Aicroc	rédito: alavanca social e fomento para o desenvolvimento de pe	equenos
emp	reend	imentos	35
<b>4.</b> 1	l Mic	rocrédito no Cenário Internacional	35
4.2	2 Mic	rocrédito no Brasil	38
	4.2.1	Aspectos que Caracterizam o Microcrédito no Brasil	38
	4.2.1		
	4.2.1	.2 Ausência de Garantias Reais	39
	4.2.1	.3 Crédito Orientado	40
	4.2.1	.4 Crédito Adequado ao Ciclo do Negócio	41
	4.2.1	.5 Baixo Custo de Transação e Elevado Custo Operacional	42
	4.2.2	Ação Econômica com Forte Impacto Social	43
	122	Microcrádita a a Docanyalvimento de Reguenes empreendimentos	17

	4.2.4	Estrutura do Setor Microfinanceiro no Brasil	49
	4.2.	4.1 Fases Recentes do Microcrédito e das Microfinanças no Brasil	49
	4.2.	4.2 Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado	51
	4.2.	4.3 Programa Crescer	54
	4.3 Ba	nco do Nordeste	55
	4.3.1	O Programa CrediAmigo	56
	4.4 Pe	squisa com Dados Fornecidos pelo BNB	59
	Grau o	de Instrução	60
	4.4.1	Faixa Etária	60
	4.4.2	Gênero	61
	4.4.3	Receita Familiar	62
	4.4.4	Valor do Último Empréstimo	63
	4.4.5	Principais Atividades	64
	4.4.6	Número de Funcionários dos Empreendimentos	65
	4.4.7	Faturamento dos Empreendimentos	66
	4.4.8	Despesas dos Empreendimentos	67
	4.4.9	Lucro dos Empreendimentos	68
	4.4.10	Grau de Instrução X Faturamento	69
	4.4.11	Grau de Instrução X Lucro	70
	4.4.12	Grau de Instrução X Receita Familiar	71
	4.4.13	Valor do Último Empréstimo X Lucro e Faturamento	72
5	Concl	usão	75
D c	Referências 79		

# 1 INTRODUÇÃO

O enfraquecimento de diversas economias que há pouco tempo eram consideradas fortes e desenvolvidas nos faz constatar a necessidade de políticas fiscais e monetárias que induzam o crescimento sustentável das economias nacionais.

O crédito para pessoas e/ou empreendimentos menos favorecidos, que são privados do mercado tradicional de crédito, é um assunto em voga quando se trata de desenvolvimento econômico sustentável. Tornar o sistema financeiro acessível a este público significa dar o direito a cada cidadão de exercer seu espírito empreendedor, gerando renda, emprego e riquezas a partir de negócios próprios. O microcrédito democratiza o acesso ao crédito e por isso é considerado por diversos autores, como Yunus (2005) e Barone (2004), um instrumento de extrema importância para as políticas de desenvolvimento.

Ao segmento do sistema financeiro destinado às pessoas e empreendimentos de baixa renda que enfrentam dificuldade em obter acesso ao sistema financeiro tradicional dá-se o nome de microfinanças. Esse assunto ganhou importância no Brasil a partir das décadas de 80 e 90, com as altas taxas de desemprego causadas pelo período de baixo crescimento econômico e elevação das taxas de inflação, que geraram a expansão da informalidade no mercado brasileiro.

Em anos mais recentes, começou a se vislumbrar uma solução para a elevada taxa de desocupação, que se encontrava na expansão do setor terciário, em micro e pequenas empresas, no trabalho por conta própria e em contratações sem registro formal. A partir de então, o microcrédito passou a ser visto como ferramenta estratégica para o desenvolvimento da economia em seus setores menos favorecidos, pois beneficia formas alternativas de ocupação e o aumento da produtividade dos pequenos empreendimentos, como evidenciam diversos estudos, como o de Neri (2008), Costa (2010) e Soares, Barreto e Teixeira (2011), que serão melhor explorados no quarto

capítulo deste trabalho. O microcrédito é também um instrumento importante no combate à pobreza, uma vez que contribui para a melhoria da qualidade de vida daqueles que finalmente tem acesso ao crédito, antes tão restrito. Um ambiente de relações financeiras sustentáveis e inclusivas é essencial para desenvolvimento com redução das desigualdades sociais e melhor distribuição de renda.

Ao mesmo tempo em que é importante para o desenvolvimento socioeconômico das classes menos favorecidas da sociedade, o microcrédito é também viável financeiramente, gerando lucro para a instituição que o realiza.

Segundo Neri (2008) o microcrédito mostra-se como uma "política econômica com características sociais e vice-versa. Uma política pública com características privadas, um programa que dá lucro e amplia o protagonismo de segmentos de baixa renda sem custar nada aos cofres públicos" e ainda "é uma maneira de chegar à pobreza sem perder o rumo da volta dos recursos".

Juntamente à sua importância social e econômica, o microcrédito é também um importante instrumento de fomento para empreendedorismo ao dar condições para pessoas em situações menos favorecidas colocarem em prática suas ideias e habilidades. O microcrédito pode auxiliar também na sustentabilidade do pequeno negócio ao fornecer capital para investir em estoque e capital de giro, assim como em melhorias e/ou ampliação do empreendimento.

Tendo por base este tema, esse trabalho propõe-se a fazer um apanhado geral sobre o microcrédito no Brasil, destacando sua relevância para o desenvolvimento de micro empreendimentos e sua função como ferramenta para o avanço econômico e social.

Essa pesquisa foi dividida em cinco partes. A primeira introduz o problema e o tema a serem explorados neste trabalho e expõem a justificativa e a relevância desta pesquisa. A segunda parte trata do referencial teórico que sustenta essa pesquisa. Na terceira parte do trabalho

é apresentada a metodologia através da qual esse trabalho será executado. A quarta parte trata da pesquisa em si, onde são apresentados os dados e argumentos que amparam essa monografia. Por fim, a quinta parte do trabalho apresenta as conclusões que essa pesquisa trouxe a respeito do tema tratado.

# 1.1 Formulação do problema

O tema em questão foi tratado de forma pontual durante o curso. Esse trabalho procura trazer este assunto para o âmbito da administração de forma mais abrangente e complementar, explorando suas principais características, benefícios e limitações, ao mesmo tempo em que discute sua influência para o desenvolvimento de micro empreendimentos e sua importância no avanço econômico-social de comunidades.

# 1.2 Objetivo Geral

O objetivo geral desta pesquisa é ampliar o conhecimento acerca deste tema e compreender melhor a importância do microcrédito para o desenvolvimento de micro empreendimentos, ao mesmo tempo que colabora para o avanço econômico e social da sociedade.

# 1.3 Objetivos Específicos

Com o intuito de alcançar o objetivo geral desse trabalho, é necessário antes que se atinja os objetivos específicos. São eles:

- Definir o conceito de microcrédito produtivo;
- Caracterizar o microcrédito no Brasil:

- Identificar e evidenciar os principais benefícios do microcrédito para o desenvolvimento de micro empreendimentos beneficiados;
- Identificar e evidenciar os principais benefícios do microcrédito para o desenvolvimento econômico e social de comunidades.

#### 1.4 Justificativa

A Pesquisa Mensal de Emprego (PME) realizada pelo IBGE¹ estima que, no mês de dezembro de 2012, entre as pessoas ocupadas nas regiões metropolitanas do Brasil, 15,9% trabalhavam sem carteira assinada e 17,6% trabalhavam por conta própria. Esses dados nos mostram que a economia informal é responsável pela sobrevivência de uma parcela significativa (33,5%) da população economicamente ativa (PEA) do Brasil.

As atividades que compõem a economia informal tem garantido o sustento de milhares de famílias brasileiras, inclusive durante períodos críticos da história econômica recente, ao absorver parte da população economicamente ativa que o mercado não foi capaz de empregar.

A economia informal, apesar de garantir vida digna à milhares de pessoas, também possui seu lado nocivo ao não oferecer-lhes proteção social e sistemas de previdência e também por privá-los do sistema financeiro nacional tradicional. Tais efeitos devem ser objeto de atitudes governamentais para sua correção.

Dada a importância da economia informal para o desenvolvimento do país, é necessário que lhe sejam destinadas políticas públicas para dar-lhe suporte e dinamismo ao mitigar seus efeitos negativos, objetivando a inclusão social dos cidadãos e a inserção de suas atividades na formalidade.

Neste contexto, o microcrédito surge como uma possível ferramenta de

1

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup>Site do IBGE acessado em 3 de fevereiro de 2013:

http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme\_nova/pme\_201212tm\_01.shtm

suporte, dentre outras, para esse nicho econômico que é rejeitado pelo sistema financeiro tradicional, uma vez que este sistema possui muitas restrições quanto aos segmentos menores e menos estruturados da economia. Dessa forma, políticas de crédito com alto poder de penetração em sociedades mais necessitadas, se bem estruturadas, podem tornar-se também em uma eficiente ferramenta de geração de emprego, renda e desenvolvimento local, ao mesmo tempo que fomenta o empreendedorismo e a sustentabilidade do pequeno negócio.

Diante deste cenário, justifica-se a relevância em se estudar as principais características do microcrédito no Brasil, assim como sua influência para o desenvolvimento econômico e social de uma comunidade e pra a sustentação de micro negócios, tão importantes para a economia brasileira.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

#### 2.1 Crédito

De acordo com Giuberti (2008), no imaginário social, crédito significa aceitação, importância, confiança: quem tem crédito é merecedor, tem valia, reputação. Trata-se, portanto de um valor positivo atribuído ao sujeito. As vantagens econômicas que o crédito pode proporcionar, somadas a sua natureza subjetiva, faz do crédito um valioso instrumento de suporte para os novos arranjos do capital, necessários à sua manutenção e ampliação.

Ainda segundo Giuberti (2008), na esfera econômico-financeira em geral, o crédito é operacionalizado sob as mais diferentes modalidades, como as de crédito pessoal, comercial, industrial, agrícola, público, dentre outras, atribuídas a distintos sujeitos ou a um grupo de sujeitos que exercem determinadas atividades na escala social.

Giuberti (2008) ainda ressalta que a prática de conceder ou tomar determinada quantia por empréstimo, no âmbito formal ou informal, independente do seu fim, é uma prática observada e identificada ao longo da história, em diferentes sociedades. A prática do crédito se multiplica e está presente no cotidiano de grande parte da população, seja como empréstimo junto a amigos e familiares ou como grandes operações de crédito realizadas entre bancos e seus clientes, ou ainda como agiotagem.

Pinheiro e Moura (2001) classificam o mercado de crédito em três principais segmentos, no que tange ao volume típico de empréstimos tomados e à natureza e quantidade de informações sobre os tomadores utilizadas pelos credores, a saber:

 Mercado de Varejo: o número de solicitações de empréstimo é muito alto, o tamanho do empréstimo é pequeno, as taxas de juros são altas e o processo de tomada de decisão de crédito é descentralizado, automatizado e baseado essencialmente em cadastros terceirizados.

- Middle-Market: os bancos tendem a basear suas decisões em informações coletadas internamente, normalmente obtida por meio de um relacionamento bancário contínuo com os tomadores. Como a qualidade das informações contidas no balanço desses tomadores nem sempre se aproxima do ideal, os dados sobre o fluxo de caixa do tomador se tornam extremamente valiosos para avaliar sua efetiva capacidade de pagamento.
- Grandes Corporações: tem uma contabilidade muito melhor e suas informações são de conhecimento público. Há poucos tomadores, mas os empréstimos tendem a ser maiores e as taxas de juros mais baixas do que em outros segmentos.

Tradicionalmente, no universo das instituições financeiras comerciais habituais, o crédito é destinado àqueles que já possuem bens e, por conseguinte, podem oferecer garantias - quanto mais possuem, maior o crédito ao qual tem acesso. As garantias oferecidas para a liberação do crédito são chamadas de "colateral".

Segundo Sant'anna, Junior e Araujo (2009) o desenvolvimento econômico guarda forte relação com a ampliação do crédito, em especial quando este é destinado ao estímulo da produção. A maior disponibilidade de empréstimos permite que a demanda efetiva se expanda e, consequentemente, gere uma aceleração da trajetória de crescimento da renda e do emprego.

#### 2.1.1 Microcrédito

# 2.1.1.1 Definição

A partir da experiência do Grameen Bank em Bangladesh o microcrédito passou a se disseminar por vários países de todo o mundo como importante política de geração de ocupação e renda, com importantes efeitos positivos sobre a pobreza. Mas afinal, o que é microcrédito?

Diversas têm sido as tentativas de padronizar o uso dos conceitos de microcrédito e microfinanças. Textos de pesquisadores estrangeiros, principalmente os de língua inglesa, os tratam (*microcredit* e *microfinance*) quase como sinônimos, apresentando sutis diferenças. Porém, Soares e Sobrinho, no livro "Microfinanças: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito", publicado pelo Banco Central do Brasil em 2008, definem o termo microfinanças como sendo a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados. Sendo assim, as instituições microfinanceiras (IMFs) são aquelas especializadas em prestar esses serviços, constituídas na forma de Organizações Não-Governamentais (ONGs), Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscips), cooperativas de crédito, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e à Empresas de Pequeno Porte (SCMs), fundos públicos, além de bancos comerciais públicos e privados.

Os mesmos autores definem microcrédito como sendo a atividade que, no contexto microfinanceiro, presta serviços exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se assim dos demais tipos de atividades microfinanceiras e também diferenciando-se das operações de crédito tradicionais. Por conta de sua importância para as políticas públicas de superação da pobreza e por seu potencial em geração de trabalho e renda, é considerado a principal atividade do setor microfinanceiro.

Primordialmente, o microcrédito destina-se àqueles segmentos da sociedade que encontram-se excluídos do acesso ao sistema financeiro tradicional: os pobres, os trabalhadores autônomos, microempreendedores formais e informais.

Segundo a definição de Barone e Zouain (2004):

Microcrédito é um empréstimo de baixo valor a pequenos empreendimentos informais, microempresas e empresas de pequeno

porte, sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito produtivo (financia capital de giro e investimento fixo) e é concedido através de uma metodologia assistida, onde o agente de crédito (funcionário da instituição) interage com o tomados antes, durante e depois da concessão do crédito." (Barone e Zouain, 2004)

Sendo assim, de acordo com estes autores, no Brasil, o microcrédito tem como seus principais pilares:

- Rapidez e simplicidade da concessão do crédito;
- Monitoramento do tomador de crédito e de sua atividade por um profissional especializado – o agente de crédito;
- Necessidade de chegar até o tomador do crédito, "na ponta do sistema";
- Flexibilidade quanto à prestação de garantias para o crédito tomado, adotando-se alternativas como o aval solidário<sup>2</sup>.

#### 2.1.1.2 Relevância do Microcrédito

A inclusão financeira é um tema que vem sendo colocado em evidencia no rol de políticas públicas há algum tempo. Mais recentemente o tema ganhou mais centralidade em programas de políticas sociais e de desenvolvimento nacional

Nos últimos anos houve um esforço por parte do governo federal em se aumentar o volume de contas populares em bancos, especialmente na Caixa Econômica Federal, Bando do Brasil e banco públicos regionais.

O slogan do atual governo brasileiro "País Rico é País Sem Pobreza" evidencia o principal desafio que o Brasil enfrenta atualmente: erradicar a miséria e reduzir a pobreza. É evidente que houve um grande avanço neste

\_

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> O aval solidário, assim como as demais práticas adotadas pelas instituições microfinanceiras, serão melhor exploradas no capítulo quarto desta monografia.

âmbito nos últimos dez anos, assim como também é evidente que ainda há muito a ser feito para que o país chegue ao nível ideal de igualdade social.

A disponibilidade de crédito para empreendedores de baixa renda, capazes de transformá-lo em riquezas para eles próprios e para o país, faz do microcrédito parte importante das políticas de desenvolvimento. O impacto positivo do microcrédito nas situações de pobreza é amplamente reconhecido, pois apoia modelos alternativos de geração de ocupação e renda para o segmento mais desfavorecido da escala social, portanto, é uma ferramenta importante de estratégias destinadas a combater a pobreza e a exclusão social.

A pesquisa "Economia Informal Urbana" – Ecinf 2003<sup>3</sup>, realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), publicada em 2005, indica demanda no setor de microfinanças de mais de 10 milhões de empreendedores urbanos informais, considerados como "unidades econômicas pertencentes a trabalhadores por conta própria e a com até cinco empregados", as quais empregadores características comuns de "baixa escala de produção, baixo nível de organização e quase nenhuma separação entre capital e trabalho". Dos empreendimentos identificados pela Ecinf 2003, 10.335.962 eram informais e empregavam 13.860.868 pessoas.

A partir desta pesquisa verifica-se que o Brasil possui um amplo mercado carente do sistema financeiro tradicional e que pode ser atendido pelo microcrédito. O estudo "As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil" realizado pelo IBGE no ano de 2001, aponta que as micro e pequenas empresas brasileiras são responsáveis por cerca de 20% do PIB nacional. Considerando а representatividade microempreendimentos na economia nacional, conclui-se que esta demanda

realizada no país, a Ecinf 2003 ainda é amplamente utilizada em diversos estudos.

22

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Embora a pesquisa Ecinf 2003 tenha sido realizada há uma década atrás, suas informações ainda continuam válidas, mesmo que seus dados tenham tido algumas alterações relevantes. Como foi a última pesquisa do tipo

reprimida implica subutilização da capacidade instalada e prejudica a formação de capital da economia como um todo.

Segundo Urani (2002), estudos recentes com base na pesquisa sobre economia informal urbana mostram que a probabilidade dos trabalhadores autônomos em se tornarem empregadores e a rentabilidade dos microempreendimentos aumenta em função do grau de formalização e do acesso ao crédito.

A partir do momento em que os trabalhadores autônomos tornam-se empregadores e a rentabilidade aumenta, os benefícios do microcrédito não se restringem aos efeitos sobre o indivíduo e sua família, mas prolongam-se multiplicativamente ao bairro, à localidade, aos arranjos produtivos, tornando-se um elemento importante da realidade econômica e social brasileira. Este fato evidencia ainda mais sua relevância para as estratégias de desenvolvimento local (CONCEIÇÃO, 2005).

De acordo com Neri (2008), algo interessante a respeito do microcrédito é que ele parece ser uma potencial solução ganha-ganha, uma vez que tanto as instituições financeiras quanto os clientes se beneficiam dele. Desta forma, alguns veem as microfinanças como uma estratégia de redução da pobreza e outros a encaram como uma inovação dos bancos para aumentar seus lucros. Ainda segundo Neri, o microcrédito pode ser encarado como uma política pública realizada com espírito privado, pois beneficia instituições financeiras ao ampliar seu portfólio com novos clientes antes considerados não atraentes e ao mesmo tempo contribui para o combate à pobreza, mediante o fornecimento de serviços financeiros a pessoas de baixa renda antes à margem do sistema financeiro.

O livro "Microcrédito – O Mistério Nordestino e o Grameen Brasileiro", escrito por Marcelo Neri e sua equipe em 2008, estuda o caso do CrediAmigo<sup>4</sup>, programa de microcrédito do Banco do Nordeste e segundo maior da América Latina, para entender melhor seu funcionamento, sua

\_

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> O programa CrediAmigo será melhor explorado no capítulo quarto desta monografia.

relevância e seus resultados. Ao tratar dos retornos dos clientes os resultados encontrados são os seguintes:

- 35% de crescimento da taxa de faturamento e de lucro, entre o primeiro e o último empréstimo;
- 20% de aumento na taxa de consumo familiar:
- Redução da dependência de outras fontes de renda;
- A taxa de retorno sobre investimento (ROI) passou de 4,4% para 4,8%;
- A taxa de retorno sobre patrimônio liquido passou de 4,5% para 5%;
- A média do ativo total de um cliente de CrediAmigo apresentou um crescimento de 18.1%.

Em termos de redução da pobreza dos beneficiários do CrediAmigo os resultados são ainda mais expressivos:

- Apenas 1,5% dos considerados não-miseráveis cruzaram, no sentido decrescente, a linha da pobreza;
- 60,8% daqueles classificados em situação abaixo da linha da pobreza saíram desta condição de miserabilidade.

Os resultados apresentados pelo livro evidenciam os bons efeitos do microcrédito quando bem aplicado e bem administrado.

#### 2.2 Mercado de Trabalho e Informalidade

A década de 1990 foi marcada por forte desestruturação do mercado de trabalho brasileiro. O aumento da taxa de desemprego gerou o expressivo crescimento de formas mais precárias de inserção no mercado de trabalho,

com crescente número de trabalhadores autônomos, do assalariamento sem carteira e do emprego doméstico. Nota-se também nesta década a queda dos rendimentos do trabalho (Mendonça, 2003).

De acordo com Mendonça (2003), várias explicações contribuíram para este cenário ruim no mercado de trabalho: baixas taxas de crescimento econômico, abertura comercial e financeira desregulada, crescimento da População Economicamente Ativa (PEA), perda de importância do emprego industrial, inovação tecnológica, privatização, terceirização de atividades e queda da taxa de investimento total, em particular do investimento público.

#### Nas palavras de Mendonça (2003):

"Nesse ambiente macroeconômico adverso, o mercado de trabalho não poderia mesmo ter apresentado indicadores positivos. A taxa média de crescimento do PIB situou-se próximo de 1,9%, entre 1990 e 2002. No mesmo período, o aumento da PEA, influenciado pelo crescimento demográfico dos anos 1970 e pela maior participação das mulheres no mercado de trabalho, foi de 3%. A necessidade de gerar anualmente 1,5 milhão de novos postos de trabalho só poderia ser atendida com maiores taxas de crescimento. Com crescimento insuficiente, foi inevitável a elevação do desemprego." (Mendonça, 2003, p 4)

Todo este contexto que englobava o mercado de trabalho levou à alteração na composição da ocupação da PEA, que passou a se concentrar em atividades do setor terciário da economia e em formas atípicas de contratação. O aumento do peso relativo dos trabalhadores sem carteira assinada e trabalhadores por conta própria no total de ocupações caracterizam o fenômeno da informalização das relações de trabalho no Brasil.

# 2.2.1 Definição do Setor Informal

Apesar de não haver um consenso sobre o conceito de setor e emprego informal, em 1993 a Organização Internacional do Trabalho (OIT)

os definiu da seguinte forma: "O setor informal pode ser caracterizado, de forma geral, como um conjunto de unidades não agrícolas envolvidas na produção de bens ou serviços, com o objetivo principal de geração de emprego e rendimento para os indivíduos envolvidos. Estas unidades operam geralmente com baixo nível de organização, com pouca ou nenhuma divisão entre trabalho e capital como fatores de produção e a uma escala reduzida. As relações de trabalho – quando existem – baseiam-se a maior parte das vezes no emprego ocasional, no parentesco e nas relações pessoais e sociais, mais do que em acordos contratuais com garantias formais".

Com base nesta definição da OIT o setor informal é composto por dois tipos de ocupação: i) empreendimentos informais de pessoas que trabalham por conta própria; e ii) empreendimentos informais dos empregadores.

Em 2003, 17ª Conferência Internacional de Estatísticos do Trabalho (CIET), a OIT divulgou novas diretrizes que complementavam a definição de 1993 sobre emprego no setor informal. Segundo a 17ª CIET as modalidades de ocupação que constituem emprego informal são: "trabalhadores por conta própria e empregadores proprietários de unidades produtivas no setor informal, trabalhadores em ajuda a membro do domicílio e assalariados (se a relação de trabalho não está sujeita à legislação trabalhista nacional e à proteção social), membros de cooperativas de produtores informais e trabalhadores que produzem bens prioritariamente para o próprio uso".

#### 2.2.2 Relevância da Economia Informal

A Pesquisa Mensal de Emprego (PME) realizada pelo IBGE estima que no mês de dezembro de 2012, entre as pessoas ocupadas nas regiões metropolitanas do Brasil, 15,9% trabalhavam sem carteira assinada e 17,6% trabalhavam por conta própria. Esse dado nos mostra que a economia informal é responsável pela sobrevivência de uma parcela significativa (33,5%) da população economicamente ativa do Brasil.

De acordo com Conceição (2005) as atividades que compõem a economia informal tem garantido o sustento de milhares de famílias brasileiras, inclusive durante períodos críticos da história econômica recente, ao absorver parte da população economicamente ativa que o mercado não foi capaz de empregar.

Ainda de acordo com Conceição a economia informal, apesar de garantir vida digna à milhares de pessoas, também possui seu lado nocivo ao não oferecer-lhes proteção social e sistemas de previdência e também por privá-los do sistema financeiro nacional tradicional. Tais efeitos devem ser objeto de atitudes governamentais para sua correção.

## 2.3 Empreendedores Individuais e Microempresas

Não há um critério padronizado para a definição dos pequenos negócios, porém a Lei Complementar 123/06, conhecida como Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, os divide da seguinte maneira:

- Empreendedor Individual: Faturamento de até R\$60 mil anuais;
- Microempresa: Faturamento de até R\$360 mil anuais;
- Empresa de Pequeno Porte: Faturamento entre R\$360 mil e R\$3,6 milhões anuais;
- Pequeno Produtor Rural: Propriedade com até 4 módulos fiscais<sup>5</sup> ou faturamento de até R\$3,6 milhões anuais.

Dado o interesse desta pesquisa e também visando a viabilidade de sua concepção, estudaremos apenas o efeito do microcrédito sobre o Empreendedor Individual e sobre a Microempresa.

\_

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> O módulo fiscal é uma unidade de medida fixada diferentemente para cada município de acordo com a Lei 6.746/79, que leva em conta o tipo de exploração predominante no município; a renda obtida com a exploração predominante; outras explorações existentes no município que, embora não predominantes, sejam expressivas em função da renda ou da área utilizada; conceito de propriedade familiar.

## 2.3.1 Empreendedor Individual

Com o intuito de retirar da informalidade milhões de empreendedores, a Lei Complementar 128/2008 criou a figura legal do Empreendedor Individual. De acordo com esta lei, o Empreendedor Individual (EI) é o microempresário com faturamento bruto anual de, no máximo, R\$60 mil, pode ter um empregado contratado e deve atuar em uma das atividades permitidas pelo segmento. Desde a regulamentação da LC até o dia 31 de maio de 2011, 1,1 milhão de microempreendedores individuais haviam se formalizado.

A Pesquisa de Perfil do Empreendedor Individual – 2011, realizada pelo Sebrae, evidencia a característica inclusiva da categoria. De acordo com a pesquisa o El ocupa mais mulheres e mais jovens do que as MPEs, mostrando-se como uma porta de entrada para parcelas da população que antes enfrentavam mais barreiras para entrar no mercado.

A pesquisa também aponta que 57% dos empreendedores individuais já possuía um negócio na informalidade. A esses dados soma-se o fato de um percentual relevante de empreendedores individuais ser advindo do mercado formal de trabalho e outro grupo que estava desempregado e/ou recebendo benefícios sociais antes de se formalizar.

A partir destes dados a pesquisa realizada pelo Sebrae aponta a formalização e a ocupação como empreendedor individual uma importante ferramenta para a regularização de negócios, inclusão produtiva e para a facilitação do empreendedorismo por oportunidade.

Ainda de acordo com a pesquisa, 87% dos El desejam transformar seu negócio em microempresa e 95% recomendam a formalização.

A pesquisa também aponta obstáculos a serem superados por essa categoria. Desses empreendedores 88% não buscaram empréstimo em banco, dentre os poucos que o procuram, 57% dos El não o conseguem.

Dentre aqueles El formais que obtiveram sucesso em conseguir crédito bancário, 48% afirmam que suas vendas melhoraram, enquanto apenas 26% daqueles El formais que não buscaram crédito afirmam ter obtido a mesma melhora, dentre aqueles que buscaram o crédito mas não o obtiveram, 33% afirmam ter conseguido melhorar suas vendas.

De acordo com a publicação "Empreendedorismo no Brasil" realizada pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) e pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade em parceria com o Sebrae, a atividade empreendedora é a grande agente do crescimento econômico e do desenvolvimento sustentável de uma nação. Sua atuação se reflete nas transformações econômicas, sociais e ambientais da sociedade e é responsável direta pela evolução e bem-estar do cidadão.

## 2.3.2 Microempresa

Não há um consenso a respeito da definição de microempresa, o que observa-se é uma grande variedade de critérios para sua delimitação, ora baseando-se no seu faturamento anual, ora baseando-se no número de pessoas que ocupa, ora em ambos. Contudo, em 2006 a Lei Complementar 123/2006 passou a definir uma microempresa como sendo um empreendimento com faturamento bruto anual de até R\$360 mil.

De acordo com a pesquisa "Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil" de outubro de 2011, também realizada pelo Sebrae, no Brasil são criados anualmente mais de 1,2 milhão de novos empreendimentos formais. Deste total, mais de 99% são Micro e Pequenas Empresas (MPE) e Empreendedores Individuais (EI).

Ainda segundo a mesma pesquisa, as MPEs são responsáveis por mais da metade dos empregos com carteira assinada no Brasil. Se ainda levarmos em consideração os empregos que os empreendedores geram para si mesmos, pode-se dizer que os empreendimentos de micro e pequeno

porte são responsáveis por, pelo menos, dois terços do total das ocupações existentes no setor privado da economia brasileira. Sendo assim, a sobrevivência desses empreendimentos é condição indispensável para o desenvolvimento econômico do pais.

## 2.3.3 Sobrevivência de Microempreendimentos

A pesquisa realizada pelo Sebrae "Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil – 2003-2005" revela uma substancial evolução nas taxas de sobrevivência das empresas. O percentual de empresas que sobrevivem pelo menos dois anos passou de 51% em 2002 para 78% em 2005.

Um dos principais fatores que contribuiu para a maior sobrevivência das empresas no período pesquisado, segundo a publicação, foi a substancial melhora do ambiente econômico, com o controle da inflação, gradativa redução das taxas de juros, maior disponibilidade de crédito e o aumento do consumo, em especial pelas classes C, D e E.

Outro dado constatado pela pesquisa que é de extrema importância para a sobrevivência dos micro e pequenos empreendimentos é o fato dos empresários estarem mais capacitados para enfrentarem os desafios do mercado por possuírem, de forma geral, maior escolaridade e experiência anterior no mercado privado.

Empresários mais bem qualificados, em um ambiente econômico mais favorável, passaram a cuidar melhor das empresas e a desperdiçar menos energias com possíveis problemas de conjuntura econômica. Assim a pesquisa pôde observar empresários mais preocupados com o planejamento de seu negócio, com a organização empresarial, com a análise financeira, com o *marketing* e vendas e com as recursos humanos de seu empreendimento.

Na pesquisa realizada pelo Sebrae, proprietários de empreendimento ativos e extintos responderam à questionários para elencar os fatores por eles considerados mais importantes para a sobrevivência do empreendimento. Por parte do empresário, as principais características estão no bom conhecimento do mercado em que atua, persistência, perseverança e criatividade, a escolha de um bom administrador, o bom uso do capital próprio e deter conhecimento das áreas de planejamento, organização empresarial, vendas e recursos humanos.

Dentre as políticas de apoio consideradas as mais relevantes às MPE, crédito preferencial (juros e prazos adequados) foi a mais assinalada pelos empresários, assim como o tratamento tributário diferenciado.

#### 3 METODOLOGIA

Durante o estudo realizado para a concepção deste projeto de pesquisa pôde-se observar que o tema em questão é pouquíssimo estudado no âmbito da administração, muito embora o microcrédito produtivo tenha grande importância para o desenvolvimento de pequenos empreendimentos e para o avanço econômico e social de uma comunidade.

A realização desta pesquisa procura apresentar o microcrédito como uma forma de desenvolver pequenos negócios e viabilizar o empreendedorismo ao mesmo tempo em que gera renda, emprego e novas oportunidades para o desenvolvimento local.

## 3.1 Tipologia da Pesquisa

Tendo como ponto de partida o problema instigador da pesquisa e seu objetivo geral, esse trabalho poderá ser classificado como exploratório, pois tem como objetivo proporcionar maior familiaridade e conhecimento a respeito do tema pesquisado.

Para concretizar esta pesquisa será realizada uma revisão bibliográfica abrangendo os principais livros, artigos e trabalhos realizados sobre o tema. Este trabalho também contará com uma pesquisa quantitativa utilizando dados secundários disponibilizados pelo Banco do Nordeste (BNB), maior instituição da América do Sul a operar o microcrédito.

Ao analisar as informações provenientes da revisão bibliográfica e os dados quantitativos disponibilizados será possível observar, de uma forma mais significativa, como o microcrédito influencia o desenvolvimento de pequenos negócios e a situação econômica e social de uma região.

## 3.2 Participantes do Estudo

Com o objetivo de alcançar o que foi proposto pela pesquisa e para compreender melhor os efeitos do microcrédito tanto nos micro negócios como na sociedade, este trabalho analisará informações provenientes dos principais estudos, artigos e trabalhos realizados no âmbito do microcrédito ao mesmo tempo que contará com dados disponibilizados pelo Banco do Nordeste, principal instituição atuante na área de microcrédito produtivo no Brasil.

#### 3.3 Técnica de Coleta e Análise de Dados

Como mencionado anteriormente, as informações necessárias para a realização dessa pesquisa serão extraídas de estudos, artigos, livros e trabalhos que tratem do tema em questão. Os dados quantitativos serão fornecidos pelo BNB, instituição atuante na área do microcrédito produtivo.

Os dados quantitativos disponibilizados pelo BNB para a realização desta pesquisa são os citados a seguir:

- Grau de Instrução dos clientes do CrediAmigo;
- Data de nascimento;
- · Gênero;
- Atividade desempenhada;
- Valor do último empréstimo;
- Número de funcionários:
- Faturamento;
- Despesas;
- · Lucro; e
- · Receita Familiar

Os dados enviados pelo BNB são relativos a mil clientes do estado do Ceará e são referentes ao ano de 2011. Durante o ano de 2011 o estado do Ceará contou com 330 mil clientes ativos. Os dados relativos aos empreendimentos, como o faturamento e a despesa, correspondem aos

valores mensais observados em cada empreendimento.

A análise dos dados quantitativos será realizada a partir da observação das principais características dos clientes do programa de microcrédito do BNB, assim como também se procurará observar o impacto de determinados aspectos, como escolaridade, nos resultados do empreendimento na receita familiar.

# 4 Microcrédito: alavanca social e fomento para o desenvolvimento de pequenos empreendimentos

#### 4.1 Microcrédito no Cenário Internacional

A experiência de microcrédito mais conhecida no mundo foi desenvolvida em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo. Em 1976, o professor de economia Muhammad Yunus constatou que ao redor da Universidade de Chittagong, onde lecionava, as pessoas mais pobres não tinham acesso a crédito nos bancos comerciais para financiar suas pequenas atividades produtivas, levando-as a recorrer a agiotas. Com seu próprio dinheiro e com a ajuda de seus alunos, Yunus iniciou um trabalho de concessão de empréstimos a uma parcela daquela população pobre — US\$27,00 para um grupo de 42 pessoas.

Ao provar que os pobres são merecedores de crédito, no sentido de confiança e recursos financeiros, e que pagam seus pequenos empréstimos destinados a atividades produtivas, Yunus conseguiu financiamentos e doações junto a bancos privados e internacionais para criar o *Grameen Bank*.

A experiência de Muhammad Yunus com o *Grameen Bank*, que na língua local significa "banco de aldeia", merece atenção especial quando falamos de microcrédito. Os esforços de divulgação de suas idéias e experiências ao redor do mundo deram visibilidade ao microcrédito e disseminou ainda mais esta prática ao redor do mundo.

O crédito concedido pelo *Grameen Bank*, entretanto, não acontece da forma convencional adotada pelo sistema financeiro, onde há excesso de burocracia, demora e exigência de garantias reais. Usa-se metodologia própria, que não requer garantias reais, impossíveis para sua clientela. São dois os pontos basilares da metodologia do *Grameen Bank*:

 O aval solidário – baseado na formação de grupos de cinco pessoas da comunidade atendida, que se responsabilizam mutuamente pelos empréstimos; e  A análise e o acompanhamento dos tomadores dos empréstimos realizados por uma pessoa especialmente capacitada, o chamado "Agente de Crédito".

Yunus percebeu que as necessidades financeiras eram extremamente reduzidas. Podia-se emprestar pouco a muitos. As pequenas amortizações e o "aval solidário" intra-grupo de devedores garantiriam baixíssimo nível de inadimplência. Sua *revolução financeira* foi dar crédito ao trabalho, quando sempre se deu ao capital.

Diretor-executivo do *Grameen Bank*, Yunus nasceu em Bangladesh em 1940 e estudou Ciências Econômicas em Nova Délhi, posteriormente ampliando seus estudos nos Estados Unidos. Pela trabalho realizado no *Grameen Bank*, recebeu em 2006 o Prêmio Nobel da Paz. O prêmio traduz o reconhecimento de que dificilmente haverá paz sem que a sociedade internacional reveja e mude a estrutura econômica, de modo a diminuir a desigualdade social.

A escolha para o Nobel não apenas consolida o microcrédito como importante instrumento na luta contra a pobreza, mas também se soma ao conjunto de ações voltadas para a divulgação e para o fortalecimento dessa atividade, entre as quais se destaca o lançamento pela ONU, em 18 de novembro de 2004, do movimento "Ano Internacional do Microcrédito 2005".

O Grameen Bank fez importantíssimas contribuições metodológicas para o campo das microfinanças, hoje utilizadas por grande parte das instituições ao redor do mundo. Entre as principais contribuições estão a utilização de empréstimos solidários como mecanismos de seleção de tomadores e garantias, volumes de empréstimos adaptáveis e com termos sazonais, a visão de um banco proativo que "vai em direção às pessoas" e a utilização de micropoupanças e microseguros como parte da gama de produtos oferecidos.

O Bank Ryat, da Indonésia, por sua vez, foi um dos primeiros a demonstrar que as microfinanças poderiam ser lucrativas. Suas principais inovações foram mecanismos de incentivo relacionados aos funcionários do

banco e um modelo simples de gerenciamento de um sistema de informação sem computadores.

Simultaneamente, na América Latina, uma série de iniciativas similares começavam a surgir. Em Recife o Projeto Uno baseava-se no princípio de que a agilidade na aprovação e no desembolso de empréstimos costuma ser mais importante para os tomadores do que a taxa de juros em si, introduzindo o procedimento de funcionários proativos que iam a campo, estabeleciam relações pessoais com os clientes e se responsabilizavam por todos os aspectos do ciclo do empréstimo, desde a origem até a recuperação.

Uma das experiências mais relevantes na América Latina é a do Banco Solidariedade S.A/ BancoSol, da Bolívia. Neste país, o microcrédito surgiu como uma abordagem estritamente social e com o passar do tempo adquiriu também um caráter empresarial. Começou em 1986, através de uma organização não governamental, sem fins lucrativos, denominada Fundação para a Promoção e o Desenvolvimento da Microempresa/ PRODEM. O capital inicial para as operações originou-se de doações feitas por organizações internacionais, governo e empresários locais.

O sucesso dessa experiência abriu caminho para o surgimento do primeiro banco comercial em bases lucrativas focado exclusivamente em microcrédito da Bolívia, em 1992.

Na América Latina ainda podemos citar diversas iniciativas pioneiras, como o Adopem e o fundo para os *tricicleros* da República Dominicana; o Fedecrédito e a Financeira Calpiá em El Salvador; O BancoSol, Caja Los Andes, FIE e Sartawi, na Bolívia; a Caja Social, na Colômbia; Compartamos, no México; MiBanco, no Peru; e o CrediAmigo, no Brasil.

#### 4.2 Microcrédito no Brasil

O Brasil foi um dos primeiros países no mundo a experimentar o microcrédito para o setor informal urbano. Em 1973, nos municípios de Recife e Salvador, por iniciativa e com assistência técnica da organização não governamental Accion Internacional, na época AITEC, e com a participação de entidades empresariais e bancos locais, foi criada a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como Programa UNO.

Após dezoito anos de atuação o Programa UNO encerrou suas atividades, por não ter considerado a sua auto-sustentabilidade parte fundamental de suas políticas.

A partir do Programa UNO, diversas outras iniciativas surgiram no Brasil, todas com a intenção de fomentar o desenvolvimento e pequenos empreendimentos.

## 4.2.1 Aspectos que Caracterizam o Microcrédito no Brasil

Nas palavras de Costa (2010) "no nosso país, o microcrédito provou também que é atividade financeira que dá retorno, tem baixa inadimplência, é viável, desde que tenha sua metodologia adaptada às condições locais".

Vejamos então qual a metodologia adotada no âmbito do microcrédito em nosso país, nos itens seguintes.

#### 4.2.1.1 Crédito Produtivo

O microcrédito produtivo é um segmento do mercado creditício focado em apoiar microempresas e pequenos empreendimentos formais ou

informais gerenciados por pessoas de baixa renda, desta forma não se destinando ao financiamento do consumo.

#### 4.2.1.2 Ausência de Garantias Reais

Com o foco do microcrédito sendo os microempreendedores de baixa renda, que não possuem garantias reais para respaldar o empréstimo tomado, houve a necessidade de se desenvolver e utilizar formas alternativas de garantias àquelas comumente usadas nas operações tradicionais de crédito.

As garantias requeridas para as operações de microcrédito são atendidas de duas maneiras. A primeira é o chamado "aval solidário", que consiste na reunião de um reduzido grupo de pessoas com pequenos empreendimentos e com necessidade de crédito, que juntas formam um Grupo Solidário, com o objetivo de assumir as responsabilidades pelos créditos de todo o grupo.

De acordo com Barone (2002) os Grupos Solidários são essenciais para manter as taxas de inadimplência baixas:

"O processo de formação de Grupos Solidários é auto-seletivo, pois as pessoas buscam o bom pagador sabendo que o não pagamento de um faz com que todos respondam, pagando, pelo crédito concedido. Assim, estabelece-se uma rede de apoio e vigência que tem como resultado a baixa inadimplência." (Barone, 2002, p.20)

Uma alternativa para aqueles que por algum motivo não querem ou não podem participar de um grupo de aval solidário é a apresentação de um avalista/fiador que preencha as condições mínimas estabelecidas pela instituição de microcrédito.

Nas palavras de Barone (2002, p.20) "o fato de os tomadores serem pessoas empreendedoras, que tem uma atividade econômica de escala diminuta, porém viável economicamente, e o reconhecimento por parte destes tomadores do inestimável valor que o acesso a uma linha de crédito

permanente representa para suas atividades econômicas, conformam as principais garantias das instituições de microcrédito".

#### 4.2.1.3 Crédito Orientado

As características dos clientes do mercado de microcrédito no Brasil, como o caráter informal de seus empreendimentos, o valor reduzido das suas operações, a ausência de garantias reais e a formação sócio-cultural dos pequenos empreendedores requerem procedimentos específicos no processo de concessão do microcrédito e em seu acompanhamento.

De acordo com Barone (2002, p.21) "o tomador de microcrédito nem sempre vislumbra o crédito como investimento no seu ramo de negócio e, em alguns casos, tem receio de se endividar. Assim, torna-se fundamental que o microcrédito seja concedido de forma assistida, o que é feito pelo Agente de Crédito. A postura do Agente de Crédito, suas atitudes, linguagem e abordagem devem levar aos pequenos empreendedores as informações e orientações essenciais para o êxito do negócio".

O Agente de Crédito se mostra como um elo entre a instituição de microcrédito e o tomador do empréstimo, sendo responsável pelo estabelecimento de uma relação profissional e de confiança, assegurando que os empréstimos sejam pagos e que estes retornem à instituição, garantindo sua continuidade em bases sustentáveis.

Diferentemente das práticas bancarias tradicionais, o Agente de Crédito vai até o cliente e está envolvido em todo o processo de liberação e recebimento do crédito. Dessa forma, estabelece-se uma relação que deve pautar-se em uma série de contatos pessoais e na aplicação de vários instrumentos de conhecimento e análise da atividade que está sendo fomentada.

## 4.2.1.4 Crédito Adequado ao Ciclo do Negócio

Embora haja uma grande variedade entre as atividades exercidas pelos empreendimentos apoiados pelo microcrédito, algumas características dessas operações são comuns a todos os negócios assistidos por esse tipo de empréstimo. São elas:

- Empréstimos de valores pequenos: de acordo com estudo realizado por Barone (2002) o valor médio emprestado pelas instituições brasileiras para operações de microcrédito está em torno de R\$1.000,00;
- Curtos prazos de pagamento: normalmente semanais, quinzenais ou, no máximo, mensais;
- Caracterização como linha de crédito: possibilidade de renovação dos empréstimos.
- Empréstimos com valores crescentes: aumento gradual dos valores dos empréstimos de acordo com a capacidade de pagamento, até o limite estabelecido pela política de crédito de cada instituição.

Segundo Barone (2002) essas características criam uma espécie de "círculo vicioso" onde o tomador é incentivado a pagar em dia suas prestações, já que esse é um indicativo importante para o recebimento de novo crédito, que poder ser de valor maior.

Este "círculo vicioso" permite ao tomador do microcrédito vivenciar a obtenção, a administração e a liquidação de diversos créditos. Este "círculo" aumenta a confiança e a motivação em relação à possibilidade de crescimento do seu negócio e o grau de informação e de organização do seu pequeno empreendimento. Juntamente a isso, a instituição de microcrédito ganha sustentabilidade e escala nas operações.

# 4.2.1.5 Baixo Custo de Transação e Elevado Custo Operacional

Ao tomar a decisão de fazer um empréstimo, o empreendedor de baixa renda busca reduzir ao máximo os custos de transação que, para ele, podem pesar mais do que o custo financeiro.

Baixo custo de transação significa:

- Proximidade do cliente; a instituição de microcrédito deve estar localizada próxima da residência e/ou local de trabalho dos clientes;
- Mínimo de burocracia: adoção de poucos procedimentos burocráticos, tais como documentos, comprovantes, assinaturas, etc;
- Agilidade na entrega do crédito: o prazo entre a solicitação e a liberação do crédito deve ser o mais curto possível.

Esses aspectos também incentivam o bom uso do crédito e o pagamento das parcelas em dia. Contudo, o custo de uma instituição sustentável de microcrédito é significativo, o que requer, além da eficiência administrativa, a cobrança de taxas de juros nem sempre tão baixas quanto o esperado.

Para reduzir os custos administrativos e operacionais das instituições de microcrédito e elevar sua eficiência e produtividade é essencial o uso de tecnologia microfinanceira adequada, como o uso de ferramentas gerenciais e organizacionais atualizadas, com sistemas integrados de informações financeiras e contábeis. Neste sentido, o BNDES vem incentivando a modernização dessas instituições de microcrédito e vem criando novos instrumentos para o setor. O SEBRAE atua no mesmo sentido, ofertando serviços destinados à estruturação e expansão das instituições de microcrédito, capacitação profissional e sistema informatizado de gestão, com o objetivo de incentivar o crescimento e a modernização dessas instituições. Com o aumento da escala e da eficiência das instituições espera-se uma melhor consolidação de uma indústria microfinanceira no país.

# 4.2.2 Ação Econômica com Forte Impacto Social

A dificuldade de acesso ao crédito por parte daqueles menos favorecidos financeiramente tem sido apontada como um dos principais motivos que sustentam a armadilha da pobreza e a desigualdade social. Por sua vez a desigualdade social dificulta drasticamente o desenvolvimento econômico de uma sociedade (Soares, Barreto e Teixeira, 2011).

Segundo os mesmos autores anteriormente citados costuma-se separar as políticas compensatórias de transferência de renda das políticas estruturais. A vantagem das políticas compensatórias é, em geral, a velocidade com que seus efeitos são percebidos. Por outro lado, os efeitos das políticas compensatórias costumam ser fugazes, na medida em que, após a retirada desses incrementos do fluxo de renda, a situação dos grupos afetados pode a voltar ao seu *status* original.

A idéia associada às políticas estruturais é a de propiciar uma capacidade de geração permanente de renda. O problema geralmente apresentado por esse tipo de política é a lentidão para que seus efeitos sejam percebidos. Entretanto, alguns programas estruturais, como o microcrédito, podem surtir efeitos mais imediatos, ou seja, o persistente também pode ser instantâneo.

Um dos objetivos de longo prazo fundamental das políticas de longo prazo é abrir portas de saídas da pobreza, permitindo que os indivíduos realizem seu potencial produtivo.

O impacto positivo do microcrédito nas situações de pobreza é amplamente reconhecido em todo o mundo. Nas palavras de Barone (2002), "ao permitir o acesso continuado ao crédito para negócios com capital próprio mínimo (razão pela qual não alcançam empréstimos junto ao sistema financeiro tradicional e pagam juros muito elevados a agiotas), fortalece-se o empreendimento e aumenta-se a renda das famílias. Desse processo, muitas vezes, resulta a volta do filho para a escola, a construção de novos cômodos na casa, e a melhoria da qualidade da alimentação familiar".

Segundo Soares, Barreto e Teixeira (2011) a eficácia dos programas de microcrédito em reduzir a pobreza e ao mesmo tempo serem autossustentáveis depende da capacidade que estes tem de estimular e adequar o potencial empreendedor dos mais pobres aos mercados regionais, viabilizando sua capacidade de extrair retornos dos seus poucos ativos disponíveis, por meio de micro empreendimentos.

No entanto, o sucesso do micro empreendimento depende também das condições de crédito e de mercado aos quais ele é submetido e que, por sua vez, podem ser facilitadas por políticas públicas. Pode-se dizer que há um conjunto de fatores que podem influenciar na probabilidade de sucesso daqueles mais pobres em sair da condição de pobreza em que se encontravam ao ingressar no programa de microcrédito.

O artigo apresentado por Soares, Barreto e Teixeira (2011) evidencia uma séries de aspectos determinantes para a saída da pobreza daqueles microempreendedores tomadores de crédito. Ao analisar uma amostra dos tomadores de microcrédito do BNB pôde-se constatar como aspectos determinantes para a ascensão social:

- Tempo de Programa probabilidade de sucesso dos clientes aumenta na medida em que estes se mantém no programa, assim tendo maiores chances de superar a condição de pobreza. À medida que o cliente fica no programa, a absorção das informações prestadas por este, juntamente com a prática empresarial que vai desenvolvendo ao longo do tempo, melhoram suas chances de aumento de renda.
- Grau de Instrução Assim como nos setores mais formais, entre os microempreendedores é notável a influencia positiva da educação para o avanço do negócio, e dessa mesma forma para a saída da condição de pobreza.
- Características da Empresa O tempo de atividade do empreendimento antes de entrar no programa de microcrédito não é tão significativo quanto as habilidades gerenciais preexistentes dos microempreendedores. Ainda é possível observar que negócios com ponto fixo e com possibilidade de realizar vendas a prazo possuem

- uma tendência positiva na probabilidade de sucesso de seus donos em ultrapassar a linha da pobreza.
- Características do Empréstimo A probabilidade de fuga da pobreza aumenta com o valor do empréstimo recebido, mas esta relação ocorre a taxas decrescentes. Por outro lado, prazos maiores de pagamento mostram ser negativamente correlacionados com a probabilidade de sucesso do empreendedor. Essas informações sinalizam a eficácia da metodologia de empréstimos mais curtos e de valores iniciais modestos que evoluem com o empreendimento, por garantirem um acompanhamento mais próximo e com incentivos de renovações mais rápidos.

O microcrédito firma-se como importante ferramenta para políticas e esforços destinados a enfrentar a pobreza e a exclusão social ao apoiar modelos alternativos de geração de ocupação e renda para o segmentos mais pobres e excluídos da população brasileira. Dessa forma o microcrédito gera um contrafluxo à tendência de concentração de renda e ampliação das disparidades sócio-econômicas.

Experiências realizadas em todo o mundo e também no Brasil demostram que se o microcrédito for bem aplicado, este pode funcionar como alavanca para a melhoria da renda e das condições de vida de seus tomadores. Nas palavras de Neri (2008, p.33) "o microcrédito promove uma espécie de choque de capitalismo nos pobres, permitindo aos sem capital acesso a capital produtivo. Com recursos e confiança, o pobre consegue realizar investimentos que podem servir de porta de saída estrutural da pobreza".

O artigo escrito por Braga, Leandro e Junior (2008), apresenta resultados de estudos realizados por Barnes; Gaile e Kimbombo (2001) e Helms (2006) em Uganda, onde, depois de um período de dois anos, os participantes de três programas microfinanceiros distintos mostraram um aumento tanto de bens como de poupança em comparação a grupos não-participantes. Ao mesmo tempo, os clientes destes programas microfinanceiros apresentaram lucros em seus micronegócios.

O mesmo artigo apresenta trabalhos de Todd (2001) e Helms (2006) realizados na Índia, que atestam que três quartos dos clientes que participaram, por mais de dois anos, dos programas de microcrédito experimentaram melhorias em seus *status* econômico.

Ainda de acordo com Braga, Leandro e Junior (2008), estudos realizados por Khandker em 2005 evidenciam os resultados produzidos por programas de microcrédito em Bangladesh, onde empréstimos tomados majoritariamente por mulheres produziram um rendimento de capital em torno de 20% dos empréstimos em forma de despesas para o lar. Comparando as taxas de pobreza num período de sete anos, o mesmo estudo concluiu que esta diminuiu em 18% nas áreas dentro do programa e 13% em áreas fora do programa de microcrédito. O mesmo trabalho estimou também que mais da metade da redução da pobreza entre os participantes do programa pode ser atribuída diretamente às microfinanças.

O estudo de Todd (1996), também referenciado no artigo de Braga, Leandro e Junior (2008), mostra que 57,7% dos lares que participaram entre oito a dez anos no programa do Grameen Bank, em Bangladesh, não eram mais pobres.

O artigo de Braga, Leandro e Junior (2008) ainda faz referência aos clientes do *Bank Rakayat Indonesia* (BRI) que aumentaram suas rendas em torno da 12,9%, comparado ao aumento de 3% na renda de um grupo controle que não participou do mesmo programa. Um outro estudo do BRI mostrou que a renda dos clientes, na Ilha de Lombok, cresceu em média 112%, ao mesmo tempo que 90% das famílias que participaram do programa, naquela localidade, saíram da condição de pobreza. Os estudos no BRI foram realizados por Helms em 2006 e contou com dados de 121 clientes mulheres, selecionadas aleatoriamente, que utilizaram o microcrédito por pelo menos um ano.

Em estudo organizado por Neri, em 2008, ao analisar dados do programa CrediAmigo, foi constatado que apenas 1,5% dos tomadores não-miseráveis cruzaram, no sentido descendente, a linha de pobreza, enquanto

60,8% daqueles que se situavam abaixo da linha de pobreza saíram desta condição de miserabilidade.

Além dos benefícios diretos do acesso ao crédito, o microcrédito gera incentivos para que seu cliente se envolva em atividades produtivas para poder pagar sua dívida, o que faz com que ele se esforce para aumentar sua renda. Dessa forma o microcrédito é também uma política de desenvolvimento econômico, uma vez que gera aumentos de produtividade, lucro e estabilidade no setor das microempresas.

# 4.2.3 Microcrédito e o Desenvolvimento de Pequenos empreendimentos

A obtenção de credito é um dos maiores problemas da pequena produção, ao lado do excesso de burocracia e de impostos e das dificuldades de acesso à tecnologia e ao conhecimento.

As microempresas são responsáveis pela geração de grande parte dos empregos no Brasil, tanto formais quanto informais. Apesar deste fato, ainda não contam com uma estrutura formal de apoio creditício, que as auxilie em sua manutenção e expansão, permitindo que haja uma redução significativa na taxa de mortalidade, principalmente nos primeiros anos de existência.

O microcrédito é uma alternativa viável à indisponibilidade do crédito tradicional para as micro e pequenas empresas, possibilitando a sustentabilidade e a evolução do empreendimento e como consequência, a geração de ocupação e renda.

A pesquisa realizada por Neri e sua equipe em 2008 com clientes do CrediAmigo, pôde constatar entre os clientes deste programa um considerável incremento tanto no faturamento quanto nas despesas das microempresas beneficiadas, resultando em um aumento substancial no lucro bruto agregado destes empreendimentos, o que demonstra substancial expansão no tamanho médio dos negócios.

Segundo a pesquisa de Neri (2008), as pequenas unidades produtivas servidas pelo CrediAmigo apresentaram taxas de crescimento de faturamento e de lucro, entre o primeiro e o ultimo empréstimo, de 35%, e taxas de aumento de consumo familiar da ordem de 20%, com redução da dependência de outras fontes de rendas, sem subsídio implícito ou explicito na operação. A pesquisa realizada indicou uma melhora significativa nas principais variáveis relativas ao desempenho dos negócios, em termos tanto de fluxo, quanto de estoque.O lucro bruto médio dos clientes apresentou um crescimento de 35,1%, resultado de um aumento na média de recebimentos de vendas de 34,6%. Durante a pesquisa a única taxa que apresentou redução foi a referente às outras rendas da família, que decresceu 5,6%, o que pode ser considerado como uma emancipação de outras fontes de renda, incluindo as públicas.

A pesquisa ainda constatou um aumento de 28,2% nas despesas pessoais dos clientes e de sua família.

O estudo realizado por Neri constatou que o retorno sobre investimento (ROI) passou de 4,4% para 4,8% ao mês, enquanto o retorno sobre o patrimônio líquido se ampliou de 4,5% para 5% ao mês, indicando algum grau de alavancagem financeira dos resultados. Segundo Neri (2008) esses números representam valores de retorno de investimento bastante elevados.

No que se refere às variáveis de estoque a pesquisa pôde observar que a média do ativo total de um cliente do CrediAmigo apresentou um considerável crescimento de 18,1%. O cliente mediano, por sua vez, experimentou um incremento de 39% no valor de seu ativo total, o que demonstra uma melhoria relativa dos que tinham ativos mais reduzidos. Por esses resultados pode-se concluir que há uma acumulação de capital dos clientes.

Ao comparar o desempenho dos clientes do programa CrediAmigo com uma grupo de controle local, que não teve acesso à nenhum programa de MPO, a pesquisa constatou que o lucro dos clientes do CrediAmigo ficou, em média, 27% acima de outros microempreendedores com atributos similares.

#### 4.2.4 Estrutura do Setor Microfinanceiro no Brasil

No Brasil as instituições microfinanceiras são divididas em duas categorias, cuja atuação é complementar. A primeira categoria é composta pelas chamadas instituições de "primeira linha" ou "primeiro piso". Estas instituições de "primeira linha" atuam diretamente com o cliente final, fornecendo o microcrédito.

A segunda categoria de instituições é formada pelas denominadas de "segunda linha" ou "segundo piso". O papel destas instituições é oferecer capacitação e apoio técnico, assim como prover as instituições de "primeira linha" de recursos financeiros sob forma de empréstimos, visando a constituição ou ampliação do seu fundo rotativo de crédito (*funding*), o desenvolvimento institucional e a capacitação dos Agentes de Crédito, Gerentes, Conselhos de Administração e lideranças locais. Podemos citar o BNDES e o SEBRAE como bons exemplos de instituições de "segunda linha" em nosso país.

# 4.2.4.1 Fases Recentes do Microcrédito e das Microfinanças no Brasil

De acordo com apresentação<sup>6</sup> feita pelo Ministério da Fazenda em 2005, a evolução do microcrédito no Brasil pode ser dividida em algumas fases, a saber:

- Fase 1: de 1972 a 1988
  - Nesta fase as instituições microfinanceiras passaram a ser organizadas por ONG's, seus fundos rotativos (informais) focavam principalmente no meio rural, e sua gestão focava nos objetivos do financiamento e não no retorno do crédito.
- Fase 2: 1989 a 1997

\_

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> http://www.fazenda.gov.br/portugues/documentos/2005/Microcredito\_Microfinanças\_do\_Gov\_Lula\_01-09-05.pdf

Neste período os governos municipais passaram a atuar no âmbito do microcrédito através da constituição de programas e/ou organizações que operavam diretamente com os microempreendedores (Bancos do Povo), houve também a expansão do cooperativismo de crédito urbano e a constituição de sistemas alternativos de cooperativas de crédito rurais.

#### • Fase 3: 1998 a 2002

Esta fase foi marcada pela criação do Marco Legal para o microcrédito, determinando a estruturação e função das Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM) e das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP). Neste período houve também alteração na regulamentação das cooperativas de crédito e a criação do programa de microcrédito do BNDES voltado para o financiamento e desenvolvimento institucional. Ainda nesta fase criou-se o programa CrediAmigo do Banco do Nordeste e permitiu-se a atuação dos correspondentes bancários. Entre esses anos as instituições de microcrédito eram focadas no crédito, sem o fornecimento de outros serviços bancários, existindo pouca ou nenhuma relação entre essas instituições e os bancos (exceto no caso das cooperativas).

#### Fase 4: de 2003 em diante

A partir de 2003 deu-se maior atenção à inclusão bancária para a pulação de baixa renda, associando o crédito a outros serviços bancários. As cooperativas de crédito passaram a funcionar sob regras mais flexíveis, simultaneamente houve um aumento significativo no número de correspondentes bancários e dos tipos de serviços prestados, o crédito consignado foi regulamentado e o Programa CrediAmigo ampliou suas atividades e foi consolidado.

## 4.2.4.2 Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado

Em 25 de abril de 2005 o governo federal sancionou a Lei 11.110/2005<sup>7</sup>, convertida da Medida Provisória no. 226, de 2004, instituindo o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO. Este programa tem os seguintes objetivos<sup>8</sup>:

- Incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares;
- Disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado; e
- Oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional destas para a prestação de serviços aos empreendedores populares.

O público do PNMPO é constituído por pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, com renda bruta anual de até R\$120 mil.

A Lei 11.110/2005 define o microcrédito produtivo orientado como sendo o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica, devendo ser considerado ainda que:

- O atendimento ao tomador final dos recursos deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o 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 todo o período do contrato, para acompanhamento e orientação, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica: e

-

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> http://www.planalto.gov.br/ccivil\_03/\_ato2004-2006/2005/Lei/L11110.htm

<sup>8</sup> PNMPO - http://portal.mte.gov.br/pnmpo/apresentacao/

 O valor e as condições de crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos.

De acordo com a Lei 11.110/2005, os recursos destinados ao PNMPO são provenientes do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT e do direcionamento de 2% dos depósitos à vista destinados ao microcrédito.

Os recursos do FAT são operados pelo Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia e BNDES. A parcela dos recursos de depósito à vista são operados pelos bancos comerciais, os bancos múltiplos com carteira comercial e a Caixa Econômica Federal.

De acordo com a Lei 11.110/2005, as instituições de microcrédito que podem participar do PNMPO são as cooperativas de crédito singulares, as agências de fomento, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCM e as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP.

As instituições financeiras podem atuar no PNMPO por intermédio das instituições de microcrédito produtivo orientado, por meio de repasse de recursos, mandato ou aquisição de operações de crédito que se enquadrem nos critérios exigidos pelo PNMPO.

Os bancos de desenvolvimento, os banco cooperativos, as cooperativas centrais de crédito e as agências de fomento podem atuar como Agentes de Intermediação (AGI) de recursos das Instituições Financeiras Operadoras (IFO) para a Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado (IMPO).

Ainda de acordo com a Lei 11.110/2005, para atuar diretamente no PNMPO as instituições financeiras devem constituir estrutura própria para o desenvolvimento desta atividade, devendo habilitar-se junto ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) demonstrando que suas operações de microcrédito produtivo orientado serão realizadas em conformidade com o programa.

Os tipos de operações de crédito que podem ser realizadas no âmbito do PNMPO são os seguintes:

- Contratação Direta: contratação de operações com o tomador final, mediante utilização de estrutura própria;
- Mandato: contratação de operações com o tomador final, por intermédio de parceria com IMPOs;
- Repasse: Repasse de recursos à IMPO, podendo ser de forma direta ou via Agente de Intermediação;
- Aquisição de Operações de Crédito: compra de operações de microcrédito de IMPO, de forma direta ou via Agente de Intermediação.

De acordo com Pereira (2007) o ano de 2005 encerrou com 50 instituições de microcrédito habilitadas no PNMPO. Em levantamento realizado no portal deste programa, no início de 2013, foi possível identificar 495 instituições habilitadas e distribuídas da seguinte forma:

Tabela 1 – Instituições de Microcrédito Habilitadas pelo PNMPO

Região		IMPO			AGI					
	Ag. de Fomento	Coop. de crédito	OSCIP	SCM	Ag. de Fomento	Banco Des.	Banco Coop	Coop. Central de Crédito	IFO	
Norte	2	0	11	25	2	0	0	0	1	41
Nordeste	3	19	23	2	3	1	0	0	1	52
C. Oeste	1	20	13	0	1	0	0	0	3	38
Sudeste	1	24	44	15	1	2	0	1	5	93
Sul	3	204	44	7	3	1	2	5	2	271
Total	10	267	135	49	10	4	2	6	12	495

Fonte: Elaboração própria a partir de dados provenientes do site do MTE, 2013

Pode-se atribuir este grande aumento de instituições atuantes no âmbito do microcrédito aos esforços do governo em promover esta prática através de leis de regulamentação do setor, como a Lei 11.110/2005, e também através de programas com o PNMPO e Programa Crescer.

# 4.2.4.3 Programa Crescer

Em 24 de agosto de 2011 o governo federal anunciou o Programa Crescer<sup>9</sup>. Este programa tem o intuito de expandir o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, seguindo a mesma legislação do programa anteriormente citado e com o intuito de ampliar o atendimento a grupos sociais mais vulneráveis.

O "Programa Crescer" apresenta novas condições de financiamento que incluem taxas de juros menores e metas de empréstimos a serem atingidas pelos bancos públicos, mantendo a principal característica do PNMPO: orientação do crédito ao cliente.

O objetivo central do "Programa Crescer" é elevar o padrão de vida e a geração de trabalho no âmbito do Programa Brasil Sem Miséria. Para tanto, os focos do programa são:

- Dar oportunidade a novos negócios;
- · Estimular o empreendedorismo;
- Estimular a bancarização;
- Fornecer uma porta de saída aos programas sociais do Brasil Sem Miséria.

Da mesma forma que o PNMPO, o "Programa Crescer" mantém seu foco nos empreendedores informais (Pessoa Física), empreendedores individuais (EI) e microempresas com faturamento anual de até R\$120 mil.

O Programa Crescer mantém a metodologia do PNMPO, baseada no relacionamento direto com os empreendedores, atendimento por pessoas treinadas, contato permanente com os tomadores de crédito durante todo o período do contrato e avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador.

A principal mudança do Programa Crescer em relação ao PNMPO é a redução da taxa de juros, que foi reduzida de 60% ao ano para 8% ao ano. A

54

http://www.fazenda.gov.br/portugues/documentos/2011/Apresentação\_Ministro\_Fazenda\_Microcrédito\_24082011.pdf

Taxa de Abertura de Crédito (TAC) também sofreu redução, passando de 3% do valor financiado para 1% sobre esta mesmo valor.

Através de medidas como as citadas anteriormente o governo espera, por meio destes programas, melhorar a sustentabilidade das operações de crédito e, assim, aumentar a capacidade de produção dos microempreendedores, que passarão a gerar mais trabalho e renda e, ao mesmo tempo, incentivando a formalização destes pequenos negócios.

Figura 1 – Programa Crescer

Fonte: Ministério da Fazenda

#### 4.3 Banco do Nordeste

O Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB) é uma instituição financeira múltipla criada pela Lei Federal 1649/1952, é organizada sob a forma de sociedade de economia mista, de capital aberto, tendo mais de 90% de seu capital sob controle do Governo Federal. Com sede na cidade de Fortaleza, Estado do Ceará, o BNB atua em cerca de 2 mil municípios, abrangendo os

nove estados da Região Nordeste, o norte de Minas Gerais e o norte do Espírito Santo.

Maior instituição da América Latina voltada para o desenvolvimento regional, o BNB opera como órgão executor de políticas públicas, cabendo-lhe a operacionalização de programas federais como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). O Banco do Nordeste também trabalha com o Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), administrado pelo Ministério da Integração e que é a principal fonte de recursos operacionalizada pela instituição. Além dos recursos federais, o BNB tem acesso a outras fontes de financiamento nos mercados interno e externo, por meio de parcerias e alianças com instituições nacionais e internacionais, incluindo instituições multilaterais, como o Banco Mundial e o Banco Interamericano de Desenvolvimento.

O BNB é responsável pelo CrediAmigo, maior programa de microcrédito da América do Sul e o segundo da América Latina, por meio do qual o banco já emprestou mais de R\$ 3,5 bilhões a microempreendedores.

São clientes do BNB agentes econômicos e institucionais e as pessoas físicas. Os agentes econômicos compreendem as empresas (micro, pequenas, médias e grandes), as associações e cooperativas. Os agentes institucionais englobam as entidades governamentais (federal, estadual e municipal) e não-governamentais. As pessoas físicas compreendem os produtores rurais (agricultor familiar, mini, pequeno, médio e grande produtor) e o empreendedor informal.

# 4.3.1 O Programa CrediAmigo

O CrediAmigo é o programa de microcrédito produtivo orientado do BNB criado em 1998, que facilita o acesso ao crédito a milhares de empreendedores pertencentes aos setores informal ou formal da economia. Faz parte do Crescer, um programa que integra as estratégias do Plano

Brasil Sem Miséria para estimular a inclusão produtiva da população extremamente pobre do país.

O programa CrediAmigo oferta hoje, sozinho, mais microcrédito que todos os outros programas brasileiros juntos. Ele permite o acesso de produtores menos favorecidos ao crédito, graças à metodologia de aval solidário. A falta de capacidade do empreendedor de baixa renda em oferecer garantias – fato que o priva do acesso ao crédito convencional – é compensada por esse compromisso coletivo.

Associado ao crédito, o CrediAmigo oferece aos empreendedores acompanhamento e orientação para melhor aplicação dos recursos, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado. Além disso, o programa de microcrédito do BNB abre conta corrente para seus clientes, sem cobrar taxa de abertura e manutenção de conta, com o objetivo de facilitar o recebimento e a movimentação do crédito.

O CrediAmigo oferece um serviço que atende aos clientes no próprio local em que eles desenvolvem seu negócio. O crédito é liberado em até sete dias úteis e seus valores iniciais variam de R\$100,00 a R\$ 6 mil, dependendo da necessidade e o porte de cada negócio. Os empréstimos podem ser renovados e evoluir até a quantia de R\$15 mil, permanecendo esse valor como endividamento máximo do cliente.

O público alvo do programa CrediAmigo são aqueles que trabalham por conta própria, empreendedores individuais ou reunidos em grupos solidários que atuam nos setores informal ou formal da economia. Para um futuro cliente se cadastrar no programa CrediAmigo, necessita apenas apresentar seu CPF, um documento de identificação com foto e um comprovante de residência. Essas exigências mínimas para o cadastramento de um cliente acompanham o objetivo do programa de facilitar e ampliar o acesso ao crédito.

O perfil das contratações pode ser observado na figura a seguir, que foi disponibilizado pelo próprio BNB em seu site. Os empréstimos que envolvem capital de giro com aval solidário são os mais solicitados.

Figura 2 – Perfil das Contratações de Microcrédito no BNB



Fonte: site BNB

De acordo com os dados do último Relatório Anual CrediAmigo, referente ao ano de 2011, nesse ano o CrediAmigo desembolsou R\$ 2,975 milhões em 2.246.905 empréstimos realizados. O valor médio de cada empréstimo realizado pelo CrediAmigo no ano de 2011 foi de R\$ 1.324,43. Neste ano o programa de microcrédito do BNB possuía 1.046.062 clientes ativos, sendo 483.131 novos clientes que aderiram ao programa em 2011.

Algumas características do CrediAmigo podem ser indicadas como essenciais para o sucesso deste programa; são elas:

- Criação de grupo de pessoas que tomam emprestado juntas e se responsabilizam conjuntamente pelo pagamento das dívidas;
- Contato direto dos agentes do banco com a realidade e o ambiente dos clientes, em um sistema pouco dependente de agências físicas;
- Empréstimos de baixos valores e progressivos, de acordo com a adimplência do cliente;
- Flexibilidade das formas e das datas dos pagamentos, no caso de choques exógenos;
- Nem juros nem empréstimos subsidiados, tampouco propensão ao perdão de dívidas.

Dessa forma, o CrediAmigo procura fornecer uma estrutura de incentivo que garanta ao microempreendedor, de acordo com sua capacidade de pagamento, a escolha da metodologia de crédito que mais lhe seja adequada.

## 4.4 Pesquisa com Dados Fornecidos pelo BNB

Como parte deste trabalho foi realizada uma análise quantitativa de dados referentes a mil clientes do CrediAmigo oriundos do estado do Ceará. Estes dados foram fornecidos diretamente pelo Banco do Nordeste com o intuito de melhor embasar e enriquecer esta pesquisa.

Os dados enviados pelo BNB referem-se ao ano de 2011. Durante este ano o estado do Ceará contou com 330 mil clientes ativos. Os dados relativos aos empreendimentos, como o faturamento e a despesa, correspondem aos valores mensais observados em cada empreendimento.

Os dados aqui presentes ilustram as principais características dos empreendimentos e empreendedores clientes do programa CrediAmigo no ano de 2011. A análise desenvolvida a partir desses dados levou a conclusões que se aproximam muito daquelas já obtidas em estudos mais amplos realizados anteriormente, como o apresentado por Neri (2008) e Soares, Barreto e Teixeira (2011) e possibilitou observar o impacto de determinados aspectos, como escolaridade, nos resultados do empreendimento na receita familiar.

## Grau de Instrução

Os dados fornecidos pelo BNB apontam que a maior parte de seus clientes possui baixo grau de instrução, considerando que 58% deles não possuem o primeiro grau completo. O gráfico abaixo mostra que o conjunto de tomadores de microcrédito, dentro desta amostra, tem um nível restrito de escolaridade.

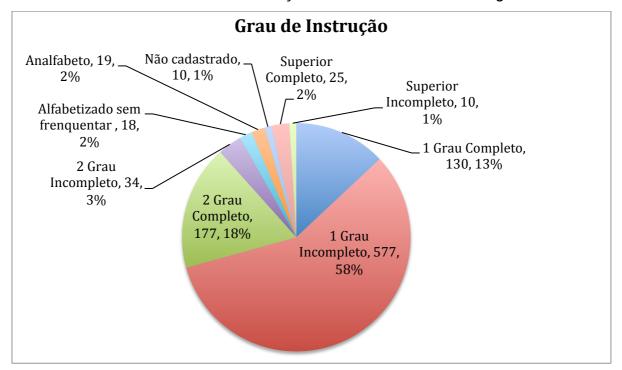


Gráfico 1 – Grau de Instrução dos Clientes do CrediAmigo

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo BNB.

#### 4.4.1 Faixa Etária

Ao analisar os dados enviados pelo BNB foi possível constatar que 64% de seus clientes possuem entre 40 e 59 anos de idade. Portanto, pode-se dizer que parcela significativa dos clientes deste programa são adultos que encontram maior dificuldade para entrar no mercado de trabalho e que, possivelmente, já possuem seu próprio negócio.

Observa-se também que cerca de um quarto dos tomadores de crédito tinha 60 anos ou mais na ocasião da coleta de dados, o que mostra uma composição etária elevada, com grande presença de idosos.

É importante destacar que entre a amostra recebida não se encontrava nenhum cliente com idade inferior a 30 anos. Os motivos para esse fato podem ser i) uma deficiência na base de dados; ou ii) de fato são raríssimos os clientes mais jovens.

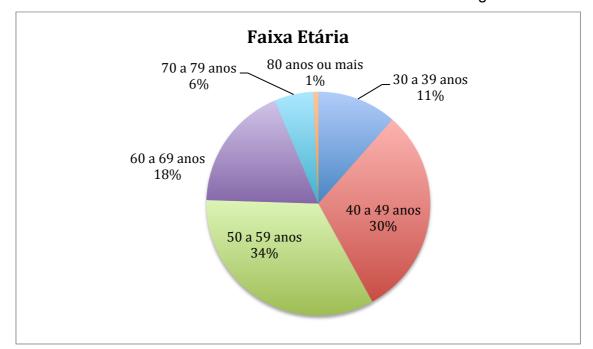


Gráfico 2 – Faixa Etária dos Clientes do CrediAmigo

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo BNB.

## 4.4.2 Gênero

Os dados referentes aos clientes do CrediAmigo no Ceará mostram que 57% dos empreendedores tomadores de crédito são mulheres. Esta informação mostra que o CrediAmigo está de acordo com as estratégias colocadas pelo "Programa Crescer", que prevê prioridade para a liberação do crédito para mulheres.

Este fato é importante pois, de acordo com trabalho realizado por Neri em 2008, as mulheres apresentam menor mobilidade, reduzindo o risco da

inadimplência. Evidências empíricas mostram que as mulheres investem mais na educação e na saúde dos filhos do que os homens. Por isso, um investimento social na família através da mulher tem maior probabilidade de aumentar o bem-estar familiar, fato importante a ser considerado se a idéia de um programa é melhorar as condições de vida dos pobres.

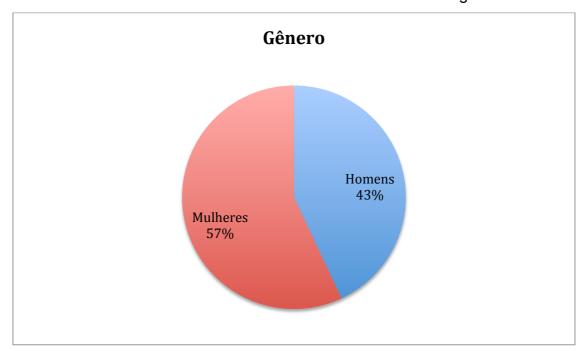


Gráfico 3 - Gênero dos Clientes do CrediAmigo

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo BNB.

#### 4.4.3 Receita Familiar

Como esperado, a análise da renda familiar mensal dos clientes do CrediAmigo indicou valores bastante reduzidos. Os dados mostraram que 92% daqueles clientes possuem renda familiar mensal de até R\$500,00. Essa informação coloca em evidência a baixa renda das famílias empreendedoras que procuram o microcrédito como uma forma de melhorar suas condições de vida, assim como evidencia também a extrema importância desses empreendimentos para a sobrevivência digna dessas famílias.

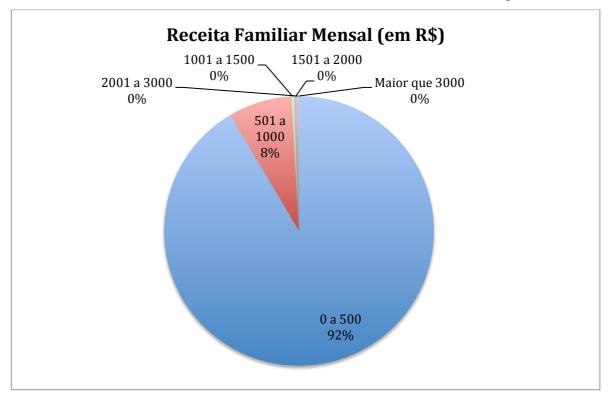


Gráfico 4 – Renda Familiar Mensal dos Clientes do CrediAmigo

# 4.4.4 Valor do Último Empréstimo

Os dados fornecidos pelo BNB nos mostram que parte significativa (29%) daqueles clientes contidos na amostra não haviam tomado nenhum empréstimo anteriormente, portanto eram novos clientes.

Dentre aqueles que haviam tomado algum empréstimo antes, 57% receberam pequenos valores, entre R\$100 e R\$500. Esse dado evidencia a característica do programa em viabilizar empréstimos de pequena monta e indica, também, uma certa fidelização dos clientes do programa.

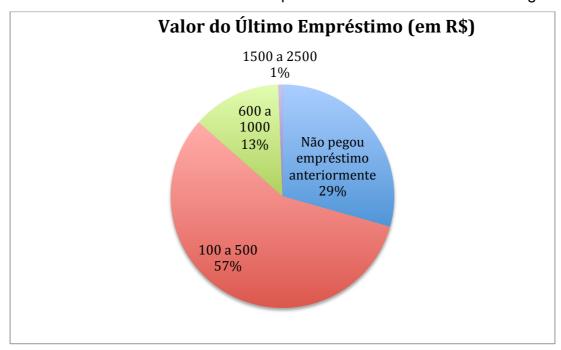


Gráfico 5 - Valor do Último Empréstimo dos Clientes do CrediAmigo

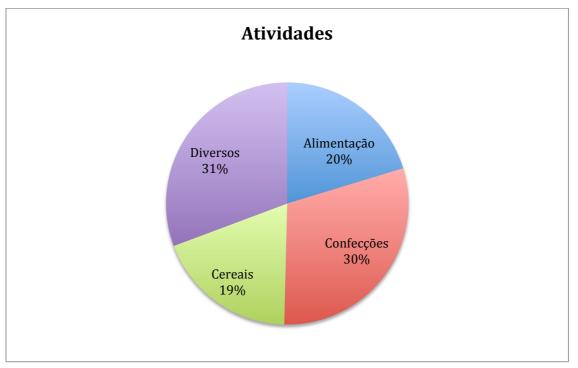
## 4.4.5 Principais Atividades

Através dos dados fornecidos pelo BNB é possível observar que há uma grande variedade de atividades desempenhadas pelos empreendedores tomadores de crédito, mostrando que estes atuam nos mais diversos ramos da economia, com maior destaque para as atividades de confecção (30%), alimentação (20%) e produção e comercialização de cereais (19%).

Apesar da difícil identificação e classificação das atividades constadas na base de dados, pode-se dizer que grande parte dos empreendedores atua na área do comércio dos mais diferentes tipos de bens de consumo.

De acordo com dados fornecidos no Relatório Anual 2011 do programa CrediAmigo, neste ano 91% do total dos empréstimos realizados por esse programa foram direcionados para atividades de comércio, 8% para serviços e 1% para atividades industriais.

Gráfico 6 – Principais Atividades Desempenhadas pelos Clientes do CrediAmigo



# 4.4.6 Número de Funcionários dos Empreendimentos

Ao analisar os dados referentes à amostra dos clientes do CrediAmigo do Ceará, foi possível constatar que 65% dos empreendimentos não possuem nenhum funcionário, essa informação evidencia o pequeno porte dos empreendimentos que integram o programa e comprova que os tomadores de crédito são, de fato, auto-produtores. É possível admitir que haja mais pessoas envolvidas, mas de forma precária, intermitente e informal.

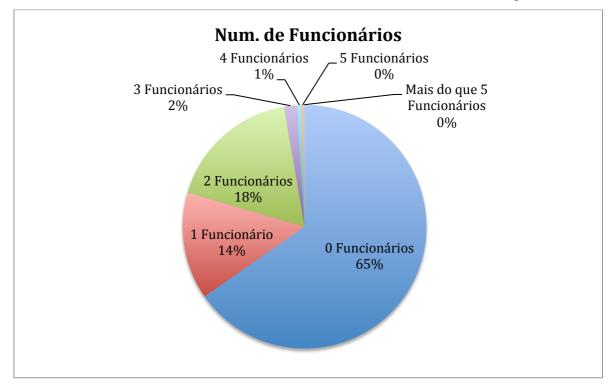


Gráfico 7 – Número de Funcionários dos Clientes do CrediAmigo

# 4.4.7 Faturamento dos Empreendimentos

Pôde-se observar que entre os empreendedores presentes na base de dados analisada, 50% possuem faturamento mensal de até R\$1000,00. Este é mais um dado que evidencia o pequeno porte dos empreendimentos que recebem o microcrédito.

**Faturamento Mensal (em R\$)**  $6001 \, a \, 7000 \, \sqrt{\ 7001} \, a \, 8000$ 2% 5001 a 6000 <sub>-</sub> 1% 8001 a 10000 2% 1% 4001 a 5000 \_ 3% 3001 a 4000 \_\_\_ 0 a 500 7% 19% 2001 a 3000 10% 1501 a 2000 9% 501 a 1000 31% 1001 a 1500 15%

Gráfico 8 – Faturamento Mensal dos Clientes do CrediAmigo

# 4.4.8 Despesas dos Empreendimentos

Assim como o faturamento, a grande maioria (95%) dos empreendimentos possui despesas reduzidas, chegando a, no máximo, R\$500,00 mensais. O baixo custo desses empreendimentos evidencia mais uma vez o seu pequeno porte e seu baixo nível de desenvolvimento.

Despesas Mensais (em R\$)

1001 a 1500

1%

1501 a 2000

0%

Maior que 2000

0%

0 a 500

95%

Gráfico 9 – Despesas Mensais dos Clientes do CrediAmigo

## 4.4.9 Lucro dos Empreendimentos

Seguindo a mesma tendência do faturamento e da despesa dos empreendimentos, o lucro do grupo alvo da análise também se mostrou, em sua maioria, bastante reduzido. Entre os empreendimentos analisados, 69% possuem lucro mensal de até R\$500,00 e 20% possuem lucro mensal na faixa de R\$501,00 e R\$1000,00. Essa informação evidencia, mais uma vez, o pequeno porte dos empreendimentos que solicitam o microcrédito e seu baixo nível de desenvolvimento. Pode-se dizer que os empreendedores que procuram o microcrédito possuem empreendimentos que servem essencialmente para a sobrevivência familiar, e não para o acúmulo de riquezas, daí a importância desses pequenos negócios.

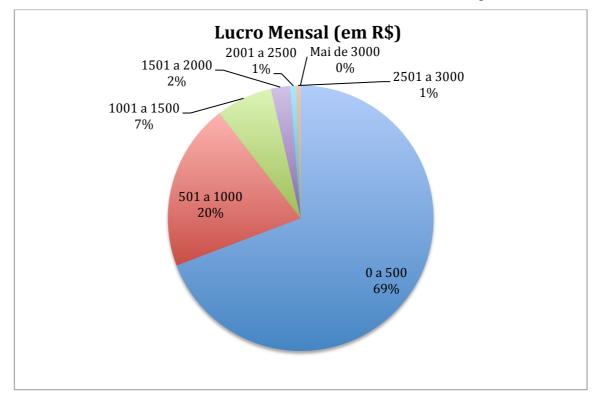


Gráfico 10 – Lucro Mensal dos Clientes do CrediAmigo

## 4.4.10 Grau de Instrução X Faturamento

Ao cruzar dados referentes à escolaridade dos clientes do CrediAmigo com o seu faturamento podemos perceber uma pequena influência do grau de instrução sobre o faturamento do empreendimento. Essa influência é ainda mais nítida para aqueles empreendedores que possuem o segundo grau completo ou maior escolaridade.

Todavia, observa-se que esta correlação não é tão forte como se poderia imaginar à primeira vista. Esta conclusão pode estar sendo influenciada pelo conjunto da amostra em questão, que apresenta valores de faturamento com baixa variância, característico dos clientes do microcrédito.

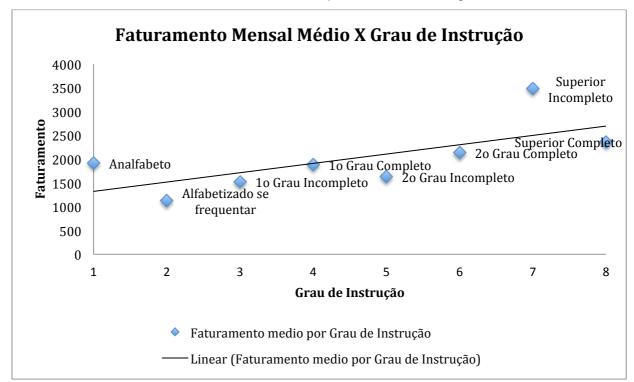


Gráfico 11 – Faturamento médio por Grau de Instrução

# 4.4.11 Grau de Instrução X Lucro

Assim como no caso do faturamento, o grau de instrução influência de forma discreta o lucro do empreendimento. Da mesma forma que na comparação anterior, essa influência é mais facilmente percebida entre aqueles empreendedores que possuem o segundo grau completo ou mais.

Lucro Mensal Médio X Grau de Instrução 8. Superior 800 7. Superior Completo 700 I<del>ncomp</del>Teto 600 6. 2o Grau Completo Lucro médio 10 Grau 4. 10 Grau Completo 5. 20 Grau 500 1. Analfabeto Incompleto 400 Incompleto 2. Alfabetizado sem 300 frequentar 200 100 0 0 1 2 3 5 6 7 8 9 Grau de Instrução Lucro Médio por Grau de Instrução Linear (Lucro Médio por Grau de Instrução)

Gráfico 12 – Lucro Mensal Médio por Grau de Instrução

A explicação para o relativo baixo impacto da escolaridade dos empreendedores nos resultados de seus negócios pode ser encontrada no fato de que a maioria desses empreendedores exercem suas atividades há anos, ou até mesmo há gerações, dessa forma possuem um bom conhecimento sobre o ramo no qual trabalham e sobre o mercado no qual estão inseridos.

Como foi evidenciado pelo estudo realizado por Soares, Barreto e Teixeira (2011), a habilidade empreendedora do cliente de microcrédito é mais determinante para o sucesso de seu negócio e para sua ascensão social do que o fator escolaridade.

# 4.4.12 Grau de Instrução X Receita Familiar

O grau de instrução também influencia suavemente na renda familiar dos empreendedores tomadores de crédito do programa CrediAmigo. Essa

influência é mais nítida quando comparadas as médias das receitas familiares por grupo de escolaridade, como nos casos anteriores.

Receita Familiar Mensal Média X Grau de Instrução 600 8. Superior 500 ReceitaFamiliar Completo 400 Incompleto 3. 1o Grau 5. 20 Grad. 20 Grau Completo 300 Incompleto Incompleto 4. 1o Grau Completo 200 2. Alfabetizado sem 100 1. Analfabeto frequentar 0 0 1 2 3 5 6 7 8 9 Grau de Instrução Receita Familiar Média por Grau de Instrução Linear (Receita Familiar Média por Grau de Instrução)

Gráfico 13 – Receita Familiar Mensal Média por Grau de Instrução

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo BNB.

# 4.4.13 Valor do Último Empréstimo X Lucro e Faturamento

Para essa análise foram desconsiderados aqueles empreendedores que haviam tomado seu primeiro empréstimo, dessa forma foram considerados apenas aqueles que haviam recebido crédito anteriormente.

Pode-se perceber que o valor do ultimo empréstimo influencia diretamente no lucro e no faturamento do empreendimento; quanto maior o empréstimo, maior o rendimento do estabelecimento. Ao calcularmos o coeficiente de correlação de Pearson chegamos a uma correlação de 0,63 para a interação entre o último empréstimo e o faturamento do empreendimento, e uma correlação de 0,67 para a interação entre o último empréstimo e o lucro. Esses valores indicam uma correlação moderada entre

o valor do último empréstimo com o lucro e com o faturamento do empreendimento.

Ainda assim a maior parte dos empreendimentos pega empréstimos de valores muito reduzidos, o que é uma característica das operações de microcrédito e de seu publico alvo.

Faturamento Mensal X \$ Último Empréstimo Faturamento \$ Último Empréstimo Faturamento Linear (Faturamento)

Gráfico 14 – Último Empréstimo X Faturamento Mensal

Fonte: Elaboração própria a partir de dados disponibilizados pelo BNB.

Lucro X \$ Útimo Empréstimo \$ Último Empréstimo Lucro Linear (Lucro)

Gráfico 15 – Último Empréstimo X Lucro

Os dados que acabaram de ser apresentados nos mostram a característica pouco complexa dos clientes tomadores de microcrédito, expondo o tamanho diminuto dos empreendimentos envolvidos e o baixo nível de desenvolvimento desses negócios e de seus donos.

Essas informações nos permitem compreender o papel de grande importância que esses pequenos negócios desempenham para propiciar uma vida mais digna a seus empreendedores e suas famílias. É esse papel social dos micro empreendimentos que torna o microcrédito tão importante ao viabilizar a sustentação e o desenvolvimento desses empreendimento que possibilitam a sobrevivência digna de muitas famílias.

#### 5 Conclusão

Este trabalho teve como objetivo principal apresentar o microcrédito produtivo como uma alternativa para promover o desenvolvimento de micro empreendimentos, assim como para o avanço econômico e social.

Para atingir o fim ao qual se propôs, este trabalho apresentou um breve histórico que contextualizou o microcrédito no Brasil e no mundo. Mais adiante, esta pesquisa apresentou dados, informações e argumentos provenientes de estudos realizados por pesquisadores de destaque sobre o tema. Complementando a pesquisa, este trabalho apresentou sua própria análise, utilizando base de dados diretamente fornecida pelo BNB, a qual chegou a resultados muito próximos aos apresentados nos estudos, já desenvolvidos e de maior folego, utilizados para embasar esta pesquisa, como o realizado por Neri (2008) e por Soares, Barreto e Teixeira (2011).

Dentre as informações expostas por este trabalho, talvez a mais importante seja a comprovação da eficácia do programa de microcrédito do BNB, o CrediAmigo, que permite a ascensão social das classes mais baixas da sociedade. Essa informação evidencia que programas de microcrédito de fato funcionam como ferramenta de fomento para o desenvolvimento de micro empreendimentos e para o progresso econômico e social de comunidades. A constatação da eficácia do CrediAmigo determina alguns aspectos essenciais para o sucesso de uma instituição operadora de microcrédito, como o aval solidário, o crédito orientado, o empréstimo de acordo com a necessidade e capacidade de pagamento de cada tomador e a não propensão ao perdão de dívidas. Dada a importância desses aspectos, estes foram implementados na Lei 11.110/2005 como condicionantes para o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado.

A eficácia do programa também pode ser percebida quando observamos o baixo índice de inadimplência dos clientes do CrediAmigo. De acordo com o Relatório Anual deste programa, em 2011 o índice de inadimplência entre seus clientes foi de 0,81%.

Ao fim deste trabalho é possível concluir que a eficácia do microcrédito como política de combate à pobreza depende principalmente de sua capacidade de catalisar 0 empreendedorismo latente dos microempreendedores que a ele recorrem. A principal característica do de microcrédito, determinante para o sucesso tomador de seu empreendimento, é sua habilidade empreendedora e seu conhecimento a respeito da atividade que exerce e do mercado no qual está inserido. Cabe ao agente de crédito guiar o microempreendedor através das melhores práticas para administrar seus recursos e o crédito recebido.

Os pobres precisam, acima de tudo, de oportunidades, e não apenas de caridade, e neste caso, oportunidades são representadas pela posse de ativos geradores de renda.

O trajeto rumo à superação da pobreza passa pelo estreitamento de relações, pela soma de esforços e pela partilha de informações com outros programas sociais existentes, como o Bolsa Família.

Dentro dos limites do microcrédito como ferramenta de alívio à pobreza, podem ser tomadas medidas em diferentes níveis para expandir a abrangência e o impacto dos programas de geração de trabalho e renda. A qualidade dos serviços microfinanceiros pode ser melhorada para aumentar sua resposta às necessidades dos clientes menos favorecidos e suas respectivas capacidades de pagamento.

Apesar do recente crescimento do mercado de microcrédito no Brasil, impulsionado em grande parte por iniciativas públicas, como a implantação da Lei 11.110/2005, através da qual foi criado o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado e, mais posteriormente, o Programa Crescer, pode-se dizer que o número de operações ainda é pequeno se considerarmos o tamanho de nossa economia e se compararmos nosso volume de operações ao de países com níveis similares de renda.

Tendo em vista a dimensão continental de nosso país e a grande desigualdade social que persiste e que faz-se necessário enfrentar, é preciso, ainda, promover uma maior expansão do microcrédito produtivo que

responda às exigências de multiplicação de empreendedores de micro negócios, formais e informais estabelecidos e dar melhores condições aos empreendimentos iniciantes.

É importante destacar também que, no geral, as organizações microfinanceiras brasileiras enfrentam deficiência de gestão, envolvendo desde a falta de planejamento de longo prazo, pouco conhecimento de estratégias de mercado e de sistemas de informação contábil, operacional e gerencial, e formação insuficiente de recursos humanos.

Se desenvolver o microcrédito no país é um objetivo a ser alcançado nos próximos anos, é necessário, antes, melhorar a qualidade das instituições operadoras de microcrédito, aperfeiçoando seus processos e tornando-as mais eficazes e eficientes. Este é um pré-requisito de extrema importância para o sucesso do microcrédito, tanto do ponto de vista da instituição operadora, quanto do ponto de vista do tomador de crédito.

Conclui-se, então, que o microcrédito de fato promove o desenvolvimento de empreendimentos que dão vida digna a milhares de famílias. Dessa forma o microcrédito funciona como uma alavanca eficaz para o desenvolvimento econômico e social através da inclusão produtiva daqueles que estão à margem da sociedade.

Muito foi feito nos últimos anos com o intuito de desenvolver de forma consistente o mercado de microcrédito no país. Porém, ainda há muito o que se fazer para que possamos chegar ao nível ideal de eficiência de nossas instituições operadoras de microcrédito e de nosso volume de operações.

#### Referências

BANCO DO NORDESTE. Relatório Anual CrediAmigo 2011. Fortaleza: BNB, 2012.

BARONE, F.M.; LIMA, P.F.; DANTAS, V.; REZENDE, V. Introdução ao Microcrédito. Brasília : Conselho da Comunidade Solidária, 2002. 65p.

BARONE, Francisco M. e ZOUAIN, Deborah M. O papel do Estado como formulador e indutor de uma política pública de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social. IX Congresso Internacional do CLAD, Madrid-Espanha, Novembro de 2004.

BRAGA, Maria G. S.; LEANDRO, Charles D.; JUNIOR, Stélio G.L. Microcrédito como Ação Complementar ao Programa Bolsa Família: a experiência do Crediamigo do BNB. I Mostra Nacional e I Prêmio Nacional de Estudos sobre o Bolsa Família, Distrito Federal, 2008.

CONCEIÇÃO, Jorge Henrique Muniz da. Microcrédito como ferramenta de geração de renda e emprego: uma análise de experiências públicas municipais. 2005. 79p. Dissertação (mestrado) – Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas – FGV, Rio de Janeiro, 2005.

COSTA, Fernando Nogueira da. Microcrédito no Brasil. Texto para Discussão. IE/UNICAMP. N.175. 2010. 29p.

FELTRIM. L.E.; VENTURA. E.C.F.; DODL. A.V.B. Perspectivas e desafios para a inclusão financeira no Brasil: visão de diferentes atores. Brasília : Banco Central do Brasil, 2009. 254p.

GIUBERTI, Inez Fávero Rigoni. Programa Nossocrédito: uma análise do processo de formulação e implementação da política de microcrédito do Estado do Espírito Santo. 2008. 198p. Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória - ES, 2008

GRECO, Silmara M.S.S. et al. Empreendedorismo no Brasil: 2010. Curitiba: IBQP, 2010. 286p.

IBGE (site acessado em 3 de fevereiro de 2013):

http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme\_nova/pme\_201212tm\_01.shtm

IBGE. As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil. IBGE/Coordenação de Serviços e Comércio, Rio de Janeiro. 2003. 102p.

MENDONÇA, Sérgio E. A. Perspectivas do Mercado de Trabalho para os Próximos Anos. IPEA, Mercado de Trabalho. N.22. 2003.

NERI, Marcelo. Microcrédito: O mistério nordestino e o Grameen Brasileiro. Editora FGV, 2008. 376p.

OIT (2003). Guidelines concerning a statistical definition of informal employment, endorsed by the Seventeenth International Conference of Labour Statisticians (November-December 2003) In: INTERNATIONAL CONFERENCE OF LABOUR STATISTICIANS, 17. Report of the conference. 2003.

PEREIRA, Almir da Costa. Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO): Descrição, Resultados e Perspectivas. VI Seminário Banco Central sobre Microfinanças, Porto Alegre, 2007. 21p.

PINHEIRO, A. C.; MOURA, A. Segmentação e uso de informação nos mercados de crédito brasileiros. Textos para Discussão do BNDES. Rio de Janeiro. 2001.

SANT'ANNA, André Albuquerque; JUNIOR, G. R. B e ARAUJO, P.Q. Mercado de Crédito no Brasil: Evolução Recente e o Papel do BNDES (2004-2008). Revista do BNDES. V.16, n.31, p.41-60, jun.2009.

SEBRAE. Pesquisa de Perfil do Empreendedor Individual: 2011. Brasília: SEBRAE, 2011.

SEBRAE. Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil. Coleção Estudos

e Pesquisas. Brasília: SEBRAE, 2011.

SEBRAE. Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil: 2003-2005. Brasília: SEBRAE, 2007.

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. 202 p.

SOARES, Ricardo B.; BARRETO, Flávio A.; TEIXEIRA, Marcelo A. Condicionantes da Saída da Pobreza com Microcrédito: O Caso dos Clientes do Crediamigo. Revista Estudos Econômicos, São Paulo, V. 41, n.1, p.119-142, janeiro-março 2011.

URANI, André. Criação de um ambiente favorável aos micro e pequenos negócios e desenvolvimento. Rio de Janeiro: IETS, 2002 (Policy Paper n. 2)

Yunus, Muhammad; JOLIS, Alan. O Banqueiro dos Pobres. Editora Ática, 2005. 343p.