



Análise de Boas Práticas das Políticas de Microcrédito - Integração com as Políticas de Trabalho e de Renda



Relatório do Projeto de Pesquisa "Análise de Boas Práticas da Política e da Atividade de Microcrédito e de sua Integração com as Políticas de Geração de Trabalho e Renda"

Projeto de cooperação técnica entre o Ministério do Trabalho e Emprego – MTb e a Universidade de Brasília – UnB, por meio do Centro de Pesquisas de Opinião Pública da Universidade de Brasília – DATAUnB, com o apoio do Centro de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Fundação Universidade de Brasília – CDT/FUB

Brasília, setembro de 2017.

Análise de Boas Práticas das Políticas de Microcrédito - Integração com as Políticas de Trabalho e de Renda

Organizador: Danilo Nolasco Cortes Marinho

Brasília

Centro de Pesquisas de Opinião Pública da
Universidade de Brasília - DATAUnB,
Secretaria de Políticas Públicas de Emprego - SPPE - MTb

2017

© 2017 Centro de Pesquisas de Opinião Pública da Universidade de Brasília - DATAUnB

Todos os direitos reservados. É permitida a reprodução parcial desta obra, desde que citada a fonte que não seja para venda ou qualquer fim comercial.

Tiragem: 1.050 exemplares

Elaboração e informações:

Centro de Pesquisas de Opinião Pública da Universidade de Brasília- DATAUNB

Universidade de Brasília

CLN 406, Bloco A, sala 207

Brasília, DF, CEP 70847-510

55(61)3107-7940

Brasília/DF, Brasil

Ilustração e diagramação: Coronário Gráfica e Editora Ltda

Capa: Mirian Barbosa da Silva

Normatização bibliográfica e ficha catalográfica: Thaís Marques CRB/1-1922

Impressão e acabamento: Coronário Gráfica e Editora Ltda

Produzido no Brasil / Produced in Brazil

Dados internacionais de Catalogação na Publicação – CIP

Bibliotecária responsável: Thaís Marques – CRB 1/1922

M338a

Marinho, Danilo Nolasco Cortes (Org.)

Análise de Boas Práticas das Políticas de Microcrédito: integração com as políticas de trabalho e de renda/ Organizador: Danilo Nolasco Cortes Marinho – Brasília: Centro de Pesquisas de Opinião Pública, DATAUNB, Secretaria de Políticas Públicas de Emprego, SPPE, MTB, 2017.

286 p. ; 21 cm.

Inclui bibliografia.

ISBN – 978-85-69765-01-1

1. Microcrédito. 2. Microcrédito, boas práticas. 3. Microcrédito, análise. 4. Trabalho, política. 5. Renda, política. I. Marinho, Danilo Nolasco Cortes. II. Título. III. Subtítulo.

CDD – 330

PREFÁCIO

É notório que o tratamento do microcrédito como política pública ganhou impulso com a formulação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) no ano de 2005, sendo recentes também os esforços em criar melhores condições para a formalização dos pequenos empreendimentos, a partir da criação da figura do Microempreendedor Individual. O atual cenário econômico do país requer discussões sobre políticas focadas na inclusão dos pequenos empreendedores.

O propósito deste livro é contribuir para o aprimoramento do PNMPO, programa coordenado pelo Ministério do Trabalho, a partir da difusão de boas práticas da política e da atividade de microcrédito e suas possíveis integrações com políticas de geração de trabalho e renda. O trabalho, que foi fruto de cooperação técnica entre a Secretaria de Políticas Públicas de Emprego e a Universidade de Brasília, aborda experiências e metodologias que tratam da integração de políticas, enaltecendo o que pode servir de modelo para o seu aperfeiçoamento e ampliação.

Foi também realizado um estudo sobre a caracterização da informalidade e do empreendedorismo no país, a partir de dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua, tendo como horizonte delimitar uma estimativa do público potencial para o PNMPO. A pesquisa contemplou ainda a elaboração de um curso à distância para formação

básica de agentes de microcrédito, a ser disponibilizado pelo Ministério do Trabalho.

Apesquisa conclui que o microcrédito assume também distintos papéis entre as regiões brasileiras estudadas, sendo percebido como um importante instrumento na atividade de empreender. Os resultados trazem evidências que podem ajudar no aperfeiçoamento do desenho e da gestão da política pública e valorizar a importância de se reaplicar iniciativas exitosas, em busca de prover melhores serviços aos cidadãos.

Boa Leitura!

LEONARDO JOSE ARANTES

Secretário de Políticas Públicas de Emprego

Presidente do Conselho Deliberativo do

Fundo de Amparo ao Trabalhador

SUMÁRIO

Apresentação	9
--------------------	---

PARTE 1

SEÇÃO 1 – Boas práticas de metodologias de microcrédito voltadas ao público de baixa renda

1. Introdução	19
2. Informalidade e empreendedorismo – subsídios para a compreensão do universo formado pelos beneficiários da política de microcrédito.....	22
3. Metodologia de Microcrédito Orientado.....	51
4. Metodologia Banco Comunidade – Crediamigo-BNB.....	86

SEÇÃO 2 – Boas práticas de integração entre políticas de microcrédito e ações do sistema público de emprego, trabalho e renda

5. Boa prática de experiência regional – Santa Catarina.....	101
6. Boa prática de experiência regional – Bahia	124
7. Boa prática de experiência regional – Rio Grande do Sul	144
8. Conclusão	166

PARTE 2

Percepção dos beneficiários sobre os programas de microcrédito da AMCRED, Programa Gaúcho de Microcrédito do Banrisul, Banco Comunidade do BNB e Desenbahia

1. Introdução.....	173
2. Metodologia da pesquisa.....	179
3. Resultados	181
4. O Método de Regressões logit que relaciona a percepção de Êxito na operação do microcrédito e a Informação de outras políticas sociais com características pessoais.....	254
5. Conclusão.....	270

REFERÊNCIAS	275
--------------------------	------------

APRESENTAÇÃO

“O que tá fazendo muitas pessoas ficarem no [programa de microcrédito], não é pelo valor [dos empréstimos]. É pelo atendimento. É pela visita. É pela orientação. Eles [os beneficiários do programa de microcrédito] se sentem importantes.”

(Agente de Crédito – Ceará)

A globalização dos sistemas de produção e distribuição, as mudanças tecnológicas e a intensificação da competição têm desencadeado transformações profundas no mundo do trabalho. Mais recentemente, crises financeiras agudas impactam, mesmo que de forma diferenciada, países e setores econômicos. Novas dinâmicas surgem no mundo do trabalho demandando novos conceitos, abordagens político-institucionais e formas não convencionais de trabalho (*non-standard employment*). Da mesma forma, as políticas públicas de emprego, trabalho e renda procuram adaptar-se às novas contingências socioeconômicas.

O contexto econômico do país nos últimos anos e a repercussão no aumento do desemprego e nas condições de trabalho destaca a necessidade de ações de políticas públicas para atenuar os impactos econômicos e sociais. A Pesquisa Nacional de Amostra de Domicílios Contínua

– PNAD Contínua (julho/2017) mostra o recuo da taxa de desemprego para 13% no segundo trimestre de 2017, depois de ter sido superior a 14%. O decréscimo da taxa de desemprego decorre principalmente do aumento do número de trabalhadores sem carteira, estimado em 10,7 milhões. Também o número de trabalhadores por conta própria cresceu no trimestre chegando a 22,5 milhões. Verifica-se o crescimento do trabalho informal e por conta própria esse aumento acarreta relevantes implicações com repercussões na economia em geral e na seguridade social.

É oportuno o momento para análise das políticas que tratam da economia informal e microempreendimentos e, nesse sentido, a pesquisa realizada por meio de parceria do Ministério do Trabalho (MTb) com a Universidade de Brasília (UnB), “Análise de Boas Práticas da Política e da Atividade de Microcrédito e de sua Integração com as Políticas de Geração de Trabalho e Renda”, no contexto do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), coordenado pelo MTb, aborda experiências e metodologias que tratam da integração de políticas enaltecendo o que pode servir de modelo para aperfeiçoamento e ampliação da política.

As instituições de microcrédito ou microfinanças atuam entre os limites de programas sociais de combate à pobreza parcial ou largamente subsidiados (nunca em seu todo) e programas totalmente autossustentáveis financeiramente que fomentam a criação e expansão de pequenos negócios economicamente viáveis. Distintas categorias de serviços financeiros exigem políticas públicas

específicas para a expansão e massificação de produtos dirigidos aos seus respectivos focos. O PNMPO, a partir da Lei nº 11.110/2005, foi concebido como um instrumento de política para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras que realizem atividades produtivas de pequeno porte, utilizando de metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores¹. Sob coordenação do MTb, o PNMPO passa a compor o leque de Políticas Públicas de Emprego, Trabalho e Renda (PPETR) que devem cumprir os propósitos de incentivo ao crescimento econômico na interface com as políticas sociais. Os programas de fomento ao microcrédito e ao empreendedorismo como estratégias de geração de ocupação e renda e como instrumentos de inclusão social e combate à pobreza possuem limites, não devem se contrapor à expansão dos empregos e à seguridade social dos empregados.

O microcrédito produtivo orientado é considerado internacionalmente como uma ferramenta importante de desenvolvimento econômico e social, especialmente das comunidades de baixa renda. No entanto, no Brasil há poucos estudos sobre boas práticas relacionadas à atividade e à política de microcrédito. Diante da escassez de conhecimento estruturado sobre como se encontram integradas as atividades de microcrédito com outras políticas de geração de trabalho e renda e inclusão produtiva, assim

¹ Foi publicada em 26 de setembro de 2017 a Medida Provisória 802 que institui uma nova redação para o PNMPO, inclusive ampliando a renda ou receita bruta anual para enquadramento dos beneficiários em R\$ 200.000.

como sistematização de boas práticas de execução da atividade de microcrédito no âmbito do PNMPO, o projeto de pesquisa configura-se, inclusive sob o ponto de vista acadêmico, como uma oportunidade de construção de conhecimento a partir de pesquisa aplicada multidisciplinar.

A proposta do estudo de “boas práticas” foi baseada na pesquisa anterior realizada pela UnB (A Política e a Atividade de Microcrédito como Instrumentos de Geração de Trabalho, Renda e Inclusão Produtiva) e na análise e descrição de experiências regionais que buscam promover integração entre políticas de microcrédito e ações do Sistema Público de Emprego, Trabalho e Renda, formação de redes de apoio às instituições de microcrédito, prática de metodologias de microcrédito que buscam beneficiar a população mais vulnerável (de baixa renda ou beneficiária de programas de transferência de renda do Governo Federal).

A metodologia da pesquisa envolveu de forma geral técnicas qualitativas e quantitativas. As qualitativas se referem às entrevistas em profundidade com gestores tanto de entidades financeiras de primeiro e segundo piso, gestores de OSCIPs, cooperativas e na administração pública. Foram realizados, ainda, cinco grupos focais com a participação de agentes de crédito em Porto Alegre, Florianópolis, Salvador, Fortaleza e Belém. A pesquisa também contemplou a análise documental e informações secundárias das formas de execução da atividade de microcrédito das experiências contempladas, assim como suas institucionalidades, formas de integração

com demais políticas de geração de emprego, trabalho e renda e inclusão produtiva e metodologias inovadoras.

A pesquisa quantitativa envolveu a aplicação de questionário estruturado para 2001 beneficiários de programas de microcrédito no âmbito do PNMPO, escolhidos aleatoriamente do cadastro fornecido pelas entidades. Foram entrevistas do tipo *survey*, por telefone, gravadas e disponíveis para conferência. Essas entrevistas buscaram captar as percepções dos beneficiários do PNMPO quanto à utilização do microcrédito e possibilitou apreciação sobre a eficácia do programa na população considerada na amostra.

No contexto das boas práticas identificadas, foram escolhidas três experiências regionais visando à integração de políticas e articulação de instituições de microcrédito.

Uma experiência é a de Santa Catarina. Trata-se das redes de microcrédito constituídas em torno da Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina - AMCRED-SC, com apoio do BADESC. Nesse estado foi desenvolvido um modelo de Sistema de Informação de Crédito - SCR, especificamente voltado para instituições de microcrédito, com forte apoio do Sebrae. Além disso, o governo estadual desenvolveu um programa especial de microcrédito voltado para o MEI.

Outra experiência é a da Bahia. A Agência de Fomento do Estado da Bahia – Desembahia começou a operar com a atividade de microcrédito em 2002. Essa agência de fomento atualmente desenvolve a atividade de microcrédito como

instituição de primeiro e segundo piso. Como instituição de primeiro piso atua por meio de parcerias (convênios) com 13 instituições, tais como, a Secretaria de Trabalho do Estado da Bahia e o Sebrae. A operacionalização de seu programa de microcrédito conta também com parcerias junto às Prefeituras Municipais do interior do Estado, mediante convênios.

No Rio Grande do Sul foi destacado o Programa Gaúcho de Microcrédito, instituído pelo governo do estado em 2011, com o objetivo de conceder financiamento para atendimento às necessidades financeiras de atividades produtivas de pequeno porte que estivessem alijadas do acesso ao sistema financeiro tradicional.

Como destaque de boas práticas de metodologias de microcrédito voltadas ao público de baixa renda, foram analisadas as metodologias de microcrédito produtivo orientado desenvolvidas pelas OSCIPs que integram a Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (ABCRED), com foco no trabalho de orientação para o crédito, assim como aquelas utilizadas por instituições públicas que operam o PNMPO, com destaque para o Programa Crediamigo operado pelo Banco do Nordeste do Brasil.

Os grupos focais com agentes de microcrédito, além de trazerem informações sobre o seu papel fundamental para a efetividade da política de microcrédito orientado, forneceram subsídios para a organização do curso de formação básica de

agentes de crédito. Especialistas organizaram os conteúdos para um curso de formação básica a ser disponibilizado na modalidade “à distância”.

Os resultados da pesquisa trazem evidências que podem ajudar no aperfeiçoamento do desenho e da gestão da política pública com o objetivo de aperfeiçoá-la seja na direção de maior êxito, seja na direção de se ter maior fluidez informacional para que as políticas públicas, sobretudo as sociais, ajam de forma complementar e eficiente.





**ANÁLISE DE BOAS PRÁTICAS DA POLÍTICA
E DA ATIVIDADE DE MICROCRÉDITO E DE
SUA INTEGRAÇÃO COM AS POLÍTICAS DE
GERAÇÃO DE TRABALHO E RENDA**





SEÇÃO 1

BOAS PRÁTICAS DE METODOLOGIAS DE MICROCRÉDITO VOLTADAS AO PÚBLICO DE BAIXA RENDA

1. INTRODUÇÃO

O microcrédito produtivo orientado, em sua normatização, é considerado pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTb) instrumento essencial para a inclusão social e o combate à pobreza, bem como uma ferramenta relevante de política pública. Desenvolve-se fundamentalmente por intermédio de uma rede de instituições especializadas na concessão de crédito assistido, ou seja, com a orientação técnica necessária ao desenvolvimento sustentável desses empreendimentos.

O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) foi criado em 2005 com os seguintes objetivos: i) incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares; ii) disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado; iii) oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado,

com vistas ao fortalecimento institucional dessas, para a prestação de serviços aos empreendedores populares.

Nesta primeira parte da pesquisa, dividida em duas seções, serão apresentados os resultados do estudo de aprofundamento da caracterização e análise da informalidade e empreendedorismo no país, tendo em vista uma estimativa do público potencial do PNMPPO, e ainda, a análise de boas práticas de metodologias de microcrédito produtivo orientado desenvolvidas pelas OSCIPs que integram a Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (ABCRED), com foco no trabalho de orientação para o crédito, assim como aquelas utilizadas por instituições públicas que operam o PNMPPO, com destaque para o Programa Crediamigo operado pelo Banco do Nordeste do Brasil.

Em relação ao programa de microcrédito do BNB, também foi analisada especificamente a metodologia denominada Banco Comunidade, desenvolvida pelo BNB e também praticada pelo Banco da Amazônia a qual é baseada na constituição de grupos solidários maiores e atinge clientes que estão mais próximos da base da pirâmide de renda. Essa metodologia foi avaliada em duas localidades: Fortaleza (cujo programa de microcrédito correspondente é operado pelo BNB) e Belém (operado pelo Banco da Amazônia).

A metodologia de microcrédito empregada na modalidade do Crediamigo denominada Crediamigo Comunidade, tem como propósito criar uma “escada” para

o Crediamigo (uma espécie de pré-Crediamigo). Atualmente 142.000 clientes ativos estariam sendo beneficiados por esse programa, cuja metodologia estaria mais próxima da economia solidária e poderia ser implementada por OSCIPS, de acordo com o gestor dessa instituição entrevistado. Tal experiência, contudo, nunca foi avaliada. O Banco da Amazônia também desenvolveu a metodologia de banco comunidade, a exemplo do BNB. Na estrutura organizacional do piloto de banco comunitário promovido por essa instituição, os membros do grupo solidário expandido desempenham funções de presidente, de tesoureiro entre outras. Nesse caso, o banco solidário é formado por vários grupos solidários (ou células solidárias, “subconjuntos” do banco comunitário).

Na apresentação dos resultados do “Estudo de Aprofundamento da Caracterização e Análise da Informalidade e Empreendedorismo no Brasil”, foram tratados conceitos de setor informal e informalidade, bem como suas origens, causas e dinâmica. O objetivo é apoiar a escolha do filtro utilizado para a definição de microempreendedores, especialmente informais. Finalizando o tema, foi abordado o recente mapeamento e caracterização do empreendedorismo no Brasil a partir dos microdados da PNAD Contínua do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), enfatizando as vantagens e desvantagens perante a base de dados utilizada no estudo anterior de 2014 – PNAD.

Na segunda seção, as mesmas informações serão

apresentadas para os estados de Bahia, Rio Grande do Sul e Santa Catarina, complementando a análise de boas práticas referentes a essas três experiências regionais.

2. INFORMALIDADE E EMPREENDEDORISMO – SUBSÍDIOS PARA A COMPREENSÃO DO UNIVERSO FORMADO PELOS BENEFICIÁRIOS DA POLÍTICA DE MICROCRÉDITO

2.1. Informalidade: Aspectos Teóricos e Conceituais

Os termos *setor informal* e *economia informal* guardam diferenças conceituais, embora existam interseções entre as duas denominações. O primeiro conceito foi cunhado pela Organização Internacional do Trabalho, nos anos 1970, e tem a ver com análises sobre os efeitos do crescimento econômico impulsionado pelo processo de substituição de importações em distintos países periféricos depois da segunda guerra mundial. Tal processo não foi capaz de gerar, na maioria daqueles países, um número de postos de trabalho suficiente para absorver o total de sua População Economicamente Ativa (PEA). Na ausência de seguro desemprego, o excedente de força de trabalho passou a ocupar-se em atividades por conta própria ou microempreendimentos que exigiam pouco capital, às vezes sem ou com instrumentos de trabalho

ultrapassados ou inadequados, mas funcionais. Nessas atividades a organização de trabalho e o cumprimento das obrigações legais não seguem os padrões de uma empresa típica – registro nos órgãos competentes, registro na contratação de mão de obra, uso de contabilidade padrão, e assim por diante. Muitas vezes, a distinção entre a renda do trabalho e os resultados da atividade econômica é tênue, ou simplesmente, não existe. A forma de organização típica das atividades do setor informal é a dos pequenos negócios, objeto sobre o qual nos atemos neste trabalho.

O setor informal não é um fenômeno que se restrinja aos países economicamente atrasados. O auto-emprego e os pequenos negócios sempre compuseram a estrutura de ocupação dos países industrializados, embora a sua relevância seja maior nos países em desenvolvimento. Entretanto, mais recentemente, desde a última década do século passado, essa forma de organização da produção e de trabalho tende a ganhar maior espaço econômico em alguns países industrializados, visto o número crescente de ocupados sob a forma de auto-emprego ou em pequenas unidades de produção. Além disso, em muitos países industrializados, o auto-emprego tem se constituído em uma forma de assimilação e ascensão social para minorias étnicas ou raciais imigrantes e mais recentemente de expansão do trabalho das mulheres, fenômenos que se intensificaram nas últimas décadas.

O termo economia informal, por outro lado, trata

do subregistro do produto e da evasão de impostos de atividades econômicas que podem, ou não, estar legalmente constituídas. A denominação e os estudos sobre o tema iniciaram-se ao final dos anos 1970 na Europa e Estados Unidos, com objetivo de verificar a acuidade na mensuração das contas nacionais, tendo em vista que economistas da área financeira detectaram a existência de um *surplus* monetário, derivado de atividades econômicas que não estavam devidamente registradas nos órgãos oficiais.

A subdeclaração leva à subestimação de agregados das contas nacionais e das estatísticas do mercado de trabalho. Os valores de produto e renda ficam subestimados o que pode levar a equívocos na implementação de políticas econômicas, diminui a receita do governo e os investimentos públicos na oferta de serviços e de infraestrutura e diminui as possibilidades para o crescimento econômico. Esse termo pode compreender atividades lícitas e ilícitas – que obviamente não podem ser declaradas –, mas a literatura especializada faz a separação. Neste trabalho vamos considerar apenas as atividades lícitas.

A Organização Internacional do Trabalho, depois de 2002, passou a privilegiar o termo *economia informal* ao invés de *setor informal*. A justificativa foi de que o primeiro termo expressa uma diversidade maior de situações para empregadores e trabalhadores, todas elas identificáveis por apresentar características de desvantagem no mercado de trabalho, ou seja, inserções que não atendem às constitutivas

do denominado *trabalho digno* ou *decente*.² Uma segunda justificativa é que trabalhadores com essas particularidades não procedem de um único setor, mas advém de todas as atividades econômicas. A preferência pelo termo, contudo, não deve subestimar as articulações com as atividades formais.

A expressão “economia informal” refere-se a todas as atividades econômicas de trabalhadores e unidades econômicas que não são abrangidas, em virtude da legislação ou da prática, por disposições formais. Estas atividades não entram no âmbito de aplicação da legislação, o que significa que a legislação não é aplicada a estes trabalhadores, embora operem no âmbito da lei; ou, ainda, a legislação não é respeitada por ser inadequada, ou por impor encargos excessivos.

Os trabalhadores da economia informal incluem trabalhadores assalariados e trabalhadores por conta própria. A maior parte dos trabalhadores por conta própria é vulnerável, carece de tanta segurança como os assalariados, e passa de uma situação a outra. Sofrendo de falta de proteção, de direitos e de representação, estes trabalhadores são frequentemente atingidos pela pobreza.

² As características são consideradas em termos de condições de proteção básica que são citadas a seguir: a) garantia de oportunidades de emprego adequadas (segurança no mercado de trabalho); b) emprego protegido: proteção, por exemplo, contra demissões sem justa causa; c) assegurar a oportunidade de desenvolver uma carreira; d) ambiente de trabalho seguro: proteção contra acidentes e doenças relacionadas ao trabalho; e) garantia de ganho e reprodução de habilidades e experiências; f) garantia de rendimento adequado; g) garantia de representação coletiva no mercado de trabalho.

2.1.1. Características e Dinâmica do Setor Informal

O setor informal é apreendido por meio, principalmente, de duas abordagens teóricas, a análise dual ou a vertente intersticial subordinada, e pode tratar de distintos objetos de estudos como microempresas, ocupações por conta própria, trabalhadores assalariados contratados sem seguir as leis trabalhistas, trabalho ambulante, serviço doméstico, cooperativas de trabalho, trabalho a domicílio, entre outros. Esse conjunto configura o próprio termo *setor*, embora a nosso ver essa agregação para efeitos de análise seja equivocada, pois causas específicas determinam a dinâmica de cada um desses grupos. Os assalariados sem registro, por exemplo, têm o seu comportamento determinado pela oferta e demanda de trabalho, o comportamento dos trabalhadores por conta própria e os microempresários tem a ver com o mercado de bens, enquanto aquele do serviço doméstico está relacionado com a renda das famílias.

Parte expressiva dos estudos, desde os anos 1970, concentrou-se principalmente sobre o núcleo duro do setor informal, as características e a dinâmica de pequenos negócios de bens e serviços em países periféricos, enfatizando as relações com pobreza, embora estudos sobre outros atores do setor informal também tenham merecido atenção na literatura especializada.

Enfocaremos os pressupostos teóricos a respeito do setor informal a partir do prisma das atividades operadas

por pequenos negócios e trabalhadores por conta própria, atividades que não dependem de trabalho assalariado permanente para operar.

2.1.1.1. Abordagens Teóricas

O enfoque teórico dual segmenta a estrutura produtiva em dois setores, formal e informal, que também podem receber denominações de, por exemplo, *moderno/tradicional*, *protegido/não protegido*, *setor capitalista/não capitalista* etc. A concepção é a de estabelecer características e regras de comportamento para o setor informal e suas relações com o setor formal. As associações podem ser complementares, substitutas ou, mais raramente, o setor informal pode ser considerado autárquico. O setor formal **é representado pelas empresas constituídas juridicamente e com relações capital-trabalho bem constituídas**, e o setor informal é visto como o *lócus* das atividades econômicas denominadas de *atrasadas*, *arcaicas* ou *pré capitalistas*; na prática são atividades que, ao contrário das primeiras, não cumprem regras de registro nos órgãos competentes, nem têm registro contábil padrão e operam sem mão de obra assalariada permanente e/ou registrada. São atividades que auto-empregam o excedente da força de trabalho urbana, com o objetivo de gerar seu emprego e sua renda.

O Setor Informal é caracterizado por escassez de capital físico e humano, tecnologia obsoleta, mercados competitivos,

baixa produtividade e baixa renda. Embora, em muitos casos, os trabalhadores do setor informal possam ganhar mais do que ganhariam se estivessem empregados como assalariados. São indivíduos que, em geral, não dispõem dos requisitos para engajar-se em uma ocupação do setor formal e, em muitos casos não dispõem da oferta de uma vaga.

Nos anos de 1980, diversos autores enfatizaram a falta de crédito como uma das principais causas da dualidade. O mercado imperfeito de crédito não permitiria que os pequenos negócios fizessem investimentos em processos produtivos mais intensos em tecnologia. Os componentes do setor informal, em geral, não dispõem de garantias reais suficientes, nem de cadastro bancário que lhes conceda crédito. Daí a importância de políticas públicas de crédito conformadas para tal público.

Muitos empregos oferecidos pelos negócios do setor informal são de baixa qualidade, o que provoca uma segmentação dual também no mercado de trabalho – mercado primário e secundário de trabalho. O primeiro oferece empregos com registros, cobertura da seguridade social, muitas vezes compartilhamento de mecanismos de seguridade privada, possibilidade de treinamento, promoção e salários relativamente altos, enquanto no segundo setor, os empregos não oferecem essas condições, além de propiciar alta rotatividade.

A dinâmica do setor informal para essa corrente é, em geral, associada ao ciclo econômico, sendo que

as atividades que compõem o setor têm comportamento anticíclico, o setor informal se constituiria em um colchão para amortecer o aumento do desemprego. Acreditamos, entretanto, que há atividades no setor informal substitutas ao setor formal que crescem em momentos de retrocesso do ciclo econômico. Isto porque muitos negócios do setor informal oferecem bens e serviços substitutos de menor preço embora pouco padronizados, por exemplo, mecânicos substituindo a reparação em revendedoras de veículos, serviços de construção civil e serviços pessoais. Ademais, quanto ao comportamento pro-cíclico, devemos salientar que o aumento da renda pode propiciar o surgimento de pequenos negócios para atender necessidades de vizinhança e serviços pessoais operados por conta própria ou por unidades econômicas de pequena escala.

O segundo enfoque denominado de *intersticial subordinado* deposita a origem do setor informal sobre o padrão capitalista posto em marcha em nível mundial e suas relações com o sistema econômico do país ou da região objeto de análise, incorporando a fase de desenvolvimento e as especificidades nacionais e regionais de cada país. A partir da constituição dessas relações, analisam-se as vinculações de subordinação na estrutura produtiva, entre as empresas e demais formas de organização da produção, assim como a composição do mercado de trabalho segundo as principais formas de participação ou de inserção na produção, ou seja, assalariados, auto empregados ou por conta própria, empregadores, trabalhadores familiares sem remuneração e

ocupados no serviço doméstico. Essas formas podem ser desagregadas para captar especificidades da inserção, por exemplo, serviço doméstico com registro e sem registro na seguridade social, empreendedores subdivididos pelo porte do estabelecimento, assalariados com registro, sem registro e disfarçados, assalariado na produção, em atividades operacionais e na administração etc.

A dinâmica das atividades informais nesta segunda abordagem depende do padrão e da velocidade do processo de desenvolvimento capitalista. O princípio básico, conforme explicitado na literatura, é que a produção capitalista se amplia ocupando a estrutura produtiva na medida em que haja tecnologia disponível, tamanho de mercado e preços que propiciem uma taxa de retorno competitiva. A velocidade e a aceleração da ocupação do espaço econômico dependem da dinâmica das firmas oligopólicas que definem e se apropriam da estrutura produtiva, mudam e dão significado a produtos e serviços, e estabelecem forma de sua distribuição. Ao mesmo tempo, esses movimentos podem implicar desaparecimento de bens e serviços existentes, e inoperância de determinadas habilidades e qualificações de categorias de trabalhadores.

O avanço das firmas oligopólicas, ao demarcar sua inserção na estrutura produtiva, deixa interstícios que podem ser tomados por firmas menores ou por atividades do setor informal. Mas, caso as empresas encontrem condições favoráveis e rentabilidade adequada, ocuparão também essas lacunas e excluirão os pequenos negócios. Nesses termos, os produtores do setor informal devem ser

capazes de se adaptar às condições de mercado e mudar a estratégia do negócio, ou até, o ramo do negócio, quando for necessário, o que imprime uma composição flexível ao setor, que se modifica ao toque das empresas e acomoda as suas relações com o setor formal de acordo com essas mudanças.

Em resumo, o Setor Informal é composto por pequenos negócios e trabalhos que se situam nos interstícios dos mercados de bens e serviços. São atividades que têm de se adaptar à dinâmica das firmas capitalistas, haja vista que essa altera a estrutura de oferta, e o nível e composição da demanda por bens e serviços. Por sua vez, o perfil da demanda depende do nível e da distribuição da renda.

2.1.2. Características e Dinâmica da Economia Informal

As atividades econômicas não registradas também recebem a denominação de *subterrânea, invisível, irregular, inobservável, sombra, underground, submersas, negra, paralela, não registrada*, entre outras; posteriormente o termo *economia informal* se consolida na literatura especializada.

A finalidade da subdeclaração é escapar dos tributos devidos e entre as consequências citam-se o impacto negativo sobre a arrecadação do governo, sobre a oferta de oferta de serviços públicos e uma maior deterioração da infraestrutura, o que leva ao aumento da tributação criando um círculo vicioso com o aumento da economia informal.

Estimativas viesadas podem conduzir à recomendação de políticas econômicas inadequadas, incentivo ao crédito para aumentar o consumo, por exemplo. E um elevado percentual de economia informal acarreta a perda de legitimidade das regras públicas e, *coeteris paribus*, leva a uma maior corrupção, pois há maiores oportunidades para escoar dinheiro ilícito.

A existência da economia informal leva à subestimação do PIB, do consumo e da renda porque haveria a omissão de muitas pequenas empresas e de grandes empresas que subdeclaram o valor da sua atividade econômica para evadir impostos. Embora, deva-se salientar que parte expressiva dos pequenos negócios ficaria isento de imposto de renda caso declarasse seu faturamento, e que a grande maioria dos pequenos negócios compra seus insumos de empresas registradas e pagam impostos indiretos.

A taxa de ocupação e a taxa de desemprego também estariam distorcidas na medida em que as informações derivadas de pesquisas junto às empresas não revelariam o emprego informal, e indivíduos que se declaram desempregados para não perder o seguro desemprego poderiam estar empregados na informalidade. Destaca-se ademais que indivíduos indocumentados, obrigatoriamente têm que trabalhar sem registro, como no caso de imigrantes que não dispõem de visto condizente. E, a distribuição de renda também estaria viesada pela subdeclaração de diversas modalidades de renda pelos estratos mais elevados e pelas transferências e doações de renda recebidas e não

declaradas pelos estratos inferiores, seja nas pesquisas realizadas em domicílio ou nas empresas.

Mais recentemente há uma vertente que analisa nesse âmbito a evolução de atividades ilícitas, tais como, fraudes, produção e tráfico de drogas, jogo ilegal, lavagem de dinheiro e contrabando, entre outras, embora esses estudos sejam desenvolvidos em separado das atividades consideradas lícitas.

2.1.2.1. A Dinâmica da Economia Informal

A economia informal cresce e a atenção dos analistas se renova sobre o tema nos anos de 1990. A economia mundial se transforma de forma mais acelerada nessa década, o que produz forte discrepância entre a introdução de práticas econômicas, comerciais e relações de produção e os comportamentos sociais, perda de eficácia das normas e instituições vigentes. A necessidade de aumentar os níveis de competitividade para atuar em sistemas de maior abertura econômica, a redivisão internacional do trabalho rumo à Ásia e as mudanças tecnológicas demandaram novas regulamentações. Todavia, os processos sócio-políticos domésticos e internacionais para atingir tais objetivos são mais lentos que a velocidade das mudanças. A assincronia entre o quadro normativo e institucional vigente até então, muitas vezes, sua perda de legitimidade social, e a nova realidade incentiva a busca de expedientes para descumprir as regras em curso e deslança, praticamente em todos

os países do globo, o que se denominou na literatura de *processo de informalidade*.

A busca pela maior competitividade prende-se não apenas à introdução de novos processos de organização da produção e do trabalho, como também pela procura de novos territórios que apresentassem custos mais baixos e pela ampliação da elisão, elusão e evasão tributária, corroborando para o aumento da economia informal.

Empiricamente, no que se refere, sobretudo, mas não exclusivamente, aos pequenos negócios, a literatura especializada indica que quanto maior a carga tributária e a alíquota dos impostos indiretos, *coeteris paribus*, maior será a tendência à informalidade, pois maior é o estímulo à sonegação por parte dos fornecedores e consumidores de bens e serviços, na medida em que ambos se beneficiam; o mesmo se aplica quanto a maior complexidade da estrutura tributária.

Quanto maior a regulação dos mercados – medidos pelo número de leis ou licenças para exercer uma atividade – maior o incentivo à informalidade, *coeteris paribus*, pois restringe as opções dos agentes econômicos e aumenta os custos da formalização. A economia informal cresce também com a cooperação da burocracia pública, e de políticos interessados em votos, por meio de normas e permissividade de práticas que beneficiam economicamente determinadas atividades informais, como, anistia de multas e concessão de privilégios. Ainda, se as multas e as penalidades

por cometerem evasão fiscal forem menores do que o pagamento de impostos ao longo do período, os contribuintes são incitados à informalidade. A corrupção também pode colaborar com o aumento da informalidade, pois o suborno aos fiscais pode ser mais barato que o pagamento do imposto. E, caso o número de fiscais seja pequeno e a execução de auditorias públicas sobre a contabilidade privada seja rara e pouco transparente, maior é a instigação à informalidade.

No caso do mercado de trabalho, a dispersão territorial, altos custos e o baixo faturamento dos estabelecimentos de pequeno porte estimulam o descumprimento do registro dos empregados e o pagamento dos tributos devidos ao sistema de seguridade social. E, quanto maior é o número de trabalhadores que não contribuem para a seguridade social, *coeteris paribus*, maior é a probabilidade de continuar na informalidade. No caso brasileiro, o benefício da prestação continuada, a aposentadoria rural e o sistema único de saúde (SUS) influenciam os trabalhadores, especialmente aqueles de baixa renda, a não buscar a formalização. Os dois primeiros benefícios implicam receber uma transferência de renda depois de 65 anos, e depois dos 60 anos para homens e 55 anos para mulheres, respectivamente, próxima daquela que receberiam da aposentadoria por contribuição, e o SUS dá acesso gratuito e universal à saúde em todos os níveis.

As transferências de renda podem incentivar o trabalho informal, na medida em que pessoas que subdeclaram renda podem estar recebendo-as exatamente por atuar na informalidade, e perderiam tal complementação de renda

caso se formalizassem. Por outro lado a necessidade de trabalhar meio período (4 horas por dia; ou em dias esparsos) também podem conduzir à informalidade na medida em que não haja disposição legal para tal fim.

O desemprego abre a oportunidade de trabalho informal, seja para não perder o benefício do seguro, como para obter renda enquanto não se alcança um posto formal. É o caso também da redução da jornada de trabalho e da aposentadoria precoce, pois abrem tempo para o trabalho na economia informal.

2.1.3. Formas de Mensuração

O método amostral é o mais utilizado nas estimações de setor informal. As amostras são construídas para domicílio inquirindo todas as formas de inserção e de trabalho de todos os participantes da família. No Brasil, os Censos Demográficos e a PNAD Contínua do IBGE permitem tal estimação, na medida em que investigam a PEA no que concerne, entre outras variáveis, suas características pessoais, todas as formas de participação na produção e no mercado de trabalho e a renda. Evidentemente, corre-se o risco neste tipo de levantamento de subdeclaração por parte dos informantes, mas quase sempre a respeito da renda e não nas categorias de ocupação ou ramos de atividade.

Outra pesquisa brasileira é a pesquisa Economia Informal Urbana (ECINF), realizada em 1997 e 2003,

também pelo IBGE, que examina em pesquisa de campo no meio urbano domicílios e pequenas unidades de negócios, trazendo dados sobre as características do estabelecimento, proprietários e empregados, práticas comerciais, e faturamento e renda.

O objetivo da mensuração do setor informal, em geral, é o de computar o número de integrantes do setor informal – ou de uma categoria do setor –, suas características e a renda gerada.

Os estudos sobre economia informal, por outro lado, visam mensurar em geral três decorrências da economia informal: percentual do valor das atividades informais sobre o PIB, o evoluir das contratações de mão de obra não registradas e o impacto dessa subestimação na arrecadação de impostos. Há pelo menos seis métodos para estimar a economia informal.

Uma aproximação rudimentar é utilizar a discrepância entre despesas e renda das contas nacionais. Em geral as despesas são maiores do que a renda e essa diferença é utilizada para estimar parte da economia informal. Essa estimativa pode estar viesada, devido a erros e omissões nas contas nacionais.

Outra aproximação diz respeito à queda nas estatísticas oficiais da taxa de atividade ou de participação na produção, haja vista que essa taxa é razoavelmente estável e sua diminuição pode indicar *coeteris paribus*, um aumento do trabalho informal. As estimativas podem

apresentar vieses na medida em que as pessoas podem ter ocupações simultâneas, ou podem estar ocorrendo outros fatores não observáveis, o que pode viesar as estimativas econométricas.

O método monetário apresenta duas vertentes, a demanda para transações e a demanda por moeda. A primeira entende que há uma relação estável entre volume de moeda para transações e o PIB oficial do ano correspondente. A partir da equação da demanda por moeda³, para um dado ano, estima-se o PIB total (formal e informal) e estima-se a economia informal pela diferença entre o PIB total e o PIB oficial, considerando como constante a relação entre o valor das transações e o PIB total em um dado ano base quando se supõe que a economia compreendia apenas a economia formal ou que a economia informal estava muito baixa. As restrições ao método são: a seleção arbitrária do ano base, a atribuição para a economia informal de toda a diferença e a dificuldade de obter os dados. O método assume que o aumento da economia informal requer um aumento na demanda por moeda, sendo que outros fatores podem aumentar a demanda de moeda.

O método monetário, por outro lado, assume que a atividade informal realiza suas transações em papel moeda para não deixar vestígio e não ser detectada pela fiscalização, logo o aumento da economia informal exigirá o aumento da demanda por moeda. Assim, estima-se econometricamente

³ $Mv = pT$, em que M é a quantidade de moeda, v é a velocidade das transações, p os preços e T o volume de transações

uma equação de demanda por moeda por meio de série de tempo, sendo a variável dependente a demanda por papel moeda e depósitos bancários e as variáveis independentes renda e consumo. A parte não explicada é atribuída às causas comumente associadas à economia informal como carga tributária, taxa de juros (custo de manter o dinheiro totalmente líquido), regulamentações governamentais, complexidade tributária, entre outras. A estimação é feita de forma indireta. Estima-se a economia informal comparando-se o desenvolvimento da moeda em períodos quando a carga tributária e as regulamentações estavam em nível baixo com um período onde as referidas variáveis estavam em níveis mais altos, sujeito à hipótese de que a velocidade de circulação da moeda é igual na economia formal e informal, e calcula-se o PIB total. Obtém-se o tamanho da economia informal por meio da diferença com o PIB oficial. A crítica ao método é que nem todas as transações da economia informal são realizadas em papel moeda. Ademais, o aumento da demanda de moeda não ocorre apenas em virtude da economia informal, pode ocorrer, diminuição dos depósitos bancários devido ao aumento de custos de administração, ou aumento nos saques devido às incertezas diversas.

O aumento da atividade econômica – oficial e informal – tem uma relação forte com o consumo de energia elétrica. Um método para estimar a economia informal é retirar do PIB oficial o consumo de energia elétrica. A diferença entre o consumo de energia elétrica e o PIB oficial é devido à economia informal. As limitações deste método são: nem

todas as atividades informais requerem energia elétrica para operarem; a eficiência no uso de energia elétrica aumentou devido às novas tecnologias e utilizam-se cada vez mais fontes de energia alternativa.

Por fim, o modelo mais frequentemente utilizado na literatura especializada é o de múltiplas causas e indicadores (MIMIC) que trata das estimativas de variáveis não observáveis diretamente. Este modelo considera, por meio de equações estruturais, as relações entre diversas variáveis causais e a variável não observada, assim como essa induz múltiplos indicadores. Sob a hipótese de que haja uma relação linear entre as variáveis causadoras da economia informal e as variáveis causadas, é possível estimar um índice referente à economia informal.

2.1.4. Superposições entre Economia Informal e Setor Informal

As superposições referem-se aos pequenos negócios familiares não registrados nos órgãos competentes e à mão de obra contratada sem registro nessas unidades. A mão de obra em grandes empresas contratada sem registro pertence à economia informal, mas não ao setor informal. Pequenos negócios familiares vulneráveis se registrados – raramente o são – pertencem à economia formal e ao setor informal.

2.1.5. Terminologia da Informalidade

Com o objetivo de precisar a terminologia utilizada na comunidade estatística definiremos os termos *setor informal*,

economia informal, emprego no setor informal e emprego informal.

- a) **Economia informal:** empresas ou trabalhadores por conta própria que operam sem cumprir normas previstas pela legislação, total ou parcialmente (90ª Conferência Internacional do Trabalho);
- b) **Setor informal:** unidades econômicas não constituídas como empresas típicas, sem divisão clara da relação capital-trabalho e baixa densidade de capital. Atividades muitas vezes em domicílio e ou tocada por mão de obra familiar. Inclui trabalhadores por conta própria (15ª Conferência Internacional de Estatísticas do Trabalho);
- c) **Emprego no setor informal:** todos os trabalhadores, o que inclui empregadores, nas unidades econômicas do setor informal, independentemente se estão no trabalho principal ou em um ocasional. (15ª Conferência Internacional de Estatísticas do Trabalho);
- d) **Emprego assalariado informal:** todos os empregados assalariados contratados à margem da legislação trabalhista e da seguridade social, que não estão sujeitos ao pagamento do imposto de renda. Podem estar trabalhando em uma empresa formal (17ª Conferência Internacional de Estatísticas do Trabalho);
- e) **Emprego informal:** assalariados informais; empregadores e trabalhadores por conta própria informais; membros de cooperativas de produtores informais; trabalhadores familiares em empresas do setor formal ou informal; e trabalhadores por conta própria que produzem bens para

o consumo final familiar (17ª Conferência Internacional de Estatísticas do Trabalho).

2.2. Mapeamento e Perfil dos Pequenos Empreendedores no Brasil Recente

O objetivo deste tópico é mapear e traçar o perfil dos pequenos empreendedores no Brasil, que possam constituir-se como beneficiários potenciais para o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO). Tal levantamento de informações é relevante pois ao cruzá-las com os dados dos beneficiários atuais é possível aprimorar o enfoque do programa e direcioná-lo para beneficiários potenciais que ainda não fazem parte do programa.

O primeiro subtópico trata dos aspectos metodológicos empregados, enquanto que os subsequentes apresentam o perfil dos microempreendedores no Brasil, com destaques para os estados da Bahia, Rio Grande do Sul e Santa Catarina, cujas boas práticas de experiências regionais serão abordadas na segunda parte deste documento. Para cada um dos casos, serão focados a magnitude de microempreendedores, territorialidade, gênero, juventude, renda educação, ramos de atividade, ocupação, e a distinção entre os 50% mais pobres e 50% mais ricos.

2.2.1. Aspectos Metodológicos

Utilizamos os microdados da PNAD Contínua de dois períodos: o terceiro trimestre de 2014 e o primeiro trimestre

de 2016, com ênfase para o segundo. A PNAD Contínua é um levantamento mensal⁴ do mercado de trabalho brasileiro efetuado pelo IBGE desde 2012, com amostragem superior ao da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) e da Pesquisa Mensal de Emprego (PME) pesquisas que visa substituir.

Após quatro anos de levantamento simultâneo dessas três pesquisas, a PME foi encerrada em fevereiro de 2016, enquanto a última PNAD anual é de 2014. Portanto, nos próximos anos a PNAD Contínua será o único levantamento conjuntural do mercado de trabalho com abrangência nacional.

Ressaltamos que o número de informações levantadas na PNAD Contínua é significativamente inferior em relação a PNAD, concentrando-se em informações acerca do mercado de trabalho brasileiro. Desse modo, alguns recortes utilizados no estudo de 2014 não podem ser replicados, como, por exemplo, o número de empregados nos estabelecimentos. Por outro lado, as estimativas agregadas da PNAD e PNAD Contínua são bastante semelhantes.

A Tabela 2.1 apresenta as estimativas dessas duas pesquisas para os ocupados no Brasil segundo a posição de ocupação para 2014.⁵ Conforme destacado na seção anterior, as duas categorias que interessam ao presente estudo são os trabalhadores por conta própria e os pequenos

⁴ A PNAD Contínua é realizada mensalmente, embora os resultados sejam para um período de referência trimestral.

⁵ O mês de setembro é o período de referência da PNAD anual.

empregadores, e para ambos notamos que as estimativas são bastante similares, tanto em valores brutos como em percentuais. No agregado, os empregadores totalizam 3,46 milhões de trabalhadores segundo a PNAD e 3,5 milhões na PNAD Contínua o que representa 4,1% e 4,2% do total de ocupados, respectivamente. Por sua vez, a PNAD indica a existência de 16,96 milhões de trabalhadores por conta própria, enquanto a PNAD Contínua estima 17 milhões, respectivamente 20% e 20,6% do total. Enfim, considerando-se que o objetivo é obter estimativas sobre o número e perfil dos beneficiários potenciais para o PNMPO, a substituição da base de dados utilizada no estudo anterior não implica em prejuízo das estimativas agregadas.

Tabela 2.1 – Ocupados Segundo a Posição de Ocupação Brasil - 2014

UF/Brasil	Empregado	Empregador	Conta Própria	Trabalhador familiar	Total
PNAD - 2014					
Bahia	3.769.297	184.035	1.306.253	109.738	5.369.323
Rio Grande do Sul	3.883.660	251.948	851.275	99.219	5.086.102
Santa Catarina	2.478.741	196.126	509.773	38.257	3.222.897
Brasil	63.172.393	3.460.312	16.962.533	1.385.959	84.981.197
PNAD Contínua - 3º Trimestre de 2014					
Bahia	3.736.890	168.732	1.342.966	73.298	5.321.885
Rio Grande do Sul	3.708.821	298.558	856.664	65.598	4.929.641
Santa Catarina	2.375.269	164.703	527.669	19.882	3.087.524
Brasil	61.178.548	3.500.005	17.001.959	991.291	82.671.803

Fonte: IBGE. PNAD, PNAD Contínua . 2014.

Um segundo aspecto metodológico a ser destacado se refere as regras do PNMPO que limitam o crédito para aqueles com faturamento anual de até R\$ 120 mil.⁶ Esta é uma restrição relevante, mas impossível de ser aplicada com as informações existentes em pesquisas domiciliares. Assim, tanto no estudo anterior como no atual a decisão foi limitar os clientes potenciais segundo o rendimento do trabalho, limitando-os entre aqueles que auferem até R\$ 10 mil por mês.

Esta aproximação do rendimento do trabalho com faturamento é um problema relativamente menor no caso dos trabalhadores por conta própria, pois geralmente não há uma separação clara entre esses componentes. No caso dos empregadores a situação é mais complexa, pois é factível supor que empregadores com rendimento mensal de R\$ 10 mil estejam em estabelecimentos com faturamento mensal muito superior a esse montante. Portanto, o uso do rendimento do trabalho como *proxy* de faturamento acarreta na inevitável sobrestimação de clientes potenciais a partir de pesquisa domiciliares, especialmente entre os empregadores. Por outro lado, a margem de erro derivada da sobrestimação é menor entre os por conta própria e como esses trabalhadores perfazem mais de 80% do público alvo potencial, podemos supor que a sobrestimação total seja relativamente pequena.

A Tabela 2.2 compara a distribuição dos

⁶ A partir de setembro de 2017 o faturamento anual considerado passou a ser 200 mil reais

empreendedores segundo o recorte por rendimento mensal na PNAD e na PNAD Contínua , e notamos que a PNAD Contínua indica um maior número, absoluto e relativo, de empregadores e conta própria pertencentes a faixa de rendimento do público alvo do PNMPO *vis-à-vis* a PNAD. Ademais, a PNAD anual permitia refinar o mapeamento desse grupo ao considerar o porte do estabelecimento segundo o número de empregados, contudo, tal informação não é disponibilizada na PNAD Contínua.

Tabela 2.2 – Empreendedores Segundo a Faixa de Rendimento do Trabalho Brasil - 2014

UF/Brasil	Empregador			Conta Própria		
	Até R\$ 10 mil	Acima de R\$ 10 mil	Total	Até R\$ 10 mil	Acima de R\$ 10 mil	Total
PNAD - 2014						
Bahia	166.219	17.816	184.035	1.288.898	17.355	1.306.253
Rio Grande do Sul	223.422	28.526	251.948	816.478	34.797	851.275
Santa Catarina	172.483	23.643	196.126	490.298	19.475	509.773
Brasil	2.993.592	466.720	3.460.312	16.304.383	658.150	16.962.533
PNAD Contínua - 3º Trimestre de 2014						
Bahia	162.563	6.169	168.732	1.337.444	5.522	1.342.966
Rio Grande do Sul	283.048	15.510	298.558	850.498	6.166	856.664
Santa Catarina	157.374	7.329	164.703	523.530	4.139	527.669
Brasil	3.218.116	281.888	3.500.005	16.893.747	108.211	17.001.959

Fonte: IBGE. PNAD, PNAD Contínua. 2014.

No restante do estudo consideraremos apenas os empregadores e trabalhadores por conta própria com rendimento mensal do trabalho de até R\$ 10 mil, doravante pequenos empreendedores.

Um outro aspecto se refere a desagregar o público alvo pela mediana do rendimento do trabalho, mesmo procedimento adotado no estudo anterior visando captar a heterogeneidade do perfil dos empreendedores. A mediana é o valor que separa uma distribuição de dados pela metade, logo, a mediana do rendimento do trabalho separa os 50% mais pobres dos 50% mais ricos.

Por fim, destacamos que foram excluídos os empreendedores do ramo agrícola, pecuária e afins, pois se tratam de atividades econômicas com perfis bastante distintos das atividades tradicionalmente urbanas, sobretudo entre os trabalhadores por conta própria, e, portanto, deveriam ser abordados em análises específicas que extrapolam o escopo do presente estudo.

2.2.2. Sumário dos Resultados da Pesquisa

Os dados utilizados para construir o perfil dos microempreendedores nos estados da Bahia, Rio Grande do Sul e Santa Catarina, de potenciais beneficiários do PNMPO foram obtidos a partir da PNAD Contínua do primeiro trimestre de 2016. A possibilidade de atualização, a pequena diferença anotada com relação aos dados da PNAD e as informações sobre setor de atividade e ocupação dos

entrevistados justificou tal escolha. Os dados foram filtrados para as categorias empregadores e trabalhadores por conta própria com rendimento igual ou inferior a 120 mil reais anuais, ou 10 mil reais mensais.

Os microempreendedores do Brasil eram no primeiro trimestre de 2016, cerca de 21,6 milhões, dos quais, 14,7% eram empregadores e 85,3% conta própria. Na Bahia, existiam 1,577 milhão de pequenos empreendedores, sendo 11,6% empregadores e 88,4% conta própria para os quais as medianas do rendimento são de R\$ 2.000 e R\$ 788, respectivamente, bem inferiores às medianas no total do país de R\$ 3000 e 1000, respectivamente. Os grupos mais vulneráveis são as mulheres, jovens, e os residentes fora da capital e da área metropolitana, especialmente por conta própria entre os 50% mais pobres. O rendimento médio por escolaridade corrobora a relação direta entre educação formal e rendimento do trabalho, embora apenas entre os trabalhadores por conta própria, devido aos profissionais liberais, se observe um grande diferencial entre aqueles com ensino superior completo perante os demais. O ramo predominante é o comércio para todos os pequenos empreendedores, mas em especial para os empregadores (48% do total), destacando-se também a participação no ramo de Alojamento e Alimentos, Imobiliário, Comunicações, Financeiro e de Informação, sendo que este último concentra os empreendimentos de maior rendimento. Entre os por conta própria se destaca a participação significativa na Construção Civil e no Transporte, Armazenagem e Correio. A ocupação

que tem maior participação relativa é a de trabalhadores em serviços e operadores para conta própria, e de dirigentes para os empregadores.

No Rio Grande do Sul, o número de empreendedores é de 260,5 mil (21,3%) empregadores e 960,2 mil (78,7%) trabalhadores por conta própria, sendo que a mediana do rendimento do trabalho é de R\$ 2.800 para o primeiro e de R\$ 1.500 para o segundo, mostrando a superioridade econômica do estado perante a Bahia. Os grupos mais vulneráveis, como no caso anterior, são mulheres, jovens principalmente os residente fora da Área Metropolitana, e os homens acima de 55 anos. A educação formal neste caso também está correlacionada com o rendimento, destacando-se os diferenciais entre ensino básico e nível superior para os 50% mais ricos, e o expressivo menor diferencial entre os 50% mais pobres. Destaca-se a importância do Comércio que responde por, pelo menos um quinto das atividades, e chega a alcançar 47,5% no caso dos empregadores 50% mais pobres, seguido da indústria geral que representa o segundo ramo mais importante entre os empregadores 50% mais pobres (18,4%). Os empregadores mais ricos participam mais expressivamente no ramo financeiro, imobiliário e de informação. No caso dos trabalhadores por conta própria a distribuição é mais homogênea, embora a Construção Civil e o Comércio sejam os principais ramos de atuação, enquanto a participação no ramo imobiliário, de informações e atividades financeiras é igualmente relevante para os 50% mais ricos.

Em Santa Catarina a distribuição espacial é distinta dos demais estados, o total de empreendedores é de 729,7 mil, sendo 22,2% empregadores e 77,8% conta própria dispersos sobretudo no interior do estado. O nível de rendimento mediano é igual para os empregadores e superior para os por conta própria com relação ao Brasil, com as mulheres, os jovens e os com mais de 55 anos ganhando rendimentos médios menores. Os diferenciais de rendimento médio são menores de acordo com o nível de escolaridade, assim como a diferença de rendimento entre empregadores e por conta própria. A maior parte dos empregadores atua no ramo de Comércio e de Reparação de Veículos, enquanto a participação na Indústria geral é a segunda inserção mais relevante. Também se destacam a atuação nos serviços de Alojamento e Alimentação, assim como de Informação, Comunicação e Atividades Financeiras. Para os por conta própria, o principal ramo de atuação é a construção civil, embora o comércio seja igualmente relevante. Ademais, a participação de contas próprias na Indústria é significativa entre os 50% mais pobres, enquanto para os 50% mais ricos destaca-se os serviços de Informação, Comunicação e Atividades Financeiras. A ocupação de dirigente, como esperado, é predominante entre os microempreendedores, enquanto para a maioria dos por conta própria são montadores e operadores de máquinas, assim como trabalhadores dos serviços e comércio. Destaca-se, também, a participação relativa de profissionais liberais, mas apenas para os pequenos empreendedores 50% mais ricos.

3. METODOLOGIA DE MICROCRÉDITO ORIENTADO

3.1. Orientação e Agentes de Crédito

A orientação constitui a base da metodologia de microcrédito.

A atividade de microcrédito consiste na concessão orientada de empréstimos financeiros de pequena monta para empreendedores por conta própria, autônomos, ou pequenos empreendedores informais que não possuem acesso ao mercado formal de crédito ou se deparam com dificuldades de acesso. Desta forma, a orientação para o crédito torna-se componente inerente da execução desta atividade podendo ser considerada uma das principais inovações metodológicas do microcrédito.

O agente de crédito é o elemento-chave no desenvolvimento da atividade de microcrédito.

A orientação na atividade de microcrédito é prestada pelos denominados agentes de crédito, profissionais que atuam junto às organizações que ofertam microcrédito, exercendo fundamentalmente as seguintes atividades: i) ofertado microcrédito junto ao público-alvo; ii) orientação ao pequeno empreendedor em relação à aplicação dos recursos emprestados e; iii) acompanhamento da carteira de empréstimos⁷.

⁷ Para os propósitos da presente pesquisa qualitativa, foi utilizada a técnica de aplicação de grupos focais junto aos agentes de crédito, com o objetivo de aprofundar na execução de cada metodologia de microcrédito estudada a partir da perspectiva desse profissional, além de questões de formação do agente de crédito e da orientação prestada por eles

O trabalho do agente de crédito garante um melhor conhecimento sobre a realidade dos clientes de microcrédito...

“Na verdade a gente não faz nenhum empréstimo anterior sem uma visita para conhecer a realidade do tomador, do cliente, que está precisando do crédito. A gente faz um levantamento para ver se realmente aquilo que ele tá pedindo é o que ele precisa.”

(Agente de Crédito – Rio Grande do Sul)

Entende-se que o agente de crédito constitui o elemento chave no desenvolvimento da atividade de microcrédito, permitindo o estabelecimento de vínculos com os tomadores de empréstimo e o acompanhamento da aplicação dos recursos em suas atividades econômicas, com vistas a garantir o sucesso do empreendimento e, conseqüentemente, a quitação dos empréstimos contratados. Em resumo, pode-se entendê-lo como o elemento facilitador dos procedimentos operacionais necessários à tramitação da operação de crédito, desde a solicitação até a liberação do crédito e acompanhamento da carteira dos beneficiários. As funções exercidas pelo agente de crédito também podem

para o crédito. De forma geral, foram realizados, entre os dias 14 de outubro e 22 de dezembro de 2016, cinco grupos focais, nos municípios de Salvador (BA), Fortaleza (CE), Porto Alegre (RS), Florianópolis (SC) e Belém (PA), contando com a participação de 48 agentes de crédito, que representaram cada boa prática em estudo. As referências atribuídas aos agentes de crédito destacadas a seguir são oriundas desses grupos focais.

ser consideradas essenciais para o cumprimento da missão e sustentabilidade das organizações de microcrédito⁸.

A orientação do agente de crédito busca passar segurança...

“Ela [agente de crédito] sempre tava junto com ‘nós’ [sic]. Sempre explicou direitinho. Aí ela tirou as minhas duvidas, o medo que eu tinha e a minha insegurança, né? Eu tinha insegurança de pegar e depois não conseguir [pagar].”

***(Beneficiária de Programa de Microcrédito
– São Paulo)***

A atuação do agente de crédito gera confiança...

“A confiança que eles [agentes de crédito] passaram pra gente, na conversa, no ‘explicamento’ [sic] quando você assina o contrato. Então eles te explicam corretamente como vai ser feito”

***(Beneficiário de Programa de Microcrédito
– São Paulo)***

8 Na pesquisa “Microcrédito Produtivo Orientado: Inovações de Tecnologia Social e Aperfeiçoamento de Política”, realizada pelo DATAUnB em cooperação com o MTE, foram aplicados, entre os dias 30 de outubro e 22 de dezembro de 2014, cinco grupos focais junto à tomadores de microcrédito, nos municípios de Fortaleza (CE), Belém (PA), Brasília (DF), Mauá (SP) e Porto Alegre (RS), representando as cinco regiões do país. Contando com a participação de 42 tomadores de microcrédito, o objetivo dos grupos focais foi identificar, sob a ótica dos beneficiários, quais os pontos fortes e fracos dos programas de microcrédito vigentes, quais melhorias podem ser introduzidas, qual a efetividade e relevância do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) nas condições de vida e renda destes beneficiários, bem como o acesso às informações referentes ao Programa. As referências atribuídas aos beneficiários de microcrédito destacadas a seguir são oriundas desses grupos focais.

“[os clientes do microcrédito se sentem] Valorizados. Porque, esse sentimento de imaginar que uma instituição financeira vai até a casa dele valorizar a pessoa, valorizar, respeitar aquela pessoa independentemente da situação financeira e dos problemas que tenha, ela se sente atendida, ela se sente assistida naquele momento”.

(Agente de Crédito - Ceará)

O vínculo com o agente de crédito proporciona um compromisso pessoal entre cliente e a organização de microcrédito...

“O microcrédito é um crédito diferente, o cliente faz tipo um pacto contigo, tu vai emprestar pra ele, é uma coisa tua com o cliente, aí tu vai botar uma terceira pessoa que nem conhece, ‘ah, mas eu quero falar com fulano, que é o meu agente, ele me emprestou’, e na hora tu já pega um compromisso com ele, e na hora que tu liga é diferente, às vezes a pessoa está passando por dificuldades...existe, todo mundo passa, então tem que saber conversar. Geralmente essas pessoas pegam um compromisso contigo, elas pagam muito por causa do agente, não por que... porque foi o agente que emprestou, foi um compromisso que ele

fez na hora de emprestar, o vínculo é com o agente”.

(Agente de Crédito – Rio Grande do Sul)

A orientação também deve se dar no sentido de evitar a inadimplência dos negócios apoiados, fiscalizando a aplicação do crédito...

“A gente explica para o cliente que crédito totalmente diferente se ele fizer valer, a gente ajuda o cliente nessa parte orientando ele a fazer as coisas certas, a não se endividar. Às vezes você entra na casa do cidadão ajuda ele a fazer fluxo de caixa lá... quanto que gasta de deslocamento para ti comprar a mercadoria, aí paga celular, aí coloca ...tu acha certo eu te dar mais um crédito? Não vai te endividar? A gente não quer te dar uma corda para se enforcar, a gente quer te dar uma maneira para você crescer.”

(Agente de Crédito – Pará)

“Eu ajudo a planejar na hora que ele vai lá pegar o financiamento, no sentido de que se realmente aquele valor que ele está precisando é aquilo que ele vai utilizar e se o número de parcelas, não vai comprometer no orçamento dele, aí de repente, ‘pega um

pouquinho mais, faz em mais vezes’, na hora, às vezes o cliente age por impulso.”

(Agente de Crédito – Rio Grande do Sul)

E, sobretudo, a orientação valoriza o trabalho do agente de crédito...

“Quer ver um assessor de crédito se sentir valorizado é um cliente dizer que você fez parte da sua história. Dizer: ‘eu agradeço ao banco, mas eu agradeço a você’. Porque, o agente de crédito é quem está na comunidade, na favela, naquele dia a dia. E é ele que faz a diferença, que tem a percepção. Então, é esse elo do agente de crédito com o cliente é que faz a transformação. É que faz ser gostoso a gente fazer o nosso trabalho e ele ser gratificante.”

(Agente de Crédito - Ceará)

A atuação do agente de crédito também pode ser analisada a partir das etapas de concessão do crédito, uma *anterior à contratação do financiamento* que consiste na divulgação do programa de microcrédito, prospecção de clientes e levantamento socioeconômico de potenciais tomadores; e outra *posterior à contratação do financiamento*, que consiste no acompanhamento de carteiras, ocasião em que são realizadas visitas periódicas aos clientes. Esta segunda etapa é considerada fundamental e imprescindível

na metodologia do crédito orientado, acarretando, contudo, maiores custos para a atividade de microcrédito

A orientação deve ser fornecida em linguagem e metodologia acessível...

“Orientação [tem que ser proporcionada] numa linguagem acessível (e não técnica) “[...] lógico a gente tinha uma metodologia, mas a nossa maneira é a maneira que o cliente vai receber, não é só chegar lá e falar linguagem técnica porque ele não vai entender, né? A gente tem que falar a língua dele e deixar bem claro para o cliente qual é a diferença de um empréstimo e um crédito. Deixar para ele essa diferença, mostrar para ele o que ele pode ganhar com o crédito e o que ele pode ter como empréstimo.”

(Agente de Crédito – Pará)

“Até as perguntas você vai se moldando porque se você pergunta assim, tem uma pessoa que vai perguntar ‘qual o faturamento?’ ‘ah, cinco mil’ tem pessoas que não sabem o que é faturamento passa a retirada, ‘ah! Qual a retirada?’ ‘mil...’ ‘Quanto tu vende do produto mais ou menos? Quantas peças você tira por dia? Tem pessoas que a gente tem que fazer perguntinha, por perguntinha para chegar no objetivo.”

(Agente de Crédito – Santa Catarina)

A orientação disponibilizada pela atividade de microcrédito pode ser entendida como uma orientação para o crédito, não significando necessariamente orientação para a gestão do empreendimento, ou assistência técnica.

Os clientes do microcrédito são constituídos principalmente por empreendedores informais, autônomos que atuam por conta própria, e integram o grupo da população de baixa renda caracterizado também por baixa formação e qualificação.

Segundo operadores de microcrédito, uma formação efetiva para os empreendedores que constituem o público desta atividade deveria estar baseada no diagnóstico das suas reais necessidades e estruturada a partir de um tripé: *educação financeira, capacitação para gestão do próprio negócio e assistência técnica*. Contudo, ressaltam, a orientação prestada pelas organizações de microcrédito comumente restringe-se à orientação para a tomada do crédito, relacionada exclusivamente ao processo de concessão do crédito e ao acompanhamento desta operação.

A orientação para a gestão e a assistência técnica exigiriam dedicação e conhecimentos que estão além das funções de um agente de crédito...

“Até porque (...) a gente não pode misturar, senão daqui a pouco [o cliente do microcrédito] vai estar ligando para saber: ‘o que eu faço?’, e não é isso.” - “Tem que

separar as duas coisas [orientação para o crédito e orientação para gestão]”.

(Agentes de Crédito – Santa Catarina)

“Teria que ter conhecimento de uma área muito extensa de negócios do salão, do pedreiro... Não dá, não tem como.”

(Agente de Crédito – Santa Catarina)

“O agente de crédito é o comentador de várias coisas não é o sócio dele, não é nossa obrigação dizer o que ele deve fazer. Ser sócio dele e dizer o que ele deve fazer,.. posso dar uns toques nele para orientar ele, porque vai cobrar que essa sociedade nossa dê certo”.

(Agente de Crédito – Santa Catarina)

Entre os operadores de microcrédito há concordância de que a disponibilização de um conhecimento mínimo sobre microfinanças e contabilidade proporciona resultados bastante positivos para a sustentabilidade de pequenos empreendimentos de microcrédito. Analisando-se dados da pesquisa realizada, apreende-se que as metodologias de orientação adotadas pelas organizações de microcrédito permitem de fato a disponibilização de noções básicas de educação financeira por parte dos agentes de crédito junto aos clientes, em função do próprio processo de análise de

viabilidade do negócio e da negociação das condições do empréstimo contratado.

A orientação destaca que o crédito deve ser produtivo...

“Ele entra e diz da pontualidade, investimento... Ele fala que o dinheiro é pra ser investido no negócio.”

(Beneficiário de Programa de Microcrédito – Ceará)

“O crédito ele é um crédito produtivo, né? Então nós financiamos e aí por traz do crédito, e aí vem a história da orientação, que não adianta ser só o dinheiro pelo dinheiro. O dinheiro ele tem que ter a sua finalidade correta, ele tem que ter a sua aplicação e muitas das vezes a gente tem esse cuidado para que o crédito não seja desviado para outros fins de modo a vir prejudicar ao cliente a ter o retorno do capital que ele contraiu. Então, há sim, de se receber alguma demanda de crédito que não tem a finalidade e nem o pré-requisito do programa, que é o que a gente consegue, que é um crédito produtivo, ou para investimento. Uma reforma no comércio ou na residência. Então, eu vou pegar um exemplo de um cliente que não se encaixa: eu vou pegar o crédito para cobrir uma despesa, um cartão de crédito, ou outra

dívida que ele tenha contraído e quer pegar o crédito conosco para liquidar. Então esse tipo de demanda a gente não pode atender, haja visto o nosso crédito ser um crédito pra investimento”.

(Agente de Crédito – Ceará)

A orientação é dada para formação e funcionamento de grupos solidários...

“A única coisa que eles [agentes de crédito] exigem, pedem, é respeito ao próximo. –‘Gente, não é só o seu nome que tá em jogo, é o de todo mundo. Se um atrasar, vai atrasar tudo mundo. E o juros é em cima do empréstimo total’.”

(Beneficiário de Programa de Microcrédito – São Paulo)

“Ela [agente de crédito] veio falando como ia ser, pra gente tirar esse medo, que eu tinha que confiar naquelas pessoas. Se não desse certo, tirava”.

(Beneficiário de Programa de Microcrédito – São Paulo)

A orientação baseia-se, fundamentalmente, em noções para controle do fluxo financeiro e informações básicas de educação financeira...

“[O agente de crédito orienta]... Quanto entrou, quanto saiu, quanto você investe...”

(Beneficiária de Programa de Microcrédito – São Paulo)

“[...] É o feirante geralmente não faz uma contabilidade do seu negócio, não tem aquela prática de estar anotando no seu caderno de caixa e o papel do assessor é muito importante para ele. Então o microcrédito funciona é por causa do assessor e aceitação do empreendedor quando a gente vai educar financeiramente ele. ‘Vamos pegar um papel, anotar.’ O feirante tem costume de botar 20 reais no bolso, no final do dia ele já está com 40 reais, já sabe que pegou vinte reais. Então o papel do assessor... ele está passando para o empreendedor está importância dele fazer as suas anotações, ter um controle dos seu negócio. Então aí que funciona o desenvolvimento dele, através dessa nossa prática e estar ensinando à eles.”

(Agente de Crédito – Pará)

“A gente conseguiu num momento desse mostrar pra um cliente que ele estava pagando pra trabalhar. Numa dinâmica a gente pediu que ele fizesse o levantamento financeiro dele mas que ele fosse fiel, que

ele não tivesse medo de colocar ali o que ele gastava e a gente identificou que o que ele fazia, ele trabalhava com marmita e com almoço e os custos estavam aumentando os produtos, e ele tinha um salário e ele pegava o dinheiro que ela tinha e jogava dentro da empresa e ele não calculava os custos, quando ele parou pra calcular os custos ele percebeu que ele estava pagando pra trabalhar e ele não estava ganhando nada. Ele disse ‘graças a deus que participei dessa capacitação porque há quanto tempo eu venho fazendo isso, há dois anos já’.”

(Agente de Crédito – Ceará)

O ‘caderninho’ é uma ferramenta de gestão bastante difundida pela orientação...

“A gente anota pra saber o que ta entrando e o que tá saindo. Ele [agente de crédito] olha o caderninho...”

(Beneficiária de Programa de Microcrédito – Pará)

“[...] Então cada dia você aprende com eles e acaba passando experiência também, né. Porque tem cliente lá que não anota lá o faturamento dele, e a gente fala ‘compra um caderninho anota o que tu vendeu’ e outras

coisas e aí eles sentem assim protegidos, seguros ‘tá se preocupando com isso, que bom.’

(Agente de Crédito – Santa Catarina)

“Porque assim, a gente chega lá pra fazer a visita, cada forma de marcar no caderninho, o que marcar no caderninho, dentro da realidade de cada um. Já teve casos de clientes que foram até o Sebrae, e fez o curso lá no Sebrae e não usou nada da atividade porque achou muito difícil, então assim, pegar o caderninho e fazer a marcação, pelo menos as vendas, do que comprou, do que vendeu, pra ver se bate no final do mês, esse é o tipo de serviço que a gente mais faz”.

(Agente de Crédito – Rio Grande do Sul)

A presença do agente de crédito e a orientação podem incentivar melhorias na produção e na gestão do empreendimento...

“Ele [agente de crédito] foi lá em casa, viu umas quentinhas diferentes, os talheres num saquinho e ele disse – ‘Tá perfeito; muito diferente’. Aí é que você começa [a dar valor em fazer] uma coisa diferente...”

(Beneficiária de Programa de Microcrédito – Ceará)

Contudo, os grupos focais realizados junto aos agentes de crédito revelam que os beneficiários de microcrédito externalizam a necessidade de orientação mais específica para gestão do empreendimento, percebendo a orientação dos agentes como mais próximas de uma assessoria financeira básica.

Os operadores de microcrédito que participaram da pesquisa entendem que a orientação proporcionada pelos agentes de crédito deve se restringir a aspectos relacionados à própria contratação do crédito, e não se estender para aspectos referentes à gestão do negócio apoiado. A incumbência dos agentes de crédito prestarem assistência técnica ou de gestão traria responsabilidades às instituições de microcrédito além de seu papel. No caso da assistência prestada pelo agente prejudicar o negócio assistido, por exemplo, a organização de microcrédito poderia ser responsabilizada.

Não há consenso entre os clientes ou entre os agentes de crédito de que o agente deve oferecer orientações sobre a gestão...

“Uma pessoa que vem de fora não tem como saber a tua necessidade.”

***(Beneficiária de Programa de Microcrédito
– Rio Grande do Sul)***

“Eles [agentes de crédito] não são preparados pra isso. (...) Ele trabalha com crédito, ele é uma pessoa que tá ali pra

pegar tua documentação, enviar pro banco e te liberar o credito, mais nada”

***(Beneficiário de Programa de Microcrédito
– Rio Grande do Sul)***

mas, na prática, os agentes de crédito não deixam de orientar em relação à gestão dos negócios apoiados...

“O cliente, você trabalha com o quê? Não, não faço nada não. Só faço confecção.’ Então, ele faz muita coisa ele é um empreendedor... Aí, alguns clientes novos com o passar do tempo eles já falam: olha minha empresa de confecção, eu tenho tantos recebíveis, tantos fiados, fiz uma pesquisa de mercado minhas clientes estão querendo bolsa agora... E assim os nossos clientes começam a falar em termos técnicos coisas que eu penso que se não fosse o [programa de microcrédito] eles iam demorar pra ter acesso não ia sair daquela zona de conforto do ‘comerciozinho’, da confecçãozinha. ‘O senhor tem uma empresa’, então ele já se vê como empresa já se vê diferente...”

(Agente de Crédito – Ceará)

“Tem coisas que a gente não pode interferir assim, faz uma reforma ‘Mas, não põe cimento, não põe tijolo põe madeira que você vai gastar menos’ Tem coisas assim

que você não pode interferir, mas tem coisas assim 'Ai, eu misturo minha renda familiar com renda do negócio.' Tem muitos, muitos ... renda familiar com negócios, tenta separar o que tu gasta com a peça, quanto tu ta tirando... Porque tem coisas que a gente acaba enxergando que às vezes a pessoa está pagando para trabalhar e que a pessoa não está vendo de certa forma, que o lucro é tão pequenininho dá até dó. Porque assim, às vezes a gente está vendo uma cabeleireira que uma varia tanto e a outra tanto, não vai chegar 'ah, a outra ganha tanto' não dessa forma, porque a gente não vai poder informar, mas a questão assim de auxiliar 'ó, tenta ver quanto você gasta nesse produto aqui talvez você consegue diminuir um pouquinho aqui, aumentar um pouco lá' tentar auxiliar dessa forma."

(Agente de Crédito – Santa Catarina)

De qualquer forma, é comum que agentes de crédito atuem no sentido de divulgar cursos de gestão empreendedora junto aos beneficiários de microcrédito. Nos grupos focais realizados junto aos agentes, dentre os cursos voltados para os beneficiários do microcrédito, foi destacado o "Aprender a Empreender", ofertado pelo Sebrae, além de demais palestras e apresentações relacionadas à gestão de pequenos negócios ofertados por esta instituição.

O agente de crédito nem sempre tem apoio institucional para encaminhar clientes de microcrédito para cursos de capacitação...

“Nós convidamos o Sebrae naquele momento e fazemos uma oficina na cidade. Porque, às vezes, fica complicado a gente deslocar 20 clientes da nossa cidade então a gente pede o suporte do Sebrae. No meu caso, eu tenho suporte do Sebrae. Mas eu busco do Sebrae. Ele não bate na porta da [organização de microcrédito], não. Eu que vou lá [no Sebrae] e eu sou chata. Eu insisto....”

(Agente de Crédito – Bahia)

Em outras experiências, há maior articulação com o Sebrae para a oferta de cursos de qualificação para os clientes do microcrédito.

“Como a gente promove oficinas do Sebrae, a gente que é responsável por achar o lugar e levar as pessoas, usa os auditórios da prefeitura, tem uma salinha do Sebrae dentro da prefeitura, que a sala do empreendedor. Cidade pequena assim todo mundo tem contato, conhece, tem transito ali livre”

(Agente de Crédito – Santa Catarina)

Além do Sebrae, há parceria com outras

instituições para oferta de cursos de qualificação para clientes do microcrédito, intermediados pelos agentes de crédito, como parcerias com prefeituras...

“No caso o profissional da prefeitura e as pessoas se reúnem nos centros comunitários, tem um cronograma por bairro um na segunda, outro na terça, outro na quarta, para as pessoas aprenderem a costurar, bordar. A prefeitura também como parceria com o banco disponibiliza o horário dessas palestras para gente fazer orientação financeira nesses locais.”

(Agente de Crédito – Santa Catarina)

Contudo, pesquisa anterior realizada pelo DATAUnB destacou que os clientes dos programas de microcrédito usualmente apontam problemas relacionados à efetiva falta de divulgação de cursos voltados à gestão de negócios, inadequabilidade dos conteúdos, sendo que os poucos cursos disponíveis não oferecem horários adequados, tendo em vista que a gestão de um pequeno negócio toma muito tempo e os empreendedores autônomos não podem deixar de exercer suas atividades por longo período, pois delas depende sua principal ou única fonte de renda.

A formação de grupos solidários ou Bancos Comunidade podem proporcionar troca de experiências empreendedoras, ou de gestão, constituindo um mecanismo de orientação informal.

A constituição de grupos de tomadores de microcrédito, tanto solidários quanto os formados por meio da metodologia Banco Comunidade operada pelo Crediamigo do BNB, pode possibilitar que haja um processo de orientação informal entre os próprios participantes, como compartilhamento de experiências positivas, estratégias de gestão que deram certo ou aconselhamentos por parte dos pequenos empreendedores mais experientes. Isto se torna possível, pois a formação de grupos prevista na metodologia do microcrédito implica no estabelecimento de corresponsabilidades entre seus componentes, haja vista a necessidade de que todos arquem com o pagamento do crédito contratado.

A atuação do agente de crédito muitas vezes não se restringe às suas funções de intermediário financeiro, gerando outros vínculos com os beneficiários dos programas de microcrédito.

Pode-se entender que, na prática, o agente de crédito acaba constituindo uma espécie de exemplo, em quem o cliente do microcrédito se espelha, assumindo também um papel de agente de mudança.

O agente de crédito incorpora também o papel de agente de mudança social...

“Então, a gente passa às vezes uma orientação que ele vai entender que a gente vai lá, não é só pelo dinheiro para o banco ganhar os juros em cima, mas sim, uma orientação de como ele investir na atividade dele para que possa

gerar renda para a família dele. Então essa questão de mudança social a gente percebe bem nessas áreas carentes.”

(Agente de Crédito – Ceará)

“Eu me sinto como agente de desenvolvimento também da região(...) através desse crédito que disponibiliza para os empreendedores.”

(Agente de Crédito – Pará)

Orientações podem ir além daquelas relacionadas ao crédito...

“Então foi assim, [orientação do agente de crédito] ajudou tanto pra investimento, quanto pra melhoria também em casa. Foi, foi muito bom.”

(Beneficiária de Programa de Microcrédito – Pará)

O acompanhamento feito pelo trabalho de orientação gera vínculos estreitos entre o agente de crédito e os clientes do microcrédito...

“[...] mas aquele contato direto que você tem. Porque você conhece o cliente, você conhece um esposo, o namorado, a mãe, o pai, o filho, o cachorro então assim é uma proximidade muito grande... tomar café.

Cada um tem uma história diferente, assim praticamente todas as reuniões, tu não é só um agente de crédito, a gente é amigo da pessoa né? a gente é ouvinte, porque as vezes a pessoa tá lá, chega com um problema ou tá com uma realização ela te conta. Então assim é uma proximidade, um laço muito grande.”

(Agente de Crédito – Rio Grande do Sul)

“O [trabalho] do agente, tem como orientação despertar esse empreendedor pra que ele possa aplicar seu investimento pra ele ter uma lucratividade mais rápida e...as vezes o cliente ele se torna vítima de alguns representantes, de algumas pessoas que vendem os produtos, eles como são vendedores, né? eles colocam produtos que tem dificuldade de sair mais, eles tem metas pra atingir e esse empreendedor desavisado pode ter o sonho de que está fazendo um grande negócio ele pode estar entrando em prejuízo, então é saber aplicar bem o financiamento que recebe, ter controle, administrá-lo, como já foi falado aqui, isso é fundamental e ter a consciência de aquilo que ele está recebendo ele tem que devolver.”

(Agente de Crédito – Ceará)

Os operadores de microcrédito que participaram da pesquisa entendem que a orientação para o crédito proporcionada pelos agentes funcionaria mais como um ‘trabalho psicológico’, sendo fundamental para a construção de uma relação de confiança com o cliente de microcrédito. Este componente do trabalho é destacado pelos agentes de crédito como um fator de motivação e orgulho em relação ao trabalho que exercem.

O agente de crédito pode tornar-se um aconselhador do cliente de microcrédito...

“a gente acaba sendo um pouquinho de tudo: a gente é cobrador, a gente é analista, ela tem aí várias histórias de psicólogo, né?”

(Agente de Crédito – Pará)

“Na realidade tu aprende mais com eles que ensina, muitos do microcrédito são diversas especialidades, e tu tem de ser um consultor para tudo (risos)”

(Agente de Crédito – Santa Catarina)

A orientação para o crédito proporciona satisfação e motivação para os agentes de crédito...

“[sobre o trabalho] não é simplesmente um consultor a gente acaba levando outras atividades a mais para desempenhar o nosso trabalho em campo. [...] É saber que no final

de todo trabalho que a gente fez teve uma família, teve um microempreendedor que foi beneficiado pelo programa. [...] Dentro da metodologia que o programa requer, não é simplesmente só acessar o crédito tem que ter atividade tem que ter aquele compromisso mesmo com microempreendedor e ter o retorno. Então é isso que vai e tá até hoje e pretendo continuar.”

(Agente de Crédito – Pará)

“A gente se sente importante, porque a gente está levando o conhecimento e a forma da pessoa ser empreendedor pequeno se tornar empreendedor maior. É isso.”

(Agente de Crédito – Pará)

“Minha maior motivação é ser esse divisor de águas, é ser esse facilitador de transformar o sustento das pessoas em realidade...”

(Agente de Crédito - Pará)

Na prática, na orientação para o crédito acabam sendo incorporados vínculos pessoais e orientação para melhorias na gestão dos negócios...

“E eles [clientes do microcrédito] dizem: ‘A gente nunca teve uma agente de crédito como você, de abraçar, de estar comigo perto, de está me dando atenção, assistência...’

Então, o nosso trabalho requer isso. Não é só emprestar liberou, acabou. Não. É o acompanhamento, é a orientação, né? De chegar na loja, a gente vê que um produto está escondido, a gente orienta ele, olha vamos trocar, vamos modificar, se a venda não está boa com esse produto, vamos mudar o produto.”

(Agente de Crédito - Bahia)

O acompanhamento permite que o agente de crédito acompanhe o próprio desenvolvimento dos empreendimentos beneficiários do microcrédito...

“A gente leva para o cliente, no dia a dia com aquela missão que a gente tá ali próximo dele, realizando sonhos, com relação...com a ajuda do crédito né? Então tem um fator que faz parte do ciclo do crédito que eles chamam de acompanhamento, então de alguma forma você acaba se aproximando cada vez mais desse cliente. Então, você chega ali num cliente iniciando, vê ele bem pequenininho aí depois no terceiro, ou quarto crédito, depois de um ano dois anos você vê o crescimento dele, vê ele realizando sonho dele, falando que pode pagar um curso para uma filha, então é isso que te motiva né? Você volta lá e vê o cliente realmente

construindo e você faz parte disso, né? você é o idealizador direto daquilo.”

(Agente de Crédito – Pará)

A necessidade de garantir sustentabilidade faz com que as organizações de microcrédito imponham carteiras de clientes muito grandes para os agentes de crédito, o que pode implicar em perda de qualidade do seu trabalho de orientação.

A administração de carteiras maiores de clientes por parte de cada agente de crédito permite que a instituição de microcrédito ganhe escala e adquira maiores índices de produtividade, garantindo maior sustentabilidade financeira. Contudo esta estratégia de sustentabilidade implica em menor tempo de orientação dedicado pelo agente a cada cliente.

Nem sempre o agente de crédito tem tempo para realizar um acompanhamento mais próximo...

“Eles [agentes de crédito] não contatam muito a gente; é só no início do empréstimo e no final.”

(Beneficiária de Programa de Microcrédito – Pará)

O aumento da carteira de crédito de cada agente pode impactar em sua dedicação à orientação dos clientes de microcrédito, embora permita a sustentabilidade das organizações...

“Eu estou puxando para antigamente, quando eu assumi minha primeira carteira, eu tinha 300 clientes. Quando eu deixei de ser agente de crédito eu estava com 800 e poucos. Para ir para outra área que eu recebi 1500 clientes.”

(Agente de Crédito – Ceará)

“Eu não acompanho mensalmente. Eu posso acompanhar de 6 e 6 meses mesmo porque como o meu município é grande, devido a quantidade de pessoas eu não tenho tempo totalmente porque eu faço o atendimento interno de manhã, e de tarde eu faço o externo que é o acompanhamento, que é ligação, pagamento, entrega de boleto, cobrança, eu não tenho tempo de ficar olhando [acompanhando os clientes] mensalmente.”

(Agente de Crédito – Bahia)

“No meu último relatório tinha sessenta clientes para visitar, não dá para visitar todos, mas assim é um acompanhamento que a gente tem que fazer...”

(Agente de Crédito – Santa Catarina)

Mas o aperfeiçoamento do planejamento, sistemas e tecnologias de microcrédito podem permitir este aumento de carteira sem prejudicar o acompanhamento dos clientes...

“Quanto mais adensa mais a gente tem a capacidade de aumentar esse atendimento. Antes era muito disperso, eram muitos bairros, então tinha a necessidade de poucos clientes para se deslocar para fazer esse atendimento. ”

(Agente de Crédito – Ceará)

“Mas, assim de lá para cá teve muita coisa que melhorou. Em relação ao sistema, a gente começou a ter mais suporte. Aí, há um tempo atrás o nosso processo em si ele era bem mais rígido. Quem está a mais tempo lembra...Que tinha um monte de coisas que a gente tinha que fazer para conseguir um cliente, para dar certo. Então, hoje, aquela energia que eu aplicava para um crédito dar certo, hoje de repente eu aplico a mesma energia para 10 créditos darem certo”

(Agente de Crédito – Ceará)

As organizações de microcrédito usualmente trabalham com remuneração variável para o agente de crédito, atrelada à sua produtividade e qualidade de carteira. Esta prática garante maior atratividade para a ocupação (a possibilidade de auferir maiores ganhos ao se atrelar a remuneração dos agentes a indicadores de produtividade e qualidade pode servir de incentivo aos profissionais que atuam na área, ou atrair outros bons profissionais). Entretanto,

também pode fazer com que os agentes de crédito se tornem mais conservadores na avaliação da viabilidade dos negócios financiados, principalmente se os indicadores de qualidade pelos quais são avaliados estiverem associados à manutenção de baixas taxas de inadimplência da carteira. Neste caso, o objetivo da atividade de microcrédito de beneficiar empreendedores que não têm acesso ao mercado formal de crédito ficaria prejudicado. Da mesma forma, a necessidade de administrar uma carteira muito grande de clientes pode prejudicar a atenção individual que os agentes de crédito concedem a cada tomador de crédito, podendo prejudicar o trabalho de orientação.

Por fim, os operadores de microcrédito que participaram da pesquisa avaliam que, em localidades menores, as ações relacionadas à orientação tendem a funcionar melhor, devido ao estabelecimento de laços de relacionamento mais estreitos entre os agentes de crédito e seus clientes, além do menor tamanho das carteiras de crédito.

3.2. Capacitação dos Agentes de Crédito para Orientação

O agente de crédito necessita de uma capacitação adequada e continuada.

O cumprimento da missão e a sustentabilidade das organizações de microcrédito dependem do estabelecimento de um perfil adequado, da capacitação e desenvolvimento profissional continuado do agente de crédito. O quantitativo e a qualidade do treinamento dos agentes de crédito refletem diretamente na expansão das operações de microcrédito.

O perfil de um agente de crédito requer mais que conhecimentos técnicos...

“[o agente de crédito deve possuir características como] boa fluência verbal, saber lidar com vários tipos de pessoas, de vários comportamentos, várias personalidades. São vários perfis de cliente e saber lidar com todos eles, e ter a capacidade de empatia, se colocar no lugar do cliente, ter a inteligência emocional principalmente, [...] atender o cliente da melhor maneira possível.”

(Agente de Crédito - Pará)

“[...] E a questão da técnica nós temos uma metodologia própria a gente treina, a gente ensina. Mas o comportamento não se treina. É do ser humano, então a gente precisa identificar esses valores.”

(Agente de Crédito - Ceará)

A Agência de Crédito, organização de microcrédito com notória expertise em formação de agentes de crédito, acredita que para exercer esta função é fundamental que os profissionais entendam a filosofia do microcrédito, a importância do seu papel nas operações e o compromisso que possuem, mesmo que indiretamente, com o êxito dos empreendedores apoiados. Também segundo esta organização:

- i) No microcrédito, a missão maior do agente de crédito consiste em transformar a realidade de pessoas por meio de seus negócios, dando a elas condições de se desenvolverem, requerendo do profissional técnica, habilidade, sensibilidade e responsabilidade social;
- ii) O trabalho do agente de crédito é desenvolvido junto à comunidade e aos clientes, é preciso gostar do trabalho de campo, ter postura ética, sendo que sua atuação define a imagem da organização ou programa de microcrédito junto ao público-alvo.

Segundo operadores de microcrédito, o agente de crédito precisa conciliar competências analítica, comercial e linguagem de comunidade, o que dificulta a disponibilidade deste profissional. Esta situação é agravada pela própria estrutura do mercado de trabalho brasileiro, sendo constatado que a falta de oferta de profissionais preparados não é exclusividade da atividade de microcrédito, podendo ser atribuída ao próprio problema de falta de mão de obra capacitada no país.

Formação do agente de crédito vai além da formação financeira ou creditícia...

“Na realidade vou te falar que na época não teve uma motivação assim para ser agente de crédito, a gente começou a trabalhar totalmente cru nessa área de agente de crédito. Mas, a partir daí que começou

entender o que é o microcrédito a trabalhar com ele, a buscar a filosofia microcrédito, a buscar mais conhecimentos na área passou a se tornar interessante. Interessante porque a gente passou a ver o lado de quem trabalha na área financeira, que é o que a gente faz, e o lado empreendedor, da sobrevivência. As formas que muita gente tem de sobreviver, de ter sua fonte de renda, de sustentar famílias, enfim... com atividades diversas, coisas que a gente jamais imaginava que a gente vê.”

(Agente de Crédito – Santa Catarina)

“É, conhecimento de diversas áreas... e assim é uma área muito interessante, como alguém falou agora, é uma profissão que quando a gente se identifica é um vício você quer se aperfeiçoar cada vez mais, você... ai vai de cada instituição, mas a gente adquire uma experiência e uma vivência que você às vezes tem muito a... não que seja nossa intenção, mas muito a orientar e a ensinar o próprio empreendedor.”

(Agente de Crédito – Santa Catarina)

Segundo a Agência do Crédito, a formação do agente de crédito deveria se basear em:

- i) Sensibilizar e fomentar no profissional os valores empresariais, o espírito empreendedor e a importância

dos pequenos negócios como geradores de emprego, riqueza e renda;

- ii) Estimular iniciativas no seu processo de arranque (start-up), para aplicação correta da metodologia tanto através de assessoria e da informação aos empreendedores;
- iii) Simular estratégias de apoio à inovação, ao desenvolvimento tecnológico e à melhoria dos processos de gestão e comercialização dos negócios apoiados.

Pesquisa do *DATAUnB* constatou que as organizações de microcrédito mantêm, de forma geral, capacitações internas de seus agentes de crédito, também devido a particularidades de cada metodologia de microcrédito adotada. Ademais, revelou que as organizações de microcrédito usualmente exigem que o agente de crédito tenha ao menos segundo grau completo.

A prática acaba sendo apontada como fundamental na formação do agente de crédito...

“Eu acho que o grande ganho de tudo isso é prática. Porque o curso é feito de um determinado período do dia, na semana então ele vai para prática, ele passa são, são 60 dias. São dois meses de vivenciar várias situações de campo então vamos pegar...”

(Agente de Crédito – Ceará)

Operadores de microcrédito entendem que a qualificação profissional voltada aos agentes de crédito poderia se dar por meio de parcerias junto a entidades ofertantes de cursos profissionalizantes, garantindo certificação profissional reconhecida por órgãos governamentais.

O Sebrae é usualmente apontado como um parceiro em programas de capacitação de agentes de crédito, contudo, os operadores de microcrédito usualmente reconhecem que a missão do Sebrae não é voltada para a capacitação do agente de crédito, mas sim para as micros e pequenas empresas. O foco desta instituição seria o cliente e não o intermediário.

Constata-se dentre os operadores de microcrédito que a rotatividade dos agentes de crédito é usualmente alta. As razões apontadas para tanto é que a execução desta atividade é considerada bastante árdua, uma vez que há muita demanda a ser atendida, e o trabalho é desenvolvido em periferias e regiões remotas. Este diagnóstico impõe maiores desafios para o desenho de um programa de qualificação profissional de agentes de crédito, uma vez que a troca contínua de profissionais implica em maiores esforços e custos de qualificação.

A área geográfica em que os agentes de crédito atuam também influenciaria o tipo de formação desejável para estes agentes, uma vez que a atuação em pequenas comunidades ou em áreas metropolitanas exige treinamentos diferenciados.

Por fim, houve entendimento de determinados operadores de que os agentes de crédito das instituições de microcrédito poderiam atuar de forma segmentada por áreas de atividade econômica em quais os seus clientes atuam, pois assim a capacitação desses agentes poderia contemplar alguns conteúdos associados à assistência técnica e de gestão, de forma customizada.

3.3. Material de Suporte para Orientação no Microcrédito

A orientação para o crédito pode contar com o suporte de cartilhas voltadas para os clientes do microcrédito, muito embora a pesquisa feita tenha apontado que são poucas as organizações de microcrédito que desenvolveram e utilizam materiais com este propósito.

O trabalho dos agentes de crédito envolve diversas etapas e, para melhorar a qualidade do atendimento ao cliente do microcrédito é necessário que esses profissionais utilizem outros recursos ou ferramentas de suporte, como, por exemplo, cartilhas de orientação. Tendo variados formatos e objetivos específicos, é possível perceber que, utilizadas prioritariamente para captar novos clientes ou para apresentar programas e as etapas da tomada do microcrédito, as cartilhas podem conter desde definições de termos relacionados aos tipos de garantia, dicas sobre o planejamento dos negócios às pequenas estratégias para controlar as finanças. Desta forma, pode-se entender a utilização das cartilhas pelas organizações

de microcrédito como uma forma de orientação e suporte ao trabalho dos agentes.

Concluindo, a orientação humaniza a concessão de crédito...

“Eu mesmo gosto do que eu faço. Me sinto feliz quando eu vou na comunidade, a gente vai levar uma proposta para um cliente, a gente senta, a gente conversa... eu acho muito importante a felicidade deles depois que alguns sonhos deles são realizados, algumas oportunidades foram oferecidas a eles e eles conseguem agarrar com bastante vontade...”

(Agente de Crédito - Bahia)

4. METODOLOGIA BANCO COMUNIDADE – CREDIAMIGO-BNB

4.1. Desenvolvimento e Implantação da Metodologia

O Crediamigo Comunidade consiste em uma linha de microcrédito do Banco Nordeste do Brasil (BNB), criada em 2004, a partir da necessidade de atender microempreendedores de baixa renda com negócios com menos de um ano de funcionamento ou aqueles

que quisessem iniciar uma atividade produtiva, agentes produtivos estes principalmente vinculados ao mercado informal. Esse produto então traria ao mercado uma opção de empréstimos em baixos valores e em curtos prazos de pagamentos, quando comparados a outras linhas de microcrédito disponíveis no país, incluindo assim uma faixa econômica de empreendedores que não tinham opção de produto microfinanceiro disponível no mercado.

Para a criação e elaboração do Crediamigo Comunidade, foram tomadas como as principais referências as metodologias e experiências internacionais dos Bancos Comunitários (*Village Banking*), com destaque para o projeto mexicano *Compartamos*, exitosa experiência de microfinanças e acesso a crédito por parte de camadas economicamente desfavorecidas.

Para a construção do modelo brasileiro, que contou com o financiamento do Banco Mundial, foi contratada uma consultoria e estabelecido um plano de trabalho com a organização sem fins lucrativos *ACCION International*, que tinha como principais objetivos e metas: o aprofundamento perante a literatura sobre o tema, a formatação de uma política de crédito levando em conta os ajustes necessários do sistema financeiro do BNB e a criação e execução de um projeto piloto.

O piloto do Programa foi realizado no segundo semestre de 2005 em quatro municípios do estado do Ceará: Caucaia, Guaramiranga, Maranguape e São Gonçalo. Esse

período de teste possibilitou averiguar a viabilidade do programa, sendo formados 47 bancos comunitários, que tiveram 767 clientes ativos e não apresentaram inadimplência (LEANDRO,2009). A partir desses resultados positivos foi possível a execução do plano de expansão e massificação do programa, que passaria a atender os estados nordestinos e o norte de Minas Gerais.

A implantação do produto foi finalizada com a transferência da operacionalização do produto para a OSCIP Instituto Nordeste Cidadania – INEC, que já era responsável pela operação do produto Crediamigo, a linha de microcrédito “tradicional” do Banco do Nordeste. O Instituto é o responsável pela operação do Crediamigo, sob vistoria do Banco do Nordeste, sendo responsável pelo treinamento, execução e monitoramento da metodologia desenhada, pela eficiência dos serviços prestados e toda a gestão administrativa de pessoal. O BNB é o responsável por analisar e deferir as propostas de crédito que lhes são encaminhadas e a liberar as parcelas aprovadas aos membros dos bancos comunidades.

4.2. Descrição da Metodologia Banco Comunidade

A metodologia de concessão de crédito estabelecida para o Banco Comunidade tem como pilares para o seu funcionamento: i) o agente de crédito, que além de mediador e orientador durante o processo, seria o principal meio de acesso ao produto; ii) a garantia do empréstimo por meio de

aval solidário obtido em grupos de moradores de uma mesma comunidade; e iii) empréstimos em valores crescentes e com curtos prazos para o pagamento.

A centralidade do assessor de crédito nessa metodologia visa ser uma alternativa ao acesso tradicional, que ocorre principalmente por meio de agências bancárias comerciais, incluindo assim uma faixa de potenciais empreendedores que não possuem vínculos ou acesso aos sistemas de microcrédito por meio do sistema bancário tradicional. O assessor de crédito, além de ser a porta de entrada, é o responsável pelo acompanhamento dos integrantes do Banco Comunidade e pela orientação quanto aos negócios propostos e atividades microfinanceiras.

A metodologia do Crediamigo Comunidade trabalha com grupos de onze a trinta pessoas, os Bancos Comunidades, que moram na mesma comunidade e tenham ou queiram iniciar uma atividade produtiva. A solicitação do crédito é feita coletivamente, sendo o aval estabelecido de forma solidária

“No grupo a gente elege um coordenador. É.. falando sobre a dignidade, sobre a pessoa se sentir importante. A gente está numa reunião como essa de um grupo, aí o coordenador se levanta e vai dar uma palestra, mesmo falando errado, faltando o ‘z’ e o ‘s’. Mas ele se sente importante e fala: olha, eu sou o presidente do grupo, sou o

coordenador do grupo... Então, assim, ele tem um empoderamento, ele tem a satisfação de ser referência na comunidade. E quando a gente está nos bairros, os meninos que estão mais em campo, isso é muito forte! Quando o cliente quer desistir, porque está com um problema na família, a gente fala: olha, não desiste não, que a senhora é a referência da sua família. Ela tem o poder de mudar essa situação... Então, quando a gente passa esse empoderamento, ela fica de uma forma... Que ela realmente vai atrás das dificuldades, supera”.

(Agente de Crédito – Ceará)

“Quando a gente fala de empoderamento, a gente traz a ideologia de ser construído um banco na comunidade. Onde vai trabalhar uma liderança, tem presidente, tesoureiro, secretários e quem faz a aprovação do crédito com a nossa orientação são eles onde eles vão se desenvolver... então essa também é uma metodologia muito utilizada para a captação de clientes”.

(Agente de Crédito – Ceará)

“Essas reuniões, até a forma de pedir o valor é diferenciada da forma do banco. Jalrene

está pedindo 1000 reais, então todo mundo tem que bater palma para o Jalrene. Se não concorda não bate e tem que dizer o porquê. Você tem que deixar a comunidade bem ciente dos compromissos para o cara ter aquela força de dizer.”

(Agente de Crédito – Ceará)

“A facilidade da questão de assinatura é que é feito na própria comunidade... que é diferente de um grupo solidário que tem de ir até a agência para poder assinar, fazer esse desembolso, na comunidade não, a gente leva a documentação até tu e não tens esse trabalho de deslocamento...”

(Agente de Crédito – Ceará)

“Assim, todo mês você tá com o cliente se você não fizer uma reunião diferenciada, se você não pegar um texto, se você não fizer algo diferente.. ela se torna chata... Você vai lá pra pegar o valor quanto é seu valor fulano Assim a ideia do banco é essa é dinâmica é interação, eu trabalhei muito com o banco levava balão, levava não sei o que pra mostrar de forma lúdica o que é banco solidário, pra mostrar o que é desenvolvimento, pra mostrar o que é

cooperação o que é aquilo então precisa se ter a vontade como o Paulo faz muito bem e habilidade de lidar com aquela realidade.”

(Agente de Crédito – Ceará)

O aval solidário é um importante pilar da metodologia do produto pela possibilidade que ele abre de inclusão de grupos de baixa renda, que comumente não conseguem ser aprovados pelas análises prévias feitas por instituições tradicionais de crédito. O aval solidário também é importante por ratificar valores como coletividade, cooperação e solidariedade.

A concessão de empréstimos por períodos curtos e valores crescentes tem como principal objetivo: a educação financeira, levando os tomadores dos créditos a constantemente avaliarem o andamento do seu empreendimento, suas necessidades de investimentos e a capacidade de novos comprometimentos por meio de empréstimos, tendo em vista adimplência no pagamento dos créditos recebidos. Uma vez quitado o pagamento de um empréstimo, sob avaliação de sua capacidade de pagamento e análise de risco, o membro do banco comunidade pode fazer novas solicitações de empréstimos, podendo acrescer o valor anteriormente solicitado.

Toda a metodologia do Crediamigo Comunidade é atrelada à educação financeira, tendo como objetivos incentivar a formação da poupança, estimular a geração de trabalho e renda, empoderar as pessoas através do convívio coletivo e educar para o crédito.

Um diferencial importante do Crediamigo Comunidade é que, embora ele seja voltado para o empreendimento, não existe análise financeira do negócio como elemento balizador do acesso ao microcrédito. A filosofia empregada pelo programa é voltada à análise do perfil dos tomadores do empréstimo, sendo o “caráter” e a capacidade de cumprimento dos compromissos avaliada e garantida coletivamente.

Os principais tipos de atividades beneficiadas pela concessão de crédito são: prestadores de serviços, pequenos fabricantes e pequeno comércio; sendo esses empréstimos aplicados principalmente no estabelecimento de capital de giro, melhoria do local de empreendimento e obtenção de instrumentos de trabalho.

Os integrantes do grupo são responsáveis pela composição do Banco Comunidade, incluindo aí tanto a escolha do Presidente, Secretário e Tesoureiro, como a escolha dos integrantes do grupo. Reuniões mensais são acompanhadas pelo Assessor do Crediamigo, que principalmente nesses encontros orienta as atividades empreendedoras e o funcionamento do Banco Comunidade.

O Crediamigo Comunidade foi uma metodologia construída com o intuito de empoderar os participantes, tanto na perspectiva individual, com o estímulo e apoio à atividade empreendedora, como coletivamente, prevendo por meio do Banco Comunidade o convívio na comunidade e a criação de um espaço de amparo e cooperação.

“Então, assim a reunião da comunidade não é para falar exclusivamente do dinheiro.

Comemora-se aniversariantes do mês, geralmente faz-se uma confraternização a cada renovação, trabalha-se muito essa parte lúdica deles de se sentir bem, de sentar para conversar de falar do problema do outro, né? Assim, de conviver...”

(Agente de Crédito – Ceará)

“Elas começam estar mais articuladas e colocam valores e tem a responsabilidade de um apadrinhamento, de um ato simbólico que tem dentro do banco também, eles começam a se sentir ali, um trabalho mais social do que propriamente financeiro. Eles vislumbram também muito essa questão da solidariedade.”

(Agente de Crédito – Ceará)

“o que mantém o banco é a motivação não é o valor é motivação do grupo, da união do conjunto de estarem todos se ajudando...”

(Agente de Crédito – Ceará)

Os valores obtidos de crédito variam entre R\$100,00 e R\$1.000,00 para cada um dos integrantes, com prazos de pagamentos entre dois e seis meses. Os recursos obtidos podem ser utilizados para capital de giro, obtenção de pequenas ferramentas de trabalho e melhoria do local do microempreendimento. O pagamento das parcelas é feito

coletivamente após o recolhimento das parcelas de cada um dos integrantes.

“(...)o banco comunitário ele é um banco de entrada, de acesso... E logicamente não é interessante nem para o cliente, do ponto de vista do crescimento ele permanecer muito tempo num banco comunitário, por que ele tem um valor pequeno perto do Crediamigo, porque só vai até 1.100 reais. Mas muitas das vezes a gente começa a atender com cliente com 300, 500 reais e dentro de uma escala de aumento que eles vão aprovando ali nas reuniões. E aí chega um cliente que já está prosperando e tem necessidade de um capital maior, aí ele migra para outros produtos.”

(Agente de Crédito – Ceará)

As atividades econômicas que, ao longo das renovações dos créditos, venham a ter necessidades financeiras superiores ao valor máximo concedido pelo Crediamigo Comunidade (R\$ 1.000,00), podem migrar para serem atendidas por outros produtos de microcrédito, até o limite legal de R\$ 15.000,00 por empréstimo. A partir daí o cliente é direcionado para as linhas de crédito tradicionais que o Banco do Nordeste oferta no mercado.

A metodologia do Crediamigo Comunidade se estabelece localmente a partir das seguintes etapas:

Figura 4.2.1 - Etapas da Metodologia do Crediamigo Comunidade



Fonte: BNB: Ambiente de Microfinanças. In Leandro, 2009

Como a avaliação e a concessão do crédito não são realizadas a partir de análises financeiras das propostas e dos empreendimentos, a metodologia do Crediamigo Comunidade se baseia na estratégia de fortalecimento dos laços comunitários e de responsabilidade entre os membros do grupo, com o intuito de manter o grupo unido e com as condições necessárias para apoiar os empreendedores individuais e interessados no acesso ao crédito.

Com esse intuito são utilizados os seguintes recursos na operação dos Bancos comunidades: apadrinhamento⁹ e aval solidário; poupança e quota de reserva; eleição

⁹ O “apadrinhamento” é um instrumento utilizado pela instituição financeira como forma de gerar maior controle: a partir do empréstimo, cada tomador passa a ser acompanhado por outro integrante do grupo, que por sua vez é acompanhado por um terceiro, obedecendo a uma estrutura de reciprocidade que faz com que um membro se responsabilize por outro membro do grupo.

da comissão de coordenação (presidente, secretário e tesoureiro); multa por atraso; atos simbólicos (corte da fita, juramento e o plantio de uma árvore).

Com o apadrinhamento e o aval solidário busca-se promover o comprometimento e a responsabilidade dos participantes. Todo participante do banco comunitário é incentivado a poupar, com o intuito de trabalhar a segurança financeira e previdência. No encontro mensal, cada participante deve se responsabilizar por ter consigo uma quota reserva (normalmente 10% do equivalente à parcela mensal), que deverá ser utilizada para cobrir eventual membro que não efetue ou atrase o pagamento. Além de ser um recurso para cobrir um déficit, a obrigação da quota serve como um exercício de poupar, reforçando a organização individual e os laços de comprometimento e solidariedade com o coletivo. A multa por atraso, estabelecida internamente e voltada para o próprio grupo, reforça a pontualidade e o comprometimento com o grupo e seus compromissos. O simbolismo empregado por atos como o corte da fita ao inaugurar o banco comunidade, a realização de juramento e o plantio de uma árvore, a qual é atrelado simbolicamente o crescimento e desenvolvimento do banco, fazem parte de um conjunto de iniciativas que visam fortalecer os laços comunitários, o aprendizado financeiro dos membros do banco comunidade, a autoestima e a motivação para empreender.

Como o Crediamigo Comunidade oferece empréstimos com valores mais baixos do que os ofertados comumente por

linhas de microcrédito, o produto acaba por atingir grupos populacionais economicamente mais carentes, onde por vezes a estratégia de empreender está muito atrelada a uma estratégia de sobrevivência. Atrelado à atividade de empreender está uma solução a eventuais situações adversas.

O programa foi desenhado com o intuito de se autossustentar, com isso, os custos previstos nas operações de microcrédito (somados aos obtidos por meio dos outros produtos do Crediamigo, que também são operados na mesma estrutura) são voltados à manutenção de toda a estrutura para funcionamento, garantindo assim a continuação do programa.

Essa faixa de investimento acaba por responder a demandas do setor da economia informal, o que não diminui o seu impacto como uma medida de inclusão produtiva de indivíduos que estão situação de vulnerabilidade econômica. Por meio do Crediamigo Comunidade ocorre um acesso facilitado ao crédito, que em outras experiências e produtos é dificultado pelas análises financeiras institucionais. O Crediamigo Comunidade acaba também por trabalhar com um público que demanda e tem condição de pagamento de valores abaixo dos comumente ofertados por linhas de crédito no mercado.

No ano de 2016 foram realizadas 215.745 operações do Crediamigo Comunidade, representando um desembolso de R\$ 195.939.055, 46. O valor médio do empréstimo solicitado no último ano foi de R\$ 908,20.

SEÇÃO 2

BOAS PRÁTICAS DE INTEGRAÇÃO ENTRE POLÍTICAS DE MICROCRÉDITO E AÇÕES DO SISTEMA PÚBLICO DE EMPREGO, TRABALHO E RENDA

Nesta seção, procura-se apresentar boas práticas de experiências regionais que buscam promover integração entre políticas de microcrédito e ações do Sistema Público de Emprego, Trabalho e Renda, formação de redes de apoio às instituições de microcrédito, prática de metodologias de microcrédito que buscam beneficiar população mais vulnerável (de baixa renda ou beneficiária de programas de transferência de renda do Governo Federal). Para tanto, foi realizada pesquisa junto às instituições de microcrédito e entes governamentais, assim como, junto aos beneficiários dos programas de microcrédito, buscando-se identificar a efetividade dessas ações.

Baseando-se nos resultados da pesquisa anterior realizada pelo *DATAUnB*, foram contempladas as seguintes experiências:

i) Experiências Regionais – Integração de Políticas e Articulação de Instituições de Microcrédito

- a) Santa Catarina:** Trata-se de uma das principais redes de microcrédito constituídas em torno da Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina - AMCRED-SC, com apoio do BADESC. Nesse estado foi desenvolvido um modelo de Sistema de Informação de Crédito - SCR, especificamente voltado para instituições de microcrédito, com forte apoio do Sebrae.
- b) Bahia:** A Agência de Fomento do Estado da Bahia – Desenbahia começou a operar com a atividade de microcrédito em 2002, com limitações na capacidade de atuação devido a impedimentos legais. Atualmente opera na atividade de microcrédito como instituição de primeiro e segundo piso.
- c) Rio Grande do Sul:** O Programa Gaúcho de Microcrédito foi instituído pelo governo do Estado do Rio Grande do Sul, em 2011, por meio do Decreto Lei nº 48.164, com o objetivo de conceder financiamento para atendimento de necessidades financeiras de atividades produtivas de pequeno porte que estivessem alijadas do acesso ao sistema financeiro tradicional.

O Banrisul, ao operar o Programa Gaúcho de Microcrédito por meio de instituições operadoras de microcrédito atinge a base dos empreendedores menos estruturados.

5. BOA PRÁTICA DE EXPERIÊNCIA REGIONAL – SANTA CATARINA

5.1. Mapeamento e Perfil dos Pequenos Empreendedores no Brasil Recente – O Estado de Santa Catarina

Nesta seção é apresentado o perfil dos pequenos empreendedores no Brasil e no estado de Santa Catarina segundo o recorte de localidade (capital e região metropolitana ante demais áreas do Estado), sexo, faixa etária,¹⁰ grau de escolaridade, ramo de atividade do empreendimento e categoria ocupacional do empreendedor.

As estimativas da PNAD Contínua mostram que no primeiro trimestre de 2016 havia 21,6 milhões de pequenos empreendedores, em que 14,7% eram empregadores e 85,3% conta própria¹¹. Nesse mesmo período, o Estado de Santa Catarina contava com 729,7 mil pequenos empreendedores, sendo 22,2% empregadores e 77,8% conta própria, logo, a composição de pequenos empreendedores é relativamente menos informal ante a média do país (Tabela 5.1.1). Outro diferencial é o nível de rendimento, pois, tanto a mediana como o rendimento médio dos pequenos empreendimentos em Santa Catarina são, em geral,

¹⁰ Consideramos três faixas etárias, sendo que a faixa referente ao jovem, 15 a 29 anos de idade, é definida segundo o Estatuto da Juventude, instituído pela Lei No. 12.852, de 5 de agosto de 2013.

¹¹ Foram trabalhados os microdados da PNAD Contínua de dois períodos: o terceiro trimestre de 2014 e o primeiro trimestre de 2016, com ênfase para o segundo. A PNAD Contínua é um levantamento mensal do mercado de trabalho brasileiro efetuado pelo IBGE desde 2012, com amostragem superior ao da PNAD e da Pesquisa Mensal de Emprego (PME) pesquisas que visa substituir.

superiores as estimativas para o total do país, indicando que os pequenos empreendimentos nesse Estado dispõem de maior capacidade própria para tomada de empréstimos, ao menos no aspecto financeiro.

Tabela 5.1.1 – Número de pequenos empreendedores e rendimento do trabalho, por posição de ocupação
Santa Catarina - 1º trimestre de 2016

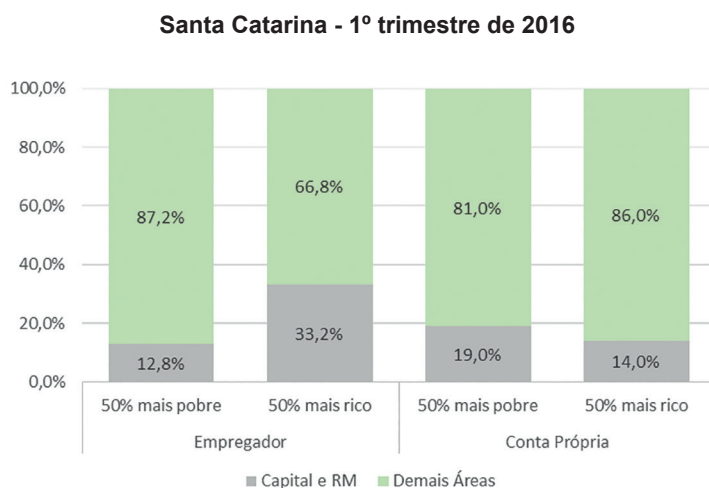
Estatísticas	Santa Catarina		Brasil	
	Empregador	Conta Própria	Empregador	Conta Própria
Empreendedores com rendimento até R\$ 10 mil por mês	161.886	567.868	3.178.568	18.443.002
Mediana do rendimento (em R\$)	3.000	1.500	3.000	1.000
Rendimento médio dos 50% mais pobres (em R\$)	1.991	1.024	1.956	624
Rendimento médio dos 50% mais ricos (em R\$)	5.474	3.019	5.920	2.498

Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

A seguir, iniciamos com o levantamento do perfil dos pequenos empreendedores em Santa Catarina. A Figura 5.1.1 mostra a distribuição no espaço geográfico, no qual se constata que a grande maioria deles está localizada fora da capital, Florianópolis, e de sua Região Metropolitana, retratando a maior dispersão geográfica dos polos econômicos no Estado. Esta é uma característica bastante peculiar, pois na maioria dos Estados do Brasil se verifica

o padrão inverso, com maior concentração dos pequenos empreendimentos nos grandes centros urbanos, sobretudo para os 50% mais ricos. Ou seja, isto indica que a busca ativa por clientes potenciais para os programas de microcrédito não pode se concentrar na Região Metropolitana do Estado.

Figura 5.1.1 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo localidade.

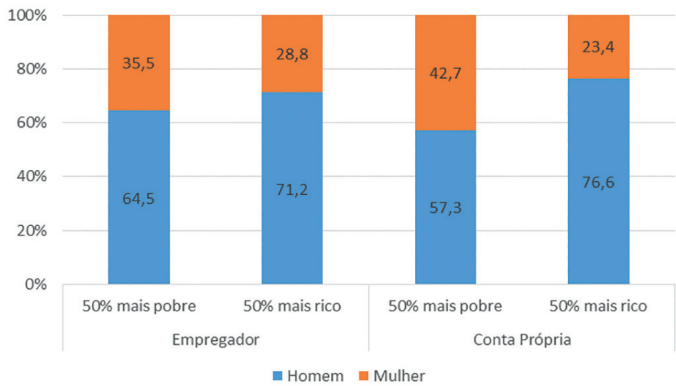


Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

A Figura 5.1.2 apresenta a distribuição segundo o sexo, em que se verifica a predominância de homens entre os pequenos empreendedores em Santa Catarina, sobretudo para os 50% mais ricos. Esse padrão é semelhante ao que ocorre em todo o país, refletindo o quadro de subrepresentatividade das mulheres empreendedoras, que, adicionalmente, é reforçado pelo menor rendimento médio

auferido em relação aos homens (Tabela 5.1.2). Embora não seja um dos objetivos do programa, a focalização de políticas de microcrédito para mulheres empreendedoras podem auxiliar como um eixo das políticas de empoderamento feminino.

Figura 5.1.2 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo sexo
Santa Catarina - 1º trimestre de 2016



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Tabela 5.1.2 – Rendimento médio dos pequenos empreendedores, por posição de ocupação, faixa de rendimento e sexo
Santa Catarina, 1º trimestre de 2016

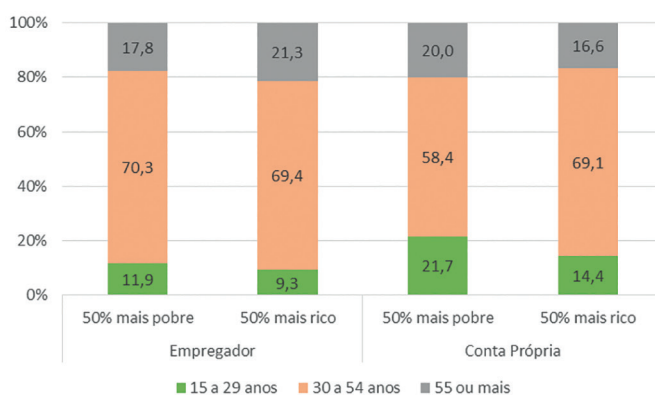
Sexo	Empregador		Conta Própria	
	50% mais pobre	50% mais rico	50% mais pobre	50% mais rico
Homem	2.020	5.486	1.112	3.042
Mulher	1.940	5.445	905	2.942

Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

A distribuição por faixa etária da Figura 5.1.3 revela, como esperado, a maior participação de adultos (30 a 54 anos de idade) entre os pequenos empreendedores, enquanto a participação de jovens (15 a 29 anos) é mais expressiva entre os empreendedores por conta própria, sobretudo para os 50% mais pobres, ou seja, os jovens são proporcionalmente mais representativos na parcela dos empreendedores que podem ser considerados como os mais vulneráveis e que auferem os menores rendimentos (Tabela 5.1.3). Tanto a composição como o menor nível de rendimento são reflexos da menor experiência dos jovens, assim como da menor capacitação profissional e educação formal como será destacado a seguir.

Figura 5.1.3 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo faixa etária

Santa Catarina - 1º trimestre de 2016



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Tabela 5.1.3 – Rendimento médio dos pequenos empreendedores, por posição de ocupação, faixa de rendimento, sexo e faixa etária

Santa Catarina - 1º trimestre de 2016

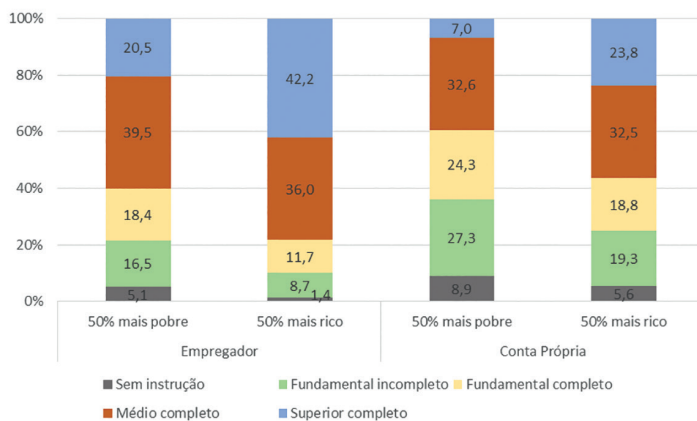
Sexo	Faixa etária	Empregador		Conta Própria	
		50% mais pobre	50% mais rico	50% mais pobre	50% mais rico
Homem	15 a 29 anos	1.710	5.281	1.064	2.744
	30 a 54 anos	2.117	5.477	1.160	3.032
	55 ou mais	1.880	5.583	1.036	3.310
Mulher	15 a 29 anos	1.892	5.106	897	2.686
	30 a 54 anos	1.976	5.567	964	2.972
	55 ou mais	1.807	5.128	743	3.140

Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

A Figura 5.1.4 revela o perfil dos empreendedores segundo o grau de escolaridade, mostrando um perfil bem definido entre empregadores por conta própria. Para o primeiro há predominância de empreendedores com maior educação formal, especialmente os 50% mais ricos, enquanto para os por conta própria 50% mais pobre a predominância é de indivíduos com ensino fundamental. Ademais, assim como no caso da idade, a maior educação formal se reflete em maiores níveis médios de rendimento (Tabela 5.1.4). Desse modo, ações focalizadas, sobretudo de apoio orientado, podem contribuir para superar a condição de vulnerabilidade social e econômica dos grupos mais vulneráveis, em especial os jovens menos escolarizados.

Figura 5.1.4 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo grau de escolaridade.

Santa Catarina - 1º trimestre de 2016.



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Tabela 5.1.4 – Rendimento médio dos pequenos empreendedores, por posição de ocupação, faixa de rendimento, sexo e grau de escolaridade

Santa Catarina - 1º trimestre de 2016

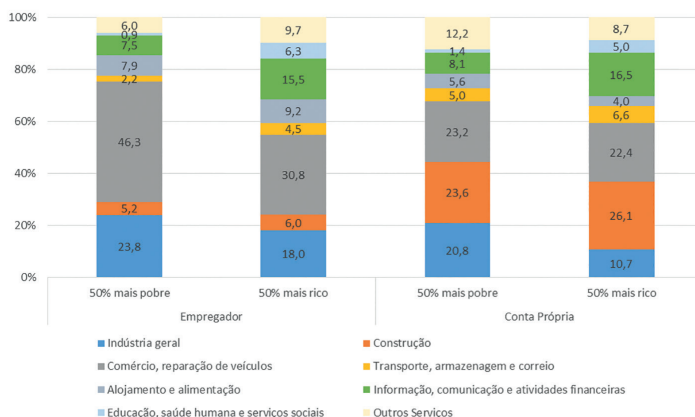
Sexo	Escolaridade	Empregador		Conta Própria	
		50% mais pobre	50% mais rico	50% mais pobre	50% mais rico
Homem	Fundamental incompleto	2.135	5.335	1.079	2.788
	Fundamental completo	1.899	5.708	1.080	2.593
	Médio completo	2.025	5.216	1.209	2.979
	Superior completo	2.103	5.776	1.168	4.132
Mulher	Fundamental incompleto	1.791	7.501	720	2.909
	Fundamental completo	1.884	4.880	906	2.514
	Médio completo	2.037	4.999	968	2.717
	Superior completo	2.146	5.443	1.088	3.318

Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Na Figura 5.1.5 verificamos a distribuição dos pequenos empreendedores segundo o ramo de atividade econômica. O levantamento dessa informação é relevante, pois permite a preparação preliminar do tipo de apoio técnico orientado que será demandado pelos clientes potenciais. A maior parte dos empregadores atua no ramo de comércio e reparação de veículos, enquanto a participação na indústria geral é a segunda mais relevante. Também se destacam a atuação nos serviços de alojamento e alimentação, assim como de informação, comunicação e atividades financeiras. Para os contra própria, o principal ramo de atuação é a construção civil, embora o comércio seja igualmente relevante. Ademais, a participação de conta própria na indústria é significativa entre os 50% mais pobres, enquanto para os 50% mais ricos destaca-se os serviços de informação, comunicação e atividades financeiras, comunicação e atividades financeiras.

Figura 5.1.5 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo ramo de atividade

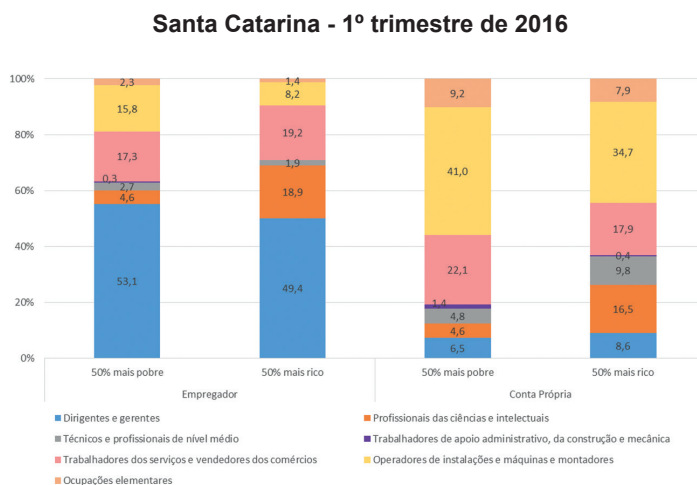
Santa Catarina - 1º trimestre de 2016



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Por fim, a Figura 5.1.6 mostra a distribuição dos pequenos empreendedores segundo a categoria de ocupação. Entre os empregadores não há surpresas, com predomínio de dirigentes, enquanto para a maioria dos por conta própria são montadores e operadores de máquinas, assim como trabalhadores dos serviços e comércio. Destaca-se, também, a participação relativa de profissionais liberais, mas apenas para os pequenos empreendedores 50% mais ricos.

Figura 5.1.6 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo categoria ocupacional



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

A pesquisa apresentou o perfil de pequenos empreendedores em Santa Catarina por meio de seis dimensões: localidade geográfica, sexo, idade,

escolaridade, ramo de atividade do negócio e categoria ocupacional. Constatou-se que mulheres, jovens e menos escolarizados tendem a se concentrar no grupo de pequenos empreendedores mais vulneráveis e de menor rendimento – por conta própria 50% mais pobre. Isto indica o potencial de gerar empoderamento para esses grupos por meio das políticas de microcrédito. Adicionalmente, os demais recortes possibilitam o melhor direcionamento das políticas, indicando onde se encontram e como atuam os clientes potenciais.

5.2. A Experiência Regional de Santa Catarina – Integração entre Política de Microcrédito e Apoio ao Micro Empreendedor Individual, por meio do Programa Juro Zero

5.2.1. Concepção, Institucionalidade e Implantação do Programa Juro Zero

Em Santa Catarina, o Programa Juro Zero foi inicialmente implementado no município de Lages, no ano de 2006, focado no micro e pequeno empreendedor local. A ideia era que o Município pagasse os juros dos empréstimos tomados pelos empresários locais, que ficariam responsáveis apenas pelo valor principal da dívida, desde que as parcelas fossem pagas sem atrasos. Assim, desde o projeto piloto de Lages, a principal característica do Juro Zero foi a exigência do adimplemento das parcelas em dia pelos tomadores

de crédito, e a participação do Município como parceiro garantidor do pagamento dos juros, em caso de mora.

Em 2011, o Juro Zero passou a integrar o Programa de Revitalização da Economia Catarinense (PREC), também conhecido como Programa Nova Economia@SC– PREC. O PREC se estruturou a partir da parceria do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (Sebrae-SC), com o Governo do Estado de Santa Catarina, por meio da Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável (SDS), e teve como objetivo geral promover a competitividade da economia e dos polos industriais catarinenses. A importância do PREC para o Juro Zero estava principalmente na consolidação das parcerias entre o Estado de Santa Catarina e o Sebrae nas políticas de microcrédito catarinense, o que favoreceu o desenho de um arranjo institucional focado especificamente para o Juro Zero, agregando-se a participação de outros atores sociais, como as OSCIP's e o BADESC.

No mesmo ano, o Estado de Santa Catarina celebrou Termo de Convênio, por meio da SDS e o Sebrae-SC, e participação interveniente da Secretaria de Estado da Fazenda e a Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina (BADESC), para cooperação técnica e financeira destinada à execução do Programa Econômico de Revitalização de Santa Catarina (PREC), que contempla o Programa Juro Zero, como projeto econômico e social. Em dezembro de 2014 foi encerrado o PREC mas o Programa Juro Zero continuou em operação e encontra-se em andamento.

Dentre as frentes de atuação do PREC está também o Projeto de Estruturação, Monitoramento e Disseminação (PEMD), que tem como objetivo promover a avaliação e monitoramento de informações sobre a execução dos projetos, e o progresso de suas implementações, considerando-se a necessidade de identificar e/ou antecipar possíveis desvios e a efetivação de medidas corretivas ou preventivas.

O Programa Juro Zero, se concretiza a partir da consecução de um Plano de Trabalho, onde se prevê a descrição do programa, cronograma de execução, plano de aplicação, cronograma de desembolso e resultados esperados.

A grande diferença entre o projeto implantado pela Prefeitura de Lages em 2006, e o projeto de 2011, do Governo do Estado reside basicamente no porte e constituição jurídica dos beneficiados. Em Lages, o foco do Juro Zero foi a micro e pequena empresa (MPE). Ou seja, a proposta do programa visava o potencial dos segmentos dos micro e pequenos empresários na dinamização do desenvolvimento econômico do Município.

De modo que, a primeira versão do Juro Zero (2006) não trazia a ideia da formalização do empreendedor individual como eixo social da política de microcrédito catarinense. Essa característica integrou o programa apenas em 2011, quando se tornou uma política pública destinada exclusivamente aos microempreendedores individuais (MEI). Pode-se dizer assim, que assumiu em 2011 uma função social específica

no âmbito das políticas de microcrédito, que é a formalização do empreendedor informal.

Historicamente, o Juro Zero em Santa Catarina divide-se em dois períodos: em 2006, quando surgiu, a nível de município, destinado ao micro e pequeno empreendedor (MPE), focado ao fomento dos pequenos negócios e à dinamização da economia e; após 2011, engajado na transformação das realidades dos empreendedores individuais em situação de informalidade. O novo desenho do programa manteve como ponto central o fomento aos micro e pequenos negócios, mas acrescentou a formalização do microempreendedor individual, o que evidencia a função social das políticas de microcrédito, como objetivo primordial das ações do Estado.

Os atores sociais de gestão e de execução são o BADESC, o Governo do Estado de Santa Catarina, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Sustentável (SDS) e o Sebrae. Essa característica orienta a estrutura ou arranjo institucional do programa e delimita o papel de cada parceiro.

O programa agrega a participação do Sebrae na educação financeira do microempreendedor individual, com acompanhamento especializado pelos agentes de orientação empresarial e inovação durante todo o período do empréstimo. A consultoria técnica é individual, ou seja, realizada negócio a negócio, com ênfase nos pontos fortes e fracos do empreendimento. O trabalho do Sebrae contempla

ainda a elaboração de plano de capacitação e melhorias empresariais do MEI, que é orientado a investir o dinheiro emprestado na sua atividade. Essa modalidade de consultoria foi disponibilizada no lançamento estadual do programa, em 2011, e perdurou até o mês de dezembro de 2014.

O arranjo institucional do programa contempla, além do Sebrae, a parceria com o BADESC, Agência de fomento que atua no microcrédito desde 1999, no Estado de Santa Catarina. Especificamente sobre o Juro Zero, o BADESC o considera o marco da atuação da Agência no setor de microcrédito, sendo que o programa passou a ser praticado em todo Estado catarinense, a partir de 2011, quando direcionado especificamente para o microempreendedor individual (MEI).

5.2.2. Participação da AMCRED no Programa Juro Zero

A Amcred integrou o grupo de trabalho que criou o Programa Juro Zero. Em 2004 foram dados os primeiros passos para a criação da Amcred: as lideranças das organizações que atuavam com microcrédito em SC, observando a necessidade de padronização, otimização, ampliação do atendimento, incentivados pela Agência de Fomento do Estado de SC (BADESC), deram início a um movimento associativo para estudos e implantação de uma associação estadual, que teria como principal objetivo, consolidação de um trabalho em rede. A iniciativa de construção dessa rede se deu também em virtude da necessidade de conferir representatividade institucional

ao conjunto de entidades associadas cuja contribuição ao seguimento de micro e pequenas empresas era expressiva.

Além disso, era preciso consolidar a orientação técnica aos tomadores de crédito, proporcionada pelos Agentes de Crédito, de acordo com os pressupostos de um modelo alternativo de crédito preconizado para o seguimento. Em outras palavras, era preciso institucionalizar as metodologias no âmbito de todas as associações, como estratégia de fortalecimento institucional, que não derivava apenas de uma entidade, mas do poder de todas as entidades participativas.

A Associação das Organizações de Microcrédito e Microfinanças de Santa Catarina (AMCRED) foi criada em março de 2006 com participação de 13 instituições fundadoras. Em Assembléia geral, convocada especialmente para deliberar sobre a criação dessa instituição coletiva, foi realizada na cidade de São Miguel do Oeste. As associações fundadoras da Amcred são: Acredite, Banco da Família, Banco do Empreendedor, Banco do Povo, Banco do Vale, Bapem, Blusol, Casa do Empreendedor, Crediamai, Crediconfiança, Credioeste, Extracredi, Planort. Já alcançou dezenove OSCIP's (Banco do Planalto do Povo, Crecerto, Profomento, Juriti, Acrevi) operando. Hoje, há dezessete.

A AMCRED-SC tem por objetivo o desenvolvimento das práticas de microcrédito no Estado de Santa Catarina através da ação integrada do trabalho voluntário e de modelos alternativos de desenvolvimento econômico e social; onde se insere as propostas do Programa Juro Zero.

O Fundo Financeiro da AMCRED-SC é constituído pelo aporte de capital de seus Associados, doações financeiras recebidas e empréstimos porventura contratados, e se destina exclusivamente ao desenvolvimento das práticas de microcrédito em Santa Catarina. Uma das ferramentas de apoio da AMCRED ao microcrédito produtivo e orientado está na possibilidade de constituir Fundo de Aval ou Sistema de Garantia de Crédito.

5.2.3. Descrição do Programa Juro Zero

O Programa Juro Zero prevê que os empréstimos que proporciona devem ser investidos na atividade empreendedora, como capital de giro, ou para aquisição de equipamentos; e os financiamentos do programa são destinados exclusivamente para o empreendimento de negócios na região catarinense. Desde a sua implantação, a atividade nº 1 no ranking é Comércio Varejista de Vestuário e Acessórios.

O incentivo à formalização do mercado de trabalho é uma das características do Juro Zero, por isso, primeiro o microempreendedor individual deve se formalizar, sendo que o empréstimo sem juros é colocado como um incentivo extra, ou um atrativo; além de ser uma estratégia para que o microempreendedor local possa participar efetivamente do processo de desenvolvimento socioeconômico de Santa Catarina.

De maneira específica, os objetivos do Juro Zero são o incentivo à formalização de empreendedores populares,

ao investimento produtivo, à promoção da inclusão social e à geração de emprego e renda no Estado de Santa Catarina, por intermédio da concessão de subsídio financeiro, pelo Estado, aos Microempreendedores Individuais (MEI). Pode-se dizer que se trata de um estímulo ao desenvolvimento econômico das classes mais baixas da população, o que se dá por meio de parcerias entre o estado e a iniciativa privada, de modo a consolidar um arranjo institucional inovador. O programa tem cobertura em todo Estado de Santa Catarina. Ao todo são 289 municípios cobertos pelo Juro Zero. Como o público alvo é o Microempreendedor individual e, essa é a condição ou pré-requisito necessário à acessibilidade aos benefícios do programa, o empreendedor informal deve primeiro formalizar-se, ou seja, providenciar seu registro de microempreendedor individual. De posse do CNPJ, poderá procurar uma das agências intermediárias de crédito (Oscips), que avalia sobre a concessão do empréstimo com base na capacidade de pagamento do proponente. O risco das operações de crédito no Juro Zero é repassado às Oscips que, em caso inadimplência, arca com o prejuízo.

No Juro Zero o tomador tem direito a até R\$3.000,00 (três mil reais) para investir na sua atividade. O empréstimo é dividido em oito parcelas; quitando-se as sete primeiras em dia, o MEI está isento de pagar a última parcela, correspondente à taxa de juros cobrada na operação; esta é paga pelo Governo do Estado. Cada microempreendedor tem direito a realizar duas operações de crédito junto às

instituições de microcrédito de Santa Catarina (OSCIP's). O pedido de concessão de crédito está sujeito à análise de crédito; sendo que cada Oscip possui regulamento próprio.

Para conseguir o crédito, o MEI deve se dirigir até uma OSCIP e solicitar um financiamento pelo programa Juro Zero. As OSCIPs são responsáveis pelo cadastro, recolhimento de documentação e análise de crédito dos empréstimos dados aos MEIs, assim como ocorre com MPEs. Os microempreendedores individuais (MEIs) devem apresentar o certificado de MEI, o CNPJ ativo, carteira de identidade, CPF e comprovante de residência atualizado e do respectivo cônjuge, quando for caso. Se, após análise, a OSCIP decidir aprovar o empréstimo, então solicita a liberação do valor junto ao Badesc, que libera o montante. Os juros e correção monetária oriundos da operação são cobrados do Governo do Estado na figura da Secretaria da Fazenda, enquanto o MEI arca apenas com o valor principal parcelado (sete parcelas).

Os critérios de restrição ou liberação dos financiamentos serão de autonomia dos Agentes de Crédito. Uma das vantagens dessa forma de operar é o conhecimento da realidade regional, o que reduz o risco do crédito e aproxima a relação entre poder público e iniciativa privada. Como o recurso solicitado pela OSCIP deve voltar para o Badesc independentemente do pagamento ou inadimplência do financiado, os critérios de análise de crédito costumam ser rigorosos, evitando-se, com isso, altos índices de inadimplência. O Agente de Crédito realiza visitas mensais

aos tomadores de crédito; e em caso de inadimplência, essas visitas tornam-se constantes, até que o tomador efetue os pagamentos em dia novamente.

Com vistas a alcançar ampla cobertura do programa no Estado de Santa Catarina, em 2013 foi firmado um termo de cooperação técnica entre a Secretaria de Desenvolvimento Econômico Sustentável- SDS e a Secretaria de Estado da Assistência Social, Trabalho e Habitação. Dessa forma, os postos do SINE passaram a atuar também na formação de uma rede de apoio às operações do Juro Zero. Essa parceria possibilitou a divulgação do programa nos municípios com pouca ou nenhuma aderência dos empreendedores individuais.

Desde a criação do Programa de Microcrédito em Santa Catarina, o que se deu no ano de 1999, o Badesc, como Agência de Fomento, subsidiou a criação e manutenção das instituições que atuariam junto aos empreendedores locais, no caso, as OSCIP's. Foram aplicados recursos financeiros do Badesc, que cobrou a TJLP pura (taxa de juro de longo prazo), com uma taxa que oscilou em torno de 12% ao ano, como estratégia de indução para a criação de instituições de microcrédito e, para a formação de patrimônio líquido dessas instituições. Nessa sistemática, o excedente foi revertido para a movimentação das operações de microcrédito, e para a formação de patrimônio líquido, o que foi mantido até o ano de 2006.

A taxa de juros - TJLP foi utilizada no início do programa de microcrédito, que se deu no final da década de noventa (1999), até o ano de 2006, como necessidade de atender às

demandas iniciais das instituições de microcrédito no Estado de Santa Catarina. No entanto, esta operacionalidade foi totalmente modificada em relação ao Programa Juro Zero, lançado em 2011. Neste, a taxa de juros pode chegar a 3,06% ao mês (no máximo 43,58% ao ano), caso as sete primeiras prestações sejam pagas em dia pelo Microempreendedor, o Governo do Estado de Santa Catarina assume o pagamento deste juro. Como garantia, poderá ser solicitado avalista com renda compatível, no entanto, cada OSCIP possui regulamento próprio, de modo que a exigência de garantias pode variar entre as Instituições de Microcrédito.

O Juro Zero está desenhado como uma das frentes de ação socioeconômica do Estado catarinense, cujas parcerias são consolidadas mediante Termo de Convênio, instrumento que prevê responsabilidades gerais a serem desenvolvidas conjuntamente pelos parceiros.

As obrigações de natureza geral dos parceiros têm por finalidade proporcionar o desenho técnico e operacional dos planos de trabalho a serem estruturados para o projeto, e a segurança jurídica do Termo de Convênio, como instrumento de interesse público. Tais ações visam consolidar a identidade do Juro Zero e, ao mesmo tempo, garantir a sua execução.

No caso do Juro Zero, as obrigações gerais a serem desenvolvidas conjuntamente pela SDS e Sebrae são: prestar apoio técnico-científico e designar pessoal qualificado para fins de consecução do Plano de Trabalho; promover a divulgação do respectivo Plano de Trabalho; disponibilizar

dados e informações necessárias ao atendimento do Plano de Trabalho; promover reuniões para analisar o desempenho técnico e operacional das atividades e consolidar especificações técnicas e desenvolver os procedimentos de homologação dos produtos do Plano de Trabalho e; exibir o logotipo de cada uma das entidades envolvidas na promoção e divulgação dos projetos.

As obrigações específicas, têm como objetivo assegurar que, mediante a atuação individual do estado de Santa Catarina, por meio da Secretaria do Desenvolvimento Sustentável, do Sebrae, Secretaria de Estado da Fazenda - SC e do BADESC, os projetos possam ser devidamente implementados.

No que tange às obrigações específicas junto ao Juro Zero, ao Sebrae, compete aceitar a supervisão técnica promovida pela SDS, com fornecimento de informações, quando solicitadas; promover a abertura de conta específica no Banco do Brasil para movimentação dos recursos financeiros oriundos do Termo de Convênio e; propiciar aos técnicos da SDS meios e condições necessárias ao acompanhamento, supervisão e fiscalização da execução do Termo de Convênio.

À SDS, dentre outras obrigações, compete à elaboração de especificações técnicas e desenvolvimento de procedimentos para a execução, supervisão e controle de qualidade das atividades do Plano de Trabalho, com acompanhamento dos técnicos do Sebrae; efetuar o

repassa dos recursos financeiros, que são oriundos do Estado; acompanhar, supervisionar e controlar a execução do Convênio, conforme descrito no Plano de Trabalho; dar publicidade ao Convênio e; avaliar os relatórios as prestações de contas dos recursos alocados.

Os atores intervenientes – Secretaria de Estado de Fazenda – SEF-SC e BADESC também possuem obrigações específicas. À SEF-SC cabe assegurar o repasse financeiro e acompanhar a execução do Termo de Convênio. E, o BADESC obriga-se especificamente às ações do Programa Juro Zero, que são:

- i) Operacionalizar a concessão do crédito aos beneficiários do Projeto;
- ii) Realizar o repasse às instituições de Microcrédito Produtivo Orientado – IMPO's, dos juros das operações enquadradas no Projeto Juro Zero e;
- iii) Encaminhar à SEF-SC relatório pormenorizado das operações de crédito subvencionadas.

Os recursos financeiros para execução do termo de Convênio do Programa Juro Zero, são oriundos do Estado. O BADESC é responsável pela fiscalização e controle financeiro do programa Juro Zero e, promove o encaminhamento semestral à Secretaria de Estado da Fazenda, de relatório pormenorizado dos financiamentos.

O BADESC é autorizado a efetuar o repasse dos recursos financeiros às OSCIP's, em benefício do

Microempreendedor Individual que tenha cumprido os requisitos do Programa Juro Zero. Os recursos repassados para custear os empréstimos do Juro Zero, não podem, porém, ser usados para o pagamento de multas e juros moratórios devidos pelos beneficiários aos agentes financeiros, por atraso no cumprimento das obrigações contratuais; também não podem ser usados para cobrir as inadimplências derivadas dos empréstimos, as originadas de renegociações de dívidas ou de abertura de crédito, por exemplo, tarifas de cobrança, tarifas emissão de boletos ou quaisquer outras taxas.

Durante o ano de 2015, as organizações associadas à Amcred-SC realizaram em torno de treze mil operações de microcrédito do Programa Juro Zero, num total de R\$ 37,3 milhões de reais em empréstimos (BADESC, 2015). O Banco do Empreendedor, com sede em Florianópolis, foi o que realizou o maior número de operações (293), com mais de R\$ 764 mil emprestados, seguido da Extracredi, de São Miguel do Oeste, que movimentou R\$ 474 mil em 159 operações. Desde que foi criado, há quatro anos, o programa já realizou mais de 46,1 mil operações de crédito, num total de R\$ 130,6 milhões em empréstimos, com uma cobertura de 100% do território catarinense.

De novembro de 2011 a Dezembro de 2016, foram realizadas 59.752 operações, correspondendo a R\$ 169 milhões emprestados. Nesses números estão computadas mais de uma operação por MEI. As principais atividades desse período são o comércio varejista.

6. BOA PRÁTICA DE EXPERIÊNCIA REGIONAL – BAHIA

6.1. Mapeamento e Perfil dos Pequenos Empreendedores no Brasil Recente – O Estado da Bahia

Nesta seção é apresentado o perfil dos pequenos empreendedores no Brasil e no estado da Bahia segundo o recorte de localidade (capital e região metropolitana ante demais áreas do Estado), sexo, faixa etária,¹² grau de escolaridade, ramo de atividade do empreendimento e categoria ocupacional do empreendedor.

Estimativas obtidas da PNAD Contínua indicam que no primeiro trimestre de 2016 havia 21,6 milhões de pequenos empreendedores, dos quais 14,7% eram empregadores e 85,3% conta própria¹³. Na Bahia, existiam 1,577 milhão de pequenos empreendedores, sendo 11,6% empregadores e 88,4% conta própria (Tabela 6.1.1), para os quais as medianas do rendimento são de R\$ 2.000 e R\$ 788, respectivamente, bem inferiores às medianas no total do país. A separação dos pequenos empreendedores por faixa de rendimento acentua a condição de vulnerabilidade dos por conta própria 50% mais pobres na Bahia, que auferem rendimento médio 4,7 vezes inferior aos por conta própria 50% mais ricos,

¹² Consideramos três faixas etárias, sendo que a faixa referente ao jovem, 15 a 29 anos de idade, é definida segundo o Estatuto da Juventude, instituído pela Lei No. 12.852, de 5 de agosto de 2013.

¹³ Foram os microdados da PNAD Contínua de dois períodos: o terceiro trimestre de 2014 e o primeiro trimestre de 2016, com ênfase para o segundo. A PNAD Contínua é um levantamento mensal do mercado de trabalho brasileiro efetuado pelo IBGE desde 2012, com amostragem superior a da PNAD e da Pesquisa Mensal de Emprego (PME), pesquisas que visa substituir.

enquanto entre os empregadores o diferencial é de 3,6 vezes – ambos apresentam o maior diferencial de rendimento, em cada grupo de pequeno empreendedor, dentre os Estados analisados neste estudo.

Tabela 6.1.1 – Número de pequenos empreendedores e rendimento do trabalho, por posição de ocupação
Bahia - 1º trimestre de 2016

Estatísticas	Bahia		Brasil	
	Empregador	Conta Própria	Empregador	Conta Própria
Empreendedores com rendimento até R\$ 10 mil por mês	182.879	1.394.060	3.178.568	18.443.002
Mediana do rendimento (em R\$)	2.000	788	3.000	1.000
Rendimento médio dos 50% mais pobres (em R\$)	1.251	360	1.956	624
Rendimento médio dos 50% mais ricos (em R\$)	4.469	1.689	5.920	2.498

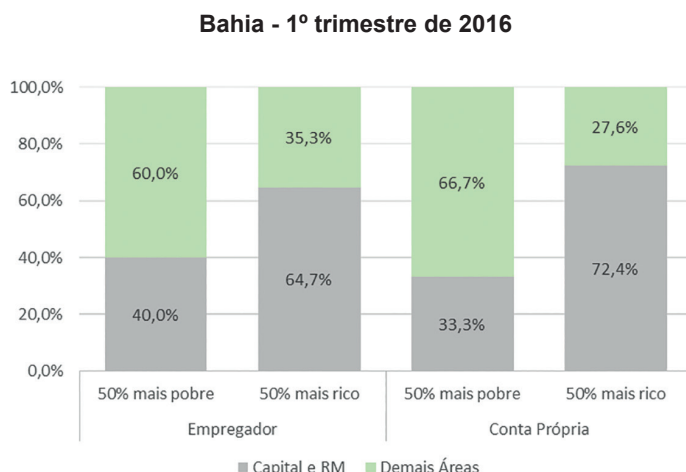
Fonte: IBGE. PNAD Contínua , 2016.

A seguir apresentamos o perfil dos pequenos empreendedores segundo algumas características selecionadas. Iniciamos com a localidade geográfica do pequeno empreendedor, no qual se verifica um padrão bem claro: os 50% mais ricos tendem a se concentrarem na capital, Salvador, e em sua região metropolitana, enquanto

os 50% mais pobres predominam em localidades fora da Região Metropolitana (Figura 6.1.1).

Esse resultado ressalta a condição de vulnerabilidade dos pequenos empreendimentos fora dos grandes centros urbanos, inseridos em economias locais de menor dinamismo e, além disso, provavelmente se defrontando com dificuldades de acesso ao crédito para aprimorar seu negócio. Logo, o perfil espacial do pequeno empreendedor fornece indícios para possíveis direcionamentos do PNMPO, por exemplo, dar maior atenção para os empreendimentos afastados da capital caso se queira priorizar os empreendedores mais vulneráveis.

Figura 6.1.1 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo localidade

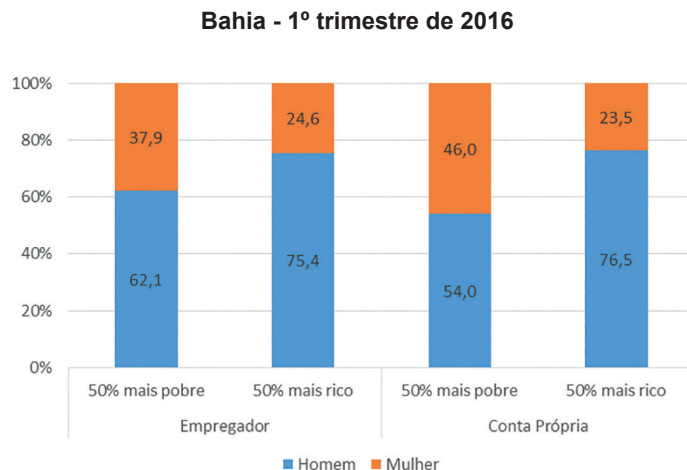


Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

A Figura 6.1.2 mostra a distribuição por sexo, que ressalta a baixa participação das mulheres nos pequenos

empreendimentos, sobretudo naqueles de maior rendimento, representando aproximadamente um quarto do total desse estrato. Ademais, as estimativas apontam que a participação absoluta e relativa das mulheres é expressiva entre os por conta própria 50% mais pobres, ou seja, elas se defrontam com piores condições de inserção no mercado e auferindo menores níveis de rendimento—em média, 83% do rendimento dos homens por conta própria— reforçando a importância de Políticas Públicas que visem o maior empoderamento para as mulheres em situação de vulnerabilidade econômica e social (Tabela 6.1.2)

Figura 6.1.2– Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo sexo



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Tabela 6.1.2 – Rendimento médio dos pequenos empreendedores, por posição de ocupação, faixa de rendimento e sexo

Bahia - 1º trimestre de 2016

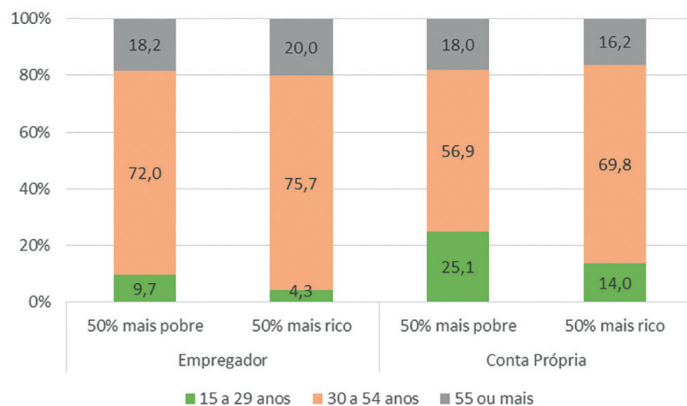
Sexo	Empregador		Conta Própria	
	50% mais pobre	50% mais rico	50% mais pobre	50% mais rico
Homem	1.278	4.526	402	1.733
Mulher	1.208	4.294	310	1.544

Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Assim como as mulheres, os jovens também se encontram em condição de alta vulnerabilidade. A Figura 6.1.3 mostra a elevada participação dos jovens de 15 a 29 anos de idade entre os por conta própria, sobretudo os 50% mais pobres, enquanto a participação relativa juvenil entre os empregadores é expressivamente menor. Adicionalmente, o rendimento auferido pelos jovens é inferior ao dos adultos (Tabela 6.1.3) o que é, entre outros fatores, reflexo do menor acúmulo de capital humano, seja de qualificação profissional, experiência ou mesmo de educação formal básica, como se evidenciará a seguir.

Figura 6.1.3 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo faixa etária

Bahia - 1º trimestre de 2016



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Tabela 6.1.3 – Rendimento médio dos pequenos empreendedores, por posição de ocupação, faixa de rendimento, sexo e faixa etária

Bahia - 1º trimestre de 2016

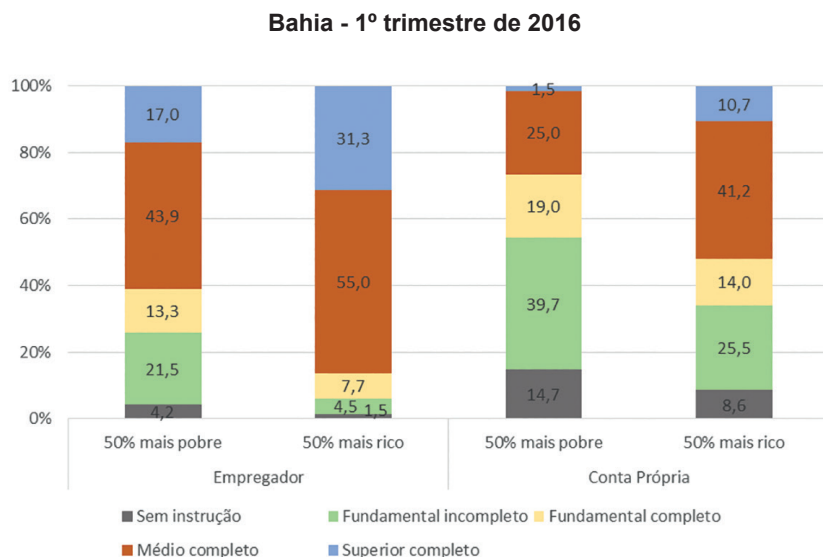
Sexo	Faixa etária	Empregador		Conta Própria	
		50% mais pobre	50% mais rico	50% mais pobre	50% mais rico
Homem	15 a 29 anos	1.111	2.519	329	1.307
	30 a 54 anos	1.314	4.625	428	1.740
	55 ou mais	1.237	4.439	422	2.089
Mulher	15 a 29 anos*	566	5.187	299	1.708
	30 a 54 anos	1.360	3.744	318	1.525
	55 ou mais	800	6.406	298	1.512

* Estimativas estatisticamente não significativas.

Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

A Figura 6.1.4 apresenta a distribuição dos pequenos empreendedores segundo o grau de escolaridade, no qual se evidencia a relação direta entre escolaridade e o rendimento médio do pequeno empreendimento. Assim, entre os empregadores 50% mais ricos se observa a participação expressiva de pequenos empreendedores com Ensino Médio Completo e Ensino Superior completo. Por outro lado, para os por conta própria 50% mais pobres verifica-se o predomínio daqueles com Ensino Fundamental incompleto, inclusive com participação expressiva de Sem Instrução (14,7%).

Figura 6.1.4 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo grau de escolaridade



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Por sua vez, o rendimento médio por escolaridade corrobora a relação direta entre educação formal e

rendimento do trabalho, embora apenas entre os por conta própria se observe um grande diferencial entre aqueles com ensino superior completo perante os demais (Tabela 6.1.4).

A participação significativa dos mais jovens e com menor grau de escolaridade no grupo mais vulnerável de pequenos empreendedores sinaliza para a importância da assistência técnica e orientação em conjunto com o acesso ao microcrédito. Caso contrário, a falta de apoio para esses pequenos empreendedores tende a reduzir as chances de sucesso desses pequenos negócios.

Tabela 6.1.4 – Rendimento médio dos pequenos empreendedores, por posição de ocupação, faixa de rendimento, sexo e grau de escolaridade

Bahia - 1º trimestre de 2016

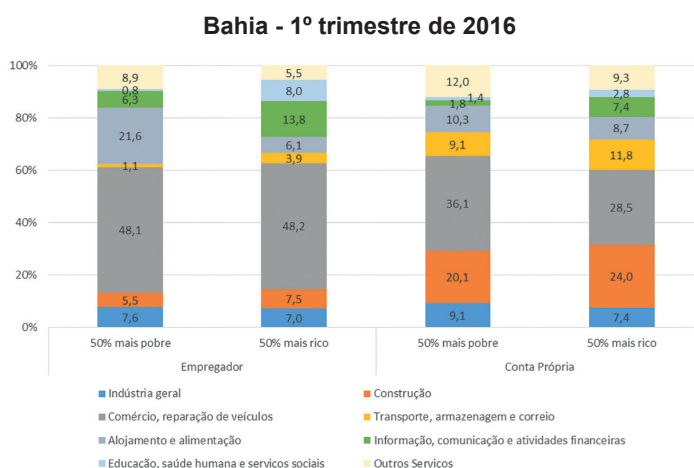
Sexo	Escolaridade	Empregador		Conta Própria	
		50% mais pobre	50% mais rico	50% mais pobre	50% mais rico
Homem	Fundamental incompleto	1.260	3.806	393	1.408
	Fundamental completo	1.253	5.046	427	1.503
	Médio completo	1.329	4.307	412	1.749
	Superior completo	1.366	5.210	340	3.859
Mulher	Fundamental incompleto	528	.	271	1.506
	Fundamental completo	813	3.977	277	1.148
	Médio completo	1.340	4.084	365	1.329
	Superior completo	1.440	4.503	469	2.362

Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

A seguir, a Figura 6.1.5 mostra a distribuição segundo o ramo de atuação econômica do pequeno empreendedor,

informações que podem auxiliar no refinamento do apoio técnico orientado, conforme previsto pelas regras do PNMPO, e garantir que o microcrédito seja realmente produtivo. Verificamos a participação expressiva no setor de Comércio para todos os pequenos empreendedores, mas em especial para os empregadores, respondendo por 48% do total. Para esse grupo, igualmente se destaca a participação no ramo de Alojamento e Alimentos, Imobiliário, Comunicações, Financeiro e de Informação, sendo que este último concentra os empreendimentos de maior rendimento. Entre os por conta própria se destaca a participação significativa na Construção Civil e no Transporte, Armazenagem e Correio. A participação na Indústria Geral, por sua vez, é bastante tímida tanto para empregadores como para conta própria, padrão distinto do que ocorre nos demais Estados analisados no estudo.

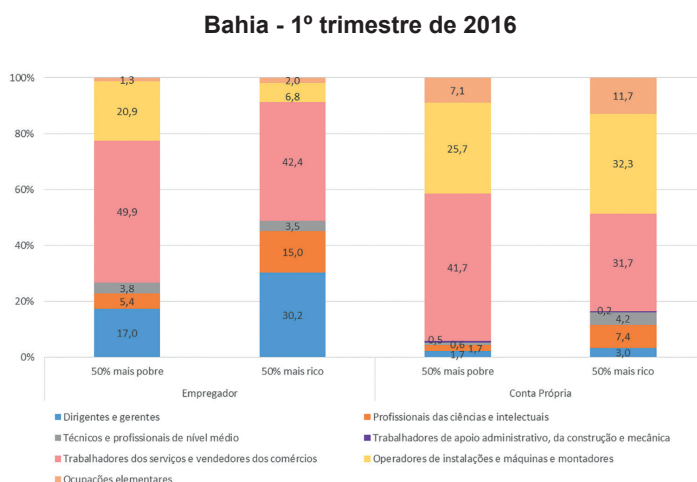
Figura 6.1.5 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo ramo de atividade



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Por fim, a Figura 6.1.6 apresenta a distribuição dos pequenos empreendedores segundo a categoria ocupacional e aqui também o padrão dos pequenos empreendedores da Bahia é distinto do resto do país. Em especial, a participação relativa de Dirigentes e Gerentes entre os empregadores é expressivamente menor que a média do Brasil. Por outro lado, a participação de Trabalhadores de Serviços e do Comércio é majoritária para a maioria dos pequenos empreendedores, exceto os por conta própria 50% mais ricos, que tem maior participação relativa dos Operadores de Instalação e Montadores.¹⁴

Figura 6.1.6 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento segundo categoria ocupacional



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

¹⁴ Exemplo de ocupações desse grupo são mecânicos montadores de maquinaria mecânica; Operadores de guindastes, gruas, aparatos de elevação e afins; etc.

Os gráficos acima apresentam uma síntese do perfil do pequeno empreendedor na Bahia a partir de seis recortes: localidade geográfica, sexo, idade, escolaridade, ramo de atividade do negócio e categoria ocupacional. Mais do que a constatação da subrepresentatividade de grupos sociais vulneráveis, como mulheres, jovens e menos escolarizados entre os pequenos empreendedores, as estimativas mostram que eles se concentram nas categorias e atividades mais elementares e de menor rendimento, o que agrava o quadro de vulnerabilidade. Desse modo, políticas focalizadas para esses grupos poderiam garantir maiores oportunidades de empoderamento para esses grupos sociais. Por outro lado, o perfil da localização e ramo de atividade econômico fornecem indícios para o aprimoramento da busca ativa de clientes potenciais para o programa de microcrédito.

6.2. A Experiência Regional da Bahia – Integração entre Política de Microcrédito, Sistema Público de Emprego e Políticas de Desenvolvimento Municipais

6.2.1. Parcerias Institucionais e Política de Microcrédito na Bahia

No Estado da Bahia, o Programa de Microcrédito é uma ação do Governo do Estado desenvolvido por meio de parceria entre a Agência de Fomento do Estado da Bahia - Desenbahia, a Secretaria do Trabalho e Emprego do Estado da Bahia – SETRE, o Sebrae/BA e as Prefeituras Municipais.

Este arranjo institucional permitiu que a Desenbahia, que possui apenas uma sede, alcançasse 27 territórios do Estado da Bahia com agentes de crédito atuando nos postos de atendimento das prefeituras municipais, sob a supervisão de técnicos do SETRE e recebendo treinamento dos profissionais do Sebrae.

A história do microcrédito na Bahia teve início com a criação, pelo prof. Arturo Fuenzalida docente da Universidade Federal da Bahia, de um programa de apoio à micro unidade de produção do recôncavo baiano que era desenvolvido juntamente com a ÁccionSocial. O programa que se chamava PRODEMÉR – Programa de Desenvolvimento de Microempresas do Recôncavo, operou por meio de uma parceria entre a Universidade Federal da Bahia, a Áccion e a Fundação Rockefeller.

O programa fez um projeto piloto em 16 municípios da região e contou com o apoio da UNO Bahia na disponibilização de sua equipe técnica para a capacitação dos técnicos do PRODEMÉR.

Em Setembro de 1979, após um ano de operação, houve o encerramento do programa e a Secretaria de Trabalho absorveu os técnicos e as ações do PRODEMÉR que passou a se chamar PAMUP – Programa de Apoio à Micro Unidades de Produção.

O PAMUP tinha como abrangência apenas a cidade de Salvador e os recursos para financiamento dos empreendedores vinham do Centro Brasileiro de Apoio à Pequena Empresa – CEBRAP, órgão do Ministério da

Indústria e Comércio – MIC e eram gerenciados pelo Desenbanco.

Em 1985 com o agravamento da crise da dívida externa, ocorreram mudanças no apoio aos empreendedores de micro e pequenos negócios que culminaram no encerramento do Programa.

Com o encerramento do PAMUP iniciaram-se estudos de como recriar o programa e logo surgiu a possibilidade de ativar o apoio aos empreendedores de micro e pequenos negócios por meio do Ministério das Relações Exteriores que já mantinha um acordo de cooperação com o Ministério das Relações Exteriores da Alemanha.

Assim, em 1989, foi implantada uma ação denominada Programa de Viabilidade Econômica para Populações de Baixa Renda do Nordeste – PRORENDA, programa do governo estadual com a colaboração da Agência de Cooperação Alemã – GTZ que utilizava como fonte de financiamento o BNB/FNE e tinha a operacionalização efetuada pelo BANEBC que repassava os recursos aos empreendedores.

O PRORENDA contava com o apoio das prefeituras municipais que cediam espaço físico com equipamentos e mobiliários e um agente de crédito e atuou em 40 municípios encerrando suas atividades em 1994.

Em 1995 foi implantado o PROGER – Programa de geração de emprego e renda que operava com recursos do Fundo do Amparo ao Trabalhador com repasses do Banco do Brasil, Caixa Econômica e Banco do Nordeste. A Caixa

Econômica atuava com profissionais liberais, o BNB com o informal e empreendedores rurais e o Banco do Brasil com informal e micro e pequenas empresas. O papel da SETRE era acompanhar e coordenar a atuação dos agentes de crédito nos postos de atendimentos que eram responsabilidade das Prefeituras Municipais.

No ano de 2002, O programa Credibahia inicia suas atividades, após a transformação do Desenbanco em Desenhahia – Agência de Fomento do Estado da Bahia, ocorrida em setembro de 2001.

6.2.2. Descrição da Metodologia do Programa Credibahia

O Programa Credibahia é uma ação do Governo do Estado da Bahia e atua em 176 municípios do Estado com 177 pontos de atendimento e tem por objetivo aumentar a oferta de crédito para pequenos negócios, ampliando as oportunidades de trabalho para a população que não tem acesso ao crédito bancário tradicional.

É operacionalizado por meio de parceria firmada entre a Secretaria do Trabalho, Emprego, Renda e Esporte – SETRE, a Agência de Fomento do Estado da Bahia – Desenhahia, e o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas da Bahia – Sebrae/BA, sem repasse de recursos entre os convenientes e cada entidade realiza seu papel contando com orçamento próprio.

Esta parceria é formalizada por termo de cooperação técnica firmado entre os convenientes, que é renovado de 4

em 4 anos. No instrumento de cooperação técnica é vedado transpasse, cessão ou transferência a terceiros da execução do objeto do convênio.

A metodologia utilizada pelo Credibahia permite o acesso ao crédito de maneira fácil, utilizando-se de um arranjo institucional que permite uma gestão compartilhada, o que garante uma melhor operacionalização com distribuição de tarefas entre os parceiros, reduzindo custos e viabilizando um maior alcance do programa em qualquer município do estado.

Os parceiros têm papéis distintos na execução do programa, a SETRE desempenha um papel logístico-operacional articulando a interlocução com as prefeituras municipais com vistas a estimular a implantação de postos de atendimento nos municípios, fomenta o empreendedorismo criando novas oportunidades de trabalho e renda, disponibiliza corpo técnico para a capacitação e acompanhamento em campo dos agentes de crédito e acompanha, monitora e avalia os postos de atendimento.

A Desenhahia, gestora do Fundo de Desenvolvimento Social e Econômico – FUNDESE, é responsável pela gestão do programa definindo diretrizes e normas reguladoras para a concessão e operacionalização do crédito, realiza o acompanhamento financeiro das operações bem como o desenvolvimento e manutenção de um sistema de controle de operações que viabiliza o acesso dos postos de atendimento distribuídos nos municípios que operam o Credibahia.

A capacitação dos agentes de crédito, dos técnicos do programa e eventualmente dos empreendedores financiados, fica a cargo do Sebrae-BA.

As prefeituras Municipais participam do programa por meio de termo de adesão e se responsabilizam pela disponibilização da estrutura física para instalação dos postos de atendimentos, pelo provimento de recursos humanos para atuar como agente de crédito, de acordo com o perfil a ser definido pela SETRE, e pela promoção da divulgação do programa no município.

A análise e deliberações das operações de concessão de crédito ficam a cargo de um Comitê de Crédito que é constituído por um membro titular e um suplente dos órgãos e entidades definido pela Setre e Desenhahia de maneira tripartite, ou seja, representantes do estado, município e entidades.

O Programa de Microcrédito Credibahia tem como meta trabalhar com duas linhas básicas de atuação: financiamento direto ao microempreendedor (1º piso) e financiamento a Instituições operadoras de microcrédito (2º piso).

A linha de financiamento direto ao microempreendedor objetiva apoiar o desenvolvimento sustentável dos municípios por meio da concessão do crédito orientado para o crescimento e consolidação de empreendimentos de pequeno porte, de forma ágil e desburocratizada e a linha de financiamento a instituições operadoras de microcrédito é

destinada ao fortalecimento institucional de ONGs, OSCIPs, SCMs, Cooperativas de crédito e Bancos Comunitários atuantes no Estado da Bahia.¹⁵

A Desenbahia repassa os recursos aos empreendedores por meio da rede bancária autorizada, utilizando-se inicialmente da fonte do FUNDESE de seu programa PAPIS – Programa de Apoio a Projetos de Interesse Social e adicionalmente, a partir de 2007, passou a contar com a fonte de recursos do BNDES.

O empreendedor para estar apto a receber recursos do Credibahia deverá atender aos requisitos estabelecidos no programa como apresentar cópia e original da carteira de identidade, CPF e comprovante de residência, o empreendimento deve ter 6 meses de funcionamento e funcionar no município onde tenha posto do Credibahia, além de apresentar um avalista no caso do aval individual.

Na metodologia utilizada pelo Credibahia os tomadores têm um limite de crédito para investimento fixo, capital de giro ou investimento misto iniciando em R\$ 200,00 podendo ser renovado para até R\$ 10.000,00, com prazos variando de 12 meses a 24 meses dependendo do tipo de crédito solicitado.

As taxas de juros praticadas são de 1,2% ao mês para financiamentos até R\$ 3.000,00 e de 1,8% ao mês para financiamentos acima de R\$ 3.000,00, utilizando-se como garantias o aval individual ou aval solidário.

¹⁵ Fonte: Convênio de cooperação técnica DESENBAHIA /SETRE/SEBRAE

Os agentes de crédito são peça fundamental para o sucesso da metodologia do Credibahia. Geralmente são funcionários selecionados e/ou indicados pela prefeitura municipal e guardam com esta os seus deveres funcionais tendo como atribuições realizar visitas aos tomadores/empreendedores, fazer prospecção, providenciar o cadastro da operação, emitir o parecer e enviar a proposta para o comitê de crédito.

O trabalho que desenvolvem indo de porta em porta é importante e qualifica o programa uma vez que é feita uma comunicação dirigida focada na finalidade do programa alcançando aqueles que realmente querem trabalhar com os pequenos negócios.

Além da prospecção, a orientação prestada pelos agentes de crédito aos empreendedores é de suma importância e garante a permanência destes no programa e a manutenção e crescimento dos pequenos negócios.

A operacionalidade do programa se dá por meio de postos do Credibahia funcionando nos espaços do SINE ou nas prefeituras municipais, no caso do município não contar com a presença do SINE. Em ambos os casos, as prefeituras se responsabilizam pela montagem do posto de atendimento do Credibahia, arcando com toda a infraestrutura e com a seleção/indicação, contratação e pagamento do agente de crédito.

A adoção desse modelo aproxima políticas uma vez que o SINE tem outros produtos voltados ao trabalhador o

que dá maior visibilidade ao microcrédito. Com postos do Credibahia funcionando dentro do SINE, é possível identificar um trabalhador que não se encaixa em nenhuma proposta no mercado de trabalho, mas tem perfil empreendedor e dessa maneira encaminhá-lo ao agente de crédito para oferecimento do microcrédito.

A única exceção nos postos do Credibahia encontra-se em Salvador, onde não há convênio com a prefeitura, o posto do Credibahia funciona no SINE/Salvador e a SETRE disponibiliza um Agente de Crédito que é servidor da Secretaria.

A Secretaria do Trabalho e a Desenbahia procuram estimular a integração com outras políticas públicas e algumas experiências pontuais foram realizadas com o apoio do SETRE e Desenbahia como o Programa de apoio ao Complexo de Cooperativas de Catadores de Resíduos Sólidos. Nesse programa, os participantes foram financiados pelo Credibahia, em parceria com outras secretarias estaduais, para trabalhar durante o carnaval, recolhendo a maior quantidade de material reciclável para estoque, possibilitando a venda em um período mais rentável.

O SETRE tem ainda, o Programa de Apoio ao Trabalhador Autônomo – PATRA, que é um serviço de intermediação para o trabalho autônomo e funciona na unidade do SINE/BA onde os trabalhadores são registrados e capacitados para o exercício da sua profissão. O Credibahia é apresentado a esses trabalhadores como fonte de recursos para a compra de material ou equipamentos de trabalho.

O Programa Vida Melhor do Governo da Bahia, instituído em agosto de 2011, busca incluir socioproductivamente pessoas em situação de pobreza, identificando as diferentes modalidades de trabalho e promovendo ações direcionadas para empreendimentos da economia popular e solidária. O governo reconhece que para potencializar seus resultados é importante integrar-se às ações sociais desenvolvidas pelo estado por meio dos programas já existentes e entre as ações do programa voltadas para a promoção do desenvolvimento dos empreendimentos dos setores populares e solidários está o microcrédito assistido.

O Programa de Crédito Solidário do Estado da Bahia a ser implementado pela SESOL – Superintendência de Economia Solidária constitui um passo para a consolidação de uma política pública de economia solidária no Estado e dentre as ações voltadas para fortalecer os empreendimentos já existentes na Bahia está o apoio à concessão de crédito produtivo e orientado por meio do Credibahia.

De forma a ampliar o alcance do programa, estão sendo realizados estudos de outros modelos de atuação ou estabelecimento de parcerias com outras instituições financeiras, em razão de limitações orçamentárias e operacionais já existentes.

7. BOA PRÁTICA DE EXPERIÊNCIA REGIONAL – RIO GRANDE DO SUL

7.1. Mapeamento e Perfil dos Pequenos Empreendedores no Brasil Recente – O Estado do Rio Grande do Sul

Nesta seção é apresentado o perfil dos pequenos empreendedores no Brasil e no estado do Rio Grande do Sul segundo o recorte de localidade (capital e região metropolitana ante demais áreas do Estado), sexo, faixa etária,¹⁶ grau de escolaridade, ramo de atividade do empreendimento e categoria ocupacional do empreendedor.

No primeiro trimestre de 2016, o Brasil totalizava 21,621 milhões de pequenos empreendedores não agrícolas, – excluindo-se aqueles com rendimento superior a R\$ 10 mil –, dos quais 14,7% são empregadores e 85,3% são conta própria (Tabela 7.1.1). Nesse mesmo período, os pequenos empreendedores do Rio Grande do Sul abrangem 260,5 mil (21,3%) empregadores e 960,2 mil (78,7%) trabalhadores por conta própria¹⁷.

A mediana do rendimento do trabalho é de R\$ 2.800 para o primeiro e de R\$ 1.500 para o segundo, sendo que o rendimento médio estimado para cada um dos grupos

¹⁶ Consideramos três faixas etárias, sendo que a faixa referente ao jovem, 15 a 29 anos de idade, é definida segundo o Estatuto da Juventude, instituído pela Lei No. 12.852, de 5 de agosto de 2013.

¹⁷ Foram utilizados os microdados da PNAD Contínua de dois períodos: o terceiro trimestre de 2014 e o primeiro trimestre de 2016, com ênfase para o segundo. A PNAD Contínua é um levantamento mensal do mercado de trabalho brasileiro efetuado pelo IBGE desde 2012, com amostragem superior ao da PNAD e da PME pesquisas que visa substituir.

separados por sua mediana indica que os por conta própria 50% mais ricos auferem um rendimento médio 3,5 vezes superior aos por conta própria 50% mais pobres, enquanto entre os empregadores o diferencial é de 2,9 vezes.

Em especial, notamos que o trabalho por conta própria no Rio Grande do Sul é significativamente menor do que no total do Brasil, indicando que a informalidade no mercado de trabalho é menos preponderante neste Estado e, portanto, o alcance políticas nacionais de microcrédito devem levar em conta essas especificidades locais.

Tabela 7.1.1 – Número de pequenos empreendedores e rendimento do trabalho, por posição de ocupação

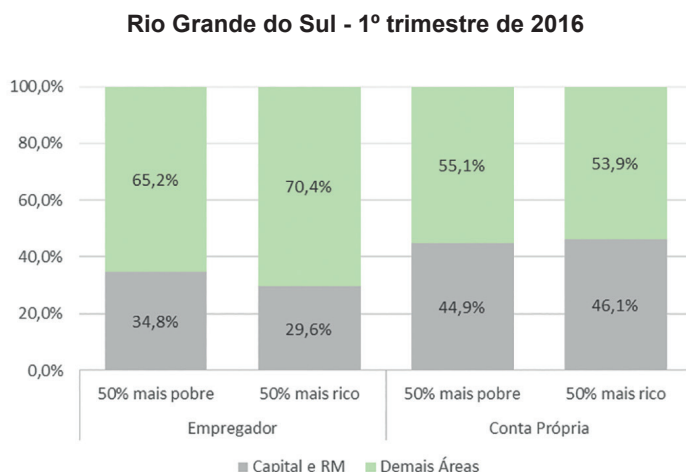
Rio Grande do Sul - 1º trimestre de 2016

Estatísticas	Rio Grande do Sul		Brasil	
	Empregador	Conta Própria	Empregador	Conta Própria
Empreendedores com rendimento até R\$ 10 mil por mês	260.540	960.230	3.178.568	8.443.002
Mediana do rendimento (em R\$)	2.800	1.500	3.000	1.000
Rendimento médio dos 50% mais pobres (em R\$)	1.725	882	1.956	624
Rendimento médio dos 50% mais ricos (em R\$)	4.940	3.055	5.920	2.498

Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

A distribuição dos pequenos empreendedores no espaço geográfico é relativamente homogênea, embora os empreendimentos tendam a se agruparem externamente a capital, Porto Alegre, e sua região metropolitana, sobretudo para os empregadores (Figura 7.1.1). Apesar das estimativas não indicarem a necessidade de ações localmente específicas para diferentes tipos de empreendedores, ressalta-se que o aspecto geográfico não deve ser negligenciado na elaboração e aperfeiçoamento da política de microcrédito, ou simplesmente que o acesso ao microcrédito não se concentre inteiramente em uma região ou outra.

Figura 7.1.1 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo localidade



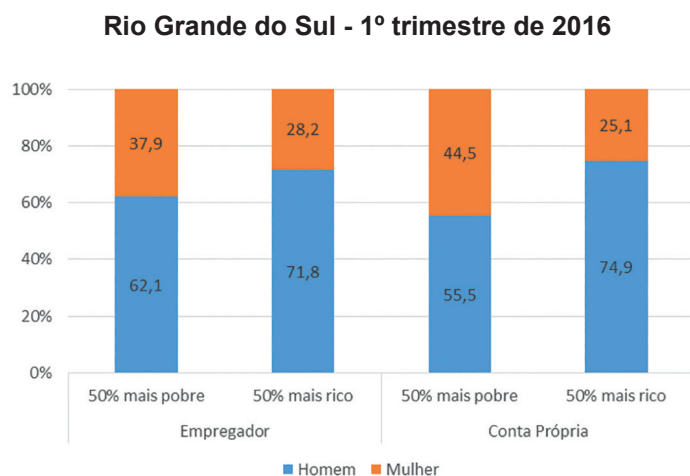
Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

A Figura 7.1.2 apresenta a distribuição por sexo entre os pequenos empreendedores do Rio Grande do Sul no primeiro trimestre de 2016, no qual se observa a

predominância masculina tanto entre empregadores como nos por conta própria, especialmente para os 50% mais ricos. Por outro lado, indica a alta vulnerabilidade das mulheres empreendedoras que, em sua maioria, se concentram na escala inferior dos pequenos empreendimentos (conta própria 50% mais pobres), e auferem rendimento médio inferior aos dos homens no mesmo grupo, com exceção das mulheres por conta própria entre os 50% mais ricos (Tabela 7.1.2).

A subrepresentatividade das mulheres nos pequenos empreendimentos de maior faturamento assim como a constatação de baixa participação feminina entre os tomadores de microcrédito indica a necessidade de reorientação dos programas para aperfeiçoar o alcance do crédito para as empreendedoras mulheres.

Figura 7.1.2 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo sexo



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Tabela 7.1.2 – Rendimento médio dos pequenos empreendedores, por posição de ocupação, faixa de rendimento e sexo

Rio Grande do Sul - 1º trimestre de 2016

Sexo	Empregador		Conta Própria	
	50% mais pobre	50% mais rico	50% mais pobre	50% mais rico
Homem	1.795	5.039	972	3.024
Mulher	1.610	4.686	769	3.149

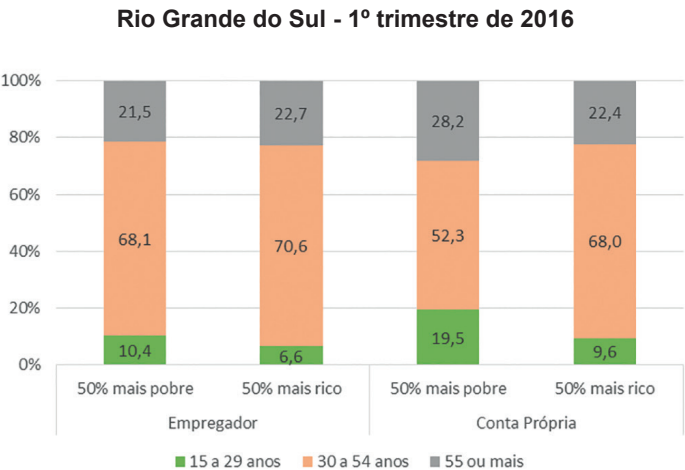
Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

A Figura 7.1.3 mostra a distribuição dos pequenos empreendedores do Rio Grande do Sul segundo faixas etárias, no qual se verifica a predominância, como esperado, de empreendedores na faixa de 30 a 54 anos de idade. Nesse recorte, a informação relevante é a participação juvenil, 15 a 29 anos de idade, entre os empreendedores. Assim, verificamos que a parcela de jovens é maior entre os trabalhadores por conta própria, especialmente os 50% mais pobres, refletindo o peso da menor experiência profissional sobre o rendimento do trabalho (Tabela 7.1.3).

Considerando que os 50% mais pobres dos trabalhadores por conta própria são a parcela mais vulnerável dos pequenos empreendedores, então os jovens representam um quinto deste contingente, muitos dos quais não tem acesso as linhas de crédito. A participação relativamente mais elevada dos jovens entre os trabalhadores por conta própria é reflexo tanto da menor experiência e capacitação profissional como da educação formal, como será destacado

a seguir. Ou seja, trata-se de público-alvo potencial que demanda ações específicas, sobretudo no que concerne o apoio orientado, uma das bases do PNMPO.

Figura 7.1.3 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo faixa etária



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Tabela 7.1.3 – Rendimento médio dos pequenos empreendedores, por posição de ocupação, faixa de rendimento, sexo e faixa etária

Rio Grande do Sul - 1º trimestre de 2016

Sexo	Faixa Etária	Empregador		Conta Própria	
		50% mais pobre	50% mais rico	50% mais pobre	50% mais rico
Homem	15 a 29 anos	1.683	5.190	992	2.733
	30 a 54 anos	1.856	4.974	988	3.014
	55 ou mais	1.662	5.158	930	3.156
Mulher	15 a 29 anos	1.598	4.174	762	2.868
	30 a 54 anos	1.604	4.782	832	3.196
	55 ou mais	1.634	4.271	655	3.056

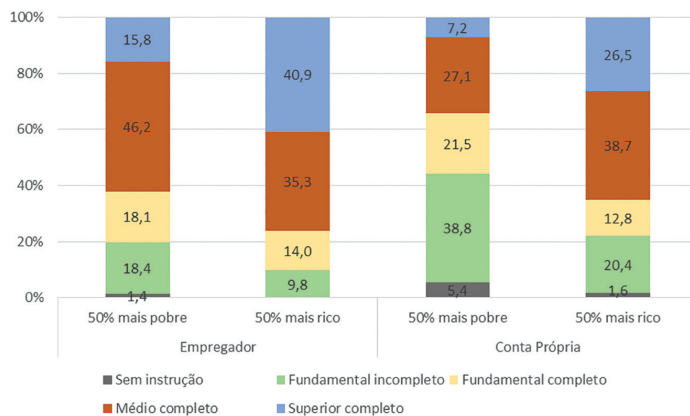
Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

A Figura 7.1.4 indica que a distribuição do grau de escolaridade dos pequenos empreendedores é bastante distinta entre os tipos e faixas de rendimentos. Para os empregadores existe predomínio daqueles com Ensino Médio completo e Ensino Superior completo, sobretudo daqueles no estrato superior do rendimento. Por sua vez, entre os trabalhadores por conta própria 50% mais pobres a predominância é de empreendedores com Ensino Fundamental, completo e incompleto, enquanto para os 50% mais ricos a distribuição é similar ao dos empregadores – e este é um padrão distinto da média do país.

O perfil dos pequenos empreendedores por grau de escolaridade apresenta um padrão bem visível do papel da educação formal sobre as oportunidades de empreendimento e sobre o nível de rendimento médio (Tabela 7.1.4). Mesmo sem aplicar um procedimento estatístico e/ou econométrico mais rigoroso, provavelmente não seria incorreto afirmar que os indivíduos que sucedem em concluir a Educação Básica e avançar para a Educação Superior e Profissional têm maiores e melhores chances para se inserir ou mesmo iniciar um novo empreendimento que se situe no estrato superior dos pequenos empreendimentos no Rio Grande do Sul.

Figura 7.1.4 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo grau de escolaridade

Rio Grande do Sul - 1º trimestre de 2016



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Tabela 7.1.4 – Rendimento médio dos pequenos empreendedores, por posição de ocupação, faixa de rendimento, sexo e grau de escolaridade

Rio Grande do Sul, 1º trimestre de 2016

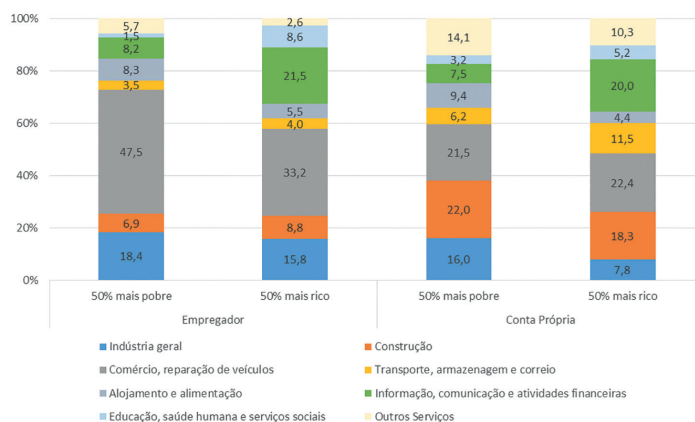
Sexo	Escolaridade	Empregador		Conta Própria	
		50% mais pobre	50% mais rico	50% mais pobre	50% mais rico
Homem	Fundamental incompleto	1.803	4.405	932	2.339
	Fundamental completo	1.829	4.370	1.037	2.465
	Médio completo	1.804	4.592	1.019	3.042
	Superior completo	1.737	6.142	899	4.182
Mulher	Fundamental incompleto	1.429	3.332	605	2.647
	Fundamental completo	1.619	3.469	722	2.514
	Médio completo	1.636	4.327	901	2.919
	Superior completo	1.623	5.060	911	3.579

Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

A seguir, observamos o setor econômico dos pequenos empreendimentos, levantamento que permite antecipar quais tipos de apoio técnico orientado serão demandados por clientes potenciais. Destaca-se a importância do Comércio, que responde por pelo menos um quinto das atividades e chega a alcançar 47,5% no caso dos empregadores 50% mais pobres (Figura 7.1.5). A indústria geral é o segundo mais importante entre os empregadores 50% mais pobres (18,4%), enquanto para os empregadores 50% mais ricos é expressivamente mais relevante a atuação no ramo financeiro, imobiliário e de informação, que tendem a concentrar as atividades econômicas que mobilizam maiores volumes de recursos. No caso dos trabalhadores por conta própria a distribuição é mais homogênea, embora a construção civil e o comércio sejam os principais ramos de atuação, embora a participação no ramo imobiliário, de informações e atividades financeiras é igualmente relevante para os 50% mais ricos.

Figura 7.1.5 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo ramo de atividade

Rio Grande do Sul - 1º trimestre de 2016



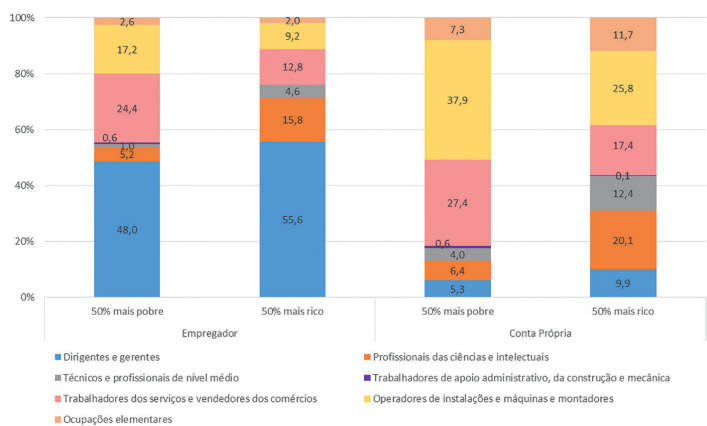
Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

Complementarmente, a Figura 7.1.6 apresenta a distribuição dos empreendedores do Rio Grande do Sul segundo a categoria ocupacional, a qual apresenta distinções expressivas entre empregadores e conta própria. Não surpreendentemente, a parcela de empregadores em cargos de direção e gestão é relativamente elevada, alcançando 55,6% entre os mais ricos. No caso dos por conta própria a maioria é de montadores e operadores de instalações, independente da faixa de rendimento, enquanto trabalhadores de serviços e do comércio representam a segunda categoria mais relevante, respondendo por até 27,4% dos por conta própria 50% mais pobres. Ademais, a atuação dos profissionais das ciências e intelectuais também

se mostra relevante entre os 50% mais ricos, inclusive, com participação superior ao dos empregadores mais ricos.

Figura 7.1.6 – Distribuição de pequenos empreendedores não agrícolas por faixa de rendimento, segundo categoria ocupacional

Rio Grande do Sul - 1º trimestre de 2016



Fonte: IBGE. PNAD Contínua, 2016.

O mapeamento do perfil dos pequenos empreendedores revelam que os grupos socialmente mais vulneráveis – mulheres, jovens e com baixa escolaridade – são relativamente mais significativos entre os 50% mais pobres dos trabalhadores por conta própria, ou seja, os pequenos empreendedores com as piores inserções ocupacionais e de menores rendimentos do trabalho. Assim sendo, uma política pública que vise dar maior empoderamento para tais grupos sociais deveria priorizar o enfoque e/ou ampliar o

raio de ações de modo a alcançar esses empreendedores. Da mesma forma, as demais informações levantadas acerca do perfil dos pequenos empreendimentos indicam possibilidades de aperfeiçoar o refinamento da busca por clientes potenciais.

7.2. A Experiência Regional do Rio Grande do Sul – Fundo de Aval e Política Estadual de Microcrédito

7.2.1. A História do FUNAMEP

O Fundo de Apoio a Microempresa, ao Microprodutor Rural e à Empresa de Pequeno Porte (FUNAMEP) foi criado a partir do Fundo de Apoio à Microempresa e ao Microprodutor Rural (FUNAM), previsto na Lei nº 7.999, de 07 de junho de 1985. Esta lei introduz modalidades de tratamento diferenciado às microempresas e aos microprodutores rurais no Rio Grande do Sul. Seu propósito foi apoiar as atividades de microfinanças por meio de isenção tributária específica para o setor, bem como viabilizar apoio creditício às instituições de microcrédito do Estado.

Ainda na década de 1980, o FUNAM teve como finalidade impulsionar e motivar o microcrédito na região gaúcha. O fundo foi concebido com dois objetivos: constituir-se como mecanismo de apoio creditício, específico do microcrédito do Estado; e como ferramenta de gestão, destinada a subsidiar a tomada de decisão e os trabalhos de gerenciamento das microfinanças a partir da atuação

integrada dos diferentes atores sociais; características que foram mantidas no FUNAMEP.

Em 1993, o FUNAM passou a denominar-se FUNAMEP¹⁸. A mudança no nome não alterou, no entanto, a finalidade de incentivo às políticas de microcrédito no Rio Grande do Sul. Manteve-se o apoio financeiro às microempresas, microprodutores rurais, sendo que as empresas de pequeno porte passaram a ser apoiadas pelo FUNAMEP. A inclusão desses novos parceiros ensejou a mudança no nome, mas o caráter gerencial do fundo foi preservado.

Nesse sentido, o FUNAMEP firma o tratamento diferenciado estabelecido anteriormente pelo FUNAM, permitindo-se taxas de juros específicas para os parceiros em casos de empréstimos, além de descrever que os tipos de garantias permitidas nas operações de crédito poderiam ser outras, como fiança e aval, diferentes das garantias reais¹⁹. O novo fundo também estabelece condições diferidas para os empréstimos contratados, não condicionados a exigências de saldos médios (comprovação de saldo médio em conta, por determinado período de tempo), ou à exigência de aprovação de projetos, planos de aplicação ou aceitação de apoio técnico-gerencial.

¹⁸ Em 22 dezembro de 1993, o Poder Executivo apresentou o Projeto de Lei Estadual nº 401; em 29 de dezembro de 1993, aprovou-se a Lei Estadual nº 10.045. de 1993, que revoga a Lei Estadual n.º 7.999, de 1985; o novo instrumento legal mantém as atribuições do FUNAM, que passa a denominar-se FUNAMEP, em decorrência do acréscimo do apoio às empresas de pequeno porte.

¹⁹ Posteriormente, o Decreto nº 48.164, de 15 de julho de 2011, que instituiu o Programa Gaúcho de Microcrédito no âmbito do Estado do Rio Grande do Sul, acrescenta outras modalidades de garantias.

O FUNAMEP beneficia os parceiros com isenções do ICMS e de algumas taxas de serviços; esses benefícios são descritos no fundo como isenção tributária e destinam-se a financiar as microempresas, microprodutores rurais e empresas de pequeno porte, e programas e projetos que tenham por objetivo incentivar globalmente estes segmentos em condições especialmente favorecidas. Contudo, é importante ressaltar que o tratamento diferido previsto no FUNAMEP não isenta do cumprimento de obrigações junto à legislação tributária estadual (Rio Grande do Sul, 2005).

Apesar de ter sido criado em 1985 (dado que em 1993 foi feita a mudança de nomenclatura de FUNAM para FUNAMEP), o Fundo foi regulamentado a partir do Decreto nº 36.495, de 06 de março de 1996, em que, além da regulamentação, previa algumas mudanças e acréscimos com relação à função e aos recursos do FUNAMEP. Em suma, foi apresentada a possibilidade de contribuição e participação de entidades públicas e privadas na captação de recursos do fundo, e atribuiu-se ao Banrisul o papel de agente financeiro. Foram concedidas a esta instituição funções relacionadas ao controle, administração e liberação dos recursos do fundo aos beneficiários, além de outras atribuições. Após a criação do Programa Gaúcho de Microcrédito, tais funções passaram para o âmbito do Conselho Diretor da FUNAMEP, tendo em vista que o Banrisul tornou-se agente de intermediação do programa de microcrédito, integrando a operacionalização deste.

7.2.2. Recursos Financeiros do FUNAMEP

Os recursos do FUNAMEP derivam de fontes orçamentárias distintas: a primeira, de dotação orçamentária específica que se complementa por outras três fontes: i) pelo produto da arrecadação das multas aplicadas aos contribuintes, penalizados por fraude ou omissão na declaração do enquadramento como microempresa, como microprodutor rural ou como empresa de pequeno porte (Rio Grande do Sul, 1995); ii) pelo recolhimento de 5% do produto da arrecadação das multas derivadas de infrações tributárias (Rio Grande do Sul, 1973) e; iii) por contribuições e participações de entidades públicas e privadas (Rio Grande do Sul, 1996).

Neste ponto, é importante frisar que o Decreto nº 36.495, de 06 de março de 1996, que regulamentou o FUNAMEP acabou introduzindo pontos importantes, tanto no que diz respeito à finalidade do fundo, quanto em relação à sua operacionalização.

Por exemplo, descreve-se com maior especificidade as funções do fundo (“financiar investimentos físicos e capital de giro”); a dotação orçamentária de recursos descreve especificamente a origem dos recursos, como as contribuições e participações de entidades públicas ou privadas; e as formas de captação desses recursos para o FUNAMEP; além das arrecadações por multas já dispostas na legislação anterior. Também estabelece competências do Conselho Diretor do FUNAMEP e diretrizes operacionais. O

Banrisul como agente financeiro da FUNAMEP, sendo que a conta deste fundo é vinculada ao Banco do Rio Grande do Sul, passou a ter poder de gestão, controle e liberação dos recursos do fundo aos beneficiários, além de outras atribuições (Rio Grande do Sul, 1996).

O Decreto nº 48.165 de 2011, diante da necessidade de adequar o regulamento do FUNAMEP ao Programa Gaúcho de Microcrédito, instituído pelo Decreto nº 48.164 de 15 de julho de 2011, estabeleceu que, quanto aos recursos financeiros do fundo, mantém a exigência de serem depositados no Banrisul, em conta própria. A contabilidade e o controle passam a ser efetuados pela Contadoria e Auditoria-Geral do Estado (CAGE) (Rio Grande do Sul, 2011).

Além dos recursos financeiros do fundo destinarem-se ao financiamento das atividades de microcrédito ou para prestar aval ou garantia de fiança às microempresas, microprodutores rurais e empresas de pequeno porte, passam, também, a apoiar programas e projetos que tenham por objetivo incentivar globalmente estes segmentos em condições especificamente favorecidas. São também destinações do FUNAMEP subsidiar os juros de financiamento obtidos pelas microempresas, microprodutores rurais e empresas de pequeno porte junto às instituições financeiras oficiais (Rio Grande Do Sul, 1995).

O FUNAMEP em 2011 também ampliou seu campo de cobertura, passando a custear:

a) Despesas originárias de celebração de convênios,

acordos, ajustes, contratação de serviços, estabelecimento de parcerias com pessoas físicas e jurídicas, nacionais, internacionais ou estrangeiras, públicas ou privadas para consecução dos fins do Programa Gaúcho de Microcrédito e do próprio Fundo;

- b) Pagamento de prêmios performance operacional na operacionalização do microcrédito no âmbito do Programa Gaúcho de Microcrédito;
- c) Despesas de aquisição, edição, publicação e divulgação de livros, periódicos, cartilhas, manuais, materiais de divulgação e assemelhados que objetivem fortalecer a identidade regional do Programa Gaúcho de Microcrédito, por meio da difusão dos conceitos, da cultura do microcrédito e incentivo ao empreendedorismo no Estado;
- d) Despesas com a promoção e divulgação do Programa Gaúcho de Microcrédito, bem como as necessárias ao atendimento de programas e projetos que visem promover a consecução das competências legais da Secretaria da Economia Solidária e Apoio à Micro e Pequena Empresa (SESAMPE)²⁰; e,

²⁰ A SESAMPE foi extinta em 2015, passando a denominar-se agora a SDECT, que coordena o Sistema de Desenvolvimento Econômico do Rio Grande do Sul, absorveu todas as atribuições da primeira Secretaria. A Secretaria do Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia (SDECT) foi criada em janeiro de 2015. Tem como missão levar o Rio Grande do Sul ao desenvolvimento sustentável, através da inovação, incrementando os setores econômicos tradicionais, atraindo novos investimentos, adensando cadeias produtivas e superando desigualdades regionais. É Coordenadora do Sistema do Desenvolvimento Econômico do Rio Grande do Sul. A SDECT opera conjuntamente com os bancos de fomento, Badesul e Banco Regional de Desenvolvimento Econômico e Social (BRDE), e Banrisul (RS/SDECT. Disponível em <<http://www.sdect.rs.gov.br/sdect>>. Acesso em 29 maio 2017.

- e) Despesas correntes ou de capital necessárias à consecução dos fins do próprio Fundo.

7.2.3. Administração do FUNAMEP

O FUNAMEP, a partir de sua regulamentação, é administrado por um Conselho Diretor integrado pelo Secretário de Estado do Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia (SDECT), presidido pelo secretário estadual da Fazenda e pelo procurador-geral do Estado do Rio Grande Sul (Rio Grande do Sul, 2011). O presidente do Conselho Diretor tem competência para: representar este conselho; convocar e presidir reuniões, e; decidir, em caso de urgência, sobre matérias de competência do Conselho.

O Conselho Diretor do FUNAMEP conta com um Comitê de Aconselhamento composto por representantes da Federação das Associações das Pequenas e Micro Empresas do Estado do Rio Grande do Sul (FEPEME); Conselho de Programação da Pequena e Média Indústria (COPPEMI); Federação dos Trabalhadores na Agricultura no Rio Grande do Sul (FETAG); Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (FARSUL); Central Única dos Trabalhadores (CUT); Secretaria de Desenvolvimento e Promoção do Investimento (SDPI); Secretaria de Desenvolvimento Rural, Pesca e Cooperativismo (SDR); e, Secretaria do Trabalho e do Desenvolvimento Social (STDS).

O Conselho Diretor também é o órgão de deliberação superior e normativa no estabelecimento das diretrizes

operacionais. A esse conselho compete definir programas e projetos prioritários para a destinação dos recursos do fundo; fixar os encargos financeiros exigíveis dos tomadores de recursos, quando for o caso; estabelecer sistemas de amortização, formas e prazos para o resgate da dívida, pelos financiados; estipular a remuneração do agente financeiro relativa à administração dos recursos do FUNAMEP; determinar a suspensão do financiamento de projetos quando constatado o não cumprimento de metas; deliberar sobre o regimento interno do FUNAMEP; propor medidas para o melhoramento dos resultados econômicos e financeiros do FUNAMEP; aprovar o plano anual do fundo e seu respectivo orçamento de aplicação, e; deliberar sobre a concessão do benefício do FUNAMEP.

A operacionalização do FUNAMEP se dá a partir de uma agenda previamente estabelecida por seus administradores. Assim, tal Conselho Diretor deve avaliar os resultados econômicos e financeiros do fundo; elaborar, semestralmente, demonstrativo das atividades desenvolvidas, bem como relatório de resultados, e; remeter aos órgãos de planejamento e orçamento do Estado o plano anual e o seu respectivo orçamento de aplicação.

7.2.4. FUNAMEP e o Programa Gaúcho de Microcrédito

A natureza jurídica do FUNAMEP é de fundo público, registrado no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica

(CNPJ). No entanto, no âmbito do Programa Gaúcho de Microcrédito, o FUNAMEP se qualifica como um Agente de Indução (AI). De forma geral, as atribuições previstas para este fundo e suas entidades conveniadas estão dispostas no marco legal que regulamenta o programa de microcrédito em questão²¹, dentre as quais destacam-se a qualificação e capacitação dos beneficiários do programa; a capacitação para agentes de oportunidade, em parceria com as instituições de microcrédito; a produção da Cartilha do Microcrédito, com divulgação e identidade visual, atividade que integrou efetivamente a participação do Banrisul e da antiga SESAMPE na elaboração do modelo; a produção de material gráfico e visual com informações sobre o programa segundo; a criação de um plano de padronização visual do programa; além da promoção de fóruns.

As operações de microcrédito, no âmbito do Programa Gaúcho de Microcrédito, podem contar com a garantia do FUNAMEP, observadas as seguintes condições:

- a) O microcrédito concedido deverá observar as regras constantes no contrato ou outro instrumento jurídico próprio firmado entre a Instituição de Microcrédito (IM) e o Agente de Intermediação (AGI), que disciplinará a sua concessão, devendo ter como objetivo dotar os beneficiários do Programa, de condições para o desenvolvimento sustentável de suas atividades produtivas;

²¹ Decreto nº 48.164, de 15 de julho de 2011, que institui o Programa Gaúcho de Microcrédito no âmbito do Estado do Rio Grande do Sul,

- b) Os modelos de contratos de concessão obedecerão às normas estabelecidas em regulamento próprio por cada Agente de Intermediação (AGI) e deverão consignar, com destaque, a logomarca do Programa;
- c) Fica permitida a realização de operações de microcrédito aos beneficiários do Programa sem a exigência de garantias reais, as quais podem ser substituídas por, no mínimo, uma das seguintes alternativas: i) aval solidário com a constituição de grupo com, no mínimo, três participantes; ii) alienação fiduciária; iii) fiança; e, iv) outras garantias que venham a ser definidas pelo FUNAMEP;
- d) Para contar com o apoio do FUNAMEP na garantia dos financiamentos de que trata o Programa definido neste Decreto, o Agente de Intermediação (AGI) deverá se comprometer a arcar com, no mínimo, 30% (trinta por cento) dos prejuízos decorrentes de créditos concedidos, sob sua responsabilidade, e não liquidados pelo tomador final;
- e) As cláusulas e condições do instrumento de acordo referido no inciso anterior, serão definidas pelo Conselho Diretor do FUNAMEP e pactuadas por intermédio de convênio com os Agentes de Intermediação (AGIs);
- f) Antes do lançamento dos valores a débito do FUNAMEP, o Agente de Intermediação (AGI) deverá utilizar todos os meios extrajudiciais para sua cobrança, sob pena de responsabilização pelos prejuízos causados; e,
- g) Compete à Procuradoria-Geral do Estado (PGE) a

representação judicial do FUNAMEP, nos termos do art. 115 da Constituição do Estado do Rio Grande do Sul, no tocante à cobrança dos valores devidos e não pagos no âmbito do *Programa Gaúcho de Microcrédito* e lançados a débito do Fundo.

Além dessas atribuições, cabe lembrar que o fundo também apresenta um papel fundamental na questão da inadimplência das instituições de microcrédito conveniadas ao Programa Gaúcho de Microcrédito. De forma geral, o Conselho Diretor da FUNAMEP convoca reuniões em casos extraordinários no momento em que a taxa de inadimplência supera os limites previamente estabelecidos.

Apesar de ser classificado como o Agente Indutor do Programa Gaúcho, o FUNAMEP não é o único instrumento autorizado a liberar recursos para o financiamento das operações de microcrédito e do programa como um todo, uma vez que outros agentes de intermediação, como o próprio Banrisul, podem disponibilizar recursos.

Por fim, tendo em vista que as funções do FUNAMEP no Programa Gaúcho de Microcrédito ultrapassam o âmbito financeiro de captação e liberação de recursos, pode-se entender que este fundo garante a manutenção e o bom funcionamento do programa de microcrédito no estado do Rio Grande do Sul. Porém, na Resolução FUNAMEP nº 001, de 2014, vigente até o fechamento deste trabalho, foi suspenso, por tempo indeterminado (a partir de 1 de janeiro daquele ano) o valor da subvenção/equalização na operacionalização

do microcrédito produtivo orientado no âmbito do referido programa, por decisão do Conselho Diretor do fundo, o que pode limitar sua atuação.

8. CONCLUSÃO

Nesta parte foram apresentados estudos sobre informalidade e a política de microcrédito e uma análise e descrição de boas práticas de integração entre políticas de microcrédito e ações do Sistema Público de Emprego Trabalho e Renda, e de metodologias de microcrédito voltadas ao público de baixa renda. O microcrédito é considerado uma política pública clássica, no sentido de corrigir as falhas alocativas verificadas no mercado de crédito e é sempre percebido como um instrumento no sentido de promover o desenvolvimento econômico e social. A ausência de crédito inibe o investimento, limita oportunidades de novos empreendimentos e a ampliação ou sucesso de negócios já existentes. Considera-se que as instituições de microcrédito ou microfinanças atuam entre os limites de programas sociais de combate à pobreza e programas totalmente autossustentáveis financeiramente que fomentam a criação e expansão de pequenos negócios. Os estudos foram baseados em dados da PNAD Contínua, em documentos de instituições de microcrédito, em entrevistas com gestores dessas instituições e em grupos focais com agentes de crédito.

Conforme se verificou neste trabalho os microempreendedores beneficiários da Política de Microcrédito são

em sua grande maioria pequenos vendedores e prestadores de Serviço do Comércio, com renda média em torno de três mil reais mensais, que dependem de seus pequenos negócios (a maioria na informalidade) para tirar o sustento de seus lares.

O estudo sobre Informalidade e Empreendedorismo destaca que os microempreendedores do Brasil eram 21,6 milhões no primeiro trimestre de 2016, dos quais 14,7% eram empregadores e 85,3% trabalhadores por conta própria que se caracterizam por baixa intensidade de capital e encontram-se subordinados ao ritmo das atividades formais, podendo ser deslocados por elas caso haja rentabilidade e tecnologia disponíveis.

Nota-se, também, que a intensidade de competitividade introduzida pela globalização, a partir de 1980, aumentou a informalidade, tendo como principais causas além da baixa intensidade de capital, a ausência de crédito, a tributação onerosa, a regulação excessiva para exercer a atividade, a falta de fiscalização ou o seu suborno.

O estudo destaca, ainda, que a subdeclaração leva à subestimação de agregados das contas nacionais e das estatísticas do mercado de trabalho, onde os valores de produto e renda ficam subestimados o que pode levar a equívocos na implementação de políticas econômicas, diminuição da receita do governo e dos investimentos públicos na oferta de serviços e de infraestrutura, diminuindo as possibilidades para o crescimento econômico.

Para a realização do estudo do perfil dos pequenos empreendedores foram utilizados os dados do primeiro trimestre de 2016 da PNAD Contínua, o que possibilitou mapear e traçar o perfil dos pequenos empreendedores que possam constituir-se como beneficiários potenciais para o PNMPO nos Estados da Bahia, Rio Grande do Sul e Santa Catarina.

Nos três Estados, observou-se que os grupos mais vulneráveis são as mulheres, os jovens, e os residentes fora da capital e da área metropolitana, especialmente os que trabalham por conta própria e entre os 50% mais pobres.

Na análise de boas práticas de metodologias de microcrédito produtivo orientado, primeiramente foi realizado estudo com foco na orientação para o crédito tomando-se por base as OSCIPs que integram a Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (ABCRED).

Nesse estudo destaca-se que uma política de microcrédito, estruturada em torno do PNMPO, para atingir seus objetivos deve levar em consideração instrumentos de apoio à atividade de orientação exercida pelos agentes de crédito que fazem o trabalho de base das organizações de microcrédito. Nesse sentido, aponta-se para a necessidade de qualificação desses profissionais e a regulamentação da ocupação exercida pelos agentes, pois apesar do grande avanço com a incorporação desta ocupação da Classificação Brasileira de Ocupações (CBO), em 2010, ainda persistem

entendimentos jurídicos de que estes profissionais sejam enquadrados como bancários, gerando conflitos trabalhistas.

A metodologia de microcrédito empregada na modalidade do Crediamigo denominada Crediamigo Comunidade, tinha como propósito criar uma “escada” para o Crediamigo (uma espécie de pré-Crediamigo). Atualmente, 142.000 clientes ativos estariam sendo beneficiados por esse programa, que traz como um importante pilar o aval solidário que possibilita a inclusão de grupos de baixa renda e ratifica valores como coletividade, cooperação e solidariedade tornando esta metodologia mais próxima da economia solidária.

Nas análises das experiências regionais, a boa prática de Santa Catarina se destaca pela implantação do Programa Juro Zero que tem como uma de suas características a formalização do mercado de trabalho o que serve de estímulo ao desenvolvimento econômico das classes mais baixas da população e se dá por parceria entre o estado e a iniciativa privada consolidando um arranjo institucional inovador.

A experiência regional da Bahia demonstra a integração entre Política de Microcrédito, Sistema Público de Emprego, Trabalho e Renda e Políticas de Desenvolvimento Municipais onde o arranjo institucional que se dá por meio de parceria entre a Agência de Fomento do Estado da Bahia – Desenbahia, a Secretaria de Trabalho e Emprego do Estado da Bahia – SETRE, O Sebrae/BA e as Prefeituras Municipais, permitiu que a Desenbahia alcançasse 27 territórios do

Estado da Bahia tendo como peça fundamental para o sucesso da metodologia a atuação dos agentes de crédito

A experiência Regional do Rio Grande do Sul destaca o FUNAMEP que dá apoio às atividades de microfinanças por meio de isenção tributária e, ainda, o Programa Gaúcho de Microcrédito direcionado a microempreendimentos localizados no Rio Grande do Sul que tem por objetivo estimular ações empreendedoras com o oferecimento do microcrédito.

PARTE 2

**PERCEPÇÃO DOS BENEFICIÁRIOS SOBRE
OS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO
DA AMCRED, PROGRAMA GAÚCHO DE
MICROCRÉDITO DO BANRISUL, BANCO
COMUNIDADE DO BNB E DESENBAHIA**





Percepção dos beneficiários sobre os programas de microcrédito da AMCRED, Programa Gaúcho de Microcrédito do Banrisul, Banco Comunidade do BNB e Desenhahia

1. INTRODUÇÃO

O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO nasceu a partir da Lei nº 11.110/2005 com o objetivo de incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares.

O Microcrédito é geralmente apresentado como um instrumento robusto no sentido de promover o desenvolvimento econômico e social, conforme apresentado por inúmeros trabalhos, dentre eles os de Braga e Toneto (1999), Tannuri (2000), Yunus (2002) e Sela*et al* (2006)..

Porém, visto de outra maneira, o Microcrédito pode ser considerado uma política pública clássica, do ponto de vista microeconômico. Segundo Stiglitz (2010) as principais justificativas econômicas para a intervenção do Estado e a consequente oferta de serviços públicos se dá quando um desses eventos se verifica nos mercados: baixo nível de competição, oferta de bens públicos ou externalidades, mercados incompletos e, e ou, assimetria de informação entre os agentes econômicos. Do ponto de vista macroeconômico, quando se verificam problemas como altas taxas de desemprego, inflação e desequilíbrios (fiscal, cambial, etc.).

No caso do microcrédito ele passa a ganhar importância e justificativa para a sua implementação quando o mercado de crédito não funciona bem, ou na linguagem microeconômica: quando o mercado de crédito falha.

No caso brasileiro, pode-se facilmente verificar a falha no mercado de crédito quando o elevado custo da moeda inibe o seu bom funcionamento. O Brasil tem as maiores taxas de juros reais do mundo. Essa constatação já é antiga e decorre de vários fatores, dentre eles, talvez o mais importante, da remuneração generosa dos títulos públicos motivados por desequilíbrios macroeconômicos.

O elevado custo da moeda traz inúmeras e severas dificuldades ao setor produtivo da economia e os que mais sentem, certamente, são as pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte. Não por acaso, estas são as beneficiárias do PNMPO, conforme preceitua a Lei 11.110/2005, em seu Art. 1º, §1º.

O elevado custo do capital inibe o investimento e as consequências são imediatas no crescimento econômico impactando a elevação do desemprego. Mitigar essa falha no mercado de crédito significa também, enfrentar os efeitos danosos do baixo crescimento econômico.

O acesso a uma política de Microcrédito mais acessível pode contribuir para a saúde financeira de pequenos empreendimentos. Segundo Lombardi Júnior (2017) a causa da mortalidade das pequenas e microempresas ocorre devido a alguns fatores, sendo os três principais: a falta de

clientes, a falta de capital de giro e a carga tributária elevada. Observe que o microcrédito orientado pode ajudar na sobrevivência dos pequenos empreendimentos brasileiros uma vez que ele pode prover recursos a baixo custo e orientação para o negócio.

Enquanto o país não consegue reverter as severas dificuldades econômicas que distorcem o mercado de crédito, algumas ideias são pensadas no sentido de reduzir seus efeitos.

O trabalho de Spolodor e Mello (2003) estuda novas opções de financiamento da agricultura brasileira sob o enfoque dos modelos de competição imperfeita e assimetria de informação nos mercados de crédito. Segundo os referidos autores a falta de recursos do sistema tradicional de financiamento da agricultura é uma forte evidência do esgotamento do modelo tradicional. As principais causas da falha no mercado de crédito apontadas no trabalho estão ligadas a uma legislação muito pouco adequada (que acaba por dificultar a concessão de empréstimos), o forte endividamento dos agricultores, os altos custos bancários de transação para concessão de empréstimos, a assimetria de informação no mercado e, no contexto macroeconômico, as altas taxas de juros praticadas na economia brasileira decorrentes, dentre outros aspectos, de desequilíbrios fiscais.

Segundo Barone et al. (2002) a experiência de microcrédito mais conhecida internacionalmente foi desenvolvida em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo quando em 1976, o professor de economia

Muhammad Yunus constatou que ao redor da Universidade de Chittagong, onde lecionava as pessoas 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 a ajuda de seus alunos, o Professor Yunus iniciou um trabalho de concessão de empréstimos a uma parcela daquela população pobre. Ele conseguiu levantar o equivalente a 27 mil dólares para um grupo de 42 pessoas demandantes por microcrédito. Em decorrência o Professor Yunus conseguiu financiamentos e doações junto a bancos privados e internacionais para criar o Banco Grameen.

Yunus (2002) assegura que o microcrédito pode ser uma ferramenta eficaz de mudança contrária as forças do paternalismo e ajuda a promover a liberdade econômica da população mais pobre.

Assim, partindo de tais pressupostos é que surgem as diversas opções de microcrédito e o PNMPO é uma política pública que vem ao encontro a tal demanda.

A pesquisa “Microcrédito Produtivo Orientado: Inovações de Tecnologia Social e Aperfeiçoamento de Política”, realizada pelo DATAUnB em cooperação com o MTb em 2014-2015, apontou pontos fortes e fracos dos programas de microcrédito vigentes propondo ações para melhor efetividade do PNMPO.

A atual pesquisa trata da análise da experiência de boas práticas da política e da atividade de microcrédito e

tem como uma importante etapa conhecer um pouco mais a respeito dos programas de microcrédito sob o ponto de vista dos beneficiários em relação ao uso, acesso, finalidade e valor do crédito, orientação do Agente de Crédito e acesso a outras políticas sociais.

Os programas estudados tratam de boas práticas de metodologias de microcrédito produtivo orientado bem como das boas práticas em experiências regionais. O programa selecionado por sua metodologia foi o Crediamigo Comunidade operado pelo Banco do Nordeste do Brasil. Os programas de boas práticas de experiências regionais selecionados foram os operados pelas instituições congregadas pela Amcred em Santa Catarina, pelo Programa Gaúcho de Microcrédito do Banrisul e pela Desenhahia. Tais programas caracterizam-se por buscar promover integração entre políticas de microcrédito e ações do Sistema Público de Emprego, Trabalho e Renda, formação de redes de apoio às instituições de microcrédito e prática de metodologias de microcrédito que visam beneficiar população mais vulnerável (de baixa renda ou beneficiária de programas de transferência de renda do Governo Federal).

Buscou-se então analisar a efetividade das práticas estudadas, a articulação entre as instituições e a integração das políticas mediante a percepção dos beneficiários dos quatro programas de boas práticas.

Os programas de microcrédito da Amcred, Programa Gaúcho de Microcrédito do Banrisul, Programa Crediamigo

do BNB e Desenhahia, doravante aqui denominados “experiências”, apresentam um número de beneficiários ativos bastante extenso.

Com objetivos específicos de estimar o percentual de beneficiários com percepção de êxito na utilização do microcrédito e integração de políticas públicas para cada programa de microcrédito, realizou-se um levantamento por amostragem desses beneficiários.

As informações pesquisadas considerando a sistematização das Boas Práticas e Metodologia específica avaliadas foram agrupadas em blocos relativos à:

- a) ocupação e atividades relacionadas ao microcrédito e a outras atividades exercidas: grupo ocupacional, constituição das atividades, renda vinculada à atividade do microcrédito;
- b) acesso e utilização do microcrédito: número de vezes, valor do crédito atual, finalidade do crédito, facilidade do acesso;
- c) percepção do resultado: alcançou a finalidade, tipo de orientação recebida do agente de crédito, resultado obtido para o negócio, sugestões de melhoria;
- d) articulação entre instituições e outras políticas: apoio recebido por outras instituições, participação em outras políticas sociais;
- e) caracterização do perfil sócio econômico do beneficiário: sexo, faixa etária, grau de escolaridade, local de residência.

A quantificação dos beneficiários em cada uma destas variáveis é apresentada para cada experiência. Também são apresentados dois indicadores que descrevem os aspectos relacionados, respectivamente, ao êxito do negócio e à integração entre a política de microcrédito e outras políticas públicas, caracterizada pela circulação de informações entre os beneficiários sobre outras políticas sociais.

2. Metodologia da pesquisa

A pesquisa foi realizada com base em um levantamento por amostragem dos beneficiários ativos e as informações planejadas foram consolidadas em um questionário respondido por telefone pela amostra de beneficiários.

Os programas de microcrédito da AMCRED, Crediamigo do BNB, Desenhahia e Programa Gaúcho de Microcrédito do Banrisul foram contatados e atenderam à solicitação para fornecerem cadastros de seus beneficiários ativos para a obtenção das respectivas amostras. A confidencialidade dos cadastros foi devidamente garantida em termo assinado entre as instituições, MTb e UnB .

Com objetivo de estimar o percentual de beneficiários com percepção de êxito na utilização do microcrédito para cada experiência foi especificada uma amostra aleatória simples de 500 beneficiários, perfazendo no total 2000 pessoas. Cada amostra foi dimensionada para estimativas

com 95% de confiança, erro amostral de 4,4%, valor máximo de incerteza (50%) para variabilidade inicial da porcentagem amostral da característica pesquisada e considerando que o número de beneficiários ativos de cada experiência é bastante extenso.

Os cadastros enviados pelas experiências totalizaram inicialmente 22.881 registros válidos²². Após a crítica dessa base foram validados 16.857 registros, compostos por 9.530 beneficiários da Amcred, 1.555 tomadores do Banrisul, 2.451 beneficiários do BNB/Crediamigo e 3.321 beneficiários da Desenhahia, para obtenção das quatro respectivas amostras aleatórias.

Com as condições de não resposta e dificuldades de acesso aos números de telefones, as amostras finais resultaram em 622 registros completos de beneficiários da Amcred, 419 beneficiários do Programa Gaúcho de Microcrédito do Banrisul, 339 tomadores do BNB/Crediamigo e 621 registros de tomadores da Desenhahia, totalizando 2001 beneficiários entrevistados.

Portanto, para cada uma das experiências, foi redimensionado o erro amostral associado às estimativas de percentual mantendo nível de 95% de confiança e variabilidade máxima (50%). O erro amostral associado às estimativas para Amcred, Banrisul e Desenhahia foi de 4% e para BNB/Crediamigo igual a 5%. Isto significa que os

²² O total de registros era composto por 13.491 beneficiários da Amcred, reunidos de várias instituições, 1.997 tomadores do Banrisul, 3.941 beneficiários do BNB/Crediamigo e 3.452 beneficiários da Desenhahia.

percentuais das características resultantes da pesquisa com beneficiários da Amcred, Banrisul e Desenbahia tem margem de erro de 4% para mais ou para menos, sendo esta margem de 5% para os resultados do BNB/Crediamigo, todos com 95% de confiança.

Com base nas quatro amostras obtidas foram estudados os grupos de beneficiários quanto à percepção da utilização do microcrédito dentro da experiência de boas práticas, as condições que se destacam para obter êxito no negócio com apoio do microcrédito e os fatores vinculados à integração com outras políticas públicas.

A seguir são apresentados, para cada uma das experiências, os resultados obtidos para as estimativas que caracterizam os beneficiários e os modelos de regressão que destacam os fatores vinculados ao êxito e integração com outras políticas.

3. Resultados

As estimativas são apresentadas para as quatro experiências simultaneamente com o objetivo de facilitar o acesso aos resultados da pesquisa de forma mais integrada.

Ressalte-se que as metodologias de operação do microcrédito para Amcred, Banrisul, BNB/Crediamigo e Desenbahia são diferentes e não justificam comparações nos resultados.

Vale lembrar ainda que os resultados para o total da

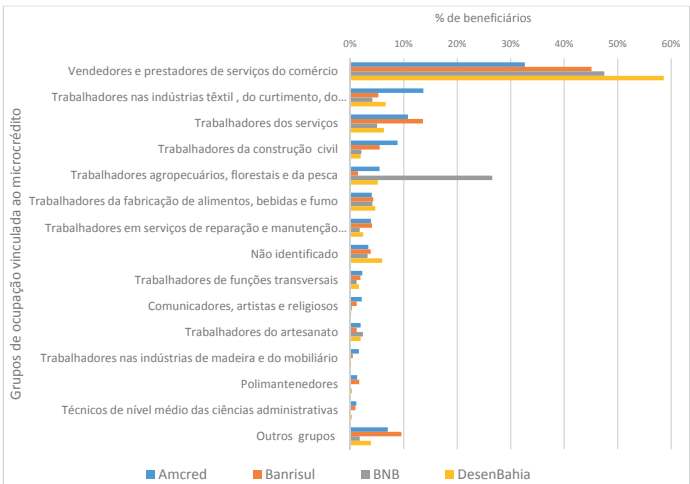
amostra, que perfaz 2001 observações, são apresentados a título de visão conjuntural, sem estrutura probabilística.

3.1. Atividades dos Beneficiários

Os beneficiários responderam, em questão aberta, sobre as atividades que exerciam vinculadas ao financiamento do microcrédito. As atividades foram categorizadas em grupos de ocupação, segundo a Classificação Brasileira de Ocupações.

A categorização identificou vinte e nove grupos de ocupação, dos quais os catorze com maior frequência estão apresentados na Figura 1, acumulando pelo menos 90% das respostas em cada experiência. Os demais grupos estão representados na categoria “Outros grupos”.

Figura 1 Percentual de beneficiários por experiência segundo grupo de ocupação vinculada à obtenção do microcrédito



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

Para todas as experiências o destaque do percentual de beneficiários ocorreu com as ocupações de Vendedores e Prestação de Serviço do Comércio: na Desenbahia 59% dos tomadores exercem esse tipo de ocupação; 47% no BNB/Crediamigo; 45% no Banrisul e 33% na Amcred. As ocupações que se destacam são vendedores de roupas, cosméticos e alimentos.

O grupo de ocupações da Área Têxtil, Curtimento e Vestuário apresentou 14% das atividades exercidas pelos beneficiários da Amcred, que são majoritariamente residentes em Santa Catarina, forte polo industrial têxtil. As ocupações são ligadas à costura e trabalho em facções de roupas.

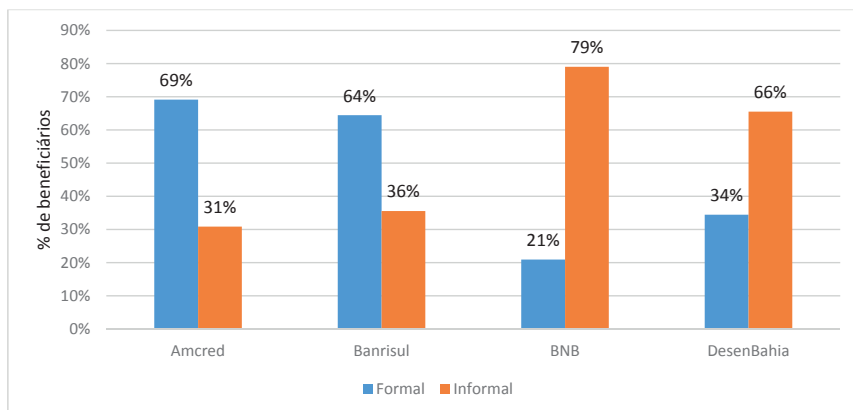
O grupo de Trabalhadores dos Serviços apresentou 14% dos beneficiários da Amcred e do Banrisul ligados a ocupações como cabeleireiros, cuidadores de idosos e crianças e prestação de serviços em geral. Os beneficiários do BNB/Crediamigo e Desenbahia tiveram 5% e 6%, respectivamente, de representação nesse grupo.

O BNB/Crediamigo apresentou 27% dos beneficiários como trabalhadores agropecuários. Verificou-se que nesse grupo a finalidade do crédito solicitado por 61% dos trabalhadores foi para “Investimentos/Ampliação do negócio/Compra de máquinas, utensílios e/ou outros” e 27% deles tiveram como finalidade a compra de insumos.

A constituição das atividades vinculadas ao microcrédito é revelada na Figura 2. A maioria das atividades na Amcred e no Banrisul são formais, com 69% e 64%,

respectivamente, dos beneficiários. Na Desenbahia há 34% de beneficiários com atividades formais e 21% no BNB/Crediamigo.

Figura 2 Percentual de beneficiários segundo experiência por condição da atividade vinculada ao microcrédito



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

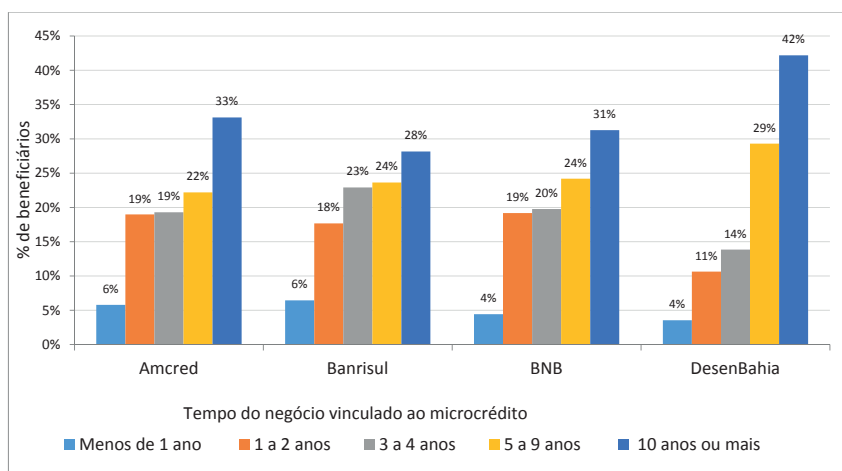
Maiores percentuais de atividades formais são esperados perante exigências de programas estaduais como o Juro Zero em Santa Catarina. Percebe-se que os resultados obtidos refletem as diferenças regionais das experiências que contemplam as necessidades de sua população.

Como esperado, o resultado anterior se repete para o maior grupo de ocupações que trata de Vendas e Comércio onde se verificou 75% de negócios formais na Amcred e 65% no Banrisul, 34% entre os tomadores da Desenbahia e 14% no BNB/Crediamigo.

A Figura 3 mostra a configuração do tempo que os

beneficiários vêm desenvolvendo o negócio vinculado ao microcrédito com padrão semelhante para as quatro experiências, concentrando a maioria dos beneficiários com mais de 5 anos da atividade em todas elas (55% para Amcred, 52% no Banrisul, 55% no BNB/Crediamigo e 71% na Desenhahia). O percentual de beneficiários que tem negócio há menos de um ano é inferior a 6%.

Figura 3 Percentual de beneficiários segundo experiência por tempo que vem desenvolvendo o negócio vinculado ao microcrédito



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

Foi perguntado ao respondente “Qual o valor aproximado da renda da atividade de trabalho financiado pelo microcrédito?”. Das 2001 observações, houve 199 não respostas, correspondendo a aproximadamente 10% de renda não informada em cada experiência, discriminadas na Tabela 1.

Tabela 1 Distribuição de beneficiários que não informaram o valor da renda do negócio vinculado ao microcrédito segundo experiência

Experiência	Amostra	Não informado	% não informado
Amcred	622	58	9,32%
Banrisul	419	44	10,50%
BNB	339	41	12,09%
Desenbahia	621	56	9,02%
Total	2001	199	9,95%

Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

As medidas resumo para a renda mensal declarada para as atividades financiadas pelo microcrédito, excluída a renda não informada, estão na Tabela 2. Importante considerar-se que as medidas refletem rendimento de população bastante diversa de beneficiários, especialmente nas ocupações que exercem.

Tabela 2 Medidas da renda mensal da atividade financiada pelo microcrédito segundo experiência

Experiência	Renda média (R\$)	Renda mediana (R\$)	Desvio padrão	CV: Coeficiente de variação *100	Número de beneficiários
Amcred	4526,00	3000,00	6206,00	137	564
Banrisul	3479,00	2000,00	4225,00	121	375
BNB	1250,00	800,00	2025,00	162	298
Desenbahia	2677,00	1500,00	6612,00	247	565
Total	3187,00	2000,00	5603,00	176	1802

Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

Nota: Excluída renda não informada. A medida de variabilidade coeficiente de variação, CV, é dada pelo desvio padrão dividido pela média, multiplicado por 100, permitindo melhor comparabilidade na variabilidade dos dados.

Os beneficiários da Amcred apresentaram renda média mensal referente ao negócio financiado pelo microcrédito estimada em R\$ 4.526,00, com 50% deles com renda inferior à mediana de R\$ 3.000,00.

Os tomadores de crédito do Banrisul registraram renda média igual a R\$ 3.479,00 e mediana de R\$ 2.000,00.

Na Desenbahia a renda média estimada foi de R\$ 2.677,00, tendo 50% dos tomadores percebendo menos de R\$ 1.500,00.

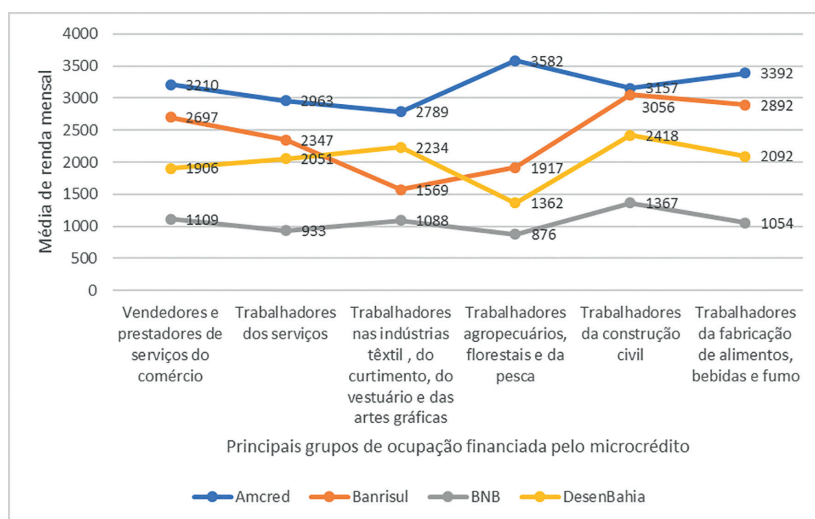
Os beneficiários do BNB/Crediamigo apresentaram renda média de R\$ 1.250,00 com renda inferior à mediana de R\$ 800,00.

A variabilidade dos valores declarados de renda mensal é bastante alta em cada uma das experiências. Essa variabilidade é mais alta entre os respondentes da Desenbahia (CV=247), seguidos pelos respondentes do BNB/Crediamigo (CV=162). Amcred e Banrisul apresentam menor dispersão dos valores declarados (CV=137 e 121, respectivamente).

Buscando-se avaliar a renda segundo os diferentes grupos de ocupação dos beneficiários verificou-se os valores médios de renda mensal²³ para os primeiros seis grupos de ocupação, apresentados anteriormente, conforme mostra a Figura 4.

²³ Considerando a grande variabilidade na declaração da renda dos beneficiários nas atividades financiadas pelo microcrédito, os valores de renda mensal considerados foram aqueles entre R\$ 100,00 e R\$ 10.000,00, que abrange 1716 dos 2001 (86%) dos respondentes da pesquisa.

Figura 4 Renda média mensal financiada pelo microcrédito por experiência segundo os principais grupos de ocupação



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

Ressalte-se que há diferentes números de beneficiários em cada grupo de ocupação nas quatro experiências. As tendências apresentadas em cada experiência acompanham o resultado da renda geral para todos os grupos de ocupação considerados, havendo maior renda média entre os tomadores da Amcred, iniciando na faixa de R\$ 3.000,00, seguidos pelos do Banrisul, da Desenbahia e do BNB/Crediamigo.

Foi também perguntado ao respondente se exercia outra atividade além do empreendimento financiado pelo microcrédito. Entre os respondentes da pesquisa 37% deles declararam exercer uma segunda atividade. A Tabela 3 indica a distribuição desses respondentes por experiência.

Tabela 3 Beneficiários que declararam exercer outra atividade não vinculada ao microcrédito segundo experiência

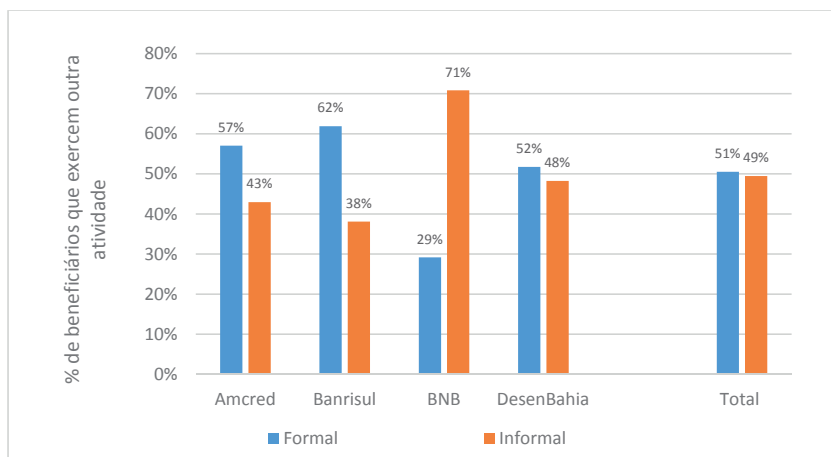
Experiência	Respondentes	% por experiência
Amcred	163	26%
Banrisul	147	35%
BNB	144	42%
Desenbahia	286	46%
Total	740	37%

Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

Pouco mais de 25% dos tomadores da Amcred apresentam outra atividade, passando a 35% entre os beneficiários do Banrisul. As experiências do BNB/ Crediamigo e Desenbahia apresentam percentuais de 42% e 46%, respectivamente.

A Figura 5 mostra que a constituição dessas outras atividades para esta parcela de tomadores tem maioria formal no Banrisul (62%), Amcred (57%) e Desenbahia (52%). A informalidade das atividades está presente em 62% dos tomadores do BNB/Crediamigo.

Figura 5 Percentual de beneficiários que exercem outra atividade por experiência segundo constituição da atividade

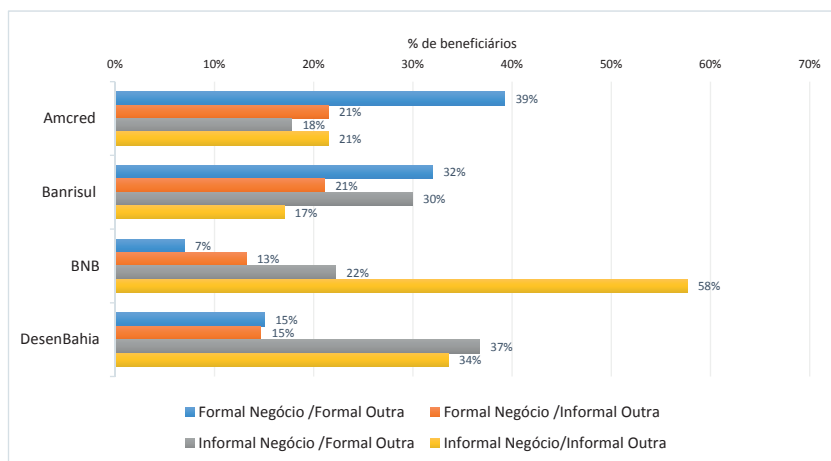


Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

Nota: Somente beneficiários com duas atividades exercidas, correspondendo a 37% dos respondentes.

Para a parcela de tomadores de crédito que declararam exercer uma atividade vinculada ao microcrédito e uma outra atividade, avaliou-se a constituição de ambas as atividades, cujos resultados encontram-se na Figura 6. Para cada experiência verifica-se a condição do negócio vinculado à utilização do microcrédito e a condição da segunda atividade exercida.

Figura 6 Percentual de beneficiários que exercem duas atividades por condição da atividade do negócio e da outra atividade segundo experiência



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

Nota: Somente beneficiários com duas atividades exercidas, correspondendo a 37% dos respondentes.

Na Amcred e no Banrisul destacam-se ambas atividades declaradas pelos beneficiários como formais correspondendo a 39% e 32% das respostas, respectivamente.

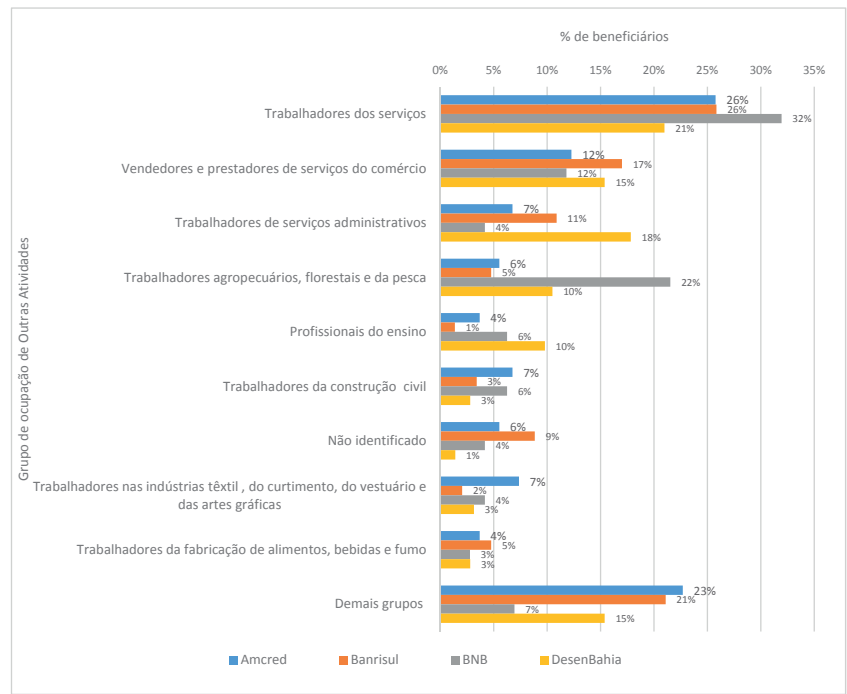
No BNB/Crediamigo a maioria (58%) concentra-se na informalidade para ambas as atividades e há 22% deles que tem a condição do negócio como informal e a outra atividade declarada como formal, caracterizando beneficiários que apresentam o negócio financiado pelo microcrédito como uma segunda atividade.

Este grupo (condição do negócio como informal e a outra atividade declarada como formal) também se destacou na Desenbahia contemplando 37% de beneficiários. Destaca-

se também 34% de tomadores com ambas as atividades na informalidade.

A segunda atividade declarada pelos tomadores foi classificada em grupos de ocupação segundo a Classificação Brasileira de Ocupações. Foram obtidos trinta e quatro diferentes grupos de ocupação, dos quais os nove com maior frequência acumularam pelo menos 77% das respostas em cada experiência e estão apresentados na Figura 7. Os demais grupos, todos com poucos respondentes, estão representados na categoria “Demais grupos”.

Figura 7 Percentual de beneficiários que exercem outra atividade por experiência segundo grupo de ocupação



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

Nota: Somente beneficiários com duas atividades exercidas, correspondendo a 37% dos respondentes

O grupo de ocupação “Trabalhadores dos serviços” é o que tem maior representação em outras atividades, superando 20% das respostas em cada uma das experiências. As ocupações mais citadas foram empregada doméstica e vigilante.

A maior representação seguinte mostra o grupo “Vendedores e prestadores de serviços de comércio”, com mais de 10% dos respondentes em cada experiência, com maior número de declarações para venda de roupas e cosméticos.

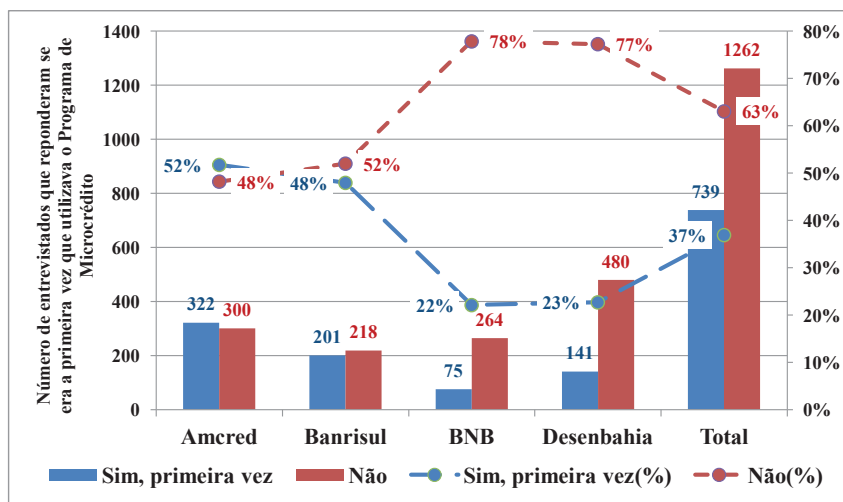
No BNB/Crediamigo há 22% de beneficiários ocupados como trabalhadores da agropecuária. Os “Trabalhadores de serviços administrativos” apresentam maior percentual na Desenbahia, igual a 18%. Nesse grupo há maior concentração de funcionários públicos.

3.2. Utilização do microcrédito

Nesta seção apresentam-se os resultados relativos ao uso, acesso e valor do crédito, além da finalidade e orientação do Agente de Crédito. Para se obter tais respostas foram feitas perguntas a este respeito no questionário aplicado a 2001 beneficiários do PNMPO entre as quatro experiências estudadas.

Com relação ao número de entrevistados que responderam se era a primeira vez que utilizava o Programa de Microcrédito, a Figura 8 apresenta os números para cada uma das quatro experiências analisadas e para o total de entrevistados.

Figura 8 Número de vezes que o entrevistado respondeu se era a primeira vez ou não que utilizava o Programa de Microcrédito



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

Com relação ao número de vezes que os entrevistados responderam se era a primeira vez que utilizava o Programa de Microcrédito, a Figura 8 mostra que o Programa já é bastante conhecido e 63% dos respondentes afirmaram não ser a primeira vez que toma o crédito. Observa-se, contudo que é mais frequente não ser a primeira vez no Programa Desenhahia e BNB/Crediamigo com 77% e 78%, respectivamente. Por outro lado, os tomadores da Amcred e do Banrisul ficam em torno de 50% de novos tomadores.

Esse resultado parece ter uma relação com o tempo de funcionamento de cada experiência. O Credibahia da

Desenbahia, por exemplo, como se viu anteriormente, iniciou as suas atividades no ano de 2002 e é subsequente de outros programas mais antigos que remontam ao ano de 1979 como o PRODEMÉR (Programa de desenvolvimento de Microempresas do Recôncavo), o PAMUP (Programa de Apoio à Micro unidades de produção) ainda em 1979, o PRORENDÁ (Programa de Viabilidade Econômica para Populações de Baixa Renda do Nordeste) em 1989 e o PROGER (Programa de geração de emprego e renda) em 1995.

No caso do BNB/Crediamigo suas atividades debutam no ano de 1998 e fez o Banco do Nordeste o primeiro banco público do Brasil a ter um modelo de atuação voltado exclusivamente para o microcrédito (INEC, 2017).

A Amcred data do ano de 2006 e é subsequente de movimentos que surgiram no final dos anos 90 no Estado de Santa Catarina, consolidando-se na década seguinte, com a implantação de Organizações Não-Governamentais para operar um modelo alternativo de crédito para micro e pequenos empreendimentos formais e informais - o microcrédito (AMCRED, 2017a).

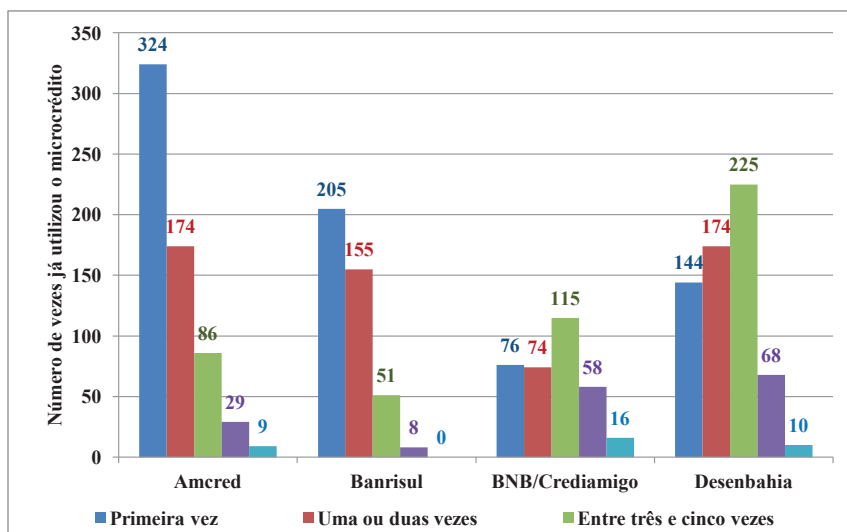
O Banrisul é um banco quase centenário – iniciou as suas atividades no longínquo ano de 1928 - entretanto, as suas atividades relacionadas ao microcrédito iniciaram somente no ano de 2011 com a promulgação do Decreto 48.164, de 2011, que instituiu o Programa Gaúcho de

Microcrédito, no âmbito da Secretaria da Economia Solidária e Apoio à Micro e Pequena Empresa – SESAMPE. O referido Decreto tinha como finalidade fomentar e consolidar a Rede de Microcrédito do Estado do Rio Grande do Sul. O Decreto disciplina o Banrisul como Agente de Intermediação, juntamente com a Caixa Estadual S/A - Agência de Fomento do Rio Grande do Sul, o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul – BRDE e outros agentes conveniados ou que venham a conveniar com o FUNAMEP - Fundo de Apoio à Microempresa, ao Microprodutor Rural e à Empresa de Pequeno Porte (LEGISWEB, 2017).

Outro aspecto que marca esses resultados e que também marcam outras questões relevantes dessa pesquisa está relacionado a aspectos regionais. Observem as similaridades das experiências nordestinas e como elas se diferenciam das duas experiências sulistas. Esse aspecto deve estar relacionado ao fato de que sendo a Região Nordeste do Brasil uma região deprimida economicamente, o Microcrédito termina sendo uma opção para os trabalhadores de microempreendimentos que não teriam alternativas de crédito fora desse contexto.

Pode-se observar a mesma informação anteriormente apresentada de maneira mais abrangente. Quando se analisa o número de vezes em que se tomou o microcrédito. A Figura 9 apresenta as faixas de utilização do microcrédito entre as quatro experiências.

Figura 9 Frequência com que utilizou o Microcrédito segundo as experiências e o total dos entrevistados (%)



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

Verifica-se que nas experiências BNB/Crediamigo e Desenhahia prevalecem o tipo de beneficiário que tem tomado entre três e cinco vezes o crédito – mais de um terço dos tomadores de crédito dessas experiências se situam nessa faixa. No caso da Amcred e do Banrisul, como se viu anteriormente, a prevalência está naqueles que tomam pela primeira vez, em seguida aqueles que tomaram uma ou duas vezes.

No caso do Banrisul é interessante ressaltar que dentre os 419 indivíduos entrevistados nenhum deles tinha declarado ter tomado crédito mais de dez vezes, enquanto que no BNB/Crediamigo dezesseis dos 339 entrevistados tinham tomado o crédito mais de dez vezes.

É interessante observar a Tabela 4 que apresenta a média e a mediana da quantidade de vezes que os respondentes afirmam já terem utilizado o Microcrédito para cada experiência estudada e para o total dos entrevistados.

Tabela 4 Média e Mediana da Quantidade de vezes que já utilizou o microcrédito por experiência e para o total de entrevistados

Experiências	Média	Mediana
Amcred	3,4	2
Banrisul	2,4	2
BNB/Crediamigo	4,9	4
Desenbahia	3,9	3
Total	3,7	3

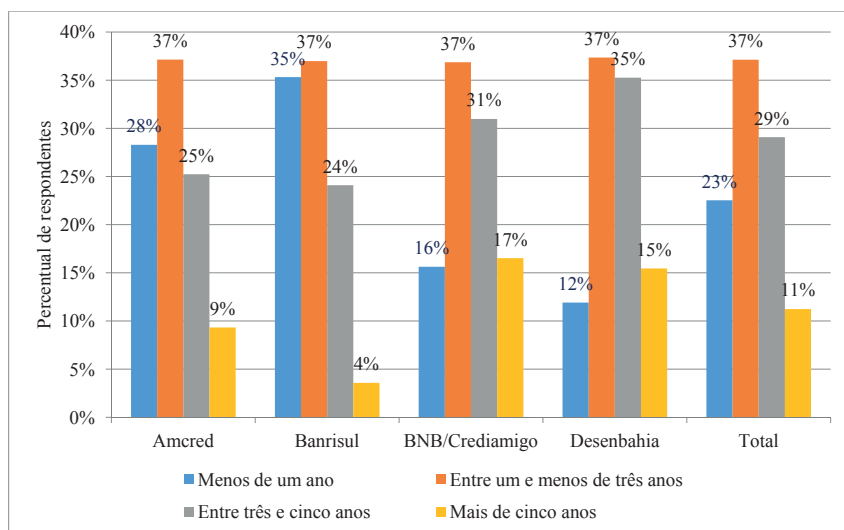
Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

Os valores da tabela apenas corroboram os anteriormente apresentados. A referida tabela mostra que os beneficiários do BNB/Crediamigo são aqueles mais recorrentes ao microcrédito. Em média eles têm recorrido cerca de cinco vezes, sendo que a metade dos entrevistados afirmou ter utilizado quatro vezes ou menos e a outra metade quatro vezes ou mais (mediana amostral). Por outro lado, os clientes do Banrisul utilizaram em média pouco mais de duas vezes, da Amcred pouco mais de três vezes e da Desenbahia quase quatro vezes em média.

Tais resultados certamente refletem as práticas de cada uma das experiências que por sua vez é uma resposta às demandas regionais.

Outro importante aspecto é entender há quanto tempo os tomadores de crédito mantêm seu relacionamento com as experiências. Entender o espectro temporal ajuda a compreender a estabilidade e durabilidade de tal programa, considerando que experiências bem sucedidas evidenciam o êxito da política pública, sobretudo, quando é uma política pública consolidada. A pergunta proferida aos entrevistados foi: “Há quanto tempo aproximadamente está neste programa de microcrédito?” A Figura 10 apresenta o tempo aproximado que o respondente está no Programa de Microcrédito.

Figura 10 Tempo aproximado que o respondente está no Programa de Microcrédito segundo a experiência e o total



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

Conforme se verifica na referida figura, as experiências da Amcred e do Banrisul possuem as maiores quantidades de novos tomadores em relação ao tempo de relacionamento

com essas experiências de microcrédito. No caso da Amcred quase 30%, precisamente 176 dos 622 entrevistados, responderam estar a menos de um ano como cliente daquela associação. Por outro lado, 37% dos respondentes afirmaram estar entre um e menos de três anos, 25% afirmaram estar entre três e cinco anos e somente 9% afirmaram ter mais de cinco anos de relacionamento com a Amcred.

O Banrisul tem os clientes mais recentes. Mais de 70% dos clientes afirmaram ter menos de três anos de relacionamento com a experiência e somente 4% tem relacionamento com mais de cinco anos.

As experiências do BNB/Crediamigo e da Desenhahia, por outro lado, têm clientes mais antigos. No BNB/Crediamigo 17% dos clientes afirmaram ter um relacionamento de mais de cinco anos, enquanto que na Desenhahia esse valor chegou a 15%.

Chama a atenção que todas as quatro experiências tem 37% dos entrevistados declarando ter entre um e menos de três anos de relacionamento.

Complementarmente a Figura 10, a Tabela 5 apresenta a média e a mediana do tempo aproximado que o respondente afirma se relacionar com o programa de Microcrédito a que está vinculado.

Tabela 5 Média e Mediana do Tempo aproximado que o respondente afirma se relacionar com o Programa de Microcrédito, em anos

Experiências	Média	Mediana
Amcred	2,5	2
Banrisul	1,9	2
BNB/Crediamigo	3,1	2
Desenbahia	3,2	3
Total	2,9	2

Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

As informações constantes na Tabela 5 somente corroboram a Figura 10 e mostram que BNB/Crediamigo e Desenbahia apresentaram tempo médio de relacionamento pouco superior a três anos, enquanto que a média das quatro experiências é um pouco inferior a três. Por outro lado, a Amcred e o Banrisul apresentaram tempo médio de 2,5 e 1,9 anos, respectivamente. Novamente, parece haver uma relação direta entre o tempo médio de existência da experiência e o tempo médio de relacionamento dos beneficiários. Experiências mais antigas podem ter relacionamentos mais duradouros com sua carteira de clientes uma vez que com o passar do tempo essa relação amadurece e a confiança, fundamental para o mercado de crédito, se estreita.

Com relação à mediana, verifica-se que a Amcred, o Banrisul e o BNB/Crediamigo apresentaram valor de dois e, a Desenbahia, três anos de relacionamento.

Em seguida foi perguntado com relação ao acesso ao microcrédito, se o respondente considerava que tinha sido fácil ou difícil de acessar. Considere que a política do

microcrédito orientado é destinada a “incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares” (Brasil, 2005). Em geral esses microempreendedores são indivíduos com alguma dificuldade em lidar com atividades burocráticas um tanto complexas. Deve-se ressaltar o espírito da Lei 11.110/2005 que procura elencar procedimentos simplificadores no processo de concessão do crédito tendo em vista o público alvo dessa política. No terceiro parágrafo, do primeiro Artigo, a referida Lei expressa que: “considera-se microcrédito produtivo orientado 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”, uma clara preocupação com a simplificação para se alcançar êxito.

A Tabela 6 apresenta o número de respostas de entrevistados que consideravam ter sido fácil ou difícil acessar o programa de microcrédito por experiência.

Tabela 6 Frequência de beneficiários que consideram ter sido Fácil ou Difícil Acessar o Programa de Microcrédito por experiência

Experiência	Fácil	Difícil	Fácil(%)	Difícil(%)	Total de Entrevistados
Amcred	545	77	88%	12%	622
Banrisul	352	67	84%	16%	419
BNB/Crediamigo	283	55	83%	17%	339
Desenbahia	504	117	81%	19%	621
Total	1685	316	84%	16%	2001

Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

Também nesse aspecto a política tem apresentado resultados muito significativos. A grande maioria manifestou-se pela facilidade de acesso (84% das respostas, correspondendo a 1685 entrevistados). Observe que mais de 80% dos respondentes, nas quatro experiências entendia ter sido fácil acessar o Microcrédito. Mesmo nas regiões brasileiras onde é conhecido o enorme déficit educacional, aspecto que dificulta a condução de atividades econômicas, as experiências têm conseguido simplificar a comunicação e os procedimentos de concessão de crédito.

Àqueles que responderam ter sido difícil o acesso foi questionada a razão da dificuldade. Esse questionamento foi feito através de uma questão aberta na qual o entrevistador anotava a resposta espontânea do respondente. Os 316 entrevistados que manifestaram dificuldade no acesso apresentaram um total de 360 razões para esta dificuldade. As razões da dificuldade de acesso foram, então, classificadas em uma escala de seis categorias que estão explicitadas na Tabela 7 que apresenta, também, os resultados obtidos segundo a experiência de microcrédito.

A burocracia/exigência de excesso de documentos e a necessidade de aval/garantias para a concessão dos benefícios foram as principais razões de dificuldades no acesso ao microcrédito perfazendo 74% do total de respostas. Observe-se que, ainda que o processo seja simplificado em comparação a outra operação de crédito, os requisitos mínimos dessa operação traz o sentimento

de burocratização para 159 entrevistados que usaram essa palavra para manifestar a sua dificuldade.

A segunda maior razão da dificuldade de acesso, mencionada por 106 entrevistados, diz respeito às garantias para a concessão do benefício, consistindo em 29% das respostas. Nesse caso observa-se uma diferença de percepção entre os beneficiários do programa. Somente 16,9% das razões da dificuldade apresentadas pelos beneficiários do BNB/Crediamigo dizem respeito às garantias para concessão do benefício enquanto na Amcred, no Banrisul e na Desenhahia esses percentuais são de 32%, 32% e 31%, respectivamente.

Tabela 7 Percentual de beneficiários por experiência e segundo as razões da dificuldade no acesso ao microcrédito*

Razões da dificuldade de acesso	Amcred	Banrisul	BNB	DesenBahia	Total
Burocracia/exigência de excesso de documentos/dificuldade de obter documentação	45,9%	48,0%	52,5%	43,8%	44,2%
Necessidade de avalista/fiador/garantias/Necessidade de formação de grupos/número de pessoas	31,8%	32,0%	16,9%	30,6%	29,4%
Necessidade de comprovação de renda	4,7%	0,0%	3,4%	1,7%	3,1%
Demora para liberar/finalizar o crédito	2,4%	6,7%	6,8%	5,0%	6,4%
Outras	8,2%	5,3%	11,9%	7,4%	8,3%
Não tem opinião	7,1%	8,0%	8,5%	11,6%	8,6%
Total de respostas	85	75	59	121	360

Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

* Somente para os que manifestaram dificuldades no acesso ao microcrédito

Cerca de 8% das razões da dificuldade de acesso foram enquadradas na classe “Outras” e as respostas mais comuns estão aqui destacadas:

1. **Amcred:** “Por conta da atividade de trabalho precisa licenciamento ambiental”; “Por causa do atraso da parcela”; “Porque eu não tinha como comprovar renda”; “Limite de faturamento do MEI limita o valor do crédito”; “Juros altos”; “Dificultou o acesso, pois exigiram muita documentação, como se estivessem com desconfiança de mim”.

2. **Banrisul:** “Pelo limite que é disponibilizado ser muito baixo”; “Conseguir avalista foi difícil, e foi difícil comprovar que está no ramo da atividade de comércio”; “Demorou mais de três meses para ser liberado”; “Muita enrolação”; “Pedem muita coisa desnecessária”; “No primeiro empréstimo ele concorda com toda burocracia, agora na segunda vez não precisa de tanta burocracia, não se muda do primeiro para o segundo empréstimo”; “Tentou fazer o empréstimo novamente e não foi aprovada e nem falaram o motivo”; “Porque as parcelas são muito curtas”; “Por conta da demora”.
3. **BNB/Crediamigo:** “Muitas perguntas e devido à crise do Brasil”; “Tinha restrição no SPC”; “Não sei explicar o que tornou difícil”; “Achei difícil por conta do grupo e documentação”; “Por que existem pessoas que ficam fiscalizando”; “Por causa do contracheque”; “ “Por não ter uma renda para fazer retiradas maiores”; “Por conta da dificuldade de entrar no grupo para fazer o empréstimo”; “Pela demora de finalizar o crédito”; “Quando é de interior, fica mais difícil”; “Precisa estar com o nome limpo”.
4. **Desenbahia:** “O valor informado estava diferente no momento do contrato”; “Quantidade de pessoas necessárias para liberar o financiamento (Credibahia) atrapalhou um pouco”; “Teve uma demora, foi por conta da gestão de um prefeito”;

“Dificuldade no atendimento pelos atendentes da prefeitura”; “Porque tinha que confirmar que trabalhava como cabeleireiro”; “Porque tem mês que dá lucro e tem mês que não dá”; “Demora na hora de receber”; “Não tinha como provar renda”; “Mudança de prefeito dificultou um pouco o acesso ao microcrédito”; “Indisponibilidade de crédito”; “Por conta de orçamentos para conseguir o empréstimo”; “Lugar escondido. Prefeito não dá apoio”; “Foi difícil no início do grupo para conseguir o empréstimo e para conseguir reunir pessoas que realmente pagavam corretamente o grupo”; “Por atraso de pagamento”.

Em relação aos valores de empréstimos foi perguntado qual o valor do empréstimo/crédito atual. É importante observar que os limites mínimos e máximos dos valores sempre estarão definidos por cada instituição concedente.

No caso da Amcred em função de ser uma Associação das Organizações de Microcrédito as metodologias são diversas.

O Banrisul tem a maioria de seus contratos de crédito na faixa entre dois mil a dez mil reais - esses contratos representam 86% dos contratos revelados pelos entrevistados. No caso do Banrisul, a metodologia determina que o limite máximo financiado por cliente é de quinze mil reais, condicionado ainda ao fato de que o financiamento de capital de giro está limitado a dez mil reais por cliente,

considerando outros financiamentos de capital de giro que o cliente eventualmente possua (BANRISUL, 2017).

No caso do BNB/Crediamigo os valores iniciais variam de R\$ 100,00 a R\$ 6.000,00, de acordo com o produto, a necessidade e o porte do negócio, contudo, à medida que os empréstimos são renovados podem evoluir até R\$ 15.000,00, dependendo do produto, da capacidade de pagamento e da estrutura do negócio, permanecendo esse valor como endividamento máximo do cliente (BNB, 2017a).

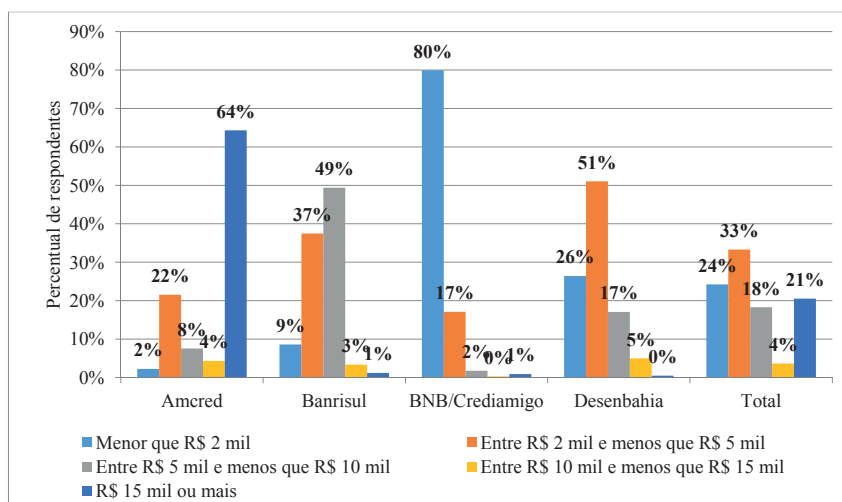
Na metodologia utilizada pelo Credibahia (Desenbahia), conforme visto, os tomadores têm um limite de crédito para investimento fixo, capital de giro ou investimento misto iniciando em R\$ 200,00 podendo ser renovado para até R\$ 10.000,00, com prazos variando de 12 meses a 24 meses dependendo do tipo de crédito solicitado. A experiência do Desenbahia também incentiva a continuidade do tomador de crédito.

Observando as respostas, verifica-se uma grande assimetria de faixas de valores entre as quatro experiências. Certamente essas diferenças repousam sobre as enormes diferenças entre regiões.

Pode-se observar que a distribuição dos valores dos contratos de crédito das quatro experiências juntas é bastante heterogênea. É fácil observar que 24% dos 2001 respondentes dessa pesquisa afirmam ter obtido valores de crédito inferiores a dois mil reais; 33% entre dois mil reais e menos que cinco mil reais, 18% entre cinco mil reais e

menos que dez mil reais, 4% entre dez mil reais e menos que quinze mil reais e 21% obtiveram valores superiores a quinze mil reais. As assimetrias começam a aparecer quando observamos em separado as faixas de valores entre as quatro experiências. A Figura 11 apresenta a faixa de valores de crédito para todas as experiências e para o conjunto delas.

Figura 11 Percentual de beneficiários por valor do empréstimo/crédito atual (%) segundo a experiência e o total



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

A referida Figura mostra que a maior faixa de valor está concentrada na Amcred. Observe que 64% dos respondentes afirmam ter feitos contratos de concessão de crédito a partir de quinze mil reais. Por outro lado, somente 2% afirmam ter feito contratos de crédito aquém de dois mil reais. Sendo a Amcred uma Associação de várias Organizações de

microcrédito e microfinanças não há uma uniformidade de operações e limites de valores únicos, diferentemente do que se pode verificar em outras experiências.

É sabido que entre as diversas Organizações são praticadas políticas distintas e focadas nos interesses da comunidade econômico-social atendida. Um fato curioso é que a Amcred postou em sua página uma enquete justamente para obter informação a esse respeito. Pergunta a enquete: **Qual deve ser o limite de uma operação de crédito?** Ao final do mês de junho de 2017 o resultado parcial da enquete apresentava o seguinte resultado(AMCRED, 2017b):

- Até R\$ 10 mil: 28,7%;
- Até R\$ 20 mil: 28,4%; e,
- Até R\$ 30 mil: 42,9%.

Alternativamente, a experiência do BNB/Crediamigo concentra 80% dos contratos em valores inferiores a dois mil reais.No caso do BNB/Crediamigo seu portfólio de produtos tem opções de crédito para capital de giro, empréstimos para investimentos em capitais fixos (aquisição de móveis, utensílios, máquinas e equipamentos, reformas de instalações físicas etc.), além de seguro vida e o valor de empréstimo concedido pode chegar a quinze mil reais (BNB, 2017b).

Por fim, a Desenbahia concentra as suas operações em faixas que vão até cinco mil reais e, semelhantemente ao BNB/Crediamigo, apresenta as menores faixas de valores.

Na metodologia utilizada pelo Credibahia os tomadores tem um limite de crédito para investimento fixo, capital de giro ou investimento misto iniciando em duzentos reais podendo ser renovado para até dez mil reais, com prazos variando de doze a 24 meses, dependendo do tipo de crédito solicitado.

Nunca é bastante lembrar que a Lei 11.110/2005 afirma em seu primeiro Artigo que o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO foi criado com o objetivo de incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares. Assim, as atividades devem ter grande generalidade sempre com o intuito de gerar trabalho e renda.

Assim, foi perguntado ainda aos 2001 entrevistados a respeito da finalidade de se obter o microcrédito. A pergunta era: Qual a finalidade do empréstimo/crédito atual? As respostas eram abertas, ou seja, não havia opções de respostas.

Com a finalidade de agrupar e depois quantificar tais respostas foram criadas sete categorias que sintetizam todo o conteúdo de respostas:

- A- Aquisição de capital inicial para Abrir o Negócio;
- B- Compra de insumos;
- C- Investimentos/Ampliação do negócio/Compra de máquinas, utensílios e/ou outros;
- D- Capital de giro;

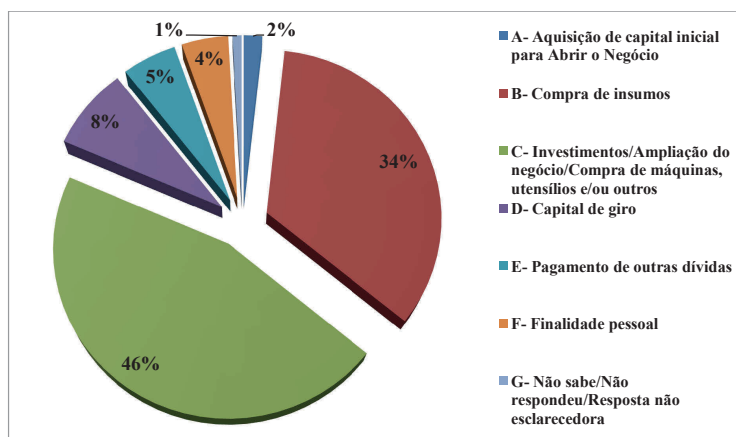
- E- Pagamento de outras dívidas;
- F- Finalidade pessoal; e,
- G- Não sabe/Não respondeu/Resposta não esclarecedora.

Como se verá a grande maioria das respostas se concentra em compra de insumos e investimentos, sejam na ampliação do negócio, na compra de máquinas, utensílios ou outras formas de investimentos.

É importante ressaltar que nem sempre é tarefa trivial interpretar em respostas simples a finalidade. Veja o exemplo de um respondente que declara ser Motoboy e responde “Compra de material de construção e *quitamento* de dívidas” quando perguntado a respeito da finalidade do empréstimo crédito atual. Como categorizar nesse caso? A compra de material teria alguma relação com o negócio em que ele trabalha? Ou seria uma finalidade pessoal? Seria pagamento de outras dívidas? Ou seria alguma forma de investimento quando decide comprar material de construção? Como esse, outros casos não são tão fáceis de categorizar.

A Figura 12 apresenta os resultados dos tipos de finalidade do empréstimo/crédito atual para o conjunto das quatro experiências estudadas.

Figura 12 Percentual de beneficiários por finalidade do empréstimo/ crédito atual



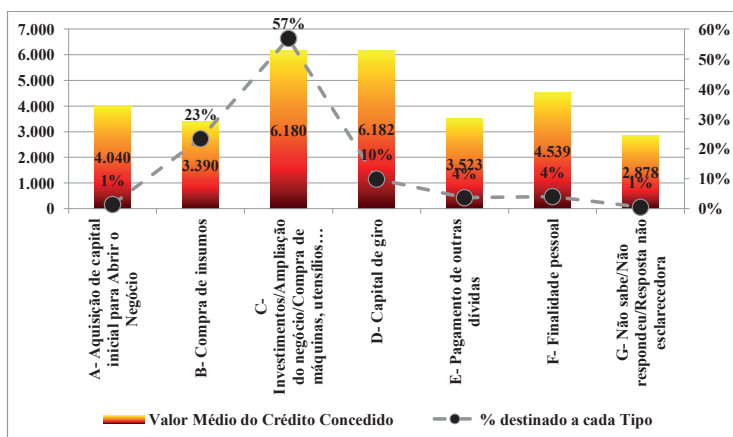
Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

Observe que os recursos são obtidos, em sua maioria para compra de insumos e investimentos. Precisamente 80% dos respondentes afirmam ter recorrido ao microcrédito com esse objetivo, sendo 46% para investimentos e 34% para a compra de insumos. Em seguida, 8% dos respondentes afirmam ter recorrido ao microcrédito para fazer capital de giro, outros 5% para pagamento de dívidas, 4% para finalidades pessoais, 2% para aquisição de capital inicial para abrir um negócio e, apenas 1% tem respostas que não se pode categorizar com alguma precisão.

Entretanto, com relação aos recursos destinados ao microcrédito, quais os percentuais de valores são aplicados para cada uma dessas tipificações? Haveria correspondência entre os agrupamentos e os valores de crédito aplicados?

Ou algum tipo é responsável pela maior parte dos recursos? A Figura 13 apresenta os valores médios dos créditos concedidos e percentuais do empréstimo/crédito atual aplicados a cada categoria das Tipificações de finalidade.

Figura 13 Valor médio do crédito concedido e percentual do empréstimo/crédito atual aplicado a cada categoria das tipificações



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

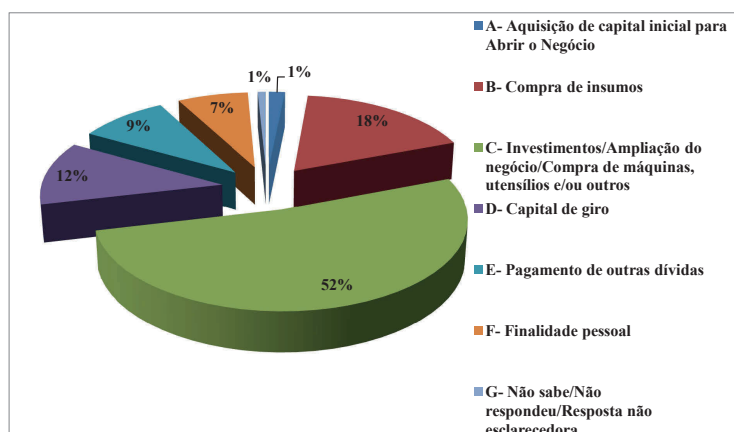
Observando a referida figura, verifica-se que os maiores valores médios de crédito vão para Investimentos e Capital de Giro, o primeiro com valores médios de R\$ 6.180,24 e o segundo de R\$ 6.182,39. Em seguida vem os valores para finalidade pessoal, aquisição de capital inicial para abrir o negócio, pagamento de outras dívidas, compra de insumos e, finalmente, para aquelas finalidades não identificadas. A partir das 2001 entrevistas, chega-se a conclusão de que o valor médio dos empréstimos para esses entrevistados

é de R\$ 4.948,21. Assim, pode-se concluir que apenas os empréstimos para investimento e capital de giro (que não seja para a aquisição de insumos) ficam acima da média.

A mesma figura apresenta ainda os percentuais de recursos que são destinados para cada tipo a partir do total de recursos representativos nessa pesquisa. Verifica-se que 57% dos recursos foram para investimentos, enquanto 23% para a compra de insumos, por exemplo.

É importante agora observar como cada experiência tem feito concessões de crédito dentro das seis tipificações propostas²⁴. A Figura 14 apresenta a tipificação das finalidades para as organizações ligadas a Amcred.

Figura 14 Percentual de beneficiários por finalidade do empréstimo/ crédito atual, Amcred



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

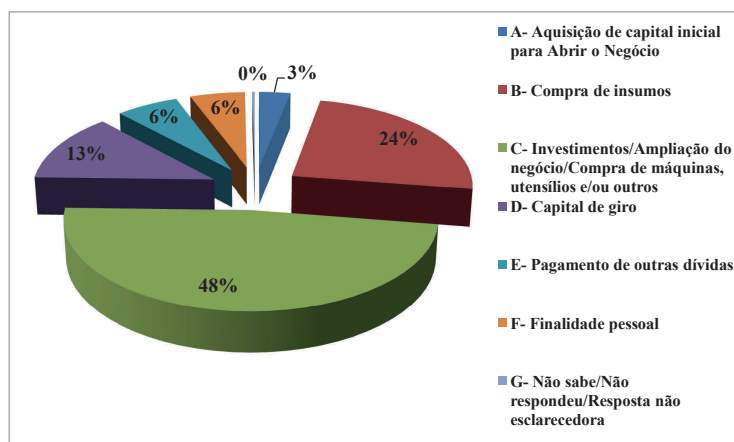
²⁴ Observe que são seis tipificações, uma vez que a sétima é composta por aquelas que não foram identificadas.

Observando a referida figura, verifica-se que essas Organizações destinam 52% dos recursos de crédito para Investimentos sendo a experiência que possui a maior alocação de recursos nesse tipo. Além disso, dispõem 18% para a compra de insumos, 12% para capital de giro e 9% para pagamento de outras dívidas.

Dentre as respostas dadas para a pergunta: “Qual a finalidade do empréstimo/crédito atual?” observa-se respostas do tipo: “para conserto do caminhão”; “financiamento de uma parte do valor do veículo”; “pagamento de dívidas de outro negócio que não deu certo”; ou ainda, “para compra de suprimentos momentâneos e pagar dívidas”. É fácil observar que o valor do microcrédito supre uma enormidade de demandas. Por vezes impedidos de recorrer a fontes ortodoxas de crédito, os beneficiários do microcrédito têm acesso a recursos sejam emergenciais ou planejados de forma simplificada e relativamente barata, ao alcance desse público específico.

Em continuidade, observa-se agora a tipificação das finalidades do empréstimo/crédito atual no Banrisul. A Figura 15 apresenta tais resultados.

Figura 15 Percentual de beneficiários por finalidade do empréstimo/ crédito atual, Banrisul



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

Pode-se verificar que 48% dos tomadores de crédito o fazem, ou declaram fazer com interesse em realizar Investimentos, enquanto 24% para a compra de insumos, 13% para Capital de giro, 6% para Pagamento de outras dívidas e, outros 6% para Finalidade pessoal.

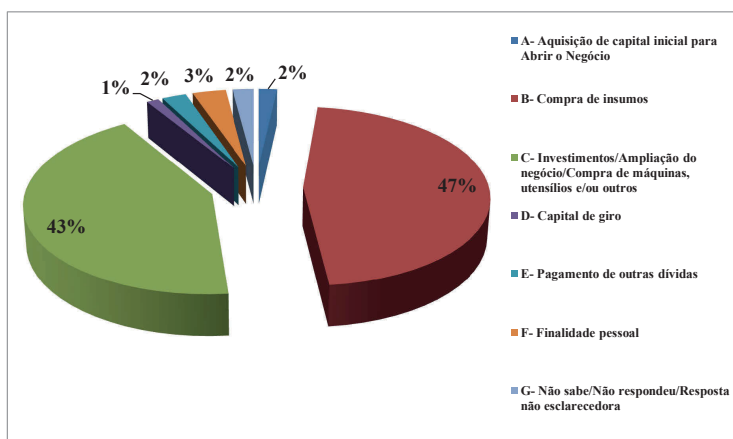
Conforme se verifica na referida figura, os tomadores do Banrisul têm comportamento um tanto semelhante aos tomadores da Amcred. Os beneficiários do Banrisul declaram que 72% deles tomaram empréstimos com a finalidade de realizar investimentos ou comprar insumos para a sua produção. No caso da Amcred, esse percentual era de 70%.

Dentre as respostas dadas para a pergunta “Qual a finalidade do empréstimo/crédito atual?”, observam-se

respostas do tipo: “compra de mercadoria para revender”; “compra de um carro ambulante”; “fazer um muro em sua casa”; “pagamentos do funeral”; e, “empréstimo para custear tratamento de saúde”. Novamente, é fácil observar que o valor do microcrédito supre uma enormidade de demandas, muitas delas pessoais, mas necessárias que o mercado de crédito tradicional do Brasil não consegue atender por falhas em seu funcionamento.

A Figura 16 apresenta a tipificação das finalidades para as organizações ligadas ao BNB/Crediamigo.

Figura 16 Percentual de beneficiários por finalidade do empréstimo/ crédito atual, BNB/Crediamigo



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

Verifica-se que 2% declaram recorrer ao microcrédito para aquisição de capital inicial para abrir um novo negócio, 43% dos tomadores de crédito o fazem, ou declaram fazer

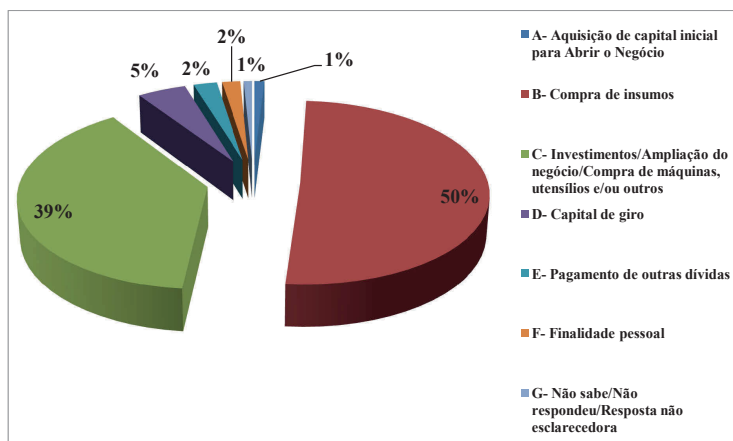
com interesse em realizar investimentos, enquanto 47% para a compra de insumos, 1% para capital de giro, 2% para pagamento de outras dívidas e 3% para finalidade pessoal.

Conforme se verifica na referida figura, os beneficiários do BNB/Crediamigo têm comportamento muito diferente quando comparados aos da Amcred e do Banrisul. Os mesmos declaram maior intenção em realizar investimentos com o recurso do Microcrédito, enquanto que os beneficiários da experiência do BNB/Crediamigo apresentam maiores necessidades para a compra de insumos. Esse resultado revela, provavelmente, a natureza dos microempreendedores da região Nordeste do Brasil que enfrentando maiores dificuldades de realizar compra de insumos recorrem ao mercado de crédito. Esse resultado pode ser evidência da necessidade de melhorar a qualificação desse microempreendedor uma vez que existem implicações de eficiência na gestão recorrer com mais frequência, comparativamente, ao crédito para compra de insumos.

Dentre as respostas dadas para a pergunta “Qual a finalidade do empréstimo de crédito atual?” observam-se respostas do tipo: “para permanecer no banco no sistema do Crediamigo”; “ajudar na renda mensal”; “para pagar uma cirurgia”; “não me lembro da finalidade”; “compra de produtos da Avon”; “para vender alguns produtos em sua casa como sacolé entre outros”; “para cavar poço artesanal”; “para dar acabamento na casa”; e, “para abrir a empresa”.

A Figura 17 apresenta a tipificação das finalidades do empréstimo/crédito atual na Desenhahia.

Figura 17 Percentual de beneficiários por finalidade do empréstimo/crédito atual, Desenhahia



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

Pode-se verificar que 39% dos tomadores de crédito o fazem, ou declaram fazer com interesse em realizar investimentos, enquanto 50% para a compra de insumos, 5% para capital de giro, 2% para pagamento de outras dívidas e 2% para finalidade pessoal.

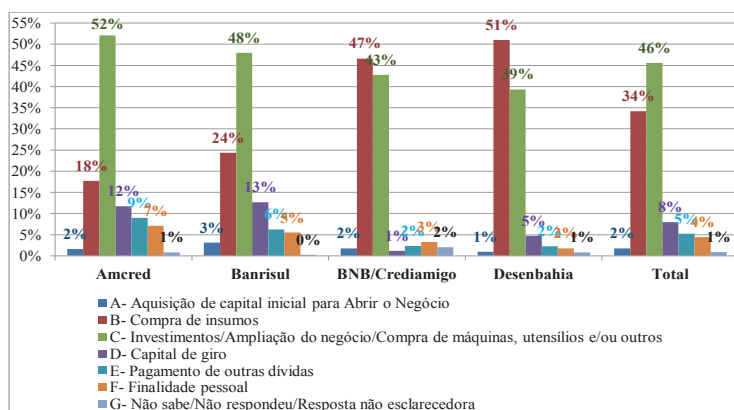
Conforme se verifica na referida figura o padrão comportamental da Desenhahia se assemelha ao do BNB/ Crediamigo e se diferencia das experiências da Amcred e do Banrisul. Observe que a metade dos contratos visa a compra de insumos e conforme dito anteriormente para o caso BNB/ Crediamigo, esse valor além de trazer à luz as dificuldades

dos microempreendedores de regiões economicamente deprimidas no Brasil, pode evidenciar também as dificuldades gerenciais que esses microempreendedores eventualmente tenham.

Dentre as respostas dadas para a pergunta: “Qual a finalidade do empréstimo crédito atual?”, observa-se respostas do tipo: “investimento no comércio e uso pessoal”; “compra de carro”; “investir nas vendas de bolos”; “reformar a casa”; “para comprar animais e telas para cerca”; e, “compra de bode”.

É importante observar comparativamente os tipos de finalidade das quatro experiências. A Figura 18 apresenta tal comparação.

Figura 18 Percentual de beneficiários por finalidade do empréstimo/ crédito atual, por experiências



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

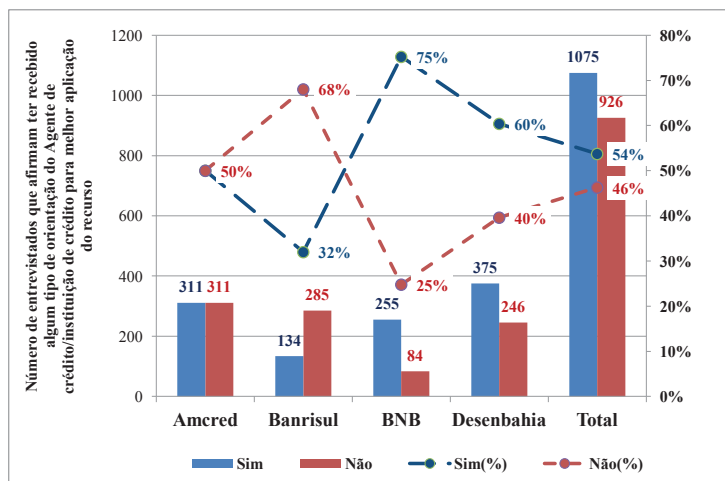
A figura apresenta dois padrões separados por regiões. De um lado a Amcred e o Banrisul apresentam demandantes por microcrédito interessados, sobretudo, para a realização de investimentos, de outro lado, o BNB/ Crediamigo e a Desenhahia demandantes, em sua maioria, para a compra de insumos. Parece haver claras evidências de influência regional em tais resultados. A dinâmica do ambiente econômico nordestino, bastante díspar em relação ao sul do país, parece influenciar diretamente as decisões relacionadas à demanda por crédito para investimento, compra de insumos e capital de giro.

A orientação para melhor aplicação do recurso é um dos pilares do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, como o próprio nome do programa diz.

Com relação se teria recebido alguma orientação junto ao Agente/instituição de Crédito para melhor aplicação do recurso novamente os padrões se diferenciam entre regiões.

A Figura 19 apresenta o número de entrevistados que afirmam ter recebido algum tipo de orientação do Agente de Crédito ou Instituição de Crédito para melhor aplicação do recurso.

Figura 19 Número e percentual de entrevistados que afirmam ter ou não recebido algum tipo de orientação do Agente de Crédito/Instituição de Crédito para melhor aplicação do recurso



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

Conforme se verifica na referida figura pouco mais da metade dos entrevistados afirmaram ter recebido algum tipo de orientação para alocação do recurso. Observando entre as experiências, verifica-se que as duas experiências sediadas na Região Nordeste é maior o número de indivíduos que afirmam ter recebido tal orientação quando comparado com as experiências do Sul. No caso do BNB/Crediamigo três quartos dos beneficiários afirmam ter recebido orientação.

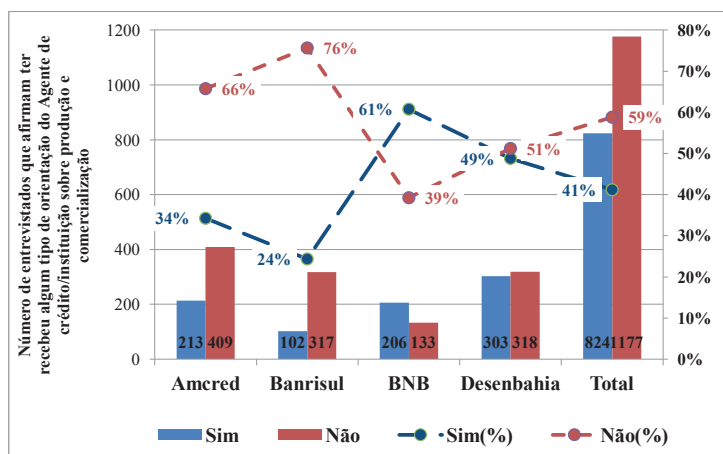
É importante perceber, assim como aconteceu em relação às demais características analisadas, que pode haver um componente regional forte nesse número. É sabido que o perfil dos beneficiários é bastante distinto entre regiões. A Região tem problemas de formação educacional muito mais severo que a Região Sul do Brasil e provavelmente

apresente maior demanda por orientação. Se essa hipótese estiver correta leva a outro aspecto, em se tratando de diferenças educacionais, o tipo de orientação para os grupos mudam, exigindo uma orientação muito mais qualificada para aqueles que apresentam melhor formação educacional e exigindo muito mais dos responsáveis em fazê-lo.

Por outro lado, não se pode deixar de lembrar que a orientação é uma obrigatoriedade da Lei e, para além das obrigatoriedades legais, conforme se vê nesse trabalho, é um importante instrumento para o alcance do êxito dos beneficiários.

Além da orientação para a alocação do recurso foi também perguntado se o entrevistado teria recebido algum tipo de orientação a respeito de produção e comercialização. A Figura 20 apresenta esses resultados.

Figura 20 Número e percentual de entrevistados que afirmaram ter recebido algum tipo de orientação do Agente de Crédito/Instituição sobre produção e comercialização



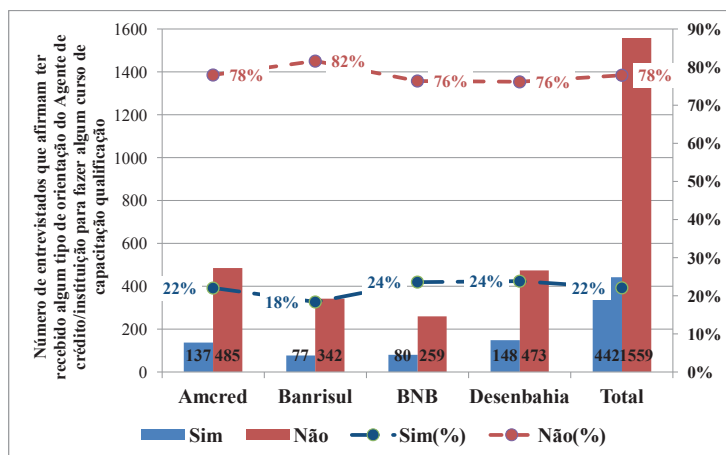
Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

A Figura 20 revela que esse tipo de orientação é menos comum que aquela sobre a melhor aplicação de recurso. Menos da metade dos entrevistados afirma ter recebido orientação. Apenas no BNB/Crediamigo a maioria dos entrevistados respondeu ter recebido esse tipo de orientação, nesse caso pouco mais de 60% dos respondentes. No caso do Banrisul menos de um quarto responderam ter recebido tal orientação. Novamente esse resultado parece revelar as diferenças comportamentais entre regiões.

Deve-se considerar para além desses resultados se um Agente de Crédito está capacitado para oferecer orientação sobre produção e comercialização ao beneficiário.

Em seguida se perguntou se o beneficiário recebeu alguma orientação para a realização de algum curso de capacitação ou formação. A Figura 21 apresenta resultados similares às duas anteriores, ressaltando orientação sobre algum curso de capacitação ou formação.

Figura 21 Número de entrevistados que afirmaram ter recebido algum tipo de orientação do Agente de Crédito/Instituição sobre algum curso de capacitação/qualificação



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

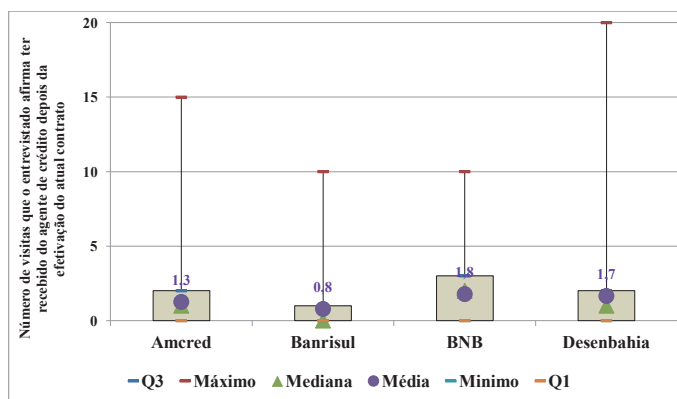
Esse tipo de orientação é ainda menos comum que os outros dois e menos de um quarto dos beneficiários entrevistados afirmaram ter recebido tal orientação. É importante ressaltar a homogeneidade entre as experiências para esse tipo de orientação. A variação entre as experiências não ultrapasse seis pontos percentuais e a diferença entre as regiões cai consideravelmente.

Por fim, complementando os últimos resultados apresentados, deve-se analisar o número de visitas que o entrevistado afirma ter recebido do Agente de Crédito depois da efetivação do atual contrato. Enquanto a pergunta se ele recebeu orientação visa inferir a ocorrência da orientação, respostas sobre o número de visitas capta a profundidade desse comportamento. É possível imaginar que a recorrência de visitas reflete o comprometimento dos participantes –

beneficiário e agente de crédito. Repetidas visitas ocorrem, provavelmente para um acompanhamento temporal e permite uma ação mais completa e efetiva.

A Figura 22 apresenta os resultados da pesquisa.

Figura 22 Número de visitas que o entrevistado afirma ter recebido do Agente de Crédito depois da efetivação do atual contrato



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

A Figura 22 é do tipo diagrama de caixa, mais conhecido como *boxplot*. Nesse tipo de figura é possível ter uma enorme quantidade de informação da distribuição de uma variável, tais como: valor máximo, mínimo, quartis e a média e a mediana da distribuição.

No caso da Figura 22 são apresentadas as informações para cada uma das quatro experiências. No caso da Amcred, por exemplo, verifica-se que o valor máximo de visitas do Agente de Crédito declarado pelos respondentes foi de quinze, enquanto o mínimo foi nenhuma visita. Em média,

foram realizadas 1,3 visitas e a mediana foi de uma visita. O primeiro quartil da distribuição se concentra todo em zero, ou seja, significa dizer que um quarto ou mais dos respondentes afirmaram não ter recebido nenhuma visita. Enquanto que o último quartil, aqueles que declararam ter recebido mais visitas se encontram em um intervalo que vai de duas a quinze visitas.

Assim é fácil analisar comparativamente os resultados das quatro experiências. A média de visitas para as quatro experiências foi de 1,4 visitas, sendo 1,3; 0,8; 1,8 e 1,7 visitas para Amcred, Banrisul, BNB/Crediamigo e Desenhahia, respectivamente. Por outro lado, a mediana foi de uma visita para o conjunto das quatro experiências e os valores para cada experiência foi de uma, zero, duas e uma visita para Amcred, Banrisul, BNB/Crediamigo e Desenhahia, respectivamente.

O que talvez mais chame a atenção são os valores máximos que vão entre dez e vinte entre as experiências, mas são casos excepcionais uma vez que o limite do terceiro quartil da distribuição não passa de três visitas – BNB/Crediamigo ou mesmo uma visita – caso do Banrisul.

Não se pode afirmar que mais é melhor que menos, em sentido estrito, ou seja, não se pode afirmar que um número maior de visitas implique em melhores resultados, inclusive porque nesse tipo de operação sempre envolve alguma forma de custo operacional. Entretanto, não se pode negar, conforme se verá na análise de regressão que visa

captar a relação entre êxito/informação e as características dos beneficiários essa parece ser uma ação importante da política, implicando em aumento das chances de sucesso para o beneficiário.

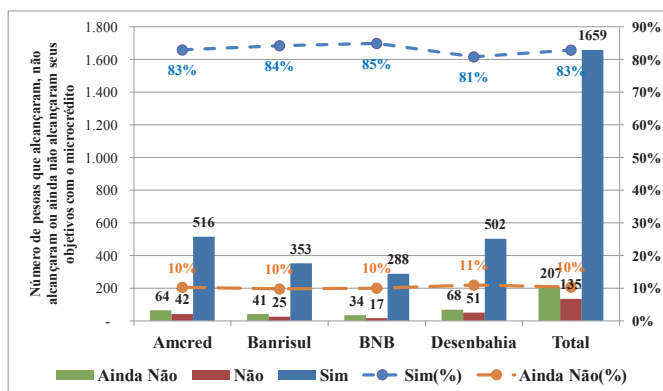
Assim, pode-se concluir que o PNMPO parece uma política eficaz com efeito de mitigar os problemas ligados à falha no mercado de créditos, e atende diretamente a pequenos empreendedores que, em geral são aqueles que apresentam maiores dificuldades para enfrentar os desafios do mercado.

3.3. Percepção do Resultado

Nesta seção relata-se a percepção de êxito que o programa traz aos participantes do PNMPO. O resultado de qualquer planejamento e consequente ação econômica é sucedido pelo êxito ou fracasso. A mensuração do êxito obtido com o microcrédito foi realizada através de questionamentos relativos ao “alcance da finalidade pretendida” e do “resultado prático” do microcrédito.

A Figura 23 apresenta os resultados da percepção de êxito (alcance da finalidade pretendida) ou não dos usuários depois de terem recorrido ao Programa de Microcrédito. O detalhamento da finalidade pretendida com o microcrédito foi apresentado na seção 3.2.

Figura 23 Número de entrevistados que afirmam ter alcançado, não ter alcançado ou ainda não ter alcançado seus objetivos com o microcrédito



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

Conforme se pode observar na referida figura mais de 80% dos entrevistados responderam que sim quando perguntado se eles teriam alcançado seus objetivos com o microcrédito. Nas quatro experiências pesquisadas este percentual é superior a 80%. Trata-se de uma taxa impressionante quando comparado com outros tipos de investimentos.

Aos beneficiários que responderam não ter alcançado a finalidade pretendida com o microcrédito questionou-se a razão de não ter atingido o objetivo. Os respondentes manifestaram 127 razões para não terem alcançado a finalidade pretendida com o microcrédito, dentre as quais destacam-se “valor baixo/insuficiente do crédito”, mencionada por 43% deles e “crise econômica/queda nas vendas” (11%).

Cerca de 10% dos que não atingiram o objetivo relatam razões ligadas à falta de planejamento do negócio, tais como: “na época foi bom mas a empresa não deu certo”; “falta de renda pra terminar a implantação do negócio”; “investiu em outros fins”; “má administração”; “usou o dinheiro em outras coisas e não comprou a mercadoria”; “a dívida era maior do que o dinheiro liberado”; “falta de tempo para investir no negócio”; “além da reforma usou para outras coisas”; “falta de experiência”; “a despesa foi maior do que estava estipulado”.

A percepção de êxito parece estar diretamente relacionada com a eficácia da política para sanar os graves problemas no mercado de crédito. Contudo, do ponto de vista do microempreendedor, pode resultar em grandes avanços no sentido de melhorar a sua condição de vida e melhorar a sua condição de liberdade econômica. Os dados da pesquisa revelam inúmeras finalidades do empréstimo, tais como: comprar gado, comprar terra, construção de cisterna e adubação da roça, reforma da casa, pagar contas, capital de giro e pagamento de funcionários.

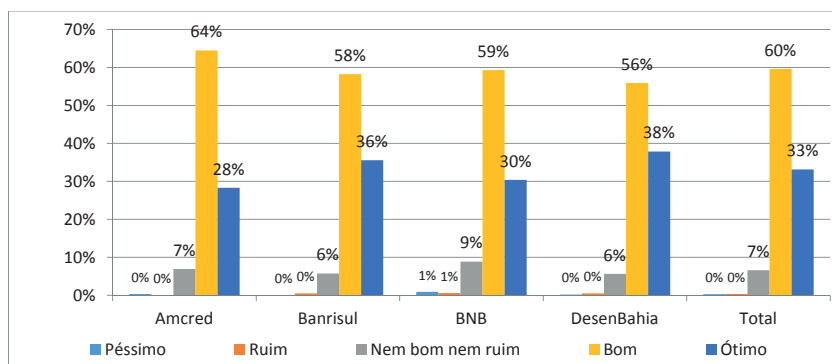
Foi questionado aos entrevistados sua percepção sobre o “resultado prático do microcrédito para o seu negócio” com as respostas em escala com as classes: “péssimo”, “ruim”, “nem bom nem ruim”, “bom” e, “ótimo”.

Coerente com a percepção de êxito já manifestada quando questionado sobre o alcance dos objetivos do empréstimo e sobre a facilidade de acesso, 93% dos respondentes manifestaram ter sido ótimo ou bom o resultado

do microcrédito para o seu negócio. Os resultados são bastante próximos nas quatro experiências pesquisadas.

A Figura 24 apresenta a distribuição das respostas sobre o resultado prático do microcrédito segundo as experiências e o total dos entrevistados.

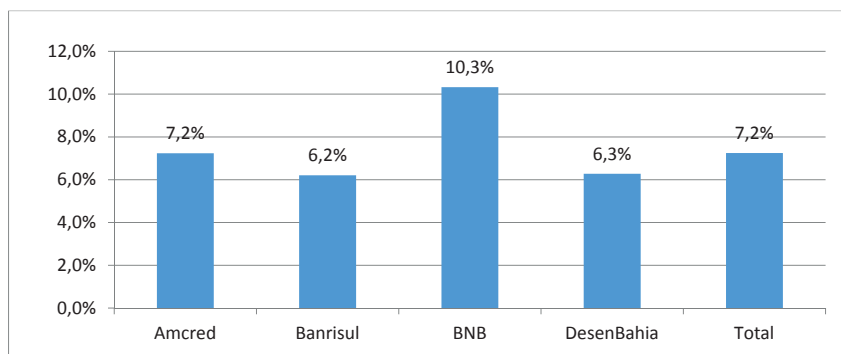
Figura 24 Resultado prático do microcrédito por experiência



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

Procurando conhecer o perfil daqueles que responderam que o resultado prático do microcrédito não foi bom realizou-se um estudo das respostas nas classes “péssimo” (0,3% dos entrevistados), “ruim” (0,3%) ou “nem bom nem ruim” (6,6%). Esses percentuais são bastante próximos dentro de cada experiência conforme se vê na Figura 25.

Figura 25 Percentual de beneficiários que consideraram o resultado do microcrédito “péssimo”, “ruim” ou “nem bom nem ruim” segundo a experiência de microcrédito



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

A percepção de um resultado prático ruim está associada ao alcance dos objetivos do empréstimo. Enquanto no conjunto das quatro experiências 83% dos respondentes manifestaram ter alcançado esse objetivo, dentre os que responderam que o resultado não foi bom esse percentual é de apenas 55%. O êxito obtido com o alcance da finalidade do microcrédito leva a um julgamento favorável do seu resultado prático.

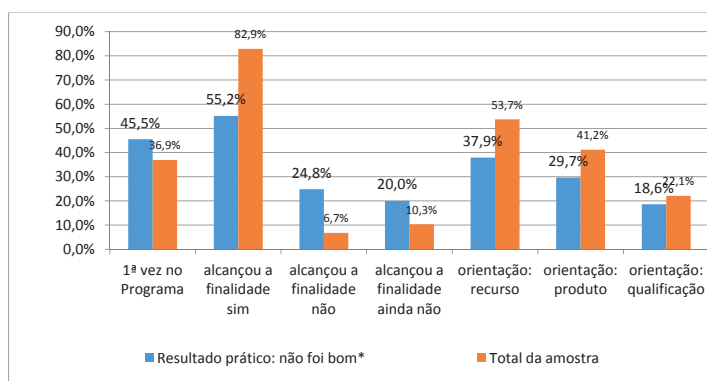
O resultado prático do microcrédito também está associado ao número de vezes que o beneficiário participou do Programa. Dentre aqueles que responderam que o resultado prático do microcrédito não foi bom a proporção de beneficiários que tomaram o empréstimo pela primeira vez é maior que no total da amostra observada (46% e 37%, respectivamente).

Também a orientação recebida pelo beneficiário está

associada com o resultado prático do microcrédito. A proporção de beneficiários que receberam orientação do agente de crédito é menor dentre aqueles que responderam que o resultado prático do microcrédito não foi bom do que no total da amostra. Este resultado reforça a importância da orientação dada pelo agente de crédito como um dos pilares do PNMPO.

A Figura 26 compara aqueles beneficiários que responderam que o resultado prático do microcrédito não foi bom com o total de respondentes com relação ao número de vezes que tomou o microcrédito, o alcance da finalidade e a orientação recebida do agente de crédito.

Figura 26 Comparação entre beneficiários que responderam que o resultado prático do microcrédito não foi bom com o total da amostra



* corresponde aos beneficiários que consideraram o resultado prático do microcrédito “nem bom nem ruim”, “ruim” ou “péssimo”

Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

Ao final da entrevista questionou-se aos beneficiários sobre sugestões de melhoria do Programa de Microcrédito que participam (“Em que você acha que o Programa

poderia melhorar para atender aos beneficiários?”). Esse questionamento foi feito através de uma questão aberta na qual o entrevistador anotava a resposta espontânea do respondente. As sugestões apresentadas foram, então, classificadas em uma escala com nove categorias:

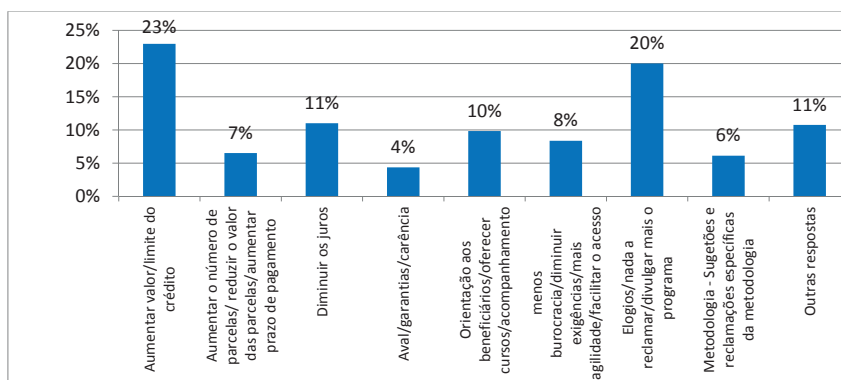
- Aumentar valor/limite do crédito
- Aumentar o número de parcelas/ reduzir o valor das parcelas/aumentar prazo de pagamento
- Diminuir os juros
- Aval/garantias/carência
- Orientação aos beneficiários/oferecer cursos/acompanhamento
- Menos burocracia/diminuir exigências/mais agilidade/facilitar o acesso
- Elogios/nada a reclamar/divulgar mais o programa
- Metodologia - Sugestões e reclamações específicas da metodologia
- Não tem opinião/não sabe/não respondeu

Mesmo pedindo aos entrevistados que fornecessem sugestões de melhoria no Programa, cerca de um terço deles (31%) respondeu com elogios ao programa ou manifestaram não ter nada a declarar sobre melhorias.

A principal sugestão de melhoria manifestada foi relativa a “Aumentar valor/limite do crédito”, observada em 23%

das respostas, seguida de “Diminuir juros” (11%) e “Orientação aos beneficiários/oferecer cursos/acompanhamento” (10%). A Figura 27 ilustra esses resultados.

Figura 27 Sugestões de melhoria no Programa - Total da amostra



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

As diferenças entre as metodologias de microcrédito se refletem nas sugestões de melhoria oferecidas conforme se vê na Figura 28.

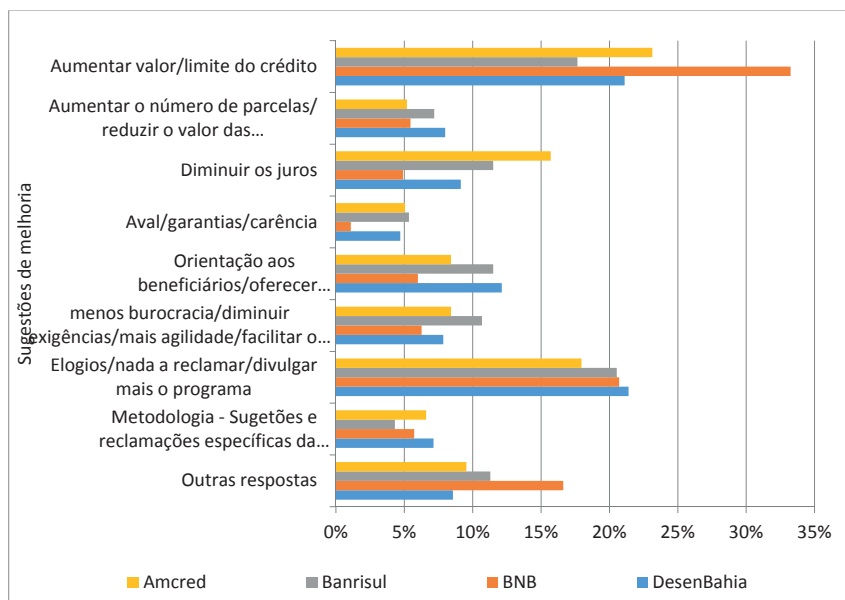
No BNB/Crediamigo o percentual de elogios e nenhuma sugestão a declarar alcança 38% e a proporção de “Aumentar valor/limite do crédito” atinge 33% das respostas valores bastante superiores ao conjunto das quatro experiências, enquanto a frequência de respostas na classe “Diminuir juros” (5% das respostas) é a menor dentre as quatro experiências.

Na Amcred e no Banrisul as sugestões de diminuição dos juros alcançam 16% e 11% das respostas, respectiva-

mente, enquanto no BNB/Crediamigo e na Desenhahia esses percentuais são de 5% e 9%, respectivamente.

Apesar das sugestões mais frequentes dizerem respeito a aumento do valor do crédito e diminuição dos juros, cumpre salientar a alta frequência de sugestões relativas a “Orientação aos beneficiários/oferecer cursos/acompanhamento”, destacando a importância manifestada pelos beneficiários da orientação oferecida pelo agente de crédito e lembrando que essa orientação é fator diretamente associado ao êxito (alcance dos objetivos) do empréstimo e ao seu resultado prático como ficou demonstrado em resultados anteriores desta pesquisa.

Figura 28 Sugestões de melhoria no Programa segundo as experiências



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

3.4. Articulação entre as instituições e integração das políticas

Com o objetivo de analisar a assistência prestada ao beneficiário por outras instituições e a articulação entre elas e o PNMPO, questionou-se sobre o apoio recebido para o desenvolvimento do negócio. Perguntou-se sobre o apoio recebido de “Sindicatos”, “Prefeituras”, “Associações”, “SINE”, “Sebrae”, “Universidades”, “Escolas” e “Igrejas”, além de um item aberto para a menção a outras instituições.

Cerca de dois terços dos beneficiários pesquisados (1320; 66%) manifesta não ter recebido apoio de nenhuma das instituições listadas. Os 681 entrevistados que manifestaram ter recebido apoio de alguma instituição geraram 992 respostas, conforme se vê na Tabela 8.

Tabela 8 Apoio recebido de outras instituições

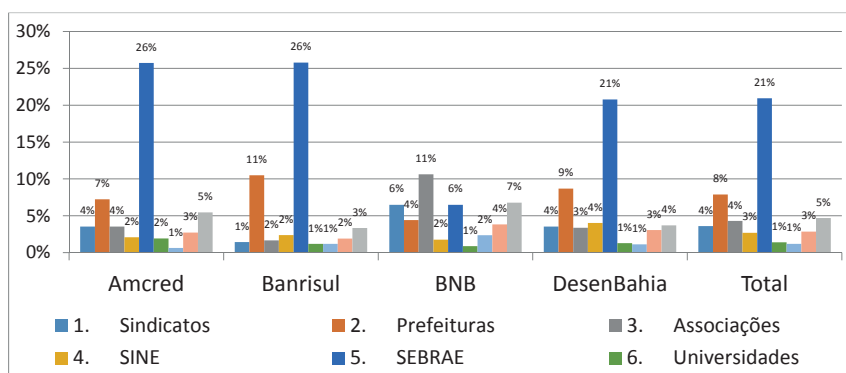
Instituições	Número de respostas	Frequência relativa ao número de respostas	Frequência relativa aos entrevistados que receberam apoio	Frequência relativa ao total de entrevistados
Sindicatos	72	7%	11%	4%
Prefeituras	158	16%	24%	8%
Associações	86	9%	13%	4%
SINE	54	5%	8%	3%
Sebrae	419	42%	62%	21%
Universidades	28	3%	4%	1%
Escolas	24	2%	4%	1%
Igrejas	57	6%	8%	3%
Outra	94	9%	14%	5%
Total	992	992	681	2001

Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

O Sebrae é a instituição que se destaca no apoio aos beneficiários do microcrédito, mencionado em 42% das respostas, correspondentes a 62% dos entrevistados que receberam apoio de alguma instituição seguida do apoio das prefeituras mencionado em 16% das respostas (24% dos entrevistados que receberam apoio).

Quando se observa as respostas dentro de cada experiência, este perfil observado no total da amostra se repete na Amcred(Sebrae 26% e prefeituras 7% dos entrevistados), Banrisul (26% e 11%) e Desenbahia (21% e 8%). Os beneficiários do BNB/Crediamigo, porém, têm um padrão de respostas diferente apontando como instituições apoiadoras as associações (11% dos respondentes), sindicatos (6%) e o Sebrae (6%). A Figura 29 ilustra esses resultados.

*Figura 29 Apoio recebido de outras instituições segundo a experiência de microcrédito**



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

* Percentuais calculados sobre o total da amostra em cada experiência

Aos 94 respondentes que manifestaram receber apoio de outra instituição ausente da lista oferecida, questionou-se de qual instituição teria recebido tal apoio. A maior frequência de respostas se refere a “outras instituições locais” citadas por 21,3% desses respondentes, seguida de “clientes/fornecedores/outras empresários” com 19,1% deles. A Tabela 9 apresenta esses dados.

*Tabela 9 Apoio recebido: outras instituições**

Instituição	Frequência	Frequência (%)*
Outras instituições locais	20	21,3%
Clientes/fornecedores/outras empresários	18	19,1%
Familiares ou amigos	11	11,7%
Comunidade/assentamento	10	10,6%
Cooperativas	5	5,3%
Outras respostas	21	22,3%
Não respondeu	9	9,6%
Total	94	100%

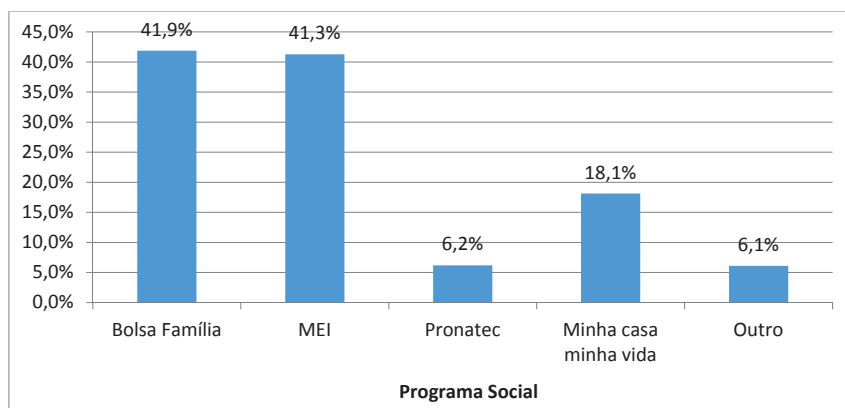
Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

* Resposta à pergunta: Você tem recebido apoio de **alguma outra instituição** no desenvolvimento de seu negócio? Qual?

Com o objetivo de analisar a integração entre as políticas públicas, questionou-se sobre a participação do entrevistado ou de qualquer membro de sua família em alguns programas sociais. Perguntou-se sobre a participação no “Programa Bolsa Família”, “Microempreendedor Individual (MEI)”, “Pronatec”, “Minha Casa Minha Vida” e um item aberto para a participação em outros programas sociais.

Observou-se que a grande maioria dos respondentes (77%, correspondendo a 1.541 entrevistados) além de beneficiário do PNMPO participa, individualmente ou através de membros da família, de algum outro programa social, caracterizando uma forte sobreposição entre o PNMPO e outros programas sociais. Dentre os programas mencionados destacam-se “Programa Bolsa Família” e “MEI” com 41,9% e 41,3% dos respondentes, respectivamente, seguidos do Programa Minha Casa Minha Vida com 18,1% como se vê na Figura 30.

Figura 30 Número de respondentes que participam de outro programa social

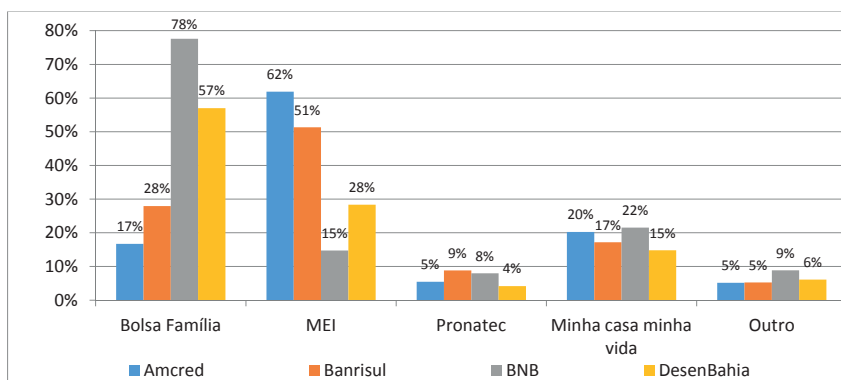


Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

A participação no Programa Minha Casa Minha Vida e no Pronatec não parecem estar associadas ao tipo de experiência de microcrédito. As participações relativas dos beneficiários das quatro experiências de microcrédito são próximas em ambos os programas. A participação no Programa Bolsa Família e no MEI, porém, é muito diferente

entre as experiências. A Figura 31 ilustra a participação dos respondentes nos programas sociais avaliados segundo a experiência de microcrédito e a Tabela 10 detalha esses resultados.

Figura 31 Participação em programas sociais segundo a experiência de microcrédito



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

No total da amostra de beneficiários investigada, 42% respondem que participam do Programa Bolsa Família. Essa distribuição, porém, não é uniforme nas quatro experiências estudadas, alcançando proporções mais altas no BNB/Crediamigo (78% dos respondentes) e na Desenbahia (57%) e percentuais bem mais baixos no Banrisul (28%) e na Amcred (17%).

De maneira contrária, na Amcred e no Banrisul existe uma forte concentração de beneficiários que fazem parte

do MEI (62% e 51%, respectivamente), enquanto no BNB/Crediamigo e na Desenbahia essas proporções são de 15% e 28%, respectivamente.

Podemos, então, associar as experiências da Amcred e do Banrisul a beneficiários que participam do MEI, formalizados, enquanto no BNB/Crediamigo e na Desenbahia a maior parte do público atendido é informal e participa do Programa Bolsa Família. É claro que esses fatos estão associados a características socioeconômicas específicas das regiões estudadas e expressam, também, consequências das metodologias de microcrédito, seus objetivos e públicos prioritários.

A Amcred estabeleceu os participantes do MEI como “Públicos Prioritários e Específicos”, principalmente pelo Programa Juro Zero:

Em parceria com o Sebrae-SC e a AMCRED-SC, o governo do Estado de Santa Catarina, por meio da SDS (Secretaria do Desenvolvimento Sustentável) e do Badesc, criou o Programa Juro Zero, no qual os participantes, que no caso seriam os MEI (microempreendedores individuais), terão acesso a uma linha de crédito de até R\$ 3 mil e, se pagarem todas as prestações em dia, a última parcela será paga pelo Governo do Estado de Santa Catarina. Além disso, haverá um apoio dos agentes

de orientação empresarial e inovação capacitados pelo Sebrae/SC que visitarão os MEIs do Juro Zero durante o período em que estiverem participando do programa. O acompanhamento será individual, com foco em gestão inovadora e sustentável do negócio.

O Banrisul apresenta como instituição integrante do seu programa de microcrédito no papel de agente indutor e como fundo garantidor do programa a **FUNAMEP** (Fundo de Apoio a Microempresa, ao Microprodutor Rural e a Empresa de Pequeno Porte), além de caracterizar o seguinte público alvo:

“Público alvo segundo o Decreto N°48.164 de 2011, Art. 3

- ***Microempreendedor popular***
- ***Economia Popular Solidária***
- ***Integrantes da Agricultura Familiar***
- ***Microempresa***

As pessoas físicas ou jurídicas que não se enquadram nos incisos acima, mas que exercem atividades produtivas de pequeno porte, cujo faturamento bruto não ultrapasse R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) anuais.”

Nas experiências do BNB/Crediamigo e da Desenhahia, porém, não existe a vinculação explícita com o programa Microempreendedor Individual (MEI).

Na Desenhahia a operacionalidade do programa se dá por meio de postos do Credibahia funcionando nos espaços do SINE ou nas prefeituras municipais, no caso do município não contar com a presença do SINE. A adoção desse modelo aproxima políticas uma vez que o SINE tem outros produtos voltados ao trabalhador o que dá maior visibilidade ao microcrédito. Com postos do Credibahia funcionando dentro do SINE, é possível identificar um trabalhador que não se encaixa em nenhuma proposta no mercado de trabalho, mas tem perfil empreendedor e dessa maneira encaminhá-lo ao agente de crédito para oferecimento do microcrédito.

O Crediamigo Comunidade do Banco Nordeste do Brasil (BNB) foi criado em 2004, “a partir da necessidade de atender microempreendedores de baixa renda com negócios com menos de um ano de funcionamento ou aqueles que quisessem iniciar uma atividade produtiva, agentes produtivos estes principalmente vinculados ao mercado informal”. Esse produto então traria ao mercado uma opção de empréstimos em baixos valores e em curtos prazos de pagamentos, quando comparados a outras linhas de microcrédito disponíveis no país, incluindo assim uma faixa econômica de empreendedores que não tinham opção de produto microfinanceiro disponível no mercado.

Outros programas sociais e políticas públicas foram mencionados por 122 respondentes (6% do total de entrevistados), destacando-se políticas na área educacional (Bolsa Escola, FIES, PROUNI, mencionados por 33 entrevistados), Seguro Safra e Seguro Pesca (11 respondentes) e Jovem Aprendiz (8 respostas).

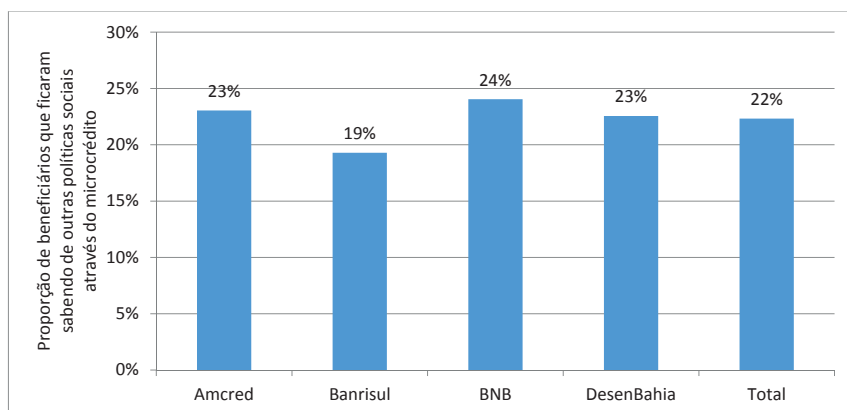
Tabela 10 Participação em programas sociais segundo a experiência de microcrédito

Você ou algum membro de sua família participa ou participou do Programa Bolsa Família?					
	Amcred	Banrisul	BNB	Desenbahia	Total
Sim	17%	28%	78%	57%	42%
Não	83%	72%	22%	43%	58%
Total	622	419	339	621	2001
Você ou algum membro de sua família participa ou participou do MEI?					
	Amcred	Banrisul	BNB	Desenbahia	Total
Sim	62%	51%	15%	28%	41%
Não	38%	49%	85%	72%	59%
Total	622	419	339	621	2001
Você ou algum membro de sua família participa ou participou do Pronatec?					
	Amcred	Banrisul	BNB	Desenbahia	Total
Sim	5%	9%	8%	4%	6%
Não	95%	91%	92%	96%	94%
Total	622	419	339	621	2001
Você ou algum membro de sua família participa ou participou do Minha casa minha vida?					
	Amcred	Banrisul	BNB	Desenbahia	Total
Sim	20%	17%	22%	15%	18%
Não	80%	83%	78%	85%	82%
Total	622	419	339	621	2001
Você ou algum membro de sua família participa participou de algum outro programa social?					
	Amcred	Banrisul	BNB	Desenbahia	Total
Sim	5%	5%	9%	6%	6%
Não	95%	95%	91%	94%	94%
Total	622	419	339	621	2001

Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

A participação no programa do microcrédito facilita a obtenção de informações sobre outras políticas públicas e programas sociais. Dentre os 1.541 entrevistados que participam ou têm algum membro da família que participa de outro programa social ou política pública, 344 (22,3%) afirmam ter tomado conhecimento deste a partir da participação no microcrédito. Quando é analisada cada experiência em separado, esse percentual alcança 19% no Banrisul, 23% na Amcred e na Desenbahia e 24% no BNB/Crediamigo, como se vê na Figura 32.

Figura 32 Obtenção de informações sobre outras políticas sociais a partir do microcrédito



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

3.5. Perfil dos beneficiários

Os indicadores que caracterizaram os beneficiários foram sexo, idade, escolaridade e Unidade da Federação em que residem.

A Amcred apresentou percentual estimado de 49% de mulheres e 51% de homens, com 94% dos beneficiários residentes em Santa Catarina, 3% no Paraná e 3% no Rio Grande do Sul.

Os tomadores de crédito no Banrisul eram compostos por 60% de mulheres e 40% de homens, todos residentes no Rio Grande do Sul.

O BNB/Crediamigo apresentou 32% de homens e 68% de mulheres, sendo este o maior percentual de mulheres entre as quatro experiências. No local de moradia as estimativas foram de 33% de beneficiários residentes na Bahia, 19% residentes no Ceará e os demais 48% distribuídos entre nove Unidades da Federação (PB, MA, PE, PI, RN, AL, SE, MG e PA).

Os tomadores de crédito da Desenhahia eram compostos por 62% do sexo feminino e 38% do sexo masculino, todos moradores da Bahia.

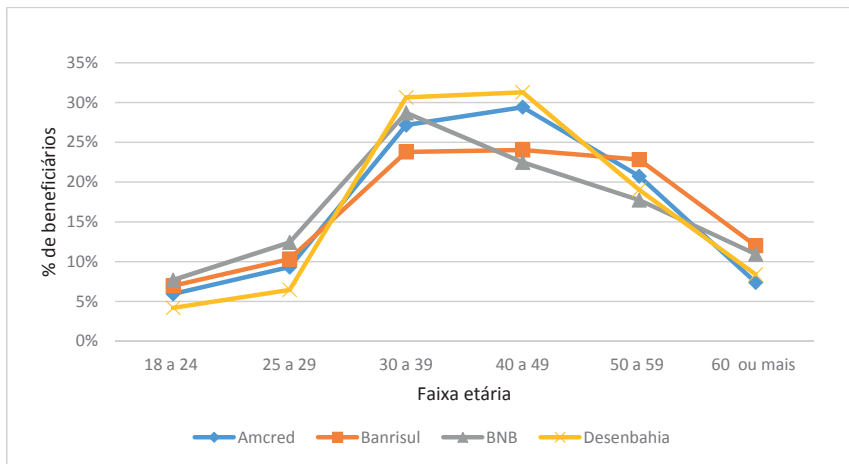
A média de idade dos beneficiários foi igual a 42 anos em cada uma das experiências. A distribuição etária dos tomadores de crédito, apresentada na Tabela 11 e Figura 33, destaca a participação dos jovens de 18 a 29 anos contemplado por 20% dos beneficiários do BNB/Crediamigo, seguido de 17% dos tomadores do Banrisul, 15% dos beneficiários da Amcred e 10% da Desenhahia. Os beneficiários com mais de 40 anos constituem a maioria dos tomadores em cada uma das experiências (59% para Banrisul e Desenhahia, 58% para Amcred e 51% para BNB/Crediamigo).

Tabela 11 Percentual de beneficiários por faixa etária segundo a experiência

Experiência	Faixa etária					
	18 a 24	25 a 29	30 a 39	40 a 49	50 a 59	60 ou mais
Amcred	6%	9%	27%	29%	21%	7%
Banrisul	7%	10%	24%	24%	23%	12%
BNB	8%	12%	29%	22%	18%	11%
Desenbahia	4%	6%	31%	31%	19%	8%

Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

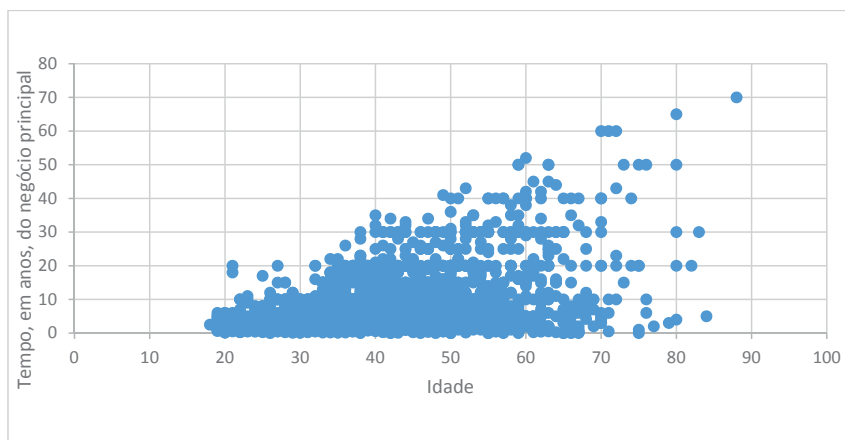
Figura 33 Percentual de beneficiários por faixa etária segundo a experiência



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

A Figura 34 mostra a participação de tomadores de crédito com idade entre 18 e 88 anos e a correlação positiva com o tempo que desenvolvem o negócio que está financiado pelo microcrédito, indicando uma grande concentração de negócios com mais de 10 anos em atividade.

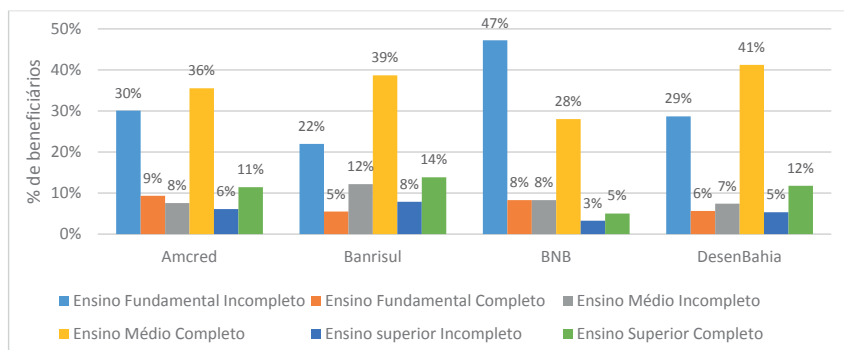
Figura34 Idade do beneficiário por tempo que vem desenvolvendo o negócio vinculado ao microcrédito



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

A escolaridade dos beneficiários apresenta-se de forma semelhante para Amcred, Banrisul e Desenhahia como se observa na Figura 35. O percentual dos que tem o ensino fundamental incompleto é de 22% no Banrisul, 29% na Desenhahia , 30% na Amcred e 47% no BNB/Crediamigo. O percentual de tomadores com ensino médio completo destaca-se em todas as experiências com 28% no BNB/Crediamigo, 36% deles na Amcred, 39% no Banrisul e 41% na Desenhahia. A Amcred, Banrisul e Desenhahia apresentam os maiores graus de escolaridade.

Figura 35 Percentual de beneficiários por grau de escolaridade segundo experiência



Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017

Em resumo estas características apontam um maior número de mulheres que participaram da pesquisa, beneficiários de todas as idades a partir de 18 anos com predominância na faixa de 30 a 50 anos, com escolaridade destacada no ensino médio.

3.6. A percepção de êxito com o microcrédito e a informação sobre outras políticas

Nesta etapa, busca-se identificar quais características dos tomadores de microcrédito estão mais associadas com o que se chama de “Êxito” da operação, do ponto de vista do tomador de crédito e, ainda, se o tomador de crédito ficou “Sabendo de outras Políticas Sociais” a partir do Microcrédito.

Para se mensurar o Êxito foi criada uma variável visando a sua determinação. Essa variável é derivada

de três perguntas contidas no questionário aplicado aos 2.001 entrevistados. A primeira pergunta é se o usuário considerava fácil acessar o microcrédito, a segunda se o usuário considerava que tinha alcançado as finalidades de seu planejamento quando solicitou o microcrédito e, a terceira se ele considerava que o resultado final da experiência junto ao microcrédito teria sido ótimo ou bom. Assim, os respondentes que afirmaram positivamente as três perguntas eram consideradas pessoas que obtiveram êxito pessoal na aquisição do microcrédito. Caso o usuário não concordasse com todas as alternativas, considera-se que ele não verifica sucesso total em sua operação de crédito.

A variável “Êxito” que se constitui o primeiro modelo, foi assim construída:

$$\hat{\text{Êxito}} = \text{AFa} * \text{AFi} * \text{ROB}$$

onde:

AFa é uma variável binária (*dummy*) que assume o valor igual a um caso o respondente tenha considerado que teve **Acesso Fácil** a política e, zero em caso contrário;

AFi é uma variável binária (*dummy*) que assume o valor igual a um caso o respondente tenha considerado que **Alcançou a Finalidade** de seu planejamento com o microcrédito e, zero em caso contrário; e,

ROB é uma variável binária (*dummy*) que assume o valor igual a um caso o respondente tenha considerado que para si o **Resultado da política foi Bom ou Ótimo** e, zero em caso contrário.

Dentre os 2001 respondentes do questionário 1.366 são considerados tomadores de crédito com êxito, ou seja, afirmaram positivamente as três questões sobre “Acesso Fácil”, “Alcançar a Finalidade” e “Resultado Bom ou Ótimo”. Esse valor representa quase 70% dos respondentes.

Com relação ao segundo modelo, procura-se identificar quais características do beneficiário se associam ao fato do mesmo ter respondido estar **Sabendo de outras Políticas Sociais** a partir do Microcrédito. Essa questão procura resposta sobre uma das principais demandas que se tem em relação aos resultados das políticas sociais: se as mesmas são transversais e se ocorre a disseminação de informação entre elas.

Quando se observa os dados, verifica-se que apenas 344 dos 2.001 respondentes afirmaram ter obtido conhecimento de outras políticas sociais a partir do PNMPO. Esse resultado não deve ser interpretado como acima ou abaixo do esperado. Por um lado, para quem considera o número abaixo do esperado, pode-se pensar que ele é pequeno porque as políticas sociais já são devidamente conhecidas entre os seus potenciais beneficiários e portanto, não poderia apresentar um número maior. Para quem imagina que seja um número elevado pode-se considerar que ele representa uma das virtudes do PNMPO que é o de disseminar informação para potenciais beneficiários de políticas sociais no Brasil.

Com o objetivo de analisar quais características dos

tomadores de crédito se relacionam com o êxito e com a disseminação de informação foram propostos modelos de regressões binários (*logit*).

4. O Método de Regressões *logit* que relaciona a percepção de Êxito na operação do microcrédito e a Informação de outras políticas sociais com características pessoais

Uma maneira robusta para relacionar a variável “Êxito” da operação do microcrédito e a variável “Sabendo de outras Políticas Sociais” a partir do microcrédito com características pessoais dos beneficiários se dá pela utilização de modelos de regressão binário. O modelo mais conhecido e utilizado para esta tarefa é o modelo *logit*.

A principal vantagem deste tipo de análise é que os coeficientes do *logit* são mais bem interpretados pelo cálculo das probabilidades previstas e das diferenças entre elas.

Assim, a utilização destes métodos permite criar “tomadores de crédito típicos”. Ou seja, é possível encontrar evidências sobre quais variáveis endógenas ou exógenas estão mais relacionadas com o êxito e a ciência de outras políticas públicas e calcular o efeito marginal (*Odds Ratio*) de cada variável na probabilidade. Tais *insights* poderão trazer maior conhecimento sobre o perfil dos tomadores de crédito do PNMPPO.

Definido o modelo de regressão mais apropriado,

especifica-se uma função, onde a probabilidade de um dos 2.001 respondentes do questionário socioeconômico pertencer ou não ao Tipo X seja uma função de características previamente definidas pelo conjunto de informação disponível e utilizadas nas análises anteriores. Tal pressuposto se apoia no fato de que esses tomadores de crédito são heterogêneos e algumas de suas características (variáveis observáveis) devem se correlacionar mais fortemente com as características que definiram a variável “Êxito” e ficou “Sabendo de outras Políticas Sociais”.

Para captar tal efeito, considera-se cada respondente do questionário como a unidade de análise. Para tanto, no lado esquerdo da regressão, toma-se uma variável *dummy* que tem o valor de um, caso o respondente tenha obtido êxito em seu planejamento/tenha tomado ciência de outras políticas públicas, e zero nos casos contrários.

Especifica-se uma função, onde a probabilidade de pertencer ou não ao conjunto dos respondentes que obtiveram Êxito/Sabendo de outras Políticas Sociais é uma função de características contidas na base de dados dos questionários respondidos.

A função se especifica da seguinte maneira:

$$P(\text{tipo}X) = \frac{1}{1+e^{-\sum \beta_i x_i}}$$
 de maneira que $P(\text{tipo} X)$, que é a probabilidade de se pertencer ao conjunto êxito/informação, toma valores entre zero e um.

O vetor de características X_i inclui dados para cada indivíduo respondente i , como o logaritmo da renda do

negócio do microcrédito, outra atividade, número de vezes que utilizou o microcrédito, finalidade de crédito e orientação do Agente de Crédito.

A vantagem de utilização desse tipo de modelo é que depois de procedidas algumas transformações algébricas, seus estimadores dão informação direta do impacto de uma variável nas chances de ocorrência do fenômeno medido pela variável estudada. Assim, uma variável renda, por exemplo, pode trazer o impacto médio na probabilidade de ocorrência da variável dependente. Dito de outra maneira pode-se ter o impacto médio da renda do negócio na probabilidade do Êxito/Sabendo de outras Políticas Sociais (Wooldridge, 2002).

Outra vantagem é que esse impacto é uma probabilidade condicionada, ou seja, essa informação (*Odds Ratio*) considera constantes as demais características dos indivíduos determinadas pela forma funcional do modelo (Wooldridge, 2002).

4.1. Os Resultados das Regressões *logit*

Feitas essas considerações iniciais, apresenta-se os valores dos modelos propostos. São dez modelos, sendo cinco inicialmente relacionados à variável Êxito e outros cinco relacionados à variável de disseminação de

informação (Sabendo de outras Políticas Sociais). Em cada um desses dois conjuntos são apresentados quatro modelos representando as quatro experiências estudadas e um derradeiro representando um resultado geral considerando todas e controlando com variáveis *dummies* que identificam cada entrevistado com a experiência a que ele está ligado.

A Tabela 12 apresenta os resultados de cinco modelos com sete variáveis explicativas cada, além de suas respectivas constantes. Para cada estimador são apresentados também os valores da razão de chances com a finalidade de simplificar a análise. Além disso, são apresentados os níveis de significância a partir do número de asteriscos.

São apresentados ainda nas linhas finais da referida tabela algumas das principais características dos modelos como o número de observações, os testes *Omnibus* dos coeficientes dos modelos, Cox & Snell R^2 e Nagelkerke R^2 , conforme apresentado por Wooldridge (2002).

De maneira geral se observa que os modelos poderiam ser mais bem ajustados se não sofressem com o problema de micronumerosidade (amostras pequenas), mas ainda assim são robustos aos principais testes e conseguem apresentar resultados importantes.

Tabela 12 Resultado das Regressões logit que relacionam o êxito da operação do microcrédito do ponto de vista do tomador de empréstimo com características pessoais para as quatro experiências e para o conjunto das experiências

Variáveis	Amcred	Banrisul	BNB/ Crediamigo	Desenbahia	Geral
Constante	-2,211*** (0,110)	-3,173*** (0,042)	-3,202*** (0,041)	-2,653*** (0,070)	-2,807*** (0,060)
Log da Renda do Negócio do Microcrédito	0,019 (1,020)	0,141 (1,152)	0,213 (1,237)	0,278** (1,320)	0,149** (1,160)
Outra Atividade	0,270 (1,310)	0,424 (1,528)	0,383 (1,466)	0,392* (1,480)	0,375*** (1,455)
Número de Vezes que Utilizou o Microcrédito	-0,004 (0,996)	0,026 (1,026)	0,003 (1,003)	-0,058 (0,944)	-0,011 (0,989)
Finalidade de Crédito para Investimento	0,032 (1,033)	0,441 (1,554)	0,767*** (2,153)	-0,381 (0,683)	0,130 (1,139)
Orientação do Agente para Obtenção do Crédito	0,345 (1,412)	0,353 (1,423)	0,402 (1,495)	-0,008 (0,992)	0,275* (1,316)
Orientação do Agente para a Produção e Comercialização	0,465* (1,592)	0,883** (2,418)	0,582 (1,789)	0,700** (2,013)	0,594*** (1,811)
Orientação do Agente para Capacitação e Qualificação	0,538** (1,713)	0,459 (1,583)	0,439 (1,551)	0,571** (1,769)	0,520*** (1,683)
<i>Dummies</i> de Experiência	-	-	-	-	Sim
Tamanho da amostra	622	419	339	621	2001
Teste <i>Omnibus</i> dos Coeficientes dos Modelos	23,901 (0,001)	29,832 (0,000)	22,283 (0,002)	33,174 (0,000)	96,229 (0,000)
Cox & Snell R ²	0,038	0,069	0,064	0,052	0,047
Nagelkerke R ²	0,062	0,123	0,100	0,087	0,078

Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

Notas: Estatisticamente significantes até ***1%, **5%, *10%.

Entre parênteses: razão de chances (odds ratio).

Inicialmente analisa-se o modelo **Amcred**. Conforme se verifica na Tabela 12 as variáveis “Orientação do Agente para a Produção e Comercialização” e “Orientação do Agente para Capacitação e Qualificação” são positivas e estatisticamente significante a pelo menos 10%. E o que significa dizer isso? Significa que se fosse repetido esse experimento cem vezes com amostras diferentes, coletadas de maneira semelhante, essas variáveis seriam estimadas com valor maior que zero em pelo menos noventa vezes.

Assim, pode-se afirmar que a orientação do agente de crédito impacta significativamente no êxito da política para os tomadores de crédito ligados a Amcred. Esse resultado reforça a importância da política ser um Programa de Microcrédito Orientado.

Os resultados mostram também as razões de chances. No caso do modelo Amcred os valores apresentados são de 1,592 e 1,713, respectivamente para as variáveis “Orientação do Agente para a Produção e Comercialização” e “Orientação do Agente para Capacitação e Qualificação”. O que significa tal resultado? Esse valor mostra que em média um indivíduo que recebeu orientação do Agente de Crédito para a produção e comercialização tem 59,2% mais chances de ter obtido êxito, na forma definida neste trabalho. No caso do indivíduo que recebeu orientação do Agente de Crédito para capacitação e qualificação apresenta 71,3% de chances maiores. Esses resultados somente reforçam a importância da orientação do Agente de Crédito.

Observando o modelo **Banrisul** verifica-se que apenas uma variável apresentou significância estatística

abaixo de 5%. Trata-se da variável “Orientação do Agente para a Produção e Comercialização”. Esse modelo fica mais comprometido em retratar melhores resultados em função de sua amostra relativamente pequena. Aqueles que declararam ter recebido tal orientação têm em média 141,8% de chances maiores de obter êxito na operação de microcrédito. Observe que novamente aparece a importância da orientação do Agente de Crédito.

No caso do modelo **BNB/Crediamigo** se verifica que também apenas uma única variável apresentou significância estatística. Nesse caso foi a variável “Finalidade de Crédito para Investimento”. Observe que os valores dos estimadores das variáveis relacionadas a orientação do crédito apresentaram sinal negativo mas não são estatisticamente significantes.

No caso da variável aceita no modelo, verifica-se que aqueles indivíduos que tomaram empréstimos com a finalidade de fazer investimentos em detrimento às alternativas, tinham as suas chances de êxito 115,3% maior. Esse também parece ser um resultado relevante tendo em vista que mostra a importância dos objetivos da tomada de empréstimo se relacionando com o êxito. Esse resultado traz evidências de que não basta emprestar dinheiro, mas orientar o recurso para investimento para que esses reproduzam frutos, produzam riquezas.

A experiência **Desenbahia** apresenta quatro variáveis positivas e estatisticamente significantes. São elas: “Log da Renda do Negócio do Microcrédito”, “Outra Atividade”, “Orientação do Agente para a Produção e Comercialização” e “Orientação do Agente para Capacitação e Qualificação”.

A primeira delas mostra evidências de que a renda média mensal do negócio que motivou a solicitação do microcrédito importa no êxito. Observe que a renda foi definida pelo seu logaritmo de base dez. O motivo de tal transformação foi no sentido de resolver problemas de heterocedasticidade²⁵. A razão de chance mostra que a cada acréscimo de uma unidade logarítmica (1, 10, 100, 1000, etc.) na renda do negócio a chance de êxito se eleva 32%.

Outra variável significativa foi “Outra Atividade”. Os indivíduos que afirmam ter outra atividade além da atividade que motivou a solicitação de recursos no microcrédito têm 48% de chances maiores de êxito. Esse resultado pode não parecer ter significado lógico em um primeiro olhar, mas pode estar captando evidências de complementaridade entre as atividades e/ou uma maior profissionalização dos tomadores. Os indivíduos que possuem outra atividade podem ser aqueles que estão mais atuantes no mercado e fazem melhor uso dos recursos do microcrédito.

As variáveis “Orientação do Agente para a Produção e Comercialização” e “Orientação do Agente para Capacitação e Qualificação” mostra que os indivíduos respondentes da Desenharia apresentam cerca de 100% e 80%, respectivamente, de maiores chances de obter êxito.

Finalizando a análise da Tabela 12, têm-se os resultados do modelo **Geral**. Nesse modelo cinco variáveis são estatisticamente significantes, quais sejam: “Log da

²⁵ Heterocedasticidade é o fenômeno estatístico que ocorre quando as variáveis apresentam variâncias diferentes. Em outras palavras, a heterocedasticidade apresenta-se como uma forte dispersão dos dados em torno de uma reta. Em consequência, os intervalos de confiança dos parâmetros perdem a eficiência (Wooldridge, 2002).

Renda do Negócio do Microcrédito”, “Outra Atividade”, “Orientação do Agente para Obtenção do Crédito”, “Orientação do Agente para a Produção” e “Orientação do Agente para Capacitação e Qualificação”. Esse modelo traz evidências a respeito do que efetivamente impacta, do ponto de vista das características pessoais, na obtenção do êxito.

Na referida tabela se verifica que o tamanho do negócio (medido pelo log da renda) que recebeu os recursos do microcrédito, a experiência do tomador e os diversos tipos de orientação do Agente de Crédito realmente fazem a diferença no êxito do tomador de crédito.

Observando as razões de chances, verifica-se que o log da renda eleva em 16%, ou seja, a rentabilidade do negócio tem forte relação com a percepção de êxito. Por outro lado, o fato do beneficiário ter outra atividade aumenta em 45,5% as chances de percepção de êxito do beneficiário.

Por fim, a orientação do Agente para Obtenção do Crédito, a orientação do Agente para a Produção e Comercialização e, a orientação do Agente para Capacitação e Qualificação elevam as chances de êxito em 31,6%, 81,1% e 68,%, respectivamente.

Esses resultados corroboram a importância da orientação do crédito na consecução dessa política pública, no sentido dela alcançar os seus melhores resultados.

Em seguida são apresentados, na Tabela 13, os resultados das regressões logit que relacionam os tomadores de crédito que ficaram sabendo de outras políticas sociais a partir do microcrédito com as suas características pessoais.

Tabela 13 Resultado das Regressões logit que relacionam os tomadores que ficaram Sabendo de outras Políticas Sociais com características pessoais para as quatro experiências e para o conjunto das experiências

Variáveis	Amcred	Banrisul	BNB/ Crediamigo	Desenbahia	Geral
Constante	-1,121 (0,326)	-1,121* (0,326)	-0,202 (0,817)	-0,293 (0,746)	-0,633** (0,531)
Acesso Fácil	0,805*** (2,237)	1,312*** (3,715)	0,518 (1,679)	0,374 (1,454)	-0,004*** (2,066)
Formal	0,433** (1,543)	0,208 (1,231)	-0,362 (0,696)	0,313 (1,368)	0,352** (1,262)
Log da Renda do Negócio do Microcrédito	0,130 (1,139)	0,171 (1,186)	0,070 (1,073)	0,182* (1,199)	0,058*** (1,165)
Número de Vezes que Utilizou o Microcrédito	-0,007 (0,993)	0,031 (1,031)	0,096** (1,101)	0,089** (1,093)	0,725** (1,056)
Log do Valor do Empréstimo Atual	0,372 (1,451)	0,282* (1,326)	0,124 (1,132)	0,137 (1,147)	0,233** (1,210)
Finalidade de Crédito para Investimento	-0,470** (0,625)	0,157 (1,170)	-0,076 (0,927)	-0,498** (0,608)	-0,153** (0,757)
Finalidade de Crédito para Capital de Giro	-1,044*** (0,352)	-0,604 (0,547)	-0,378 (0,685)	0,598 (1,819)	-0,054*** (0,557)
Orientação do Agente de Crédito	0,775*** (2,171)	0,335 (1,397)	0,480* (1,617)	0,359* (1,432)	0,191*** (1,679)
<i>Dummies</i> de Experiência	-	-	-	-	Sim
Tamanho da amostra	619	419	339	621	1998
Teste <i>Omnibus</i> dos Coeficientes dos Modelos	40,173 (0,000)	28,392 (0,000)	14,600 (0,067)	29,100 (0,000)	82,463 (0,000)
Cox & Snell R ²	0,063	0,066	0,042	0,046	0,040
Nagelkerke R ²	0,097	0,105	0,065	0,070	0,063

Fonte: DATAUnB Pesquisa por amostragem dos beneficiários, 2017.

Notas: Estatisticamente significantes até ***1%, **5%, *10%.

Entre parênteses: razão de chances (odds ratio).

A referida tabela apresenta cinco modelos com oito variáveis explicativas cada, além de suas respectivas constantes. Para cada estimador são apresentados também os valores da razão de chances com a finalidade de simplificar a análise. Além disso, são apresentados os níveis de significância a partir do número de asteriscos associados a cada valor estimado.

São apresentados ainda nas linhas finais da referida tabela algumas das principais características dos modelos como o número de observações de cada modelo, os testes *Omnibus* dos Coeficientes dos Modelos, Cox & Snell R^2 e Nagelkerke R^2 .

Da mesma maneira, observa-se que os modelos poderiam ser melhor ajustados se não sofressem com o problema de micronumerosidade, mas ainda assim são robustos aos principais testes e conseguem apresentar resultados importantes.

Inicialmente analisa-se o modelo **Amcred**. Conforme se verifica na tabela as variáveis “Acesso Fácil”, “Formal”, “Finalidade do Crédito para Investimento”, “Finalidade do Crédito para Capital de Giro” e “Orientação do Agente de Crédito” são estatisticamente significantes a pelo menos 5%. O que significa dizer isso? Significa que se fosse repetido cem vezes esse experimento com amostras diferentes, coletadas de maneira semelhante, essas variáveis seriam estimadas com valor maior que zero em pelo menos noventa e cinco vezes.

Assim, a partir dos resultados do modelo Amcred, pode-se afirmar que o mesmo indivíduo que entendeu que teve acesso fácil ao microcrédito tem 123,7% de chances maiores de afirmar que ficou sabendo de outras políticas sociais a partir da experiência com o microcrédito. Da mesma maneira, aqueles que declararam ter seu negócio formalizado têm 54,3% mais chances de afirmar ter tido conhecimento e aqueles que afirmam ter recebido a orientação do agente de crédito tem 117,1% de chances a mais em relação àqueles que não tiveram tal orientação.

Um fato curioso foram aqueles que afirmaram ter obtido crédito com a finalidade para investimento ou capital de giro. Estes têm 37,5% e 64,8% menos chances, respectivamente de terem recebido tal informação comparativamente com aqueles que tomaram crédito para outros objetivos. Esse resultado não surpreende uma vez que esse tipo de tomador de empréstimo parece ser o tipo de microempreendedor que está mais focado nas atividades produtivas de seu próprio negócio e possivelmente com menor dependência de políticas sociais.

Observando o modelo **Banrisul** verifica-se que apenas duas variáveis, além da constante, apresentaram significância estatística abaixo de 10%. Trata-se das variáveis “Acesso Fácil” e “Log do Valor do Empréstimo Atual”. Semelhantemente com o que ocorreu no modelo Amcred, aqueles tomadores que consideravam que tiveram acesso fácil ao programa tiveram mais de 200% de chances maiores de terem ciência de outras políticas sociais, comparativamente

com os demais. Observe que são variáveis relacionadas à comunicação e a forma de acolhimento aos potenciais tomadores de crédito. Por outro lado, o valor do empréstimo se relaciona positivamente com a informação sobre outras políticas sociais. Cada log do valor do empréstimo eleva a probabilidade em 32,6%.

No caso do modelo **BNB/Crediamigo** se verifica que também apenas duas variáveis apresentaram significância estatística. Nesse caso foram as variáveis “Número de Vezes que Utilizou o Microcrédito” e “Orientação do Agente de Crédito”. Ambos estimadores positivos e estatisticamente significantes a pelo menos 10%.

Com relação a variável número de vezes que utilizou o microcrédito, verifica-se que a proporção de ter sido comunicado sobre outras políticas sociais se elevava em 10%. Trata-se de um resultado esperado uma vez que a medida que se eleva o relacionamento do tomador de crédito com a instituição melhora a qualidade da comunicação entre eles. Em relação à orientação do Agente de Crédito também é um resultado esperado uma vez que provavelmente a informação sobre complementaridade de políticas deve fazer parte das orientações recebidas.

A experiência **Desenbahia** apresenta quatro variáveis estatisticamente significantes. São elas: “Log da Renda do Negócio do Microcrédito”, “Número de Vezes que Utilizou o Microcrédito”, “Finalidade de Crédito para Investimento” e “Orientação do Agente de Crédito”.

A primeira delas mostra evidências de que a renda média mensal do negócio que motivou a solicitação do microcrédito importa na informação complementar de outras políticas sociais. Esse vem a ser um resultado surpreendente uma vez que essa informação deveria ser homogênea ou na pior das hipóteses deveria ser mais presente entre os microempreendedores menores, o contrário das evidências apresentadas.

Outra variável significativa foi “Número de Vezes que Utilizou o Microcrédito”. Resultado semelhante já fora verificado na experiência do BNB/Crediamigo e que parece refletir a importância do relacionamento duradouro entre os agentes da política pública. Esses indivíduos têm 9,3% de chances maiores de obter informação a cada vez que utilizou o Microcrédito.

A variável “Finalidade de Crédito para Investimento” mostra evidências de que os indivíduos com o fito de receber crédito para investimento não parecem ser o alvo de outras políticas sociais, de forma semelhante daquilo que já foi visto no caso da Amcred.

A variável “Orientação do Agente de Crédito” mostra que os indivíduos que receberam tal orientação também receberam comunicação sobre outras políticas sociais, de forma semelhante ao que se viu na Amcred e no BNB/Crediamigo.

Finalizando a análise da Tabela 13, têm-se os resultados do modelo **Geral**. Nesse modelo todas as

variáveis são estatisticamente significantes. Esse modelo traz evidências a respeito do que efetivamente impacta, do ponto de vista das características pessoais, na orientação a respeito de outras políticas sociais.

Assim, pode-se afirmar que os indivíduos que responderam ter ficado sabendo de outras políticas sociais a partir do PNMPPO também consideram que o acesso a essa política foi fácil, tendem a ter negócios formais, possuem comparativamente as maiores rendas do negócio financiado pelo Microcrédito, têm um relacionamento mais duradouro com o Programa, tomaram os maiores valores de crédito comparativamente, não recorreram ao microcrédito para realizar investimentos nem para capital de giro e receberam orientações do agente de crédito para a alocação desses recursos.

4.2. Considerações Finais a respeito dos Modelos de Regressão *logit*

As regressões *logit* foram procedidas com o interesse de se entender quais características dos beneficiários estavam mais associadas ou relacionadas à percepção do êxito ao acessar a política pública e, também, as características mais associadas àqueles que responderam ter acesso a informação de políticas sociais a partir dos atores envolvidos no PNMPPO.

O primeiro aspecto, associado à percepção de êxito

pessoal na política pública, não foi perguntado diretamente aos beneficiários, e sim composto a partir de três perguntas feitas aos entrevistados. Foi considerado exitoso o indivíduo que considerou ter **Acesso Fácil** à política, considerou que **Alcançou a Finalidade** de seu planejamento com o microcrédito e que considerou que o **Resultado da política foi Bom ou Ótimo** para seu empreendimento.

Verificou-se que a percepção do êxito associa-se positivamente com uma maior Renda do Negócio do Microcrédito, Outra Atividade além da atividade associada ao microcrédito, Orientação do Agente para Obtenção do Crédito, Orientação do Agente para a Produção e Orientação do Agente para Capacitação e Qualificação.

O segundo aspecto está associado aos tomadores de crédito que afirmaram ter ficado **Sabendo de outras Políticas Sociais** a partir do Microcrédito. Neste sentido, verifica-se que esses indivíduos tinham as seguintes características: consideram que o acesso ao PNMPO foi fácil, tendem a ter negócios formais, possuem comparativamente as maiores rendas do negócio do microcrédito, têm um relacionamento mais longo com o PNMPO, tomaram os maiores valores de crédito comparativamente, não recorreram ao microcrédito para realizar investimentos nem para capital de giro e receberam orientações do agente de crédito para a alocação desses recursos.

Esses resultados trazem evidências que podem ajudar no aperfeiçoamento do desenho e da gestão da

política pública com o objetivo de aperfeiçoá-la seja na direção de maior êxito, seja na direção de se ter maior fluidez informacional para que as políticas públicas, sobretudo as sociais, ajam de forma complementar e eficiente.

5. Conclusão

Considerado uma política pública clássica, no sentido de corrigir as falhas alocativas verificadas no mercado de crédito brasileiro, o microcrédito é sempre percebido como um instrumento robusto no sentido de promover o desenvolvimento econômico e social.

Não se sabe ao certo o custo de tal falha para o país, mas pode-se imaginar que não são desprezíveis as suas dimensões, uma vez que a ausência de crédito inibe o investimento daqueles que vêm oportunidades de alavancagem e se frustram diante da impossibilidade, ou para aqueles que guardam dentro de si uma alma empreendedora inerte.

Mitigar as falhas verificadas no mercado de crédito brasileiro é uma tarefa de longo prazo que envolve uma conjunção de ações que perpassam por regulação, competição, medidas macroeconômicas, dentre outras ações, e no turbilhão da espera dessas ações estão os microempreendedores brasileiros que apenas anseiam por recursos para executar seus planejamentos e sonhos.

Conforme se verificou neste trabalho, com as experiências da Amcred, Banrisul, BNB/Crediamigo e

Desenbahia, os microempreendedores beneficiários da Política de Microcrédito são em sua grande maioria pequenos vendedores e prestadores de Serviço do Comércio, com renda média em torno de três mil reais mensais, que dependem de seus pequenos negócios (a maioria na informalidade) para tirar o sustento de seus lares.

O Microcrédito assume também distintos papéis entre as regiões brasileiras estudadas. Na região economicamente mais dinâmica tem sido utilizada, sobretudo, para a realização de Investimentos, ampliação do negócio, para a compra de máquinas, utensílios e outros. Na região mais deprimida economicamente os beneficiários tem utilizado o crédito, sobretudo, para a compra de insumos. Mas o crédito tem sido utilizado também para a aquisição de capital inicial para abrir o negócio, capital de giro, pagamento de outras dívidas e até mesmo para finalidades pessoais.

O microcrédito é percebido como um importante apoio na árdua tarefa de empreender. Verificou-se que mais de 80% dos entrevistados responderam ter alcançado seus objetivos com o microcrédito, indistintamente entre as regiões brasileiras. Mais surpreendente ainda é o contingente que manifesta ter sido ótimo ou bom o resultado do microcrédito para o seu negócio quando questionado sobre o alcance dos objetivos do empréstimo.

Não parece ser uma tarefa fácil encontrar uma política pública – e não se trata de transferência de renda – que exige contrapartidas tão rigorosas e justas como o pagamento

de juros e do principal da dívida, além das exigências de garantias e, ainda assim, verificar-se tamanha demanda, aceitação e aprovação por parte dos beneficiários dessas experiências. Tais evidências parecem ser suficientes para asseverar a efetividade dessa política.

Em relação à efetividade das práticas estudadas constata-se que as experiências, através de suas metodologias específicas, têm procurado atender as demandas próprias dos beneficiários na região em que estão localizadas. As marcantes diferenças regionais verificadas são produto, sobretudo, das conhecidas desigualdades regionais brasileiras.

Quanto à articulação entre as instituições o que se percebe é que o beneficiário afirma ter encontrado algum apoio de Sindicatos, Prefeituras, Associações, SINE, SEBRAE, Universidades, Escolas, Igrejas e outras instituições. Essa articulação pode ser um importante apoio considerando que cerca de um terço dos respondentes da pesquisa afirmaram ter apenas o ensino fundamental incompleto.

Em relação à integração das políticas mediante a percepção dos beneficiários dos quatro programas de boas práticas, verifica-se que quase a metade dos respondentes afirma participar do Programa Bolsa Família e do Microempreendedor Individual (MEI). Outra parte significativa afirma participar de programas como o Pronatec e Minha Casa Minha Vida. Há uma clara relação entre a participação no PNMPO, os programas sociais e as regiões

do país, como é o caso da predominância do Bolsa Família na Região Nordeste.

Outra conclusão importante a que se pode chegar é que a participação no microcrédito parece facilitar a obtenção de informações sobre outras políticas públicas e programas sociais. Cerca de três quartos dos entrevistados participam ou tem algum membro da família que participa de outro programa social ou política pública e uma porção significativa destes afirma ter tomado conhecimento de tal programa/política a partir da participação no microcrédito.

Assim, conclui-se que o PNMPO parece trazer satisfatórios resultados no que concerne a sua efetividade e, ainda, com relação **à articulação entre instituições e à integração das políticas mediante a percepção dos beneficiários dessas experiências.**

Além dos resultados de percepção dos beneficiários o microcrédito parece lubrificar as engrenagens do mercado de crédito e contribuir para a cultura do empreendedorismo. É sempre bom ressaltar a afirmação de Yunus (2002) que assegura que tal política pode ser uma ferramenta eficaz de mudança contrária às forças do paternalismo e ajuda a promover a liberdade econômica da população mais pobre.

Do ponto de vista prático, esses resultados trazem evidências que podem ajudar no aperfeiçoamento do desenho e da gestão da política pública com o objetivo de aperfeiçoá-la para que as políticas públicas, sobretudo as sociais, ajam de forma complementar e eficiente. As rápidas

mudanças no mercado de trabalho e no perfil das demandas das ocupações tornam importante que um programa como PNMPO seja sempre avaliado quanto sua efetividade e monitorado quanto à realização de seus objetivos.

REFERÊNCIAS

AMCRED – Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina. **HISTÓRICO DA AMCRED-SC.** Disponível em: <http://www.amcredsc.org.br/historico.asp>. Última consulta em 28/06/2017a.

_____. **ENQUETE: Qual deve ser o limite de uma operação de crédito?** Disponível em: <http://www.amcredsc.org.br/> Última consulta em 28/06/2017b.

BANRISUL. Linhas de Crédito - Programa Gaúcho de Microcrédito. Disponível em: http://www.banrisul.com.br/bob/link/bobw00hn_promocao.aspx?secao_id=1768 Última consulta em 29/06/2017.

BARONE, Francisco Marcelo; LIMA, Paulo Fernando; DANTAS, Valdi e REZENDE, Valéria. **Introdução ao Microcrédito.** Brasília – Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BATEMAN, M. *The Age of Microfinance: Destroying Latin American Economies from the Bottom Up.* May 2013.

Working Paper 39.Oesterreichische Forschungsförderung.
Disponível em: <http://www.oefse.at/Downloads/publikationen/WP39_microfinance.pdf>. Acesso em 2016.

BÉDÉCARRATS, F.; BASTIAENSEN, J.; DOLIGEZ, F.
Cooptação, cooperação ou Competência? Microfinanzas
y nuevas izquierdas en Bolivia, Ecuador y Nicaragua.
Revista Encuentros. n.º 94, p.62-81, 2013.

BITTENCOURT, G. Microcrédito e microfinanças no Governo
Lula. Brasília: Ministério da Fazenda, 2005.

BNB – Banco do Nordeste do Brasil. **Crediamigo**. Disponível
em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo> Última consulta em
28/06/2017a.

_____. **Produtos**. Disponível em: [https://
www.bnb.gov.br/produtos](https://www.bnb.gov.br/produtos). Última consulta em
28/06/2017b.

BRAGA, Márcio Bobik & TONETO J. Rudnei. **Microcrédito
Aspectos Teóricos e Perspectiva**. Informações FIPE,
São Paulo, n. 226, 1999.

BRASIL. **Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005**, que institui
o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado

– PNMPO. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2004-2006/2005/lei/l11110.htm Última consulta em 29/06/2017.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA AMÉRICA LATINA E CARIBE (CEPAL). A hora da igualdade: brechas por fechar, caminhos por abrir. Trigésimo terceiro período de sessões da CEPAL. Brasília: CEPAL, 2010.

COSTA,P.O; LIMA, C.L.C; SOUZA, M.F.S. Programa de Microcrédito do Estado da Bahia (CREDIBAHIA): Uma análise do Arranjo Organizacional de Operação . In: IX Congresso Consad de Gestão Pública. 2016.

DEWAN, I; SOMANATHAN, R. *Poverty targeting in Public Programs: A comparison of some nonparametric tests and their application to Indian microfinance*. Working Paper n.º 154. Centre for Development Economics. New Delhi: CDE, 2007 Disponível em: < <http://www.cdedse.org/pdf/work154.pdf>>. Acesso em 2016.

FORTE, C. *Estudo de caso comparativo entre Programas de Microcrédito na América Latina: o impacto socioeconômico nas mulheres das cidades de Bogotá e Recife*. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2006.

GHOSH, J. *Economic Crises and Women's Work*: Exploring Progressive Strategies in a rapidly changing global environment. January 2013. UN-WOMEN. Geneva 2013a. Disponível em: < <http://www.unwomen.org/en/digital-library/publications/2013/1/economic-crises-and-womens-work>>. Acesso em 2016.

_____. Microfinance and the challenge of financial inclusion for development. *Cambridge Journal of Economics* 2013, 1 of 17. September 2013b.

INEC – Instituto Nordeste de Cidadania. **Crediamigo**. Disponível em: <http://www.inec.org.br/projeto.asp?cod=13> Última consulta em 28/06/2017.

INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION (ILO). *Making Microfinance Work*: Managing Product Diversification. In: FRANKIEWICZ, F.; CHURCHILL, C. (orgs.). Geneva: ILO, 2012 Disponível em: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_153735.pdf>. Acesso em 2016.

KALPANA 2009 *The Vulnerability of "Self Help": Women and Microfinance in South India*. Institute of Development Studies. Research Summay 303. New Delhi: IDS, 2009. Disponível em: < <http://www.ids.ac.uk/idspublication/the->

vulnerability-of-self-help-women-and-microfinance-in-south-india1>. Acesso em 2016.

LEANDRO, Charles Diniz. Os Bancos Comunitários e o Empoderamento dos Clientes? Avaliação da Experiência do Crediamigo do Banco do Nordeste. 2009. 45f. – Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Ceará, Programa de Pós-graduação em Avaliação de Políticas Públicas, Fortaleza (CE), 2009.

LEDGERWOOD, J. Microfinance handbook: an institutional and financial perspective. Washington D.C.: World Bank, 1999.

LEGISWEB. **Decreto 48.164, de 15/07/2011, institui o Programa Gaúcho de Microcrédito no âmbito do Estado do Rio Grande do Sul.**Disponível em: <https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=156217>Última consulta em 28/06/2017.

LOMBARDI JUNIOR, Roberto. **Principais fatores causadores da mortalidade precoce das Micro e Pequenas no Brasil.** Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/principais-fatores-causadores-da-mortalidade-precoce-das-micro-e-pequenas-no-brasil/47484/>Última consulta em 04/07/2017.

MATOS, F. Políticas de Crédito para Pequenos Empreendimentos. Tese de Doutorado. Orientadora: Profa. Maria Cristina Cacciamali. PROLAM – USP: São Paulo, 2012.

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE (MIX). *Asia Microfinance Analysis and Benchmarking Report*. 2005. Disponível em: <<https://www.themix.org/publications/mix-microfinance-world/2006/11/2005-asia-benchmarking-report>>. Acesso em 2016.

. *Latin American and the Caribbean Benchmarking Report*. 2006. Disponível em: <<https://www.themix.org/publications/mix-microfinance-world/2007/12/2006-latin-america-and-caribbean-benchmarking-report>>. Acesso em 2016.

. *Colombia 2009: Primera Aproximación al mercado microfinanciero*. Dezembro 2009. Disponível em: < <https://www.themix.org/publications/mix-microfinance-world/2010/01/colombia-2009-primera-aproximaci%C3%B3n-al-mercado-microfinan>>. Acesso em 2016.

. *2010 Microfinance Americas: the Top 100*. 2010. Disponível em: <<https://www.themix.org/publications/mix-microfinance->

world/2010/10/2010-microfinance-americas-top-100>.
Acesso em 2016.

. 2015
Colombia Market Overview. Disponível em: < <https://www.themix.org/mixmarket/countries-regions/colombia>>.
Acesso em 2016.

. 2016
Philippines Market Overview. Disponível em: < <https://www.themix.org/mixmarket/countries-regions/philippines>>.
Acesso em 2016.

MICROFINANCE COUNCIL OF THE PHILIPPINES INC.
(MCPI). *Benchmarking Philippine Microfinance 2005*.
Novembro, 2006. Disponível em: <<https://www.themix.org/publications/mix-microfinance-world/2006/11/2005-philippines-benchmarking-report>>. Acesso em 2016.

. *Moving Beyond Microfinance*. 2014 Annual Report. Metro Manila. 2015. Disponível em: <<http://www.microfinancecouncil.org/wp-content/uploads/2014/06/2014-Conference-Program-with-Description.pdf>>. Acesso em 2016.

. *The 2012 Microfinance Client Mapping: The state of market*

saturation and inclusion in the Philippines. Disponível em: <<http://www.microfinancecouncil.org/wp-content/uploads/2014/01/MCPI-Client-Mapping-Report.pdf>>. Acesso em 2016.

. *Financial Product Innovations Fund: Case studies on Product Innovation*. Dezembro 2012. Disponível em: <http://www.microfinancecouncil.org/wp-content/uploads/2013/02/FPIF_Case-Studies_Final_2012.pdf> Acesso em 2016.

MORDUCH, J. The microfinance promise. *Journal of Economic Literature*, v. 37, n. 4, p. 1569-1614, 1999.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT). *Estudio general sobre los instrumentos relativos al empleo*. Ginebra: OIT, 2010.

RIO GRANDE DO SUL nº 6.537/1973. Dispõe sobre o procedimento tributário administrativo e dá outras providências.

RIO GRANDE DO SUL. Lei 7.999/1985. Estabelece tratamento diferenciado às microempresas e aos microprodutores rurais, e dá outras providências.

RIO GRANDE DO SUL. Assembleia Legislativa. Projeto de Lei nº 401; em 29 de dezembro de 1993.

RIO GRANDE DO SUL. Lei nº 10.045/1993. Estabelece tratamento diferenciado às microempresas, aos microprodutores rurais e às empresas de pequeno porte e dá outras providências.

RIO GRANDE DO SUL Lei nº 10.584 de 24/11/1995. Introduz alterações na Lei nº 10.045, de 29 de dezembro de 1993, que estabelece tratamento diferenciado às microempresas, aos microprodutores rurais e às empresas de pequeno porte.

RIO GRANDE DO SUL. Decreto nº 36.495/1996, regulamenta o Fundo de Apoio à Microempresa, ao Microprodutor Rural e à Empresa de Pequeno Porte - FUNAMEP.

RIO GRANDE DO SUL. Decreto nº 48.165 de 15/07/2011, altera o Decreto nº 36.495/1996, que regulamenta o Fundo de Apoio à Microempresa, ao Microprodutor Rural e à Empresa de Pequeno Porte - FUNAMEP.

RIO GRANDE DO SUL. Decreto nº 48.164, de 15 de julho de 2011. Institui o Programa Gaúcho de Microcrédito no âmbito do Estado do Rio Grande do Sul.

RESOLUÇÃO FUNAMEP 2014 / Expediente: 001435-1600/12-4 / Resolução Funamep nº 001/2014 – RS: Porto Alegre, 2 de janeiro de 2014.

SETRE/BA. Programa Credibahia e perfil dos potenciais clientes para a política de microcrédito no Estado da Bahia.SETRE/BA- 2012

SCHONBERGER, S. N. Microfinance prospects in Brazil, Latin America and Caribbean. Region Sustainable Development, Working Paper, v. 1, n. 12. Washington D.C.: The World Bank, 2001.

SELA, Vilma Meurer; SELA, Francis Ernesto Ramos e DA COSTA, Saulo Cesar. **A Importância do Microcrédito para o Desenvolvimento Econômico e Social: um estudo sobre as contribuições proporcionadas pelo Banco do Povo de Maringá aos tomadores de microcrédito.** Anais do 30º Encontro da ANPAD, 2006. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/enanpad/2006/dwn/enanpad2006-apsb-2602.pdf> Última consulta em 04/07/2017.

SPOLODOR, Humberto Francisco S. e MELLO, Fernando H. **O mercado de crédito e a experiência brasileira de financiamento da agricultura.** Revista Economia e Sociologia Rural vol.41, número 3, Brasília 2003. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-20032003000300001 Última consulta em 04/07/2017.

STIGLITZ, Joseph E. Economics of The Public Sector, 3rd edition, IE-WW Norton, 2010.

TANNURI, Dulce M. J. **Microcrédito**. In: SPITZ, André & PEITER, Gleyse (Orgs.). Desenvolvimento Local: Práticas Inovadoras. Rio de Janeiro: Oficina Social/Centro de Tecnologia, Trabalho e Cidadania, 2000.

WOODRIDGE, Jeffrey M. **Econometric analysis of cross section and panel data**. MIT, 2002.

YUNUS, Muhammad. **O Banqueiro dos Pobres**. 1^a ed. São Paulo, Editora Ática, 2002.



