

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

WEUDYS MENEZES DE MORAES

**A IMPORTÂNCIA DO MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO PARA OS
MICROEMPREENDEDORES DO BAIRRO CIDADE OPERÁRIA EM SÃO LUÍS –
MA.**

São Luís

2016

WEUDYS MENEZES DE MORAES

**A IMPORTÂNCIA DO MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO PARA OS
MICROEMPREENDEDORES DO BAIRRO CIDADE OPERÁRIA EM SÃO LUÍS –
MA.**

Monografia apresentada ao curso de Administração, da Universidade Estadual do Maranhão, em cumprimento às exigências para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. PhD Antônio Roberto Coelho Serra

São Luís

2016

Moraes, Weudys Menezes de.

A importância do microcrédito produtivo orientado para microempreendedores do bairro Cidade Operária em São Luís - MA / Weudys Menezes de Moraes. – São Luís, 2016.

60 f.

Monografia (Graduação) – Curso de Administração, Universidade Estadual do Maranhão, 2016.

Orientador: Prof. PhD Antonio Roberto Coelho Serra.

1. Microfinanças. 2. Microcrédito. 3. Microcrédito produtivo orientado. I. Título.

CDU 336.77(812.1)

WEUDYS MENEZES DE MORAES

**A IMPORTÂNCIA DO MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO PARA OS
MICROEMPREENDEDORES DO BAIRRO CIDADE OPERÁRIA EM SÃO LUÍS –
MA.**

Monografia apresentada ao curso de Administração, da Universidade Estadual do Maranhão, em cumprimento às exigências para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Aprovada em: ____ de _____ de _____

BANCA EXAMINADORA

Prof. PhD Antônio Roberto Coelho Serra

Orientador

Universidade Estadual do Maranhão

(1º Examinador)

Universidade Estadual do Maranhão

(2º Examinador)

Universidade Estadual do Maranhão

Aos meus pais.

AGRADECIMENTOS

A Deus dedico o meu primeiro muito obrigado, por todos os livramentos dados, pelos perdões concedidos, pela força, saúde e vontade de continuar lutando e vencendo todos os obstáculos. A minha família que sempre dedicou atenção e amor, mostrando-me sempre o melhor caminho a percorrer. Em especial a minha mãe Maria Lucia dos Santos Menezes pelo seu amor, por a total e exclusiva dedicação, pelas horas de sono mal dormidas, pelas horas que ela trabalhou como empregada doméstica para colocar o pão-de-cada dia em casa e porque mesmo em frente a tantas adversidades nunca desistiu da minha educação.

Ao meu pai Miguel Jorge de Moraes pela formação do meu caráter e pelos ensinamentos, sendo a maior fonte de inspiração para minhas conquistas pessoais e profissionais. A minha tia Ana D'ark, por ser meu exemplo de honestidade e dignidade, por me mostrar que através do trabalho podemos conquistar tudo que queremos.

Tudo que sou, faço ou conquisto é apenas reflexo do conjunto de educação ministrada pelos três.

Por todos os beijos, abraços, carinho e amor, agradeço também a minha namorada Dr^a. Liana Aiara Sampaio de Pinho que se dedicou a me fortalecer em todos os momentos de fraquejo, mostrando que a vida pode ser muito mais do que sonhamos, aliás tem-se tornado cada dia mais essencial em minha vida, mostrando como deve-se olhar para frente e sendo exemplo de estudo e dedicação!

A minha família, aos meus irmãos, aos meus tios, sobrinhos e aos meus dois filhos lindos que a vida me deu em forma de afilhados, sou honrado por participar da vida deles e demonstrar que a educação é o melhor caminho para se vencer.

A todos os meus amigos, de todas as temporadas da minha vida, desde a infância até hoje, das escolas onde estudei, dos cursos que fiz, das bandas que participei, dos times de futebol de fim de semana, dos bairros onde morrei, das empresas onde trabalhei, especialmente aos do Banco do Brasil, empresa que tem se tornado uma verdadeira escola profissional para mim. Aos amigos do grupo Sala de Emergência, dos quais compartilhei minha vida acadêmica na Universidade Estadual do Maranhão e a todos os outros que conheci durante a jornada de universitário.

De forma especial, agradecer aos meus eternos amigos, irmãos que a vida me deu. Primeiramente ao Dr. Paulo Victor Amorim Pereira e sua família, um dos

meus maiores referenciais em dedicação a carreira profissional. Para o meu amigo André Felipe Bezerra Aires e sua família só posso agradecer por todas as nossas histórias e peripécias. Sou eternamente grato pela vida de vocês dois!

Essa conquista tem um pouco de cada um citado, pois aprendi e continuo aprendendo sobre a vida com as pessoas que compartilho ou compartilhei o dia a dia. A todos vocês o meu humilde: **MUITO OBRIGADO!**

“Para construir uma paz sustentada é necessário encontrar formas de criar oportunidades para que as pessoas possam ter uma vida decente”.

(Muhammad Yunus)

RESUMO

Este trabalho tem como escopo apresentar dados que justifiquem a importância do microcrédito produtivo orientado para os tomadores de crédito localizados na região do bairro da Cidade Operária em São Luís – MA, assim como, demonstrar sobre o mercado de crédito atual, a conjuntura econômica em que está inserido e as opções de microfinanças para o público de baixa renda, bem como seu estágio de utilização como forma de proporcionar a inclusão financeira desses empreendedores. Para sua realização foram efetivados levantamentos bibliográficos que serviram para fundamentação teórica da pesquisa realizada, uma pesquisa de campo, através de entrevista direta com os microempreendedores, estabelecendo um estudo de caso para listagem dos dados necessários, de modo explicativo para registrar os fatos, analisando, interpretando e identificando suas causas. Após a análise qualitativa e quantitativa ficou constatado que a linha de crédito tem grande potencial no desenvolvimento econômico/social da comunidade, pois, principalmente para os mais jovens e para as mulheres, esse tipo de crédito auxilia diretamente na aferição do crescimento da renda *per capita* das famílias do bairro. A partir desta conclusão foram evidenciadas sugestões para melhor desenvolver os empreendimentos que utilizam o Microcrédito Produtivo Orientado.

Palavras-chave: Microfinanças; microcrédito; microcrédito produtivo orientado.

ABSTRACT

This text has the purpose to show data that justify the importance of the profitable microcredit especially designed to the people who look for credit in the area of Cidade Operaria in São Luís, Maranhão. It also has an overview on the present credit in the local market, the economic circumstances that involve it and the opportunities of micro finances dedicated to the public with low wages, and its means of usage as a form to achieve the financial inclusion of these enterprisers. To finish this work, bibliographical researches were taken into account and they were effectively used during the theoretical foundation all along the researches. One local inquiry, where the enterprisers were directly and personally interviewed, established a study on the case and then provided the information needed. This study was used to explain and registrate the facts, analysing, interpreting, and identifying its causes. After the quality and the quantity analysis it was seen that the line of credit has great potential in the social and economic growth to that community, and further, especially to the young people and to the women, this type of credit helps directly in the confirmation of such growth in the income per person in the families that live in that specific area. Starting from this conclusion, suggestions to increase the enterprises, were developed in accordance to the Oriented Productive Microcredit (MPO).

Key words: Microfinances; Microcredit; Oriented Productive Microcredit (MPO).

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Crescimento da carteira de crédito: Sistema Financeiro Nacional X Microcrédito.....	18
Figura 2 - Evolução normativa do microcrédito	32
Figura 3 – Cliente do PNMPO por situação jurídica no terceiro semestre de 2015..	33
Figura 4 – Execução Histórica Consolidada do PNMPO – 2008 a 2015	34

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Faixa etária dos microempreendedores.....	39
Gráfico 2 – Sexo dos microempreendedores	40
Gráfico 3 – Escolaridade dos microempreendedores.....	41
Gráfico 4 – Faixa salarial dos microempreendedores	42
Gráfico 5 – Registro da empresa.....	43
Gráfico 6 – Tempo no tipo de negócio	44
Gráfico 7 – Observação de crescimento após a utilização do MPO.....	47

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Classificação das instituições habilitadas a operar com o MPO	21
Tabela 2 - Organizações habilitadas a operar com o MPO no Estado do Maranhão	22
Tabela 3 – Números do Banco Grameen	28

ABREVIATURAS E SIGLAS

BACEN	Banco Central do Brasil
Badesc	Agência de Fomento de Santa Catarina S.A.
BDMG	Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNB	Banco do Nordeste
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CEAPE	Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
Desenbahia	Agência de Fomento do Estado da Bahia S/A
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IMF	Infraestruturas do Mercado Financeiro
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
MPE	Micro e Pequenas Empresas
MPO	Microcrédito Produtivo Orientado
OSCIPS	Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
PORTOSOL	Instituição Comunitária de Crédito - Porto Alegre / RS
RIF	Relatório de Inclusão Financeira
SCM	Sociedades de Crédito ao Microempreendedor
SFN	Sistema Financeiro Nacional
TAC	Taxa de Abertura de Crédito
UNICEF	Fundo das Nações Unidas para a Infância
UNO	União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
2	O MERCADO DE CRÉDITO E SUA CONJUNTURA ECONÔMICA	Erro!
	Indicador não definido.	
3	MICROFINANÇAS	23
4	MICROCRÉDITO	25
4.1	Conceito	25
4.2	Evolução do microcrédito	27
4.3	Microcrédito no Brasil	29
4.3.1	Histórico.....	29
4.3.2	Regulamentação.....	31
4.3.3	Operações	33
5	METODOLOGIA	35
5.1	Tipo de pesquisa	35
5.1.1	Quanto aos fins.....	35
5.1.2	Quanto aos meios.....	36
5.2	Local da pesquisa	36
5.3	Universo e unidade de análise	36
5.4	Técnicas de coleta	37
5.5	Tratamento dos dados	38
6	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	39
6.1	Quanto ao perfil demográfico dos tomadores de microcrédito	39
6.2	Créditos e suas utilizações	45
6.3	Quanto a capacitação	49
7	CONSIDERAÇÕES FINAIS	51
	REFERÊNCIAS	53
	APÊNDICE	56
	Apêndice A – Roteiro para entrevista	57

1 INTRODUÇÃO

A preocupação com pobreza em nível mundial tem sido cada vez mais recorrente, gerando uma inquietação quanto as suas consequências humanitárias, sociais, econômicas e políticas. Tentando achar uma solução viável, a desigualdade e a miséria são temas recorrentes entre as mesas de debates de especialistas, fóruns internacionais e nacionais. O microcrédito nasce como uma alternativa de produto financeiro em prol de objetivos sociais específicos, sugerindo ações sociais que não tendam apenas a beneficência, mas a possibilidade de fornecer aos pequenos empreendedores condições de desenvolver seu próprio negócio e gerar sua própria renda, auxiliando camadas sociais pobres a afastar-se da extremada pobreza no mundo inteiro.

Dentre os benefícios iniciais de um programa de microcrédito, está o caso de poder fornecer crédito aos microempreendedores e as empresas de pequeno porte, que não têm acesso aos serviços bancários tradicionais devido à dificuldade de fornecer garantias. Assim, cada agente financeiro trabalha promovendo o crescimento do empreendedor individual, fornecendo linhas de crédito com juros mais baixos e assessorando na aplicação dos recursos.

O microcrédito, também, estimula o surgimento de microempreendimentos capazes de expandir a parcela de microempresários existentes no país, emancipando-os do negócio informal dos agiotas e permitindo o acesso aos serviços bancários, possibilitando aos mesmos sair da informalidade.

Por ser um plano de empréstimos, o microcrédito precisa ser adotado em um lugar onde haja um nível mínimo de atividade econômica, já que a proposta não é voluntariado, muito menos assistencialista. É necessário que as instituições financeiras envolvidas em microcrédito comecem suas atividades após uma ação planejada; de georeferenciamento de empreendimentos comerciais e possíveis clientes locais; possuam ou criem produtos financeiros que satisfaçam e superem as expectativas dos clientes; cobrem taxas de juros que acobertem todos os seus custos; demandem o pagamento ativo dos empréstimos em prol de manter a idoneidade de obtenção de crédito do cliente; invistam o suficiente na área administrativa; e atuem de forma descentralizada. Além disso sua habilitação específica sobre o produto e

técnicas de negociação e gerenciamento são extremamente importantes, como também tonar o empreendimento autossustentável.

A orientação do cliente em todo o processo do contrato constitui uma peça chave para investir na adimplência e auxiliar no crescimento substancial do empreendimento apoiado. Historicamente no Brasil, alguns bancos populares sofreram com a falta de sustentabilidade de negócio dos clientes consumidores de seus produtos, tornando inviável sua subsistência tendo que fechar as portas.

O Microcrédito Produtivo Orientado visa atender as 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, visando orientação e acompanhamento. Dentre os objetivos da orientação financeira está o correto uso do crédito e assessoramento ao empreendedor na escolha da operação mais adequada, capital de giro ou investimento.

Devido a relevância do tema, deve-se levantar algumas questões para pesquisa: Qual a importância do microcrédito produtivo orientado no desenvolvimento dos negócios de microempreendedores no bairro da cidade operária localizado na cidade de São Luís – MA? O microcrédito produtivo orientado está promovendo a inserção de sua clientela aos serviços bancários e gerando trabalho e renda no bairro da cidade operária localizado na cidade de São Luís – MA, como designa o foco do programa? Todos os tomadores de crédito são assistidos de perto por consultores financeiros das instituições credoras? O crédito é aplicado de acordo como os contratos iniciais e gera a cadeia produtiva e desenvolvimento ao qual é destinado? A proposta funciona realmente como solução financeira para microempreendedores do bairro cidade operaria em São Luís – MA?

Para Lakatos e Marcone (2003, p.219) a justificativa é o item que apresenta a resposta a questão *por que?* Expõe as razões de ordem teórica e os motivos de ordem prática que tornam importante a realização da pesquisa. Levando em consideração essa conceito, a pesquisa tem grande valor para: as instituições financeiras que tem em seu leque de produtos o MPO por servir de análise e feedback; todos os clientes tomadores de MPO, como empreendedores informais, empreendedor individual e microempresas, pela aplicabilidade da linha de crédito e análise do crescimento através do microcrédito; para a universidade devido caráter exploratório e como referencial para futuros trabalhos acadêmicos na área; e para o

discente devido a amplitude de conhecimentos aprofundados adquirido durante a pesquisa sobre o tema, o aprendizado sobre a relevância social do assunto e a aplicação das teorias estudadas durante o período acadêmico.

O caráter exploratório justifica a realização da pesquisa devido não se encontrar no meio acadêmico ou bibliografias, referências sobre a importância do assunto no desenvolvimento de empreendedores do bairro cidade operária em São Luís – MA.

A presente pesquisa teve como escopo responder claramente e objetivamente a pergunta: Qual a importância do microcrédito produtivo orientado no desenvolvimento dos negócios de microempreendedores no bairro da cidade operária localizado na cidade de São Luís – MA?

O presente trabalho tem como objetivo geral analisar a importância do microcrédito produtivo orientado no desenvolvimento dos negócios de microempreendedores no bairro da cidade operária localizado na cidade de São Luís - MA. E como objetivos específicos: avaliar a atual conjuntura econômica com foco para a concessão de crédito aos pequenos empreendedores; discutir as possibilidades de microfinanças para os tomadores de crédito de baixa renda; e demonstrar os efeitos do microcrédito produtivo orientado junto aos microempreendedores, tomadores de crédito, no bairro da cidade operária.

2 O MERCADO DE CRÉDITO E SUA CONJUNTURA ECONÔMICA

Atualmente no Brasil, a estrutura básica do sistema financeiro nacional é regida pela lei 4.595 de 31 de dezembro de 1964, que criou o Conselho Monetário Nacional, o Banco Central do Brasil, e designa os órgãos reguladores, fiscalizadores e executores do sistema. Segundo Fortuna (2005) a reforma bancária e a reforma do mercado de capitais definiram uma política que procurava acabar com as controvérsias relativas as instituições financeiras, definindo o papel de cada agente financeiro. O autor relata também que:

Os bancos deverão estar em processo permanente de avaliação de sua vocação própria, de seu posicionamento mercadológico, de seus mercados – alvo, do impacto das novas tecnologias em suas escolhas, da logística de distribuição dos produtos e serviços, de seus custos e benefícios e dos seus resultados operacionais vis-à-vis os riscos envolvidos. (FORTUNA, 2005)

A estrutura da lei designa a real função social dos bancos. Para Fortuna (2005) essa função social é dividida em prestação de serviços e arrecadação de tributos e pagamento de benefícios. Fortuna (2005) cita que a prestação de serviços é realizada pela venda de cartões de crédito, empréstimos, financiamento, cheque especiais, custódia e ordens de pagamento, depósitos a prazo, contas correntes, aplicações em fundos, previdência privada, seguros e poupança.

Dentro desse conjunto de serviços oferecidos pelas instituições financeiras, Fortuna (2005) conceitua o empréstimo como “o repasse dos recursos captados dos agentes econômicos superavitários (que tem sobra de recursos disponíveis) aos agentes econômicos deficitários.

O mercado de empréstimo bancário brasileiro é disciplinado pelas leis:

- 1046 de 2 de janeiro de 1950, que dispõe sobre a consignação em folha de pagamento;
- 10.820 de 17 de dezembro de 2003, que dispõe sobre a autorização para desconto de prestações em folha de pagamento e dá outras providências;
- 13172 de 21 de outubro de 2015 que dispõe sobre o desconto em folha de pagamento de valores destinados ao pagamento de catão de crédito.

Mesmo com a matéria do crédito regulamentada e normatizada, Coutinho Et al (2009, p. 55) revela que apesar do elevado estágio de desenvolvimento e da sofisticação do sistema financeiro brasileiro, em geral a oferta de crédito é escassa, e os termos de financiamento são excessivamente custosos.

Fortuna (2005) explica que dentro de empréstimo existe uma variedade de produtos disponíveis que se diferenciam em prazos, taxas, formas de pagamento e garantias, com o limite sendo a criatividade do banco diante das limitações impostas pelo BACEN. Uma dessas variações de empréstimo é o microcrédito, que para Monzoni (2006, p. 24):

A atividade de microcrédito, contudo, é definida como aquela que, no contexto das microfinanças [sic], se dedica a conceder crédito de pequeno montante e distingue-se dos demais tipos de empréstimo essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais. É comumente entendida como principal atividade do setor de microfinanças [sic] pela importância que tem junto às políticas públicas de redução da miséria e geração de renda. (MONZONI, 2006)

De acordo com o Relatório de Inclusão Financeira (BACEN, 2015) o valor de alcance da carteira de microcrédito atingiu R\$ 6,2 bilhões, com 3,3 milhões de operações em 2014, o que representou aumento de 16,6% em relação a 2013. O crescimento da carteira de microcrédito foi maior que o da carteira total de crédito do SFN, que foi de 11,3%.

Figura 1 – Crescimento da carteira de crédito: Sistema Financeiro Nacional X Microcrédito

	2013/2014
SFN	11,3%
Microcrédito	16,6%

Fonte: RIF (2015)

O RIF (BACEN, 2015) demonstra que o valor médio das operações foi de R\$1.884 em 2014, 9,8% maior que em 2013. As pessoas físicas são os principais clientes, mas a participação das pessoas jurídicas no total aumentou, de 5% para 6%, entre 2013 e 2014. (BACEN, 2015). Coutinho Et al (2009, p. 64) diz que:

A oferta de crédito em pequena escala é serviço valioso para desenvolvimento e aumento do bem-estar de uma sociedade. O microcrédito possibilita realizar o potencial empreendedor do indivíduo, e a oferta de crédito para as MPEs torna viável o aumento de emprego e renda [...] o

Programa de Microcrédito tem como objetivo específico alcançar o microempreendedor, tornando viável a execução de projetos lucrativos e com impactos sociais positivos de indivíduos que disponham de pouco ou nenhum acesso ao mercado de crédito tradicional. (COUTINHO ET AL, 2009).

De acordo com o RIF (2015) a maior parte dos tomadores do microcrédito são representados por clientes de baixa renda, ficando na escala de um a três salários mínimos, confirmando o público alvo desse tipo de operação. Junto as pessoas jurídicas, 94,8% dos clientes do microcrédito são microempresas em 2014. Entre 2013 e 2014, houve pequena queda (de 95,3% para 94,8%) na participação das microempresas e aumento (de 4,5% para 5%) na participação das empresas de pequeno porte (empresas com receita bruta anual de R\$360 mil a R\$3,6 milhões. (BACEN 2015)

Com esse argumento sobre os tomadores de microcrédito vale ressaltar sobre a atual economia brasileira, a qual eles estão inseridos. Para Mendes (2012), citando entraves da economia nacional como a burocracia, explica que ela “dificulta o cotidiano das empresas, sem contar a perda de tempo e os custos decorrentes dela. (Mendes, 2012, p. 150). Discerne ainda que houve um aumento gradual de impostos nos últimos anos, atualmente “para cada R\$100 gerados de riqueza, o governo fica com mais de um terço”. (Mendes, 2012, p. 150). O autor explica que houve a manutenção dos juros altos para combater a inflação, em contrapartida, prejudica os microempreendedores, pois “os investimentos do setor privado, que superavam 20% até os anos 1980, caíram, fundamentalmente por causa do aumento nos juros”. (Mendes, 2012, p. 150). Isso faz com que a concessão de empréstimos fique muito mais cara, pois além dos impostos e dos juros, existem outros procedimentos para liberar os recursos do empréstimo, como explica Coutinho et al (2009):

Uma operação de concessão de crédito envolve um conjunto de procedimentos como análise do projeto, redação e acompanhamento do contrato e sua eventual renegociação ou liquidação. Em todas essas etapas, são mobilizados vários recursos – financeiros ou de disponibilidade de tempo – que são, em boa parte, independentes dos valores contratados. Nesse sentido, operações de pequeno porte tendem a envolver custos por unidade de empréstimo muito elevados o que muitas vezes, torna inviável a realização do negócio. Assim, instrumentos capazes de mitigar esses custos fixos são essenciais para expansão do mercado de crédito em pequena escala. (COUTINHO ET AL, 2009)

Dentro do contexto da oferta de crédito Singer (2009) explica que “entre os bancos públicos alguns foram criados com a missão de oferecer amparo financeiro

aos pobres”. Cita o exemplo da Caixa Econômica Federal e suas cadernetas de poupanças e do Bando do Nordeste do Brasil que instituiu o CrediAmigo, sendo a primeira instituição “ que conseguiu massificar sua clientela, atendendo a centenas de milhares de pequenos negócios no Nordeste. Recentemente resolveu expandir suas atividades para além desta região e já começa a atuar no Sudeste” (SINGER 2009). Com o mesmo intuito, o BNDES criou em 2003 o Cartão BNDES, pautado como cartão de crédito para financiar os investimentos de microempreendedores de forma simplificada, como explica Coutinho (2009):

Reduzindo diversos custos fixos associados a concessão de crédito. O produto consiste em uma linha de crédito rotativo pré-aprovada, com o limite de até R\$500 mil por banco emissor (Banco do Brasil, Bradesco, e Caixa Econômica Federal), para aquisição de produtos credenciados pelo BNDES. A taxa de juro é atrativa – 1% ao mês em junho de 2009 –, e o pagamento é feito em até 48 prestações mensais fixas, sem cobrança de tarifas e de anuidade. (COUTINHO, 2009)

O Banco do Brasil oferece o Microcrédito Produtivo Orientado, através do programa CRESCER que foi lançado em agosto de 2011, com o intuito de estimular o empreendedorismo no país, “dar oportunidade a novos negócios a atender as necessidades financeiras de empreendedores de atividades produtivas de pequeno porte, objetivando a elevação do padrão de vida e a geração de trabalho e renda”. (RIF 2015, p. 141). Pugeti (2014) define o perfil dos tomadores de MPO do Banco do Brasil:

[...] São pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte. O microcrédito no BB destina-se basicamente para capital de giro com prazos de 4 a 6 meses e investimentos com prazo de 7 a 12 meses. A contratação de microcrédito é feita exclusivamente nas agências do BB. Os empréstimos para pessoa física podem variar de R\$150,00 até R\$15000,00, com taxa de juros nominais de 0,4% ao mês, equivalente a 5% ao ano (TJLP), além de ser cobrada a taxa de abertura de crédito (TAC), de até 1% sobre o valor emprestado. A linha de crédito para pessoa jurídica tem como público alvo os correntistas, empreendedores individuais e microempresas com faturamento bruto anual de até R\$120000,00. Além disso, o endividamento dessas empresas não pode exceder R\$ 40 mil no Sistema Financeiro Nacional (SFN). [...] Os prazos para PJ são de 12 meses para capital de giro e 18 meses para investimento. (PUGETI 2014, P.57)

Outro grupo de oferta de finanças sociais ou solidárias são as entidades de microcrédito, constituída legalmente como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs), que para Singer (2009) “oferecem a microempresários empréstimos de pequena monta contra garantias morais ou o chamado *aval solidário*,

dado por pequeno grupo de microempresários, todos clientes da mesma EMC e que mantem entre si laços de confiança e ajuda mútua”. O autor explica ainda que as cooperativas de crédito são intermediárias financeiros formalizados, formado por quotas de sócios. Os que tem “excedentes monetários os depositam na cooperativa, os que têm *déficits* monetários os financiam mediante empréstimos obtidos da cooperativa”, sendo mais uma possibilidade de microcrédito. (SINGER 2009)

Dentro do mercado nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, cabe ao Ministério do Trabalho e Emprego habilitar as instituições que irão trabalhar com esse tipo de operação. No site de internet do MTE (2016) estão listadas todas as organizações financeiras que estão habilitadas a operar com o MPO, divididas em três segmentos como mostra a tabela abaixo:

Tabela 1 – Classificação das instituições habilitadas a operar com o MPO

Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado
Agências de Fomento
Cooperativas de Crédito
Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIP
Sociedades de Crédito ao Microempreendedor - SCM
Sociedades Operadoras de MPO da Lei 11.110/2005
Agentes de Intermediação
Agências de Fomento
Bancos de Desenvolvimento
Bancos Cooperativos
Cooperativas Centrais de Crédito
Instituições Financeiras Operadoras - IFO

Fonte: adaptado do site do MTPS (2016)

De acordo com o Site do MTE (2016), essas instituições devem realizar seu cadastramento através de um e-mail que contém a senha de acesso ao formulário de cadastramento. Essa senha pode ser solicitada no próprio site. No estado do Maranhão, existem sete organizações habilitadas, como mostra a tabela abaixo:

Tabela 2 - Organizações habilitadas a operar com o MPO no Estado do Maranhão

Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIP	
CENTRO DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS DO ESTADO DO MARANHAO	CNPJ: 23.697.311/0001-57
Instituições Financeiras Operadoras - IFO	
BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S. A.	CNPJ: 07.237.373/0001-20
BANCO DO BRASIL SA	CNPJ: 00.000.000/0001-91
CAIXA ECONOMICA FEDERAL	CNPJ: 00.360.305/0001-04
BANCO BMG SA	CNPJ: 61.186.680/0001-74
BANCO DA AMAZONIA SA	CNPJ: 04.902.979/0001-44
BANCO BRADESCO SA	CNPJ: 60.746.948/0001-12

Fonte: Elaboração do autor (2016)

Segundo o IBGE (2014) em sua Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), com o tema *Acesso ao Cadastro Único para Programas Sociais do Governo Federal e a Programas de Inclusão Produtiva*, havia cerca de 19,6 milhões de pessoas com 16 anos ou mais de idade ocupadas, com empreendimentos por conta própria ou empregadoras de até cinco pessoas. Desse total, 870 mil procuraram empréstimo de microcrédito em instituição financeira para o trabalho principal, mas somente 777 mil pessoas obteve o microcrédito.

3 MICROFINANÇAS

O termo microfinanças está diretamente ligado as atividades econômicas voltadas para os indivíduos, famílias de baixa renda, microempreendedores e microempresas com baixo faturamento, formais ou informais, com o intuito de democratização dos recursos financeiros através da prestação de serviços, por metodologia e gestão, diferenciados. Dentro da oferta desses serviços financeiros está um conjunto formado por produtos como: seguros, poupanças, serviços bancários, depósito em conta, crédito.

Para Oliveira (2011) o conceito de microfinanças envolve:

Todos os esforços para difusão e popularização do crédito, abrangendo todo o processo de inclusão bancária do público de baixa renda que visa à redução da pobreza, a criação de empregos e apoio aos pequenos empreendedores para fortalecerem seu negócio ou mesmo diversificar suas atividades e estimular o desenvolvimento de novos pequenos negócios. (OLIVEIRA, 2011)

A definição de microfinanças na visão do Banco Mundial abrange características como:

a) oferecer pequenos empréstimos, tipicamente para capital de giro; b) fazer análise de crédito informal; c) oferecer alternativas a apresentação de bens em garantia, tais como grupos de garantia solidária ou mecanismos de poupança compulsória; d) dar acesso contínuo a empréstimos de valor crescente com base no histórico de pagamento; e) utilizar formas simplificadas de concessão e acompanhamento de empréstimos; f) oferecer formas seguras de poupança. (MICROFINANCE HANDBOOK, 1999)

Dentro destes conceitos, pode-se destacar os três objetivos centrais das microfinanças como: a facilidade e ampliação do acesso ao crédito para os mais pobres tendo como alvo a geração de renda e trabalho; redução nas taxas de juros para pessoas físicas ou jurídicas sem histórico bancário; e ampliação do acesso aos serviços financeiros.

As microfinanças são consideradas uma das mais eficientes estratégias na luta contra a pobreza, pois auxilia no desenvolvimento do cidadão, dando a possibilidade de alimentação, educação e saúde. Hoje, principalmente em países subdesenvolvidos como o Brasil, são tidas como um direito social. Pugeti (2014)

explica que “o setor de microfinanças diferencia-se do setor financeiro tradicional pela função social mais abrangente que as instituições de microfinanças apresentam”.

Segundo o Banco Mundial (2002) as instituições que trabalham com microfinanças são chamadas de IMFs. Estas podem ser organizações não governamentais (ONGs), cooperativas de poupança e crédito, cooperativas de crédito, bancos públicos, bancos comerciais ou instituições financeiras não-bancárias. No Brasil, o primeiro marco regulatório das instituições que poderiam operar como IMF foi descrito pelo BNDES (2002) em seu Manual de Regulamentação das Microfinanças:

Não há dúvida de que quaisquer instituições financeiras autorizadas a realizar operações de empréstimo podem atuar no segmento de microfinanças. Essas entidades são, além das SCMs, os bancos de desenvolvimento, comerciais ou múltiplos com uma destas carteiras¹⁸⁹, as sociedades de crédito, financiamento e investimento (financeiras) e as financeiras cooperativas de crédito¹⁹⁰. A participação de OSCIPs e de OSCIPs outras ONGs nesse ramo é um tanto mais incerta do ponto de vista regulatório formal, mas é perfeitamente viável. Muitas, se não a maioria, das IMFs hoje em atuação no país estão nessas categorias. (BNDES, 2002).

Hoje, todas as instituições constituídas legalmente como IMF, podem operar como agente de microfinanças. Para o Sebrae (2015) essas operadoras podem ser agrupadas segundo as suas características e sua forma de atuação em:

a) Instituições de primeiro piso. Referem-se às instituições – inclusive as não reguladas pelo BACEN – que atuam de forma direta junto aos micros e pequenos empreendimentos, independentemente de sua forma jurídica de organização; b) Instituições de segundo piso. As instituições de segundo piso são formadas por entidades reguladas pelo BACEN, e possuem maior capacidade de captação de recursos junto ao público em geral e/ou de investidores qualificados. Entre as entidades dessa classificação, o Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, BDMG, Desenbahia e o Badesc. (SEBRAE, 2015)

4 MICROCRÉDITO

4.1 Conceito

Dentro dos produtos considerados como microfinanças, o microcrédito é o mais conhecido. Alguns estudiosos tratam como sinônimo os dois termos, porém microcrédito está inserido dentro do conjunto de produtos que formam as microfinanças. Sobre essa diferença o BNDES (2002) distingue que o “microcrédito é a concessão de empréstimos de pequeno valor no contexto das microfinanças”, logo microfinanças é mais abrangente que microcrédito.

De acordo com Soares (2007) o microcrédito “é o termo usado para designar empréstimos de pequeno valor direcionados a público restrito, definido por sua baixa renda ou ramo de negócios e que usualmente não tem acesso às formas convencionais de crédito”. O Grameen Bank (2016) define o microcrédito como um “programa de extensão de pequenos empréstimos as pessoas muito pobres para projetos de auto-emprego que geram renda, permitindo-lhes cuidar de si e suas famílias”.

Abordando o conceito de metodologia diferenciada e a falta de garantias reais, Barone et al (2002) explica que microcrédito é a:

Concessão de empréstimo de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado a produção (capital de giro e investimento) e é concedido com uso de metodologia específica. (BARONE et al. 2002, p.11)

De acordo com a conceituação dada por Monzoni (2006) e Barone et al (2002), o microcrédito é diferenciado das linhas de créditos bancárias tradicionais por ter um público alvo que abrange a capacidade produtiva de microempresas e microempreendedores, formais e informais, sem necessidade de oferecer garantias reais para a liberação do crédito, demonstrando a desburocratização e o fácil acesso do processo. Para Lima (2004) essa diferenciação é composta por vários fatores como: ausência de garantias reais; utilização de agente de crédito na condução da operação, onde o mesmo se insere na comunidade; flexibilidade na concessão do crédito; baixos custos transacionais; os procedimentos são simplificados; liberação

mais rápida dos recursos; não há necessidade de planos de negócios muito elaborado.

Levando em conta a evolução do sistema de microcrédito e o seu desenvolvimento com foco na inclusão financeira, o Banco Central do Brasil, através da Resolução N°4.152, de 30 de outubro de 2012, disciplina e conceitua as operações de microcrédito em:

Art. 2º Considera-se operação de microcrédito a operação de crédito realizada com empreendedor urbano ou rural, pessoa natural ou jurídica, independentemente da fonte dos recursos, observadas as seguintes condições: I - a operação deve ser conduzida com uso de metodologia específica e equipe especializada; e II - o somatório do valor da operação de microcrédito com o saldo devedor de outras operações de crédito com o mesmo tomador deve ser inferior a três vezes o valor do Produto Interno Bruto (PIB) per capita, excetuando-se desse limite as operações de crédito habitacional. § 1º A metodologia prevista no inciso I do caput inclui: I - avaliação dos riscos da operação, levando-se em consideração a necessidade de crédito, o endividamento e a capacidade de pagamento de cada tomador; II - análise de receitas e despesas do tomador, quando se tratar de operação com tomador individual; e III - mecanismo de controle e acompanhamento diário do volume e da inadimplência das operações da instituição. (Banco Central do Brasil, Resolução N°4.152, de 30 de outubro de 2012)

Devido sua relevância, a regulamentação acima estabeleceu condições de acompanhamento contábil das operações com microcrédito no Brasil a partir de 2013. De acordo com o BACEN/RIF (2015) só a partir de 2013 pôde-se ter o panorama do microcrédito, que serviu como ponto de partida para a análise evolutiva e sistematizada dessa modalidade de crédito.

Os recursos provenientes dessas operações devem ser destinados ao financiamento de bens, reformas, serviços e capital de giro essenciais ao empreendimento, conforme estabelecido na resolução do BACEN n° 4.000 de 25 de agosto de 2011. Verificando a existência de diferença entre as duas modalidades de microcrédito, financiamento e capital de giro, o Sebrae (2016) conceitua o capital de giro como os recursos financeiros usados para financiar a continuidade das operações da empresa, seja para aquisições para o estoque ou para despesas operacionais. Quanto ao financiamento, o BACEN (2016) explica em seu site:

O financiamento é um contrato entre o cliente e a instituição financeira, mas com destinação específica dos recursos tomados, como, por exemplo, a aquisição de veículo ou de bem imóvel. Geralmente o financiamento possui algum tipo de garantia, como, por exemplo, alienação fiduciária ou hipoteca. (BACEN, 2016)

Para que exista a aplicação dos recursos de modo eficiente, as instituições habilitadas para operarem com esse tipo de crédito deve fornecer acompanhamento junto aos empreendedores tomadores. Esse tipo de assistência influencia diretamente na capacidade de adimplência dos titulares de operações, como descreve Barone et al (2002):

O tomador de crédito nem sempre vislumbra o crédito como investimento no seu ramo de negócio e, em alguns casos, tem receio de se endividar. Assim, torna-se fundamental que o microcrédito seja concedido de forma assistida, o que é feito pelo Agente de Crédito. A postura do Agente de Crédito, suas atitudes, linguagem e abordagem devem levar aos pequenos empreendedores as informações e orientações essenciais para o êxito do negócio. Ele é o elo entre a instituição de microcrédito e o tomador do empréstimo, sendo o responsável pelo estabelecimento de uma relação profissional e de confiança. Afinal, concedentes e tomadores precisam que os empréstimos sejam pagos e retornem à instituição de microcrédito, assegurando sua continuidade em bases sustentáveis. (BARONE ET AL, 2002)

4.2 Evolução do microcrédito.

Historicamente existe uma divergência sobre o ano de surgimento do microcrédito. Pinheiro (2008) relata que o microcrédito nasceu na cidade de Weyerbusch/Westerwald, localizado no estado alemão da Renânia – Palatinado, criado por Friedrich Wilhelm Raiffeisen em 1847, através de uma associação de apoio a população rural que serviria de modelo para futura atividade cooperativista. De acordo com a Página do Crédito (2016) o microcrédito nasceu no sul da Alemanha em 1846, criado pelo pastor Raiffeisen. Segundo a página, uma cooperativa foi criada após um rigoroso inverno que deixou os fazendeiros locais endividados, precisando de agiotas. Raiffeisen cedeu-lhes farinha de trigo para fabricarem e comercializarem pão, para que pudessem obter capital de giro.

Durante anos e em vários países houveram o aparecimento de cooperativas de crédito e operações com microcrédito (Pinheiro, 2008), porém somente em 1976 surgiu o microcrédito como é conhecido hoje, por meio da experiência vivenciado pelo prêmio Nobel da Paz Muhammad Yunus, professor da universidade de Chittagong, localizada em Bangladesh (Pugeti, 2011).

Yunus (2003) relata que em meio a miséria, fome, analfabetismo e morte, em 1974 ele era o chefe do departamento de economia do campus localizado próximo

a pequena aldeia de Jobra, quando verificou que todas as teorias econômicas ensinadas na universidade não refletiam sua realidade social e decidiu voltar a ser estudante realizando pesquisas sobre como mudar a comunidade a que pertencia. Junto com o professor Latifée e o aluno budista Dipal começaram a visitar as famílias de Jobra, onde conheceu a história de Sufia Begum, uma jovem de 21 anos, mãe de três filhos, analfabeta produtora de tamboretos de bambu.

A cadeia produtiva dos tamboretos envolvia empréstimos concedidos por agiotas, chamados no dialeto local de *paikars*. Com o dinheiro emprestado ela comprava o bambu por cinco *takas* e revendia os tamboretos para os próprios agiotas por cinco *takas* e cinquenta *paisas*, obtendo um lucro de cinquenta *paisas*, equivalente a dois *cents* por dia. Yunus (2003, p. 19) explica que:

Em todo o Terceiro Mundo as taxas usurárias são corriqueiras. Elas entraram de tal modo nos costumes que nem mesmo o financiado se dá conta do grau em que o contrato é leonino. Na área rural de Bangladesh, um *maund*¹ de arroz sem casca tomado de empréstimo no início do período de plantio deve ser reembolsado com dois *maunds* e meio no momento da colheita. (YUNUS 2003, p.19)

Verificando o estado de pobreza e o regime de semiescavidão, Yunus (2003) decide emprestar 856 *takas*, equivalente a menos de 27 dólares, a 42 famílias que dependiam de pequenos empréstimos de agiotas para sobreviver, criando assim o Banco Grameen, com o objetivo de pôr fim à pobreza. Em dezembro de 1997 o Banco Grameen já contava com os seguintes números:

Tabela 3 – Números do Banco Grameen

1. Número de aldeias onde o Grameen atua	37937
2. Número de centros do Grameen	64701
3. Número de membros do Grameen	2272503
Mulheres	2148844
Homens	123659
4. Casas próprias adquiridas com empréstimo do Grameen	360160
5. Número de agências	1105
6. Número de Funcionários	12628

Fonte: Yunus (2003)

¹ Unidade de medida da Índia e de outras partes da Ásia, que varia bastante de local para local.

A experiência vivida no Banco Grameen serviu de exemplo para várias outras iniciativas no mundo inteiro. Barone et al (2002) descreve que:

Há outras experiências internacionais de microcrédito que também são consideradas paradigmáticas para o setor [...] a exemplo da experiência da Indonésia. [...] O Banco Rakyat Indonésia/BRI, é uma instituição pioneira na prestação de serviços financeiros às populações de baixa renda, embora opere exclusivamente através de empréstimos individuais. [...] Na América Latina uma das experiências mais relevantes é a do Banco Solidariedade S.A/Banco Sol, da Bolívia. [...] O Banco Sol atende a aproximadamente 70.000 clientes, cerca de 70% Mulheres, alcançando 40% dos usuários do setor bancário boliviano. (BARONE ET AL, 2002)

4.3 Microcrédito no Brasil

4.3.1 Histórico

A primeira experiência com o microcrédito que se tem notícias no Brasil foi através da organização Acción Internacional, através de um programa chamado UNO – União Nordeste de Assistência a Pequenas Organizações (SANTOS, 2011). Feltrim (2009, p. 16) destaca que essa experiência pioneira conduzida no Recife em 1973, a UNO, formada pela Aitec – atualmente denominada Acción Internacional – e por empresários líderes locais, teve como objetivo principal verificar os resultados da atuação conjunta de crédito, assistência técnica e capacitação como meio eficaz de alavancar as condições econômicas e sociais dos cidadãos de baixa renda, primeiro no contexto urbano, posteriormente no interior do Nordeste. Essa experiência demorou apenas 18 anos por problemas de sustentabilidade como informa Feltrim (2009, p. 16, apud BARONE et al, 2002, p. 15):

O crédito, assistência técnica, pesquisas sobre perfil do microempresário informal e impacto do crédito providos pela UNO fomentaram o associativismo – cooperativas, associações de artesãos e grupos de compra. Ao longo dos anos, na Bahia e em Pernambuco foram concedidos créditos a milhares de empresários, e foram formados especialistas em crédito para negócios informais, referências, por muito tempo, para outras iniciativas de microcrédito latino-americanas, evidenciando sua competência na área técnica. Entretanto, por não haver incorporado autossustentabilidade a suas premissas de gestão, a UNO encerrou suas atividades após dezoito anos (FELTRIN 2009, p. 16, apud BARONE et al, 2002, p. 15).

A capital do Rio Grande do Sul colaborou inicialmente de duas formas. O autor cita como a primeira experiência da cidade com o microcrédito a organização da

rede CEAPE, em 1987. Iniciativa que contou com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento para a composição inicial dos recursos para empréstimos – *funding* (BARONE ET AL 2002, P.16). Hoje a rede CEAPE está instalada em todo o território nacional. Em 1995 houve, através do apoio da prefeitura, a criação da organização não governamental PORTOSOL – Instituição Comunitária de Crédito. Segundo o autor “teve início, então, a formação de um modelo institucional que vem sendo referência para a criação de várias entidades de microcrédito no país, baseadas na iniciativa do poder público e no controle pela sociedade civil” (BARONE ET AL 2002, P.16).

Verificando que a maior clientela do microcrédito são as mulheres, houve iniciativa do Banco da Mulher em 1989, na Bahia, em parceria com a UNICEF e o BID, liberando crédito para grupos solidários e depois para o público masculino. Ferreira (2004) descreve bem essa experiência:

Desde sua fundação, em 1984, o Banco da Mulher Brasil (BMB) já ajudou a melhorar a vida de 45 mil microempresários, 88% dos quais mulheres, contemplados com financiamentos no valor global de R\$ 60 milhões. Os recursos vêm de organismos de fomento, como o BNDES e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), além de companhias privadas que patrocinam as nove subsidiárias do BMB. O segredo do sucesso está no modelo de gestão. Os empréstimos variam de R\$ 100 a R\$ 10 mil e a taxa de juros vai até 5% ao mês. A clientela é composta por pequenos comerciantes sem acesso à rede tradicional de crédito. O dinheiro só é liberado a empresas (formais ou informais) com mais de seis meses de existência. Ao longo do período de pagamento, o empreendedor é acompanhado por um agente do banco. Esse profissional dá suporte gerencial e ensina como organizar uma contabilidade básica e na formação da estrutura de custos. “Com isso ajudamos a garantir a evolução do negócio em bases mais sólidas, avalia Gabriella Icaza, presidente do Banco da Mulher. (FERREIRA, 2004)

Várias outras iniciativas foram realizadas após o Banco da Mulher, como: o VivaCred, criado em 1996 no Rio de Janeiro; O CrediAmigo do BNB, iniciado em 1998, que atua no Nordeste e no norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo; o Programa de Crédito Produtivo Popular criado pelo BNDES em 1996; O programa SEBRAE de Microcrédito criado em 2001. (BARONE ET AL, 2002).

Atualmente vale ressaltar a importância de dois programas de microcrédito: Programa Crescer e o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado. O primeiro, segundo o Sebrae (2016):

O Programa Crescer é uma iniciativa do Governo Federal que estabelece diretrizes para operações de microcrédito nos bancos públicos federais (Banco do Brasil, Caixa Econômica, Banco da Amazônia e Banco do Nordeste). O Programa tem o objetivo de facilitar o acesso ao crédito, a formalização e a geração de trabalho e renda, e visa atender as necessidades de capital de giro e/ou de investimentos, especialmente máquinas e equipamentos. O crédito é destinado exclusivamente para atividades produtivas. O acesso ao crédito é para pessoas físicas e jurídicas com faturamento de até R\$ 120 mil por ano. Microempreendedores Individuais (MEI), microempresas e empreendedores informais são o público-alvo do Programa, que oferece crédito com taxa de juros de 0,64% ao mês, equivalente a 8% ao ano. Além disso, o banco cobra uma taxa de até 1% sobre o valor emprestado (Taxa de Abertura de Crédito - TAC). O empréstimo é isento de Imposto sobre Operações Financeiras (IOF). (SEBRAE, 2016)

O PNMPO foi instituído pela lei 11.110 de 25 de abril de 2005, e tem os seguintes objetivos gerais segundo o site do Ministério do Trabalho e Emprego (2016):

- a) Incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares;
- b) Disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado;
- c) Oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional destas para a prestação de serviços aos empreendedores populares. (MTE, 2016)

4.3.2 Regulamentação

Após as várias experiências, a matéria foi regulada em 1º de setembro de 2003 quando foi aprovada a Lei nº. 10.735 que obriga instituições financeiras a direcionar parte dos depósitos captados à vista para operações de crédito destinadas para população de baixa renda e microempreendedores. (referência da lei). Pereira descreve o processo de evolução do microcrédito a Lei:

Em 29 de novembro de 2004, com a edição da Medida Provisória 226 e o Decreto nº. 5.288, o Governo Federal institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO. O PNMPO foi ratificado a partir da conversão da MP 226 na Lei 11.110, em 25 de abril de 2005. Houve a determinação do público alvo da política pública, da metodologia do microcrédito produtivo orientado e a finalidade específica do programa em disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado. O decreto e a lei resgatam os princípios da proposta inicial do programa de governo para o microcrédito produtivo orientado. O Decreto 5.288, de 29/11/2004, também instituiu a criação do Comitê Interministerial do PNMPO prevendo a integração de outros dois ministérios. Destarte, o programa é coordenado e executado no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego, conforme Portaria do MTE nº. 499/2005, mas com as diretrizes gerais conduzidas conjuntamente com representantes dos Ministérios da Fazenda – MF e do Desenvolvimento Social – MDS. A regulamentação para o uso de recursos públicos de microcrédito produtivo orientado surgiu com a aprovação das Resoluções: CODEFAT nº. 449 em 29 de agosto de 2005 que criou uma linha de depósito especial do FAT (200 milhões de reais); e a nº. 3.310 de 31 de

agosto de 2005 do Conselho Monetário Nacional que determinou a destinação de 2% dos depósitos à vista dos bancos comerciais para a aplicação em operações de microcrédito, entendendo-o como qualquer operação de crédito de pequeno valor com destinação para diferentes finalidades. As disposições que determinam os parâmetros para acesso aos recursos para microcrédito produtivo orientado foram alteradas com a finalidade de torná-las mais eficazes e passaram a ter as seguintes identificações. Resoluções CODEFAT nº. 511 de 18 de outubro de 2006 (anterior: 449 de 29/08/05) e CMN nº. 3.422 de 30 de novembro de 2006 (anterior: 3.310 de 31/08/05).

Mesmo com grande parte da matéria regulada, era impossível saber o valor em ativos da carteira de microcrédito no Brasil até 2012. O órgão internacional Global Microscope on Microfinance Business Environment, chegou a classificar como subdesenvolvida a regulação sobre o assunto (BACEN, 2016). Para buscar uma solução adequada para o problema da regulação do microcrédito, vários órgãos como o Banco Central do Brasil, o Conselho Monetário Nacional, em parceria com o Governo Federal, teve que realizar uma força tarefa com o propósito de normatizar e definir o marco regulatório da matéria, assim, o Conselho Monetário Nacional editou as Resoluções CMN nº 4.152 e nº 4.153, ambas de 30 de outubro de 2012, essa vigente até os dias atuais.

Figura 2 - Evolução normativa do microcrédito

Normativo	Avanços para o microcrédito
Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999	Inclui o microcrédito como uma das finalidades das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSICIPs).
Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001	Institui as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor. ¹⁶
Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003	Estabelece o direcionamento de parte dos depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas a microempreendedores e pessoas naturais de baixa renda ou detentoras de aplicações financeiras de pequeno valor. O crédito poderia ter como finalidade o consumo ou o financiamento de atividades produtivas.
Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005	Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), com o objetivo de propiciar o arcabouço técnico-legal consistente para facilitar e ampliar o acesso ao crédito produtivo e orientado aos microempreendedores.
Resolução CMN nº 3.422, de 1º de dezembro de 2006	Regulamenta a Lei nº 10.735, de 2003. Fixa em, no mínimo, 2% o percentual dos depósitos a vista a ser aplicado em operações de microcrédito. Em caso de não aplicação, esses recursos devem ser recolhidos ao BCB sem remuneração. Válido para depósitos captados por bancos comerciais, bancos múltiplos com carteira comercial e Caixa Econômica Federal.
Resolução CMN nº 4.000, de 25 de agosto de 2011	Substitui a Resolução CMN nº 3.422, de 2006. Determina que, do total dos 2% de depósitos a vista direcionados ao microcrédito, um percentual mínimo seja destinado ao microcrédito produtivo orientado. Esse percentual foi estabelecido de forma escalonada, até chegar a 80% do total da exigibilidade, a partir de 1º de julho de 2013.
Circular Banco Central nº 3.566, de 8 de dezembro de 2011	Define critérios para aferição do cumprimento de exigibilidade de aplicação dos depósitos à vista em operações de microcrédito e estabelece procedimentos para remessas de informações relativas a essas operações.
Resolução CMN nº 4.152, de 30 de outubro de 2012	Disciplina as operações de microcrédito e define metodologia específica.
Resolução CMN nº 4.153, de 30 de outubro de 2012	Altera a Resolução nº 4.000, de 2011, que dispõe sobre a realização de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e aos microempreendedores.
Carta-Circular Banco Central nº 3.606, de 5 de julho de 2013	Cria rubricas contábeis e altera títulos e subtítulos do Plano Contábil das Instituições do Sistema Financeiro Nacional (Cosif) para registro dos valores relativos à aplicação em operações de microcrédito.

Fonte: BACEN (2016)

4.3.3 Operações

De acordo com o Ministério do Trabalho e Previdência Social (2015), a carteira ativa de microcrédito produtivo orientado atingiu, em 30/09/2015 o montante de R\$ 5.603.660.487,15. Essas operações estão distribuídas entre as instituições habilitadas a operar com o microcrédito produtivo orientado segundo o gênero, situação jurídica, ramo de atividade, finalidade de aplicação do microcrédito, constituição jurídica e por distribuição geográfica.

Quanto ao gênero, as mulheres são o principal perfil do público atendido, representando cerca de 61,36% em valor total de crédito concedido e 62,13% dos clientes atendidos no terceiro semestre de 2015. Entre os clientes atendidos 97% são empreendedores informais, como mostra a figura abaixo:

Figura 3 – Cliente do PNMPO por situação jurídica no terceiro semestre de 2015

Situação Jurídica	Clientes Ativos em 30/09/2015		Clientes Atendidos no 3º Trimestre de 2015		Valor Concedido (em R\$)	
	Quantidade	%	Quantidade	%	Valor	%
Formais	138.597	4,45%	41.141	3,00%	157.569.850,90	5,51%
Informais	2.979.296	95,55%	1.332.249	97,00%	2.702.389.255,61	94,49%
TOTAL	3.117.893	100,00%	1.373.390	100,00%	2.859.959.106,51	100,00%

Fonte: MTPS (2015)

Na distribuição por ramo de atividade existe uma maior concentração nas operações destinadas a tomadores que trabalham no comércio, com 63,64%, do total de clientes atendidos, representando 999.374 tomadores de crédito. A agricultura ficou com a menor parte, 0,17%, com apenas 890 clientes com operações. A indústria 1,68%, os serviços 5,89% e os outros segmentos 28,62%.

A maioria desses clientes utilizou o MPO com a finalidade de composição ou recomposição do capital de giro, chegando a 90,15% das operações até setembro de 2015. Com a finalidade de aplicar os recursos como investimento, 8,10% utilizaram a linha de crédito.

A maior quantidade de recursos provenientes dessas operações está alocada na região Nordeste, com 75,39% do volume total de microcrédito. O Ceará é o estado nordestino com maior concentração de recursos, aproximadamente R\$ 650.000.000,00. O Maranhão vem em segundo lugar, porém ainda muito distante do primeiro, com quase R\$ 275.000.000,00.

Na divisão da carteira ativa por constituição jurídica, a maior concentração está nos Bancos de Desenvolvimento, 48,98% do total, e as Instituições Financeiras

Operadoras ficaram com 39,73%. Dentro do leque das IFO's, o Banco do Nordeste do Brasil, o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal e o Banco da Amazônia, todos bancos públicos, responderam por R\$ 2,647 bilhões ofertados pelo PNMPO, o equivalente a 92,6% do volume total de microcrédito concedido no período. As Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs) responderam por R\$ 67, 76 milhões ofertados no PNMPO, equivalente a 2,37% do volume total de microcrédito concedido no período do terceiro trimestre de 2015.

O Relatório de Informações Gerenciais do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado do MTPS (2015) mostra que de janeiro de 2008 a setembro de 2015 houve um volume superior a R\$ 59,56 bilhões liberados para o microcrédito, conforme tabela abaixo:

Figura 4 – Execução Histórica Consolidada do PNMPO – 2008 a 2015

Ano	Número de Clientes Atendidos	Número de Operações de Microcrédito Realizadas	Variação Anual	Valores nominais concedidos (em R\$)	Valores atualizados* concedidos (em R\$)
2008	1.430.097	1.280.680		1.825.147.592,77	2.945.582.271,69
2009	1.654.186	1.620.656	26,55%	2.323.599.790,69	3.521.814.308,41
2010	2.071.607	1.966.718	21,35%	2.998.623.914,48	4.365.506.896,56
2011	2.674.157	2.576.559	31,01%	4.098.289.416,62	5.603.869.961,66
2012	3.953.406	3.814.781	48,06%	6.504.785.890,40	8.384.649.627,79
2013	5.664.941	5.713.091	49,76%	10.162.675.000,69	12.334.894.340,93
2014	5.552.080	5.667.287	-0,80%	11.646.316.132,59	13.391.110.372,23
2015 (jan-set)	3.867.850	3.885.941		8.330.940.986,69	9.017.410.523,99
TOTAL	26.868.324	26.525.713		47.890.378.724,93	59.564.838.303,27

* Valores atualizados monetariamente pelo INPC/IBGE.

Fonte: MTPS (2015)

5 METODOLOGIA

Existem diferentes opções metodológicas para desenvolver um estudo científico. Para Patton (1990) essas opções fazem parte do delineamento de uma pesquisa, entre elas, destacam-se: o propósito do estudo, a definição da unidade de análise do estudo, o critério de seleção do caso, o enfoque analítico e questões sobre a validade e confiabilidade dos resultados. Gil (2002) define pesquisa como o procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas a problemas que são propostos. O autor ainda explica que a pesquisa se desenvolve ao longo de um processo que envolve inúmeras fases, desde a adequada formulação do problema até a satisfatória apresentação dos resultados.

Para Gil (2002, p.162) a metodologia é necessária para a apresentação dos procedimentos realizados na pesquisa, pois descreva aspectos como: tipo de pesquisa, população e amostra, coleta de dados e análise dos dados. Lakatos e Marcone (2003, p. 221-223) concorda que esses aspectos respondem a questões *como?, com o quê?, onde?, quanto?*

5.1 Tipo de pesquisa

Gil (2002, p. 162) ensina que é necessário esclarecer se a pesquisa é de natureza exploratória, descritiva ou explicativa, também esclarece acerca do delineamento a ser adotado (pesquisa experimental, levantamento, estudo de caso, pesquisa bibliográfica etc.).

Já Vergara (2016) propõe dois critérios básicos de classificação da taxionomia dos tipos de pesquisa: quanto aos fins e quanto aos meios. Quanto aos fins a pesquisa pode ser exploratória, descritiva, explicativa, metodológica, aplicada e intervencionista. Quanto aos meios de investigação, pode ser pesquisa de campo, pesquisa de laboratório, documental, bibliográfica, experimental, *ex post facto*, participante, pesquisa-ação e estudo de caso.

5.1.1 Quanto aos fins

Com base em Vergara (2016) e Gil (2002) a investigação foi descritiva e explicativa. Descritiva por expor as características do fenômeno estudado, identificando e relatando situações até então desconhecidas. Explicativa por ter o objetivo de tornar mais compreensível o assunto, justificando os motivos, esclarecendo fatores de ocorrência de determinado fenômeno.

5.1.2 Quanto aos meios

A presente pesquisa pode ser considerada de campo e estudo de caso, de acordo com Vergara (2016). De campo pois foi realizada no local onde houve o fenômeno, ou que dispões de elementos para explicar a importância do microcrédito produtivo orientado para o microempreendedor na região do bairro da cidade operária. É classificada também como estudo de caso devido ao seu caráter de profundidade, detalhamento, e por se tratar de um único fenômeno, o MPO.

5.2 Local da pesquisa

O estudo realizou-se com os tomadores da linha de crédito Microcrédito Produtivo Orientado do Banco X, com empreendimentos/negócios localizados no bairro da Cidade Operária em São Luís – Ma.

5.3 Universo e unidade de análise

Envolve informações acerca do universo a ser estudado, da extensão da unidade de análise e da maneira como será selecionada (GIL, 2002). O autor explica que universo “significa o número total de elementos de uma classe. De uma maneira mais ampla, Vergara (2016) explica que “é um conjunto de elementos (empresas, produtos, pessoas, por exemplo) que possuem as características que serão objeto de estudo”. Visando os conceitos dos dois autores, o universo da pesquisa são todos os tomadores MPO localizados no bairro da Cidade Operária em São Luís – MA.

Já a unidade de análise Gil (2002) explica que é uma pequena parte dos elementos que compõe o universo, população. Vergara (2016) conclui que essa parte do universo é escolhida de acordo com algum critério de representatividade. Lakatos e Marcone (2003, p.163) define como um subconjunto do universo.

O banco X forneceu a informação que durante o processo de pesquisa, compreendido no período de 31 de outubro a 04 de novembro de 2016, existiam em média cerca de 412 operações existentes com tomadores de crédito do bairro da cidade operária, totalizando a soma de suas operações ativas em R\$ 1.312.038,72. Dentro desse universo foram aplicadas 9 entrevistas, correspondendo a 2,18% do universo, levando em consideração que todos os dias existem operações iniciadas e liquidadas. O número reduzido de entrevistas realizadas, se justifica devido a saturação das respostas.

Ainda de acordo com Vergara (2016, p.48) o tipo de amostra utilizado na pesquisa é não-probabilística por acessibilidade, onde os elementos são selecionados pela facilidade de acesso a eles.

5.4 Técnicas de coleta

Envolve a descrição das técnicas a serem utilizadas para a coletas de dados (Gil, 2002). O autor explana que quando a pesquisa envolver técnicas de entrevistas ou de observação, deverão ser incluídos os roteiros a serem seguidos.

Com o objetivo de analisar o tema proposto foi utilizado a metodologia da pesquisa qualitativa e como instrumento a observação espontânea, depoimentos pessoais, e a entrevista, que segundo Marcone e Lakatos (2003, p.196-222) é um método de observação direta intensiva, face a face, que de maneira metódica proporciona ao entrevistado, verbalmente, a informação necessária. Como técnica de interrogação, a entrevista foi estruturada, realizada diretamente com os titulares de operações de MPO dentro do empreendimento onde foram aplicados os recursos do crédito, especificando os dados a que se pretendia obter, dentro da formulação de um roteiro de perguntas (Vide APÊNDICE A), com questões fechadas e abertas, diretas e indiretas, organizadas previamente de forma clara e precisa.

Segundo Marcone e Lakatos (2003, p. 197) esse tipo de entrevista “é aquela em que o entrevistador segue um roteiro previamente estabelecido; as perguntas feitas ao indivíduo são pré-determinadas”. A entrevista foi realizada de acordo com o que defende o autor:

O pesquisador deve entrar em contato com o informante e estabelecer, desde o primeiro momento, uma conversação amistosa, explicando a finalidade da pesquisa, seu objeto, relevância e ressaltar a necessidade de sua

colaboração. É importante obter e manter a confiança do entrevistado, assegurando-lhe o caráter confidencial de suas informações. Criar um ambiente que estimule e que leve o entrevistado a ficar à vontade e a falar espontânea e naturalmente, sem tolhimentos de qualquer ordem. (MARCONE E LAKATOS, 2003)

5.5 Tratamento dos dados

Quanto a análise dos dados para Gil (2002) envolve a descrição dos procedimentos a serem adotados tanto para análise quantitativa quanto qualitativa. De acordo com Vergara (2016) refere-se à seção na qual se explicita para o leitor como se pretender tratar os dados a coletar, justificando por que tal tratamentos é adequado aos propósitos do projeto.

De acordo com os objetivos estabelecidos para este estudo, a análise das entrevistas será realizada de forma eminentemente qualitativa e quantitativa, devido a necessidade expor a importância do tipo de crédito aos microempreendedores da região de maneira coerente e organizada, fornecendo respostas mais abrangente e estruturada ao problema da pesquisa.

Será realizada também a análise de conteúdo das entrevistas. Essa técnica, segundo Vergara (2016) faz análise de comunicações tanto associada aos significados, quanto aos significantes da mensagem, utilizando procedimentos sistemáticos e ditos objetivos de descrição dos conteúdos, quanto inferências, deduções lógicas.

6 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Para a concretização desse capítulo, foi elaborado um roteiro para a entrevista (vide APÊNDICE A), através do qual verificou-se respostas para a problemática sugerida. Esse roteiro foi estruturado com o intuito de traçar inicialmente o perfil dos tomadores de microcrédito, conhecer sobre em que nicho de mercado atuam e ressaltar a importância do microcrédito produtivo orientado para esses empreendedores.

Os dados adquiridos serviram para a análise predominantemente qualitativa e quantitativa, como demonstrado a seguir.

6.1 Quanto ao perfil demográfico dos tomadores de microcrédito

a) Faixa etária dos empreendedores

De acordo com os dados levantados, observa-se (gráfico 1) uma pequena diversidade nas idades dos microempreendedores. Dos 9 (nove) tomadores de microcrédito entrevistados, a maior porcentagem se concentra na faixa etária compreendida entre 21 a 30 anos, ou seja, 45%. Esse resultado demonstra o grande interesse dos jovens em empreender utilizando os recursos a partir das linhas de crédito fornecidas por programas como o PNMPO.

Gráfico 1 – Faixa etária dos microempreendedores

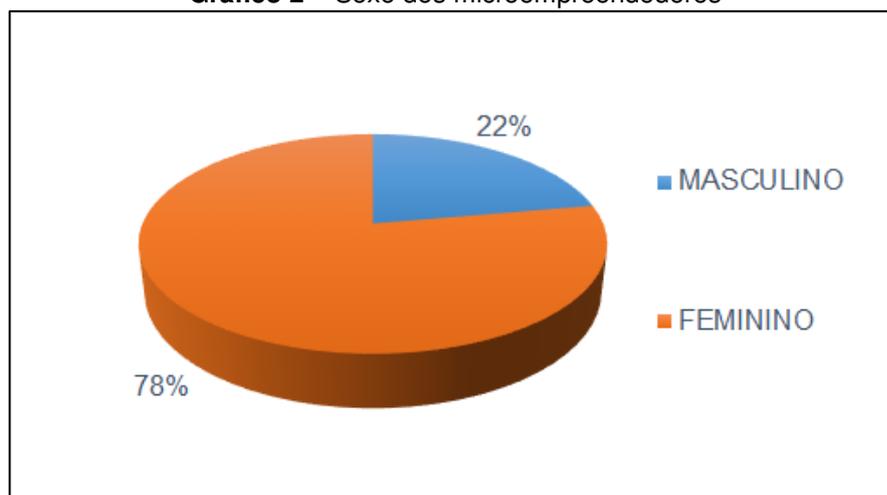


Fonte: Elaboração do Autor (2016)

b) Sexo

Conforme constatado por Muhammad Yunus (2003) em Bangladesh e o Ministério do Trabalho e Previdência Social (2015) em todo o Brasil, o público feminino é o principal perfil atendido nas operações realizadas na região do bairro da Cidade Operária, com 78% dos titulares de operações de MPO, apresentando similaridade entre as pesquisas. Através da observação constatou-se que as mulheres titulares dessas operações têm perfil empreendedor caseiro, devido ter seus empreendimentos em suas próprias residências, colocando suas mercadorias à disposição de sua clientela, ao mesmo tempo que tem facilidade para atender as necessidades familiares. Essas microempreendedoras fazem, também, as vendas através de uma espécie de *networking* que já possuem no bairro, colocando-se à disposição para ir até o cliente entregar os produtos vendidos. A quantidade de homens não se demonstra expressiva, totalizando apenas 22%. Em contrapartida à quantidade, os entrevistados do sexo masculino evidenciaram mais conhecimento sobre o produto, serviços financeiros e formas de rentabilizar o capital de giro solicitado como empréstimo. Observou-se que os maiores empreendimentos, os que tinham maior número de vendas e funcionários, estavam sobre propriedade masculina, que durante a curto período de entrevista atenderam a vários clientes com vendas volumosas.

Gráfico 2 – Sexo dos microempreendedores

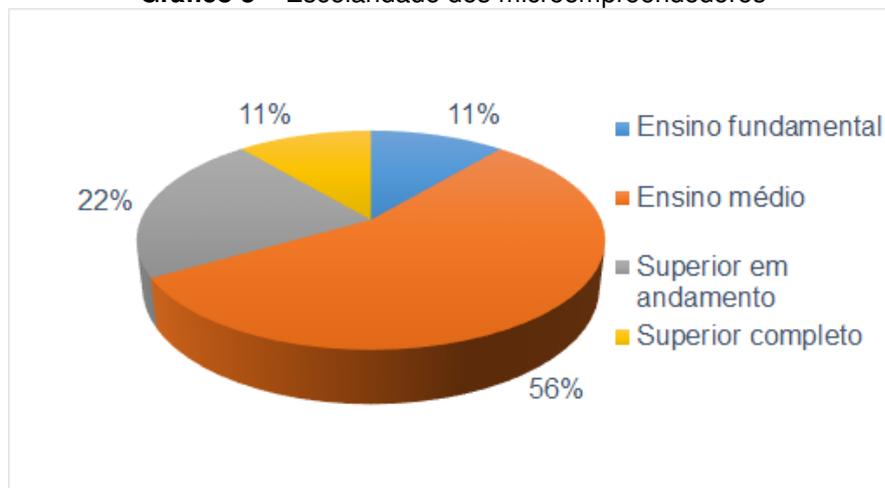


Fonte: Elaboração do Autor (2016)

c) Escolaridade

Em relação a escolaridade não foi detectado nenhum empreendedor sem instrução. Todos os entrevistados concluíram no mínimo o ensino fundamental. Entre os entrevistados, 11% concluíram o ensino fundamental. Nota-se no gráfico 3 que a maioria dos tomadores de MPO concluíram o ensino médio, resultando em 56% do público entrevistado, ou seja, a escolaridade da base de clientes, desse tipo de operação, é média, assim, suas preocupações necessitam de conhecimento sobre matemática financeira, pois, buscam menores taxas de juros, menores prazos, e maior facilidade e acessibilidade ao crédito como dito verbalmente por muitos entrevistados. Foi constatado verbalmente que essa gama de tomadores de microcrédito, se comparado a idade relativamente jovem, busca a inserção no ensino superior ou no ensino técnico profissionalizante. Praticamente todos os entrevistados dessa escolaridade tem desejo de ingressar em um nível superior de conhecimento. Somando os tomadores que possuem o ensino superior completo (11%) aos que estão cursando o ensino superior (22%) resulta em 33%, ou seja, um terço dos entrevistados possuem alta escolaridade. Constatou-se por meio da observação que quanto maior o grau de instrução maior o poder de argumentação sobre todas as etapas para a liberação, utilização e ressarcimento do crédito, envolvendo uma preocupação ainda maior em relação a adimplência e ao Custo Efetivo Total das operações.

Gráfico 3 – Escolaridade dos microempreendedores

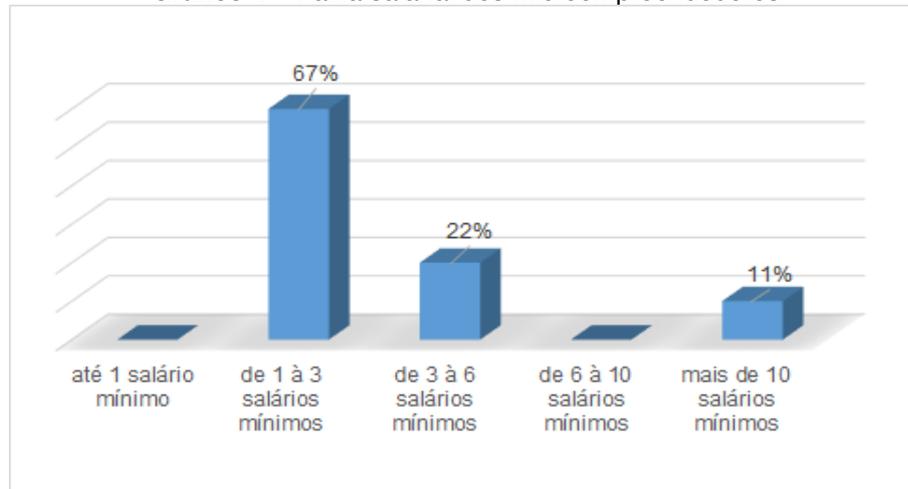


Fonte: Elaboração do Autor (2016)

d) Quanto a renda mensal salarial

O público alvo para atuação do Banco X é composto por clientes que tem experiência em atividades produtivas, com negócio ativo, assim as linhas de crédito MPO devem ser direcionadas aos empreendedores, clientes ou não, com experiência na atividade desenvolvida e que necessita de recursos para capital de giro ou investimento para o aprimoramento e expansão da atividade exercida. Para o mercado pessoa física o crédito será concedido para clientes com renda mensal de até R\$ 2.000,00 e para o mercado pessoa jurídica para empresas com faturamento anual de até R\$ 120.000,00.

Gráfico 4 – Faixa salarial dos microempreendedores



Fonte: Elaboração do Autor (2016)

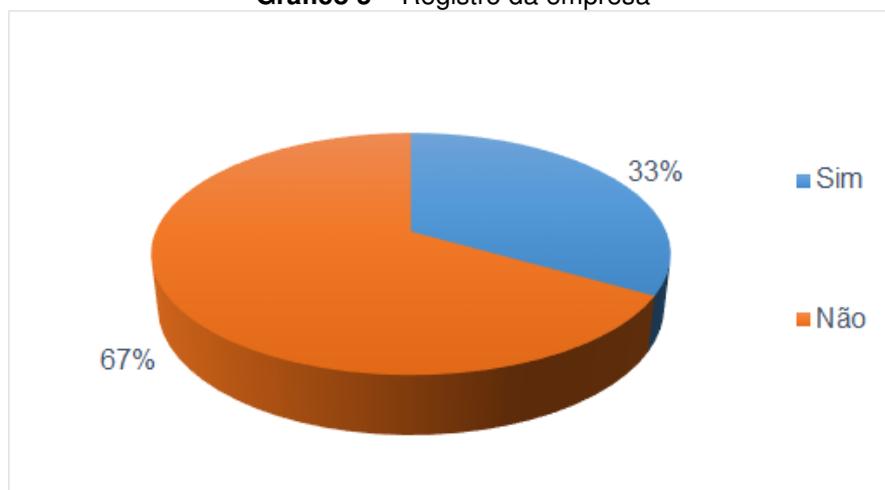
O gráfico demonstra que nenhum dos entrevistados ganham menos de um salário mínimo, esse fato também acontece na faixa salarial de seis a dez salários mínimos. Apenas um entrevistado afirmou auferir acima de 10 salários mínimos como pessoa física, e ter faturamento acima de R\$ 120.000,00, o que o torna totalmente fora dos padrões de liberação de crédito do MPO na instituição Banco X, pois, não está dentro da faixa salarial foco do programa. Durante a entrevista observou-se a omissão de informações e nervosismo quando esse entrevistado foi questionado sobre “*por que utilizar a linha de crédito se ele não estava dentro dos padrões estabelecido pelo programa*”. 22% dos entrevistados declararam ganhar entre três e seis salários mínimos, e a maioria, 67% informaram que recebem entre um e três salários mínimos. Logo a pesquisa demonstra que a maior parte do público do MPO no bairro da Cidade Operária é composto por empreendedores de classe baixa, até três salários mínimos,

o que revela a importância da linha de crédito para a continuidade nos negócios, pois, auxilia a subsidiar os gastos com capital de giro, consequentemente tem obtenção dessa renda. Essa clientela vê a instituição financeira em questão como uma espécie de parceiro, por liberar o MPO com taxas de juros mais baixa que o mercado de crédito tradicional. Esse cenário pode ser justificado, também, por se tratar de uma área onde predomina a atividade de comércio informal, onde há desemprego e a viabilidade do sustento é dada através de atividades comerciais.

e) Registro da empresa

Foi constatado através da pesquisa também que a maioria dos tomadores de microcrédito produtivo orientado, 67%, trabalham sem registro formal no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica e sem nenhum tipo de autorização ou alvará de funcionamento expedidos pela prefeitura municipal de São Luís – MA, realizando as operações da linha de crédito como pessoa física, ou seja, através do C.P.F. (Cadastro de Pessoa Física). Entre os seis tomadores que representam os 67%, somente um empreendedor pretende, de alguma forma, operar legalmente como empresa. Os outros cinco entrevistados elencaram uma série de justificativas para não cadastrar suas empresas. Essas justificativas vão desde questões financeiras, tributação elevada, questões pessoais e familiares, e alguns pelo simples fato de não quererem declarar imposto de renda.

Gráfico 5 – Registro da empresa



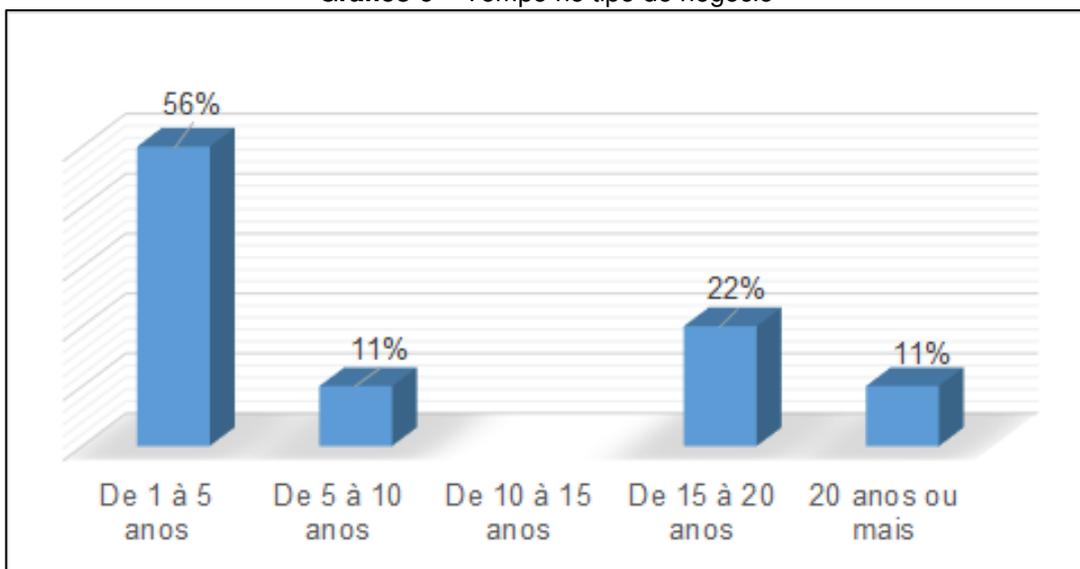
Fonte: Elaboração do Autor (2016)

Por outro lado, 33% dos entrevistados estão legalizados. Um citou verbalmente que a operação de MPO “ajudou a pagar as taxas e tributos do cadastro de CNPJ na receita federal”, utilizando os recursos da operação para questões que não estão relacionadas ou autorizadas pelo foco do programa de MPO. Entre os legalizados, um não apresentou a documentação em dia, o alvará de funcionamento estava vencido.

f) Tempo do negócio

Assim como a pesquisa revelou que os jovens são os que mais possuem operações de microcrédito, de acordo com o gráfico nº 1, a maior parte dos microempreendedores entrevistados, 56%, que utilizam a linha de crédito do MPO, iniciaram as suas atividades no período compreendido entre 1 (um) a 5 (cinco) anos, revelando que estão ainda começando no mercado onde atuam. Este percentual é reflexo de uma falta de oportunidade no mercado de trabalho, principalmente para os mais jovens, que estão ingressando e não possuem muita experiência ou conhecimento. Entre os demais, 11% informaram que então no mercado de 5 (cinco) à 10 (anos) e outros 11% informaram que estão há 20 anos ou mais, totalizando 22% dos entrevistados. Os demais, 22%, informaram que estão de 15 (quinze) à 20 (vinte) anos na atividade.

Gráfico 6 – Tempo no tipo de negócio



Fonte: Elaboração do Autor (2016)

g) Quanto ao número de empregados

Constatou-se que os todos os titulares de operações de microcrédito produtivo orientado são os donos dos empreendimentos onde foram investidos os recursos provenientes do crédito. A menor parcela dos entrevistados, 33%, possuem algum tipo de empregado, legalizados ou não. Os outros 67%, não possuem nenhum tipo de empregado. Essa maior parcela alega que os custos com empregados são muito elevados e os poucos que empregam os fazem por que não tem quem os auxilia na execução das tarefas. Alguns microempreendedores até utilizam-se de pessoas amigas para ajudarem nas vendas, não mantendo, entretanto, contratualmente com estas pessoas qualquer vínculo empregatício. A informalidade é constante nestas relações de trabalho, e isso se faz presente tanto com os familiares que trabalham com os proprietários dos empreendimentos como com as pessoas amigas que auxiliam nas vendas.

6.2 Créditos e suas utilizações

a) Quanto a utilização de outras linhas de crédito para aplicação no empreendimento

Quando os entrevistados foram questionados sobre a utilização de linhas de crédito como CDC Consignado, CDC Salário, CDC Automático, para investimento ou capital de giro no seu negócio, 44% já utilizaram alguma dessas linhas em seus negócios. Observou-se que os que microempreendedores que já utilizavam alguma dessas linhas de crédito reclamaram sobre as taxas de juros cobradas pelos bancos, principalmente no CDC automático, que segundo o Banco X, chega a 7,42% ao mês. Os seguintes 56% dos entrevistados nunca utilizaram nenhuma dessas linhas de crédito, demonstrando que as operações de MPO, foram as primeiras a serem realizadas em seus relacionamentos direto com a instituição financeira, afirmando, também, o processo de inclusão financeira, o qual é foco do PNMPO. Alguns microempreendedores utilizaram-se de capital fornecido pela própria família ou amigos para abrir o negócio. Houveram vários motivos relatados pelos entrevistados para a não utilização dessas linhas de crédito, como:

- Não houve necessidade antes de utilizar crédito para capital de giro;

- O empreendedor não havia as garantias exigidas pelas instituições financeiras;
- Não gosta de ficar devendo.
- Crédito negado devido restrições cadastrais nos órgãos de proteção ao crédito como SPC e Serasa.
- Demora no processo de liberação.

b) Produtos de microfinanças

Entre os indivíduos selecionados na pesquisa, nenhum utilizou outra forma de produto inserido dentro do campo de microfinanças, que não seja o microcrédito produtivo orientado. Essa constatação ressalta a importância de uma estratégia de marketing sobre os outros produtos de microfinanças como: micro seguros, micro poupança e outros tipos de microcrédito. Através da conversação e observação direta, houveram vários depoimentos sobre como ficou sabendo da possibilidade de utilizar o microcrédito produtivo orientado.

- A entrevistada nº 1 descreve:
 - *Fui através de uma colega, que utilizou e indicou. Fui à agência e falei com a agente de crédito sobre a possibilidade. Ela realizou meu cadastro e em uma semana houve a liberação dos recursos.*
- O Entrevistado nº 2 descreve outra maneira:
 - *Através do banco. O gerente indicou a linha de crédito, informando que era operacionalizada com taxa de juros menor, mais barata e que era rápido para liberar os recursos, diferente das outras linhas de crédito para pessoa jurídica que demora. Ainda assim, eu esperei 22 (vinte e dois dias) para receber a liberação do dinheiro em minha conta.*

Esses depoimentos demonstram as duas maiores formas de conhecimento dos clientes sobre o produto. Um é o marketing conhecido como boca-a-boca, uma prática de divulgação milenarmente conhecida. Buchanan e Gilles (1990 apud COBRA E BREZZO, 2010) explica um pouco sobre esse tipo de divulgação:

O custo de aquisição ocorre no começo do relacionamento. Em consequência, quanto mais se prolonga a vinculação com o cliente, maior a amortização; os clientes de longa data têm menor tendência a mudar e são menos sensíveis ao preço; os clientes fiéis fazem campanha gratuitas através do boca a boca, que é muito eficiente; [...] têm alta probabilidade de comprar outros produtos complementares ou adicionais da mesma marca; os clientes habituais custam menos para serem atendidos, pois já estão familiarizados com os processos e não precisam de 'formação' para concretizar suas operações. (BUCHANAN E GILLES, 1990 apud COBRA E BREZZO, 2010)

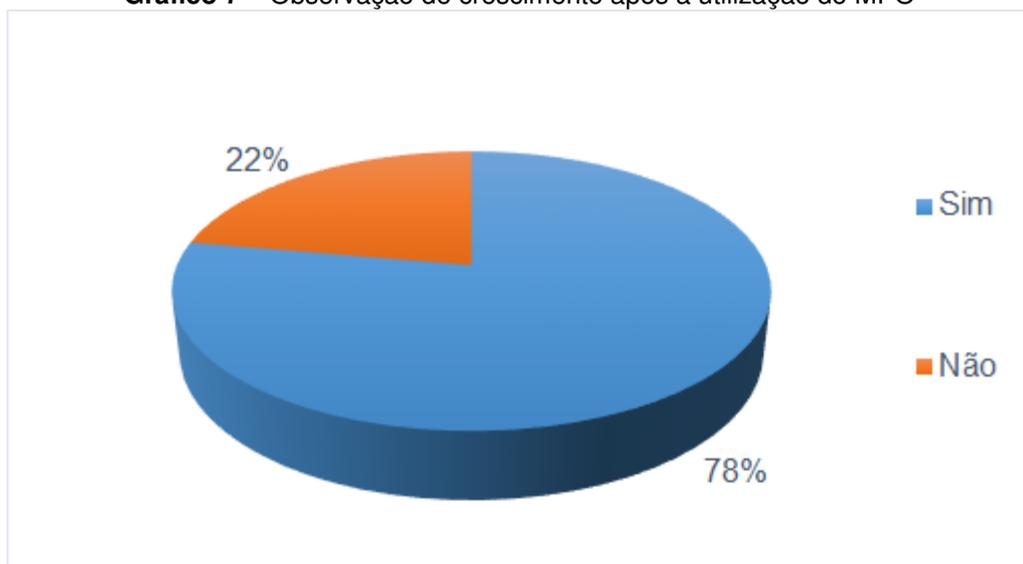
O outro depoimento demonstra outra forma de conhecer um produto, através das relações que os gerentes de organizações têm com seus clientes:

Quanto mais os profissionais [...] souberem sobre a maneira como essas interações influenciam os consumidores individualmente, os mercados-alvo de consumidores semelhantes e a sociedade, melhor poderão satisfazer as necessidades e os desejos do consumidor e criar valor para ele. (PETER E OLSON, 2010)

c) Utilização do MPO

Quanto a utilização, todos os entrevistados realizaram operações de MPO para capital de giro. Não houve nenhuma operação com a finalidade de investimento.

Gráfico 7 – Observação de crescimento após a utilização do MPO



Fonte: Elaboração do Autor (2016)

A partir do gráfico 7 infere-se que houve crescimento em 78% dos empreendimentos entrevistados, após a utilização dos recursos provenientes das

operações de MPO. Esse crescimento foi constatado pelos empreendedores através da multiplicação de capital de giro, muitas vezes chegando a porcentagens de 500% em cima do capital solicitado como empréstimo. A resposta que informou a maior taxa de crescimento foi de um jovem, com idade de 24 anos, onde afirmou que com o crédito solicitado conseguiu obter ganhos na porcentagem de 1000% em cima do valor solicitado de MPO. Sua afirmação foi de fácil verificação, pois, em seu empreendimento, o maior entre os entrevistados, haviam vários clientes no momento da entrevista. Esse mesmo jovem reclamou sobre o baixo valor liberado e que na maioria das vezes prefere pedir emprestado para os amigos, pois consegue valores maiores que o emprestado pelo banco. Vale ressaltar que os valores das operações entre os entrevistados variam entre R\$3000,00 a R\$5000,00. Esse crescimento também foi observado através do número de produtos em estoque, do crescimento. Nota-se que 22% dos entrevistados não observou nenhum tipo de crescimento em seus empreendimentos após a utilização do MPO. Muitas vezes por causa de mal gerenciamento dos recursos, como foi dito por uma mulher de 54 anos, que observou prejuízo após aplicar as verbas do MPO para pagar contas pessoais, não tendo nenhum retorno no capital que pediu emprestado.

d) Sobre a utilização e as dificuldades de acessar serviços financeiros

Com a análise das entrevistas evidenciou-se o que a observação dos empreendimentos e a conversação com os empreendedores mostrava: pouca utilização dos serviços bancários antes das operações de microcrédito. De acordo com as entrevistas, 89% responderam que não utilizava nenhum tipo de serviço bancários antes de realizarem as operações de Microcrédito Produtivo Orientado com o Banco X. esse tipo de comportamento é observado devido à falta de escolaridade dos microempreendedores e a informalidade dos empreendimentos, principalmente quanto a dificuldade na utilização de terminais de autoatendimento. A outra parcela dos entrevistados, 11%, não se trata de um valor inexpressivo, uma vez que reflete uma pequena quantidade de clientes que utilizaram o MPO e que já possuía algum tipo de relacionamento com os serviços bancários. Após a realização das operações de MPO, 100%, dos entrevistados passaram a utilizar algum tipo de serviço bancário como conta corrente, cheque especial, cartão de crédito, talão de cheque, concluindo que essa linha de crédito é um potencial fator na inclusão financeira de

microempreendedores. Sobre a falta dessa utilização de serviços bancários antes da operação de MPO ser concretizada, notou-se que a maior dificuldade eram as restrições cadastrais, com 67%, seguido pelo comprovante de renda, 22%, e comprovante de residência, 11%.

6.3 Quanto a capacitação

Entre os entrevistados, nenhum recebeu algum tipo de capacitação, treinamento ou acompanhamento por parte da instituição financeira, gerente ou agente de crédito. A maior reclamação é que “só existe atenção por parte da instituição financeira até o momento para liberação dos recursos, após essa fase, os microempreendedores só conseguem ter algum tipo de contato novamente com os agentes do MPO quando deseja renovar ou realizar uma nova operação.

Tendo em vista a metodologia de concessão do MPO, o Banco X deveria adotar alguns procedimentos que buscam promover orientações sobre a atividade produtiva do empreendedor. Procedimentos que contribuem no processo:

- Identificar as necessidades do empreendimento;
- Identificar se há mercado para atender as demandas do empreendedor;
- Identificar as necessidades do empreendedor.

Tendo em vista a necessidade dos microempreendedores da cidade operária que utilizam o microcrédito produtivo orientado e as experiências passadas como a da Acción Internacional, que fornecia assistência técnica e capacitação como meio eficaz de alavancar as condições econômicas da região onde atuava, faz-se necessário investir em capacitação e treinamento. Esse é um passo importante para preparar os empreendedores a lidar com o negócio, buscando rentabilidade. Partindo dessa premissa o Banco X deverá:

- Articular com parceiros para realização de treinamentos/capacitações para os empreendedores, disponibilizando cursos de aperfeiçoamento gerencial;
- Identificar a existência de organizações sociais atuantes e articular possíveis apoios ao empreendedor;

- Articular com o poder municipal, organizações não governamentais, universidades e entidades de classe ações de apoio e orientação aos empreendedores;

Uma etapa muito importante nesse acompanhamento, a instituição financeira deve atentar os microempreendedores para razões que contribuem para o fechamento de empreendimentos como:

- Falta ou insuficiência de capital de giro;
- Problemas financeiros/endividamento;
- Ponto/local onde se localiza o empreendimento inadequado, condições de higiênicas desfavoráveis e pouca visibilidade;
- Falta de conhecimentos gerenciais;
- Falta ou ausência de clientes para consumir o produto/serviço ofertado;
- Falta de mão-de-obra qualificada;
- Problemas com a fiscalização por atuar na informalidade;
- Desconhecimento da legislação tributária.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A interação com os microempreendedores, localizados na região do bairro da Cidade Operária, que utilizaram ou utilizam o microcrédito produtivo orientado permitiu a confirmação de algumas expectativas iniciais deste trabalho de encontrar um território social complexo, caracterizado pelo enfrentamento de problemas econômicos, decorrentes das desigualdades sociais, geradas pela falta de acesso e educação e pela má distribuição de renda.

O presente estudo teve como principal objetivo responder ao questionamento: “ qual a importância do microcrédito produtivo orientado para os microempreendedores localizados no bairro da Cidade Operária em São Luís – MA”. Esse questionamento foi respondido através de extensa pesquisa bibliográfica e de campo, e essas respostas demonstraram que o MPO é uma válvula de escape para problemas sociais como o desemprego. A Linha de crédito é extremamente importante para esses empreendedores devido ser a forma de conseguir algum tipo de capital para promover seus negócios e tirar o sustento básico de suas famílias.

O mercado de crédito nacional tradicional ainda impõe várias restrições e dificuldades para aqueles que não tem garantias ou carteira de trabalho e previdência social assinada por algum tipo de empregador, isso diminui a capacidade de liberação de verbas dos bancos, logo, o dinheiro fica mais caro e o pequeno empresário não consegue obter o capital necessário para o dia a dia da sua empresa. Existe uma demasiada evolução dos moldes atuais da legislação em vigor, focando a inclusão financeira como instrumento para liberação de recursos, porém, ainda é pequeno o acompanhamento das instituições financeiras em relação ao desenvolvimento social das comunidades que estão inseridas.

A pesquisa demonstra também que a educação mediana dos empreendedores, a falta de comprovação de requisitos para abertura de contas corrente, a dificuldade comprovada em operacionalizar com os serviços bancários e a falta de conhecimento sobre gestão financeira, transforma o MPO em uma espécie de elo de ligação entre a bancarização e os microempreendedores, e tendo como sua consequência principal a inclusão financeira, pois, após a utilização da linha de crédito, muitos passaram a utilizar cartões de crédito, cheque especial, conta corrente.

Embora a problemática inicial estivesse voltada para o aspecto econômico, apoiado nas ferramentas já elencadas como microfinanças, microcrédito, muitas outras informações foram obtidas que abrangem outros aspectos da importância do MPO para a comunidade, como a constatação que a instituição, objeto do estudo, não está oferecendo acompanhamento e fornecimento de ferramentas de capacitação e aprendizagem para os tomadores de microcrédito, como designa o foco do PNMPO. Relacionado a esse quesito os microempreendedores, a instituição financeira e os órgãos que deveria fiscalizar, como o Bacen, estão totalmente apáticos, não percebendo que o conhecimento pode auferir resultados positivos para o bairro e para o município.

Diante do diagnóstico sobre os fatores da importância do microcrédito produtivo orientado para os microempreendedores localizados no bairro da Cidade Operária em São Luís – MA, concluímos que a linha de crédito tem grande potencial no desenvolvimento econômico/social da comunidade, pois, principalmente para os mais jovens e para as mulheres, esse tipo de crédito auxilia diretamente na aferição do crescimento da renda per capita das famílias do bairro, proporcionando assim, melhor qualidade de vida e uma forma de escapar do desemprego. Faz-se necessário um maior acompanhamento por parte da instituição financeira em relação as formas de melhor capacitar esses empreendedores e seus empreendimentos sobre a utilização dos recursos, assim, os resultados propostos pelo PNMPO serão obtidos com mais veemência.

REFERÊNCIAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de inclusão financeira**. – N. 3 –. Brasília: Banco Central do Brasil, 2015. Disponível em: <http://inclusaofinanceira.bcb.gov.br/parcerianacional/Paginas/4-2_Microcredito-e-Microfinancas.aspx>. Acesso em 30 de setembro de 2016>

_____. **O que é financiamento**. 2016. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/bc_atende/port/servicos9.asp#2>. Acesso em 05 em novembro de 2016

_____. **Evolução normativa do microcrédito**. 2016. Disponível em: <http://inclusaofinanceira.bcb.gov.br/parcerianacional/Paginas/4-2_Microcredito-e-Microfinancas.aspx>. Acesso em 03 de novembro de 2016

BARONE, Francisco Marcelo, LIMA, Paulo Fernando, DANTAS, Valdi, REZENDE, Valéria. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da comunidade solidária, 2002.

COBRA, Marcos; BREZZO, Roberto. **O novo marketing**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

COUTINHO, Luciano Galvão, AMBROZIO, Antonio Marcos Hoelz Pinto, SANT'ANNA, André Albuquerque, MONTORO, Guilherme castanho Franco. **Inclusão financeira no Brasil: o papel do BNDES**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2009.

FELTRIM, Luiz Edson, VENTURA, Elvira Cruvinel Ferreira, DODL, Alesandra Von Borowki. **Inclusão financeira no Brasil – Projeto estratégico do Banco Central**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2009.

FERREIRA, Rosenildo Gomes. **Banco da mulher**. 2004. Disponível em <<http://www.administradores.com.br/noticias/negocios/banco-da-mulher/1632/>>. Acesso em 27 de Outubro de 2016

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GRAMEEN BANK. **What is microcrédito**. 2016. Disponível em <http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=32&Itemid=91>. Acesso em 20 de Outubro de 2016

IBGE PNAD. **Acesso ao Cadastro Único para Programas Sociais do Governo Federal e a Programas de Inclusão Produtiva**. 2014. Disponível em: <<http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv97365.pdf>>. Acesso em 30 de Outubro de 2016

LEDGERWOOD, Joanna. **Microfinance handbook: an institutional and financial perspective**. The world bank, 1999

LIMA, Vanina de Souza. **Uma análise dos efeitos da regulação do setor de microfinanças brasileiro: o caso das sociedades de crédito ao microempreendedor.** 2004. Dissertação (Mestrado em Administração Pública) - Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2004.

MARTINS, Paulo Haus. **Manual de Regulamentação das Microfinanças: Programa de Desenvolvimento Institucional.** Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

MARCONI, Marina de Andrade, LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica.** 5 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MENDES, Judas Tadeu Grassi. **Economia: Bibliografia universitária.** São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

Microcrédito. **Origem do microcrédito.** 2016. Disponível em: <<https://microcredito.wordpress.com/origem-do-microcredito/>>. Acesso em 29 de Setembro de 2016

Ministério do trabalho e emprego. **PNMPO.** 2008. Disponível em <http://www3.mte.gov.br/pnmpo/pnmpo_apresentacao.asp>. Acesso em 04 de Novembro de 2016.

_____. **Relatório PNMPO.**2015. Disponível em: <<http://portalfat.mte.gov.br/wp-content/uploads/2016/03/RELATORIO-PNMPO-3%C2%BA-TRI-2015.pdf>>. Acesso em 27 de Outubro de 2016.

MONZONI NETO, Mario Prestes. **IMPACTO EM RENDA DO MICROCRÉDITO: uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo.** Tese (Doutorado em Administração Pública e Governo) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2006.

NERI, Marcelo. **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grammen brasileiro: Perfil e performance dos clientes do Crediamigo.** 1.ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

OLIVEIRA, Álvaro Daniel Gomes. **Análise da viabilidade de concessão do Microcrédito Produtivo Orientado ao mercado pessoa física pelo Banco do Brasil na cidade de monte azul.** Trabalho de Conclusão de Curso para obtenção de certificado do curso MBA Executivo em Negócios Financeiros. Fundação Getúlio Vargas – FGV Online, 2011.

PATTON, M. **Qualitative evaluation and reserch methods.** 2. Ed. Newbury park:sage, 1990.

PEREIRA, Almir da Costa. **Programa Nacional De Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO): Descrição, Resultados E Perspectivas.** Artigo apresentado no VI Seminário Banco Central sobre Microfinanças, tema IV – Principais apoiadores das Microfinanças, terceira mesa expositora – O Programa Nacional de Microcrédito

Produtivo Orientado - Descrição, Resultados e Perspectivas. Porto Alegre, RS – Junho, 2007.

PETER, J. Paul; OLSON, Jarry C. **Comportamento do consumidor e estratégia de marketing**. 8. Ed. Porto Alegre: AMGH, 2010.

PINHEIRO, Marcos Antonio Henriques. **Cooperativas de crédito**: história da evolução normativa no Brasil. Brasília: BCB. 6 edição, 2008

PUGETI, Valéria Martins. **Sustentabilidade operacional das instituições brasileiras de microcrédito**. Dissertação de mestrado - Escola superior de agricultura Luiz de Queiroz. Piracicaba, 2014.

SANTOS, Fernanda dos. **O MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE ERRADICAÇÃO DA POBREZA**: Estudo comparativo entre experiências nacionais e internacionais. Monografia apresentada ao Instituto COPPEAD de Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à conclusão do curso de especialização em Negócios Financeiros. Rio de Janeiro: UFRJ, 2011

SEBRAE. **Classificação das instituições de microfinanças**. 2015. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/classificacoes-das-instituicoes-de-microfinancas,3432ebb38b5f2410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em 29 de Setembro de 2016.

_____, **O que é e como funciona o Capital de giro**. 2016. Disponível em <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em 29 de Outubro de 2016

_____. **Programa Crescer facilita acesso ao crédito**. 2016. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/programa-crescer-facilita-acesso-ao-credito,c13a5415e6433410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em 03 de Novembro de 2016

SINGER, Paul. **Finanças Solidárias e Moeda Social**. Capítulo do livro: perspectivas e desafios para inclusão financeira no Brasil: Visão de diferentes atores. Brasília: Banco Central do Brasil, 2009.

SOARES, Marden Marques; MELO SOBRINHO, Abelardo Duarte de. **Microfinanças**: O Papel do Banco Central do Brasil e a Importância do Cooperativismo de Crédito. Brasília: BCB, 2007.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 16. Ed. São Paulo: Atlas, 2016.

APÊNDICE

Apêndice A – Roteiro para entrevista

Perfil do empreendedor

Nome: _____

Idade: _____ Sexo: _____ Escolaridade: _____

Renda mensal: _____

Perfil do negócio

Empreendimento: _____ Registrada: Sim () Não ()

Tempo de empresa: _____ Atividade primária: _____

Principais produtos comercializados: _____

Quantidade de empregados: _____

Faturamento bruto: _____

Faturamento líquido: _____

Crédito

- 1) Utiliza/utilizou linhas de crédito como cdc consignado, cdc salário, cdc automático, para investimento ou capital de giro no seu negócio?

- 2) Caso não utilize ou não tenha utilizado, em algum banco, empréstimo ou financiamento para a atividade do negócio, qual foi o motivo:

- () Não precisou () Não conseguiu comprovar renda
 () Não Gosta de ficar devendo
 () Taxa de juros elevada () O processo é muito demorado
 () Restrições cadastrais () Dificuldade em ter aval/fiança

Outros: _____

- 3) Quais produtos de microfinanças já utilizou? E como utilizou (microcrédito, micro poupança, micro seguro, microcrédito produtivo orientado)

4) Como ficou sabendo da possibilidade de utilizar o microcrédito produtivo orientado?

5) Utilizou o microcrédito produtivo orientado como investimento ou capital de giro?

6) Qual a taxa de crescimento após a aplicação dos recursos oriundos da operação de microcrédito produtivo orientado? Através de qual mecanismo conseguiu observar esse crescimento?

7) Utilizava serviços bancários antes de realizar operação de microcrédito produtivo orientado?

8) Após a realização da operação de microcrédito produtivo orientado, quais serviços bancários passou a utilizar? (Conta corrente, cheque especial, cartão de crédito, talão de cheque, poupança)

9) Quais as dificuldades de acessar serviços financeiros? (sem comprovante de renda, sem comprovante de residência, restrições cadastrais, tarifas bancárias, etc.)

10) O banco forneceu algum tipo de assessoramento na aplicação dos recursos? Cursos, capacitações, ensinamentos? Houve auxílio do agente de crédito? Se sente mais capacitado para aplicar os recursos após os treinamentos?

11) Qual sua opinião em relação ao microcrédito produtivo orientado na cidade operária? Conhece outros empreendedores do bairro que sejam referenciais de sucesso após a utilização do microcrédito produtivo orientado?
