

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO**

GUILHERME MARCONDES DE AQUINO

**CAPACITAÇÃO GERENCIAL NO MICROCRÉDITO PRODUTIVO:
EXPERIÊNCIAS DO PROGRAMA MICROCRÉDITO DE SANTA CATARINA**

Florianópolis
2007

GUILHERME MARCONDES DE AQUINO

**CAPACITAÇÃO GERENCIAL NO MICROCRÉDITO PRODUTIVO:
Experiências do Programa Microcrédito de Santa Catarina**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como requisito parcial para obtenção do Título de Bacharel em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina.

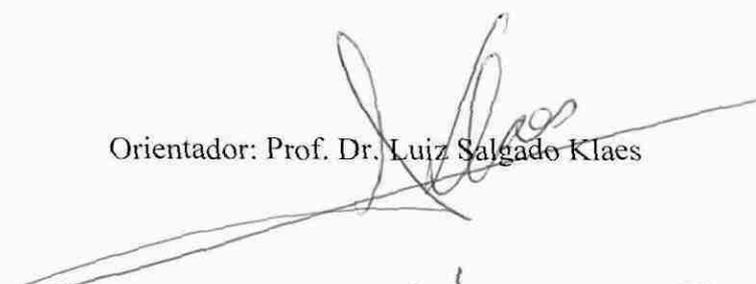
Professor Orientador: **Luiz Salgado Klaes**

Florianópolis
2007

GUILHERME MARCONDES DE AQUINO

**CAPACITAÇÃO GERENCIAL NO MICROCRÉDITO PRODUTIVO:
EXPERIÊNCIAS DO PROGRAMA MICROCRÉDITO DE SANTA CATARINA**

Este Trabalho de Conclusão de Curso foi julgado adequado para obtenção do Título de Bacharel em Administração e aprovado em sua forma final pelo Departamento de Ciências da Administração da Universidade Federal de Santa Catarina.



Orientador: Prof. Dr. Luiz Salgado Klaes



Avaliador: Prof. Dr. Luis Moretto Neto



Avaliador: Prof. Dr. Allan Augusto Platt



Coordenador de Estágio: Prof. Dr. Rudimar Antunes da Rocha

Aos meus pais Sidney e Wilma, ao meu irmão Fábio e
a minha filha Alícia.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao Prof. Klaes que orientou este trabalho e me fez acreditar na concretização desta etapa da minha vida acadêmica, aos meus pais pelo apoio incondicional, ao meu irmão Fábio, ao Diego e sua família, a Eduardo e Daniel, amigos responsáveis pelo desafio de morar em Florianópolis, e a Deus pela Alicia.

“Vemos as coisas não como são, mas sim como somos.”

(H. M. Tomilson)

RESUMO

O sistema tradicional de crédito é marcado por diversas exigências, principalmente quanto às garantias. Os procedimentos destinados à análise da capacidade de pagamento do tomador de empréstimo excluem pequenos empreendedores, formais e informais, que acabam sendo condenados a viverem à margem da economia formal, da produção e do consumo. O microcrédito surge como uma alternativa ao sistema tradicional, pois trata da formalização de operações de crédito destinadas a prover recursos para microempreendedores sem garantias reais. Entretanto, o microcrédito não pode ser visto apenas sob a perspectiva do apoio financeiro, pois, para gerar o desenvolvimento do tecido produtivo, o crédito necessita integrar-se a adequadas ferramentas de capacitação do microempreendedor. A visão de que o crédito, por si só, garante a sobrevivência do empreendimento é limitada, uma vez que a ausência de serviços complementares não permite explorar todo o potencial dos programas de microcrédito. O objetivo do presente trabalho é descrever as iniciativas das agências de microcrédito atuantes no Estado de Santa Catarina, em particular, aquelas entidades participantes do Programa de Microcrédito de Santa Catarina, referentes à capacitação gerencial oferecida aos tomadores de empréstimos. Tal ferramenta de assistência aos microempreendedores faz parte do conceito de apoio e acompanhamento intensivos e sistemáticos, como complemento ao apoio creditício disponibilizado aos microempreendedores. Os objetivos desta integração são sustentabilidade e crescimento orientados pela inovação tecnológica e pelo aumento da produtividade, proporcionando às microempresas melhores condições de competir num ambiente de acirrada disputa empresarial.

Palavras-chave: Microcrédito. Capacitação gerencial. Produtividade.

ABSTRACT

The traditional system of credit is marked by diverse requirements, mainly how much to the collateral. The procedures addressed to the analysis of the payment capacity of the borrower exclude small entrepreneurs, informal deeds of division and, that finish being convicted to live to the edge of the formal economy, the production and its consumption. The microcredit appears as an alternative to the traditional system, therefore it deals with the regular credit operations to provide resources for microentrepreneurs without real estate securities. However, the microcredit cannot be seen only under the perspective of the financial support, therefore, to generate the development of the productive enterprise, the credit needs to combine it adequate tools of qualification of the microentrepreneur. The vision of that the credit, by itself, guarantees the survival of the enterprise is limited, a time that the absence of complementary services does not allow to explore all the potential of the microcredit programs. The objective of the present is to describe the initiatives of the operating agencies of microcredit in the State of Santa Catarina, in particular, those participant entities of the Microcredit Program of Santa Catarina, related to the management qualification offered the borrowers. Such tool of assistance to the microentrepreneurs is part of the concept of intensive and systematic support and accompaniment and support to the microentrepreneurs. The objectives of this integration are sustainability and growth guided by the technological innovation and the increase of the productivity, providing to the micro firms best conditions to compete in an environment of incited enterprise competition.

Key-words: Microcredit, Management qualification. Productivity.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Diversos Enfoques sobre Empreendedores	24
Quadro 2 - Classificação das MPE's segundo a receita bruta anual	27
Quadro 3 – Classificação SEBRAE das MPE's: segundo o número de empregados	28
Quadro 4 – Variação do número de estabelecimentos por porte e setores de atividades: Brasil entre 2000 e 2004	31
Quadro 5 – Criação de novos estabelecimentos por porte e setores de atividade: Brasil entre 2000 e 2004	32
Quadro 6 – Distribuição das MPE's do comércio em SC, por segmentos de atividade em 2000 e 2004	34
Quadro 7 – Distribuição das MPE's de serviços em SC, por segmentos de atividade em 2000 e 2004	34
Quadro 8 – Distribuição das MPE's da indústria em SC, por segmentos de atividade em 2000 e 2004	35
Quadro 9 – “5 C’s”: Abordagem Tradicional X Abordagem do Microcrédito	39
Quadro 10 – Grameen Bank: dados outubro 2007	46
Quadro 11 – Resolução do CMN N°. 3.422/06 (em vigor)	55
Quadro 12 – BADESC: Financiamento para as OSCIP's catarinenses	64
Quadro 13 – OSCIP's catarinenses que atuam no microcrédito	66
Quadro 14 – Dados Microcrédito SC	67
Quadro 15 – Objetivos Estratégicos do PMPO/SC	69
Quadro 16 – BLUSOL: População dos municípios abrangidos	72
Quadro 17 – Banco da Família: População dos municípios abrangidos	75
Quadro 18 – Casa do Empreendedor: População dos municípios abrangidos	78
Quadro 19 – CREDISOL: População dos municípios abrangidos	80
Quadro 20 – Banco do Empreendedor: População dos municípios abrangidos	82

Quadro 21 – 5 OSCIP's pesquisadas: dados adicionais.....	83
Quadro 22 – Participação das OSCIP's pesquisadas	84

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Número de estabelecimentos por porte: Brasil em 2004.....	28
Gráfico 2 – A presença das MPE's na economia brasileira	29
Gráfico 3 – MPE's por setor de atividade: Brasil em 2004	29
Gráfico 4 – MGE's por setor de atividade: Brasil em 2004.....	30
Gráfico 5 – MPE's e MGE's na participação por setor de atividade: Brasil em 2004	30
Gráfico 6 – Distribuição das MPE's em Santa Catarina: por setor de atividade	32
Gráfico 7 – Distribuição das MPE's em Santa Catarina e no Brasil: por setor de atividade	33
Gráfico 8 – Microcrédito: recursos direcionados à micro e pequenos empreendedores (bancos múltiplos, bancos comerciais e a Caixa Econômica Federal).	61
Gráfico 9 – OSCIP's que ofereceram cursos de capacitação gerencial em 2007: Participação dos Clientes Ativos (Julho/07)	86
Gráfico 10 – OSCIP's pesquisadas no estudo: Participação dos Clientes Ativos (Julho/07) em cursos de capacitação gerencial em 2007	87
Gráfico 11 – OSCIP's pesquisadas no estudo: Número de clientes ativos para cada agente de crédito (Julho/07).....	89
Gráfico 12 – SEBRAE/SC: Municípios atendidos na área de abrangência das 5 OSCIP's do estudo.....	90
Gráfico 13 – SEBRAE/SC: Estrutura do atendimento nos municípios da área de abrangência das 5 OSCIP's do estudo.....	90

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Fatores que influenciam no processo empreendedor	26
Figura 2 – Entidades Públicas e Privadas no Microcrédito	57
Figura 3 – BLUSOL: área de abrangência	71
Figura 4 – Banco da Família: área de abrangência.....	74
Figura 5 – Casa do Empreendedor: área de abrangência.....	77
Figura 6 – CREDISOL: área de abrangência	79
Figura 7 – Banco do Empreendedor: área de abrangência	81

LISTA DE ABREVIATURAS

- BC:** Banco Central do Brasil
- BADESC:** Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S.A.
- BID:** Banco Interamericano de Desenvolvimento
- BNB:** Banco do Nordeste do Brasil S.A.
- BNDES:** Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
- CDL:** Câmara dos Dirigentes Lojistas
- CEPAL:** Comissão Econômica para América Latina e Caribe
- CIASC:** Centro de Informática e Automação do Estado de Santa Catarina S.A.
- CMN:** Conselho Monetário Nacional
- CODEFAT:** Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador
- FACISC:** Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina
- FAMPESC:** Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina
- FAT:** Fundo de Amparo ao Trabalhador
- GEM Brasil:** *Global Entrepreneurship Monitor Brasil*
- IAF:** Inter-American Foundation
- IBGE:** Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
- MGE's:** Médias e Grandes Empresas
- MJ:** Ministério da Justiça
- MP:** Medida provisória
- MPE's:** Micro e Pequenas Empresas
- MTE:** Ministério do Trabalho e Emprego
- OIT:** Organização Internacional do Trabalho
- ONG:** Organização Não Governamental
- OSCIP:** Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
- PIB:** Produto Interno Bruto
- PMPO/SC:** Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado de Santa Catarina
- PNMPO:** Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado
- PNUD:** Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
- RAIS:** Relação Anual de Informações Sociais
- SEBRAE:** Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
- SC:** Estado de Santa Catarina
- SCM:** Sociedade de Crédito ao Microempreendedor

SP: Estado de São Paulo

TJLP: Taxa de Juros de Longo Prazo

UNO: Programa União Nordestina de Apoio a Pequenas Organizações

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO.....	16
1.1.	DESCRIÇÃO DA SITUAÇÃO PROBLEMA	17
1.2.	OBJETIVOS.....	18
1.2.1.	OBJETIVO GERAL.....	18
1.2.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	19
1.3.	METODOLOGIA	19
1.4.	IMPORTÂNCIA DO ESTUDO	21
1.5.	ESTRUTURA DO TRABALHO	22
2.	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	23
2.1.	EMPREENDEDORISMO.....	23
2.2.	MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - BRASIL	27
2.2.1.	MPE'S: SC.....	32
2.3.	INFORMALIDADE	35
2.4.	CRÉDITO.....	36
2.4.1.	OS 5 "C'S" DO CRÉDITO.....	37
2.5.	MICROCRÉDITO	39
2.5.1.	ORIGEM	41
2.5.2.	SERVIÇOS DE ASSISTÊNCIA NÃO FINANCEIROS	42
2.5.2.1.	CAPACITAÇÃO GERENCIAL.....	43
3.	MICROCRÉDITO PRODUTIVO.....	45
3.1.	EXPERIÊNCIAS.....	45
3.1.1.	EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS.....	45
3.1.1.1.	GRAMEEN BANK – BANGLADESH	45
3.1.1.2.	FOGAPI - PERU.....	46
3.1.1.3.	BANK RAKYAT – INDONÉSIA	46
3.1.1.4.	BANCOSOL – BOLÍVIA	47
3.1.1.5.	CORPOSOL/FINANSOL - COLÔMBIA	47
3.1.1.6.	FOSIS - CHILE	48
3.1.1.7.	FUNDAÇÃO MENDOZA – VENEZUELA	48
3.1.2.	EXPERIÊNCIAS BRASILEIRAS	48
3.1.2.1.	UNIÃO NORDESTINA DE ASSISTÊNCIA A PEQUENAS ORGANIZAÇÕES (UNO)	49
3.1.2.2.	CENTRO DE APOIO AOS PEQUENOS EMPREENDIMENTOS ANA TERRA (CEAPE)	49
3.1.2.3.	BANCO DA MULHER.....	50
3.1.2.4.	PORTOSOL	50
3.1.2.5.	VIVACRED.....	50

3.1.2.6.	<i>CREDIAMIGO</i>	51
3.2.	MARCO LEGAL DO MICROCRÉDITO NO BRASIL.....	51
3.2.1.	<i>REGULAMENTAÇÃO</i>	51
3.2.1.1.	<i>INSTITUIÇÕES ATUANTES NO MICROCRÉDITO</i>	56
3.2.1.1.1.	<i>COOPERATIVAS DE CRÉDITO</i>	58
3.2.1.1.2.	<i>ORGANIZAÇÕES NÃO GOVERNAMENTAIS - ONG'S</i>	58
3.2.1.1.3.	<i>ORGANIZAÇÕES DA SOCIEDADE CIVIL DE INTERESSE PÚBLICO - OSCIP'S</i>	58
3.2.1.1.4.	<i>SOCIEDADES DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR – SCM'S</i>	59
3.2.1.1.5.	<i>BANCOS COMERCIAIS</i>	60
3.2.1.2.	<i>O PAPEL DO GOVERNO NO MICROCRÉDITO</i>	61
3.3.	SANTA CATARINA.....	62
3.3.1.	<i>PROGRAMA DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO E ORIENTADO DE SANTA CATARINA</i>	63
4.	CARACTERIZAÇÃO DAS ORGANIZAÇÕES DA SOCIEDADE CIVIL DE INTERESSE PÚBLICO (OSCIP'S)	70
4.1.	BLUSOL – BLUMENAU.....	70
4.2.	BANCO DA FAMÍLIA – LAGES.....	73
4.3.	CASA DO EMPREENDEDOR – JOINVILLE.....	75
4.4.	CREDISOL – CRICIÚMA.....	78
4.5.	BANCO DO EMPREENDEDOR – FLORIANÓPOLIS.....	80
5.	RESULTADOS DA APLICAÇÃO	85
5.1.	<i>MODELO</i>	85
5.2.	<i>FERRAMENTAS</i>	85
5.3.	<i>CARACTERÍSTICAS DOS EVENTOS</i>	86
5.4.	<i>RAZÕES PARA NÃO REALIZAR EVENTOS DE CAPACITAÇÃO GERENCIAL</i>	87
5.5.	<i>ACOMPANHAMENTO DO AGENTE DE CRÉDITO</i>	88
5.6.	<i>PARCERIAS</i>	89
5.7.	<i>DEMANDA POR EVENTOS DE CAPACITAÇÃO GERENCIAL</i>	90
5.8.	<i>IMPORTÂNCIA DA CAPACITAÇÃO GERENCIAL</i>	91
5.9.	<i>PROJETOS DESTINADOS À CAPACITAÇÃO GERENCIAL</i>	91
5.10.	<i>SERVIÇOS NÃO FINANCEIROS</i>	92
6.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	93
	REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO	95
	APÊNDICE	104

1. INTRODUÇÃO

A idéia de sofrimento e esforço penoso designou a palavra trabalho durante diversos milênios na história da humanidade. Atualmente, no entanto, a falta de um posto de trabalho é o motivo de aflição de pessoas quanto à sua incapacidade financeira e de criação de uma fonte de renda capaz de atender às necessidades básicas: alimentação, segurança, moradia. Permitir que cada indivíduo prospere por meio de seu próprio esforço e de sua própria competência é um dos objetivos do microcrédito. Essa proposta é uma mudança no paradigma de que um empréstimo apenas pode ser concedido mediante a comprovação de que o tomador possui mais bens ou valores do que a importância pretendida.

As operações de crédito realizadas pelas tradicionais instituições financeiras são marcadas por diversas exigências quanto à documentação, ao perfil sócio-econômico do tomador do empréstimo, aos prazos de pagamento e, principalmente, às garantias. Tais procedimentos destinados à análise da capacidade de pagamento do tomador, por diversas vezes, resultam em constrangimento, juros excessivos, trâmites longos e burocráticos.

Tais exigências e procedimentos excluem pequenos empreendedores, formais e informais, que não dispõem de bens materiais e documentação mínima para garantir operações financeiras. O sistema tradicional de crédito favorece o especulador financeiro e penaliza os verdadeiros empreendedores, pois bloqueia o acesso destes indivíduos ao crédito. O poder econômico – mediante a ausência de legislação normativa que apóie a iniciativa empresarial e a produtividade, os condena a viverem à margem da economia formal, da produção e do consumo.

Ao se discutir o microcrédito, fica claro que se trata da formalização de uma operação de crédito destinada a prover recursos para microempreendedores sem garantias reais, embora o aval tenha sido uma exigência das entidades de microfinanças, a exemplo do aval solidário. Entretanto, o microcrédito não pode ser visto apenas sob a perspectiva do apoio financeiro, para atingir o objetivo de desenvolvimento dos sistemas produtivos, o crédito necessita integrar-se a adequadas ferramentas de capacitação do microempreendedor.

Em estudos realizados na Argentina – Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), e no México – Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESOC), a Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL) aponta que programas de

microcrédito capazes de dinamizar a estrutura produtiva local podem ser impulsionados através da integração com outras medidas de assistência às empresas (CEPAL, 2006).

Dentre as medidas, ganha importância na sustentabilidade do microempreendedor a capacitação gerencial. Segundo Costa (2007, p. 190), “ninguém deveria se lançar, de forma aventureira, no mercado ou no mundo externo, sem a capacitação mínima assegurada”. Em geral, as lacunas no âmbito da capacitação resultam em riscos de continuidade aos empreendimentos, seja por perdas financeiras, seja por ações judiciais, que podem comprometer inexoravelmente a empresa.

1.1. Descrição da Situação Problema

Através da criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento do potencial empreendedor é possível beneficiar as Micro e Pequenas Empresas (MPE's) – que não desenvolvem suas alternativas de renda por falta de dinheiro para investir em equipamentos e outros fatores de produção, já que o empreendedor informal depende de “arranjos institucionais quase sempre abusivos para obter informação, crédito e treinamento” (FERREIRA, 2005, p. 6).

As agências de microcrédito, além de proporcionar os recursos financeiros, podem atuar como facilitadoras, atuando na capacitação desta classe marginalizada, com vistas a promover a sustentabilidade do negócio e a autonomia financeira de microempreendedores. Dessa forma, é possível alcançar a recomposição da renda familiar e o ingresso na formalidade empresarial, gerando prosperidade individual e desenvolvimento da sociedade e da economia.

Como forma de minimizar os riscos característicos das transações financeiras e também como meio de perenizar este sistema de crédito, “todos os programas mundiais de microcrédito não trabalham apenas com o dinheiro, eles sempre se dedicam também à capacitação do tomador” (SACHET et al., 2001, p. 63).

O sucesso de políticas voltadas ao microcrédito está associado a outros instrumentos que viabilizem a erradicação da pobreza, entre os quais a qualificação profissional e capacitação gerencial dos empreendedores. “O financiamento de capital de giro para atividades extremamente simples, sem qualquer, ganho do ponto de vista de acumulação de

capital, da melhora da produtividade ou do avanço tecnológico, tende a gerar ganhos de renda limitados, sem propiciar o contínuo incremento dos rendimentos” (CONSTANZI, 2002, p. 3).

Com o intuito de conhecer as iniciativas relacionadas à gestão dos micro e pequenos empreendimentos, o tema abordado será a capacitação gerencial oferecida pelas agências de microcrédito, como instrumento complementar ao microcrédito produtivo. Surge então o problema da pesquisa:

Como as agências catarinenses de microcrédito atuam na capacitação dos microempreendedores tomadores de empréstimos quanto à gestão de seus negócios?

1.2. Objetivos

O trabalho está alicerçado na abordagem de conceitos referentes ao microcrédito produtivo.

1.2.1. Objetivo geral

Identificar o atual modelo de capacitação gerencial, como serviço complementar ao apoio financeiro, oferecida por cinco agências de microcrédito participantes do *Programa Microcrédito de Santa Catarina* (BLUSOL, Banco da Família, Casa do Empreendedor, CREDISOL e Banco do Empreendedor) aos empreendedores tomadores de empréstimos.

1.2.2. *Objetivos Específicos*

- Descrever o microcrédito produtivo como fator de apoio ao micro e pequeno empreendedor;
- Indicar as principais experiências internacionais e brasileiras voltadas ao microcrédito produtivo;
- Apresentar a evolução do marco regulatório do microcrédito no Brasil;
- Destacar a atuação da Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S.A. (BADESC) e das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP's) na assistência de empreendimentos de micro e pequeno porte, e;
- Relacionar os eventos relacionados à capacitação gerencial proporcionados pelas 5 maiores OSCIP's catarinenses, em montante contratado acumulado, aos tomadores de empréstimos na modalidade de microcrédito produtivo, em 2007.

1.3. Metodologia

Trata-se de uma pesquisa de natureza qualitativa, pois procurou identificar a presença ou ausência de determinados fatos, eventos ou hipóteses – diferentemente da pesquisa quantitativa que busca identificar, através de análises estatísticas formais, o grau e a frequência que determinado evento ocorre. Métodos qualitativos são definidos como “uma série de técnicas interpretativas que procuram descrever, decodificar, traduzir e, de alguma forma, chegar a um acordo com o significado, não a frequência, de certos fenômenos que ocorrem de forma mais ou menos natural no mundo social” (EASTERBY-SMITH et al., 1999, p. 71).

É uma pesquisa descritiva, quanto à natureza do relacionamento entre as variáveis, que teve como objetivo expor o problema da pesquisa – capacitação gerencial oferecida pelas OSCIP's catarinenses, e ter como resultado a resposta de algumas perguntas: como, o que e onde (MATTAR, 1996). Também se caracteriza como descritiva por expor características de determinada população e de determinado fenômeno, através de levantamento de suas características.

É uma pesquisa exploratória, uma vez que teve como objetivo dar ao pesquisador maior conhecimento sobre o tema em estudo. De acordo com Vergara (2000, p. 47), “a investigação exploratória é realizada em área na qual há pouco conhecimento acumulado e *sistematizado*”.

A seleção da amostra foi realizada de acordo com os dados obtidos no Relatório Consolidado – Gerência de Microcrédito, data-base de 31 de julho de 2007 (BADESC-C, 2007). A pesquisa efetuada visa conhecer as características de 5 OSCIP's de um total de 19 entidades atuantes no segmento de microcrédito em Santa Catarina. O critério utilizado para seleção da amostra foi o valor contratado acumulado – total de empréstimos concedidos em operações de microcrédito, desde o início das atividades de cada OSCIP até a referida data-base. Assim, a amostra é composta por BLUSOL (Blumenau), Banco da Família (Lages), Casa do Empreendedor (Joinville), CREDISOL (Criciúma) e Banco do Empreendedor (Florianópolis).

A coleta de dados foi realizada através de entrevistas semi-estruturadas (Apêndice A) com gerentes e subgerentes das 5 OSCIP's selecionadas para a pesquisa. Para Marconi e Lakatos (1999, p. 94) a entrevista tem a finalidade de obter “informações a respeito de determinado assunto, mediante uma conversação de natureza profissional”. A fim de verificar os meios utilizados para capacitação gerencial dos tomadores de empréstimos, foram enviadas mensagens através de correio eletrônico, assim como foram efetuadas conversas telefônicas com os gestores das OSCIP's com o objetivo de obter informações sobre as ferramentas de capacitação gerencial oferecida pelas entidades.

A coleta de dados teve início com a pesquisa bibliográfica através da leitura de obras de diversos autores que tratam de temas referentes ao microcrédito. Também foram efetuadas buscas na *internet* para coleta de textos, apresentações, estudos acadêmicos, seminários e fóruns nacionais e internacionais. Foi seguida de pesquisa documental com a análise de estatutos sociais e relatórios oficiais. Também foram efetuados levantamentos de informações acerca da distribuição dos recursos direcionados para o microcrédito nas páginas dos sites das agências de microcrédito e do BADESC. Foram realizadas visitas ao Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas/Santa Catarina (SEBRAE/SC) – Agência de Atendimento em Florianópolis.

1.4. Importância do estudo

O microcrédito representa uma importante ferramenta para lidar com o “apartheid financeiro”, dada sua capacidade de penetrar em diferentes setores de atividades e de adaptar constantemente sua metodologia e também por oferecer apoio financeiro aos excluídos do crédito. Um programa de assistência aos micro e pequenos empreendimentos que articule crédito e capacitação gerencial pode reduzir custos de informação e conduzir a modificações no nível de emprego, renda, produtividade e competitividade do tecido produtivo local.

Um fenômeno importante que vale a pena destacar é a necessidade de coordenar medidas em distintas áreas de fomento das MPE's, logo que estas empresas, além do acesso ao crédito, também necessitam em geral receber ajuda em matéria de capacitação, assistência técnica, comercialização e tecnologia, entre outras (CEPAL, 2006, p. 14).

Um estudo que aponta a importância da capacitação gerencial para o sucesso do empreendedor é o Relatório Executivo 2006 do *Global Entrepreneurship Monitor Brasil* (GEM Brasil) através da afirmação de que “o empreendedor brasileiro carece de conhecimentos desde os básicos de dinâmica de mercado até mecanismos internos de gestão” (GEM Brasil, 2007, p. 08). Além disso, o relatório também indica que a capacitação, ou a inexistência dela, é um dos três fatores limitantes para o empreendedorismo mais indicados pelos entrevistados no estudo.

Outro estímulo para o estudo reside na provável relação entre capacitação e taxa de inadimplência. José Luis Machinea, Secretário Executivo da CEPAL, afirma que a integração do microcrédito a outras formas de assistência às empresas “pode aumentar a capacidade das unidades produtivas para executar satisfatoriamente seus projetos. Isto, por sua vez, permite melhorar a capacidade de devolver os empréstimos recebidos” (CEPAL, 2006, p. 18). Machinea comenta ainda que a capacitação é um dos aspectos-chave para que as MPE's se tornem confiáveis para ascender ao mercado de crédito e serviços financeiros.

O estudo ainda se justifica na análise da regulamentação do microcrédito. Nas disposições do inciso II, do parágrafo 3º, do artigo 1º da Lei Nº. 11.110, de 25 de abril de 2005, que instituiu o Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), a capacitação buscava atender às necessidades da orientação direcionada ao crescimento e sustentabilidade dos micro e pequenos empreendimentos:

II - o contato com o tomador final dos recursos deve ser mantido durante o período do contrato, para acompanhamento e orientação, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica (BRASIL, 2005).

1.5. Estrutura do trabalho

O trabalho de conclusão de curso está estruturado em seis capítulos.

O primeiro capítulo introduz o microcrédito como tema central, assim como o problema de pesquisa, os objetivos, os procedimentos metodológicos e a justificativa do estudo.

O segundo capítulo descreve conceitos apresentados pelos autores sobre empreendedorismo, crédito e microcrédito. Traz ainda alguns indicadores como a participação das MPE's no número de empregos, no Produto Interno Bruto (PIB) e no total de estabelecimentos do Brasil e a distribuição segundo os setores de atividades em SC.

Enfatiza-se no terceiro capítulo o microcrédito produtivo, abrangendo as principais experiências nacionais e internacionais, com destaque para o Grameen Bank, fundado por Muhammad Yunus – economista que sistematizou a estratégia do microcrédito como ferramenta de superação da pobreza. Abordamos também a regulamentação desta modalidade de crédito no Brasil e a atuação do BADESC e das OSCIP's catarinenses.

No quarto capítulo, é realizada a caracterização das agências de microcrédito participantes de *Programa Microcrédito de Santa Catarina* que serão analisadas quanto à capacitação gerencial oferecida aos tomadores de empréstimos.

Em seguida, no quinto capítulo, são apresentados os resultados da pesquisa, isto é, a apresentação e a análise dos dados após as observações e aplicação da entrevista.

Por último, o sexto capítulo trata das considerações finais e das recomendações para futuros trabalhos, seguidas das referências e apêndices.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo apresentamos os conceitos inerentes ao microcrédito produtivo tais como empreendedorismo, indicadores sobre as MPE's no Brasil e em SC, informalidade, crédito e microcrédito.

2.1. Empreendedorismo

Pessoas visionárias que questionam, arriscam e buscam algo diferente – que empreendem, apresentam um conjunto de características especiais. Segundo Birley e Muzyka (2001, p. 04 apud SCHLINDWEIN, 2004, p. 26), “os empreendedores parecem orientados para realizações, gostam de assumir a responsabilidade por suas decisões e não gostam de trabalho repetitivo e rotineiro”.

Cielo (2001) apresenta algumas características do empreendedor segundo diversos autores, conforme demonstrado a seguir:

Quadro 1 – Diversos Enfoques sobre Empreendedores

Ano	Autor	Características
1848	Mill	Tolerância ao risco
1917	Weber	Origem da autoridade formal
1934	Schumpeter	Inovação e iniciativa
1954	Sutton	Busca de responsabilidade
1959	Hartman	Busca de autoridade formal
1961	McClelland	Corredor de risco e necessidade de realização
1963	Dauids	Ambição, desejo de independência, responsabilidade e autoconfiança
1964	Pickle	Relacionamento humano, habilidade de comunicação e conhecimento técnico
1971	Palmer	Avaliador de riscos
1973	Kirzner	Identificação de oportunidades na ordem presente
1974	Borland	Controle interno
1974	Liles	Necessidade de realização
1977	Gasse	Orientado por valores pessoais
1978	Timmons	Autoconfiança, orientado por metas, corredor de riscos moderados, centro de controle, criatividade, inovação
1980	Sexton	Energético, ambicioso, revés positivo
1981	Welsh e White	Necessidade de controle, visador de responsabilidade, autoconfiança, corredor de riscos moderados
1982	Dunkelberg e Cooper	Orientado ao crescimento, profissionalização e independência
1987	Drucker	Inovação e capacidade para conviver com riscos e incertezas. Busca por mudanças
1987	Aquino	Agressivo para negócios, eterno farejador de oportunidades. Dinamicidade e inquietude
1989	Degen	Responsável pela criação de novos produtos e mercados, superando os anteriores
1991	Filion	Ser social, produto do meio que vive, fenômeno regional
1993	Farrel	Capacidade de aprender a utilizar uma estratégia de fazer as coisas de maneira simples, tornando-se competitivo
1995	Oliveira	Capacidade de formar um novo negócio ou desenvolver um negocio já existente, elevando seu valor patrimonial
1998	Lezana e Toneli	Persegue o benefício. Trabalha individual e coletivamente
1999	Dolabela	Imagina, desenvolve e realiza visões
2001	Dornelas	Motivação singular, paixão pelo trabalho, necessidade de deixar um legado

Fonte: Cielo (2001, p. 17-19).

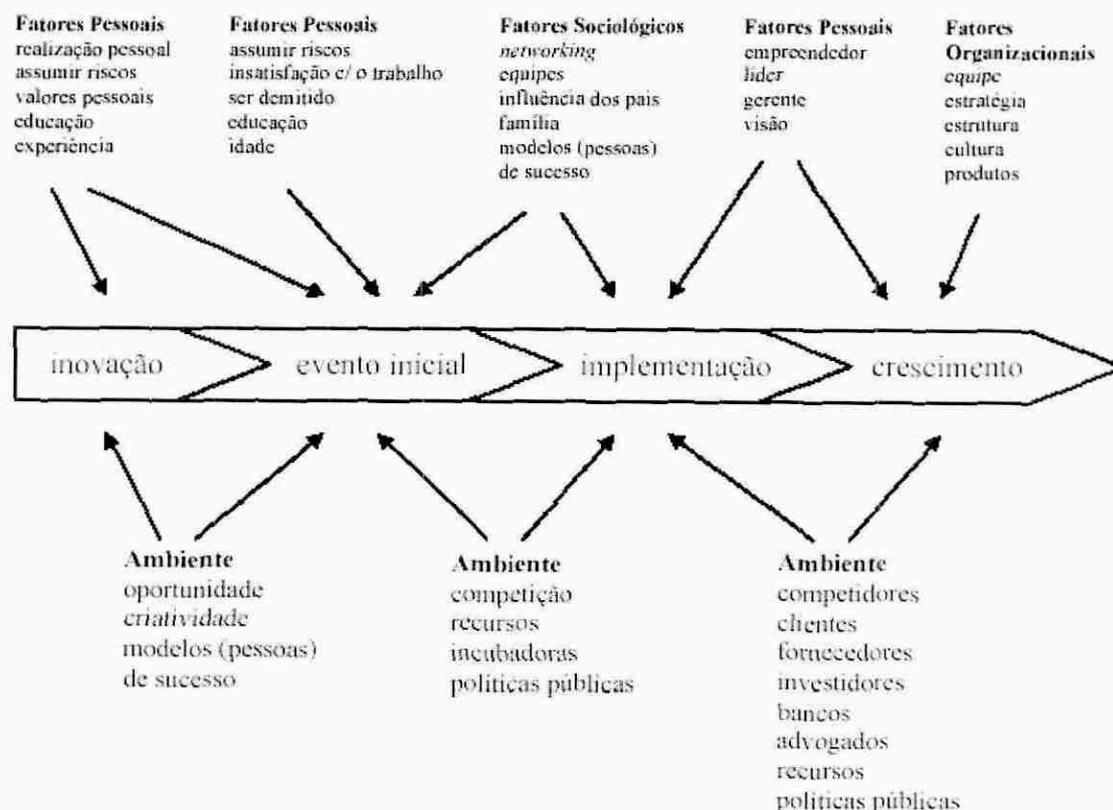
Furtado (1963) afirma que o desenvolvimento de um determinado país é diretamente influenciado pelos incentivos ao empreendedorismo e cita o caso do Tratado de Methuen, de 1703, entre Portugal e Inglaterra, como um importante ponto de referência na análise do desenvolvimento econômico brasileiro. Tal acordo retardou o desenvolvimento de Portugal que, ao retirar o embargo às importações dos tecidos ingleses, rompeu um período de fomento direto e indireto da instalação de manufaturas têxteis. “Houvesse Portugal acumulado alguma técnica manufatureira e a mesma ter-se-ia transferido ao Brasil” (FURTADO, 1963, p. 103).

O referido autor aponta ainda que a formação econômica do Brasil foi influenciada negativamente pelas disposições legislativas que proibiam qualquer atividade manufatureira na colônia – como o Decreto de 1785, e também pela colonização exploratória exercida por Portugal – os ciclos da economia agrícola e mineira não criaram condições favoráveis ao empreendedorismo e à indústria manufatureira no Brasil, expandindo o regime de subsistência em que a mão-de-obra “involuiu numa massa de população totalmente desarticulada, trabalhando com baixíssima produtividade” (FURTADO, 1963, p. 110).

Mudanças significativas no ambiente competitivo – como o avanço da tecnologia da informação, incremento da concorrência e elevação das exigências dos consumidores, dentre outras, representam um forte estímulo às organizações se adaptarem a uma nova realidade. O aumento dos índices de desemprego é uma das conseqüências desse contexto, resultando na perda de espaço do vínculo empregatício entre empregador e empregado para o novo conceito de empregabilidade.

Segundo Dornelas (2001, apud MACEDO, 2003), a decisão de tornar-se empreendedor ocorre devido a fatores externos e ambientais e a aptidões pessoais – fatores críticos para a constituição de um novo negócio, conforme demonstrado abaixo:

Figura 1 – Fatores que influenciam no processo empreendedor



Fonte: Dornelas (2001).

O GEM Brasil realiza estudos sobre o conhecimento e a compreensão do empreendedorismo, produzindo e mantendo dados, informações e indicadores que elucidam a realidade empreendedora no país. De acordo com o Relatório Executivo 2006 do GEM Brasil (2007), o Brasil está na 10ª colocação – dentre 42 pesquisados, quanto à taxa de empreendedores iniciais, indicador que reflete a parcela da população envolvida na criação ou à frente de alguma atividade empreendedora.

No entanto, em contraste às iniciativas empreendedoras no país, o Relatório Global de Competitividade 2007-2008, do Fórum Econômico Mundial (2007), coloca o Brasil na 72ª colocação, dentre 131 países. Perdendo seis posições em relação ao *ranking* de 2006 e quinze em relação ao relatório divulgado em 2005, o Brasil está atrás de países como Azerbaijão, Chile, China, Índia, México e Rússia. Entre os indicadores que mais colaboraram para tal posição estão o grande *spread* da taxa de juros, a burocracia – a corrupção está incluída neste

item, os gastos públicos ineficientes e o peso da carga tributária – a maior entre todos os países estudados (FRIAS, 2007).

O estudo do GEM Brasil também indica que o clima econômico desfavorável no país, em termos de oferta de trabalho formal, constitui uma das condições mais favoráveis à inserção nas atividades empreendedoras – no Brasil, “proporcionalmente, é possível dizer que para cada indivíduo que empreende por oportunidade existe outro que o faz por necessidade” (GEM Brasil, 2007, p. 6). Vale ressaltar que, enquanto o empreendedor por oportunidade é aquele que percebe um nicho de mercado em potencial e tenta ocupá-lo, o empreendedor por necessidade – mais comum nos países em desenvolvimento, é aquele motivado pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda.

2.2. Micro e Pequenas Empresas - Brasil

De acordo com as disposições da Lei Complementar Nº. 123, de 14 de dezembro de 2006, que instituiu o Simples Nacional, as MPE's são classificadas de acordo com a receita bruta anual de acordo com os critérios abaixo:

Quadro 2 - Classificação das MPE's segundo a receita bruta anual

Porte	Simples Nacional
Microempresas	Até R\$ 240 mil
Empresas de Pequeno Porte	Acima de R\$ 240 mil até R\$ 2,4 milhões

Fonte: Adaptado Lei Complementar Nº. 123/06 (BRASIL, 2006).

O SEBRAE considera, para efeito de pesquisas e para definir sua área de atuação, o número de empregados na classificação das MPE's, conforme descrito a seguir:

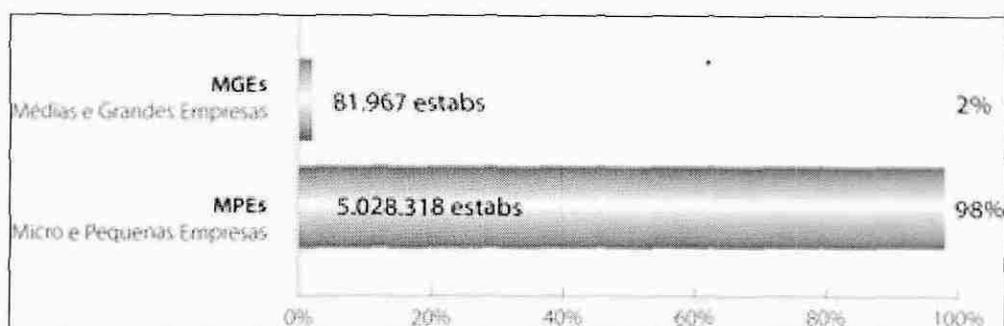
Quadro 3 – Classificação SEBRAE das MPE's: segundo o número de empregados

Porte/ Setor	Indústria	Comércio e Serviços
Microempresas	Até 19	Até 9
Empresas de Pequeno Porte	De 20 a 99	De 10 a 49
Médias	De 100 a 499	De 50 a 99
Grandes	500 ou mais	100 ou mais

Fonte: SEBRAE (2007).

Em 2004, havia no Brasil 5.110.285 estabelecimentos no setor privado - 98% MPE's, conforme o gráfico abaixo:

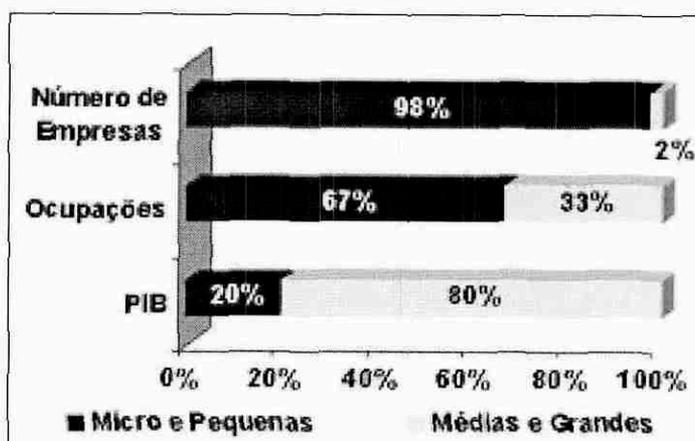
Gráfico 1 – Número de estabelecimentos por porte: Brasil em 2004



Fonte: Comparação entre MPE's e MGE's (SEBRAE, 2007).

Além deste dado referente ao porte das empresas brasileiras, em 2004, as MPE's respondiam por 67% das ocupações do setor privado e 20% do PIB brasileiro, conforme demonstrado a seguir:

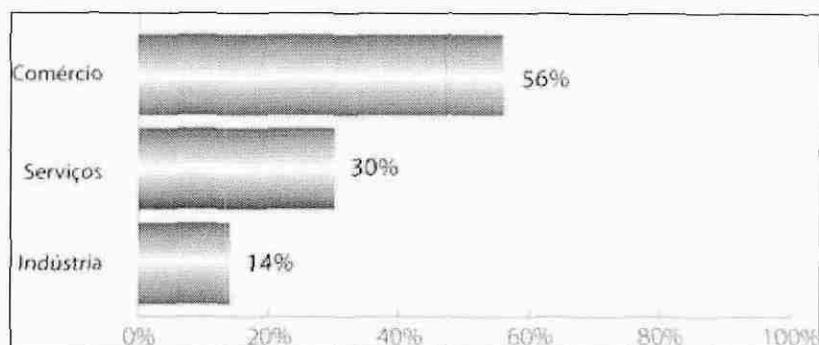
Gráfico 2 – A presença das MPE's na economia brasileira



Fonte: SEBRAE (2007)

Cerca de 56% das MPE's encontravam-se no comércio, 30% em serviços e 14% na indústria.

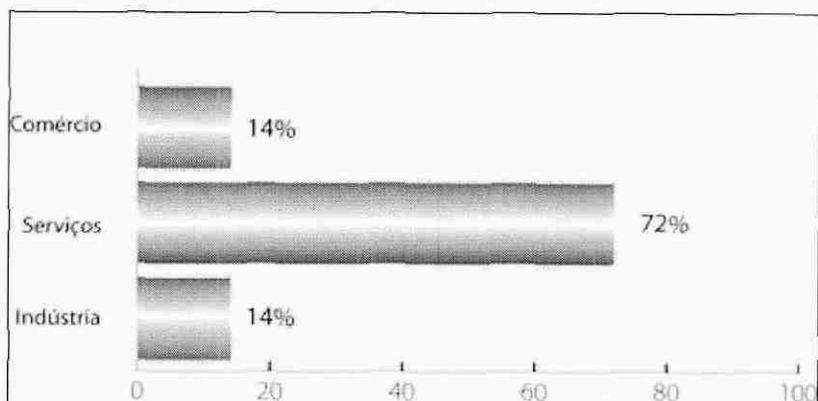
Gráfico 3 – MPE's por setor de atividade: Brasil em 2004



Fonte: Comparação entre MPE's e MGE's (SEBRAE, 2007).

Já nas médias e grandes empresas (MGE's), as proporções eram diferentes: 14% no comércio, 72% no setor de serviços e 14% na indústria.

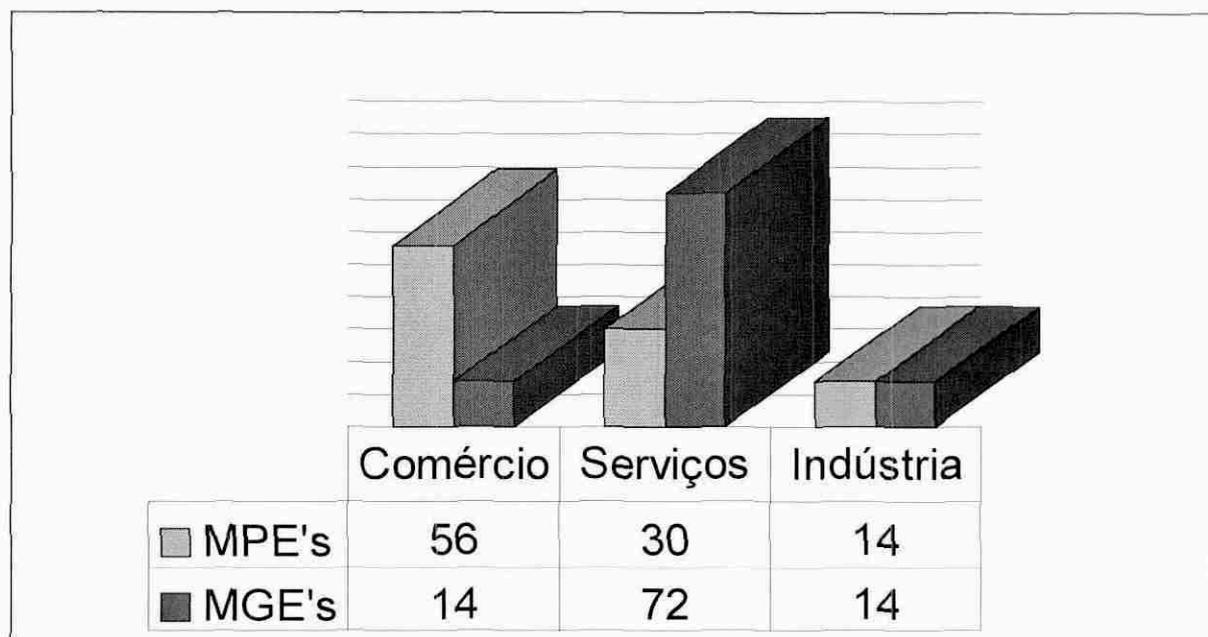
Gráfico 4 – MGE's por setor de atividade: Brasil em 2004



Fonte: Comparação entre MPE's e MGE's (SEBRAE, 2007).

Comparando-se os setores de atividade entre MPE's e MGE's, temos:

Gráfico 5 – MPE's e MGE's na participação por setor de atividade: Brasil em 2004



Fonte: Adaptado Comparação entre MPE's e MGE's (SEBRAE, 2007).

Nas MPE's do comércio, em geral, há forte presença de estabelecimentos que oferecem produtos de baixo valor unitário, vendidos no varejo e associados ao atendimento das necessidades básicas da população como, por exemplo, varejo de alimentos, vestuário e de materiais de construção. Nesse grupo de empresas, as escalas de operação são muito

baixas. Já o elevado número de estabelecimento de serviços, no grupo das MGE's, é influenciado pelos serviços do sistema bancário, que opera com grande número de filiais.

Segundo informações coletadas pelo Observatório das MPE's do SEBRAE do Estado de São Paulo (SP), a partir da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) de 2004 – divulgada pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), o total de estabelecimentos de MPE's se expandiu em 22,1% entre 2000 e 2004, taxa de crescimento superior aos 19,5% das MGE's. No grupo de MPE's, os estabelecimentos de serviços apresentaram a maior taxa de expansão – 28,4%, ao passo que o comércio se expandiu em 21,5% e a indústria, 12,9%. No grupo das MGE's, foram os estabelecimentos de comércio os que apresentaram a maior taxa de expansão – 36,9%, enquanto o setor de serviços se expandiu 18% e a indústria, 12,7%. Estes dados são agrupados no quadro a seguir:

Quadro 4 – Variação do número de estabelecimentos por porte e setores de atividades: Brasil entre 2000 e 2004

Sector de Atividade	Estabs em 2000	Estabs em 2004	Variação (2004/2000)
MPEs + MGEs (total)	4.186.168	5.110.285	22,1%
Comércio	2.331.861	2.834.117	21,5%
Serviços	1.208.985	1.547.489	28,0%
Indústria	645.322	728.679	12,9%
MPEs (total)	4.117.602	5.028.318	22,1%
Comércio	2.323.560	2.822.753	21,5%
Serviços	1.158.593	1.488.016	28,4%
Indústria	635.449	717.549	12,9%
MGEs (total)	68.566	81.967	19,5%
Comércio	8.301	11.364	36,9%
Serviços	50.392	59.473	18,0%
Indústria	9.873	11.130	12,7%

Fonte: Comparação entre MPE's e MGE's (SEBRAE, 2007).

O Observatório das MPE's do SEBRAE/SP também indica que foram criados 924.117 novos estabelecimentos no Brasil entre 2000 e 2004, dos quais cerca de 99% foram MPE's. Por setores de atividade, as MPE's foram responsáveis pela criação de 99% dos estabelecimentos do comércio, 98% dos estabelecimentos da indústria e 97% dos estabelecimentos do setor de serviços – tais dados são apresentados abaixo:

Quadro 5 – Criação de novos estabelecimentos por porte e setores de atividade: Brasil entre 2000 e 2004

Setor de Atividade	Acréscimo total	Acréscimo MPEs	Acréscimo MGEs
Novos Estabelecimentos	924.117	910.716	13.401
Comércio	502.256	499.193	3.063
Serviços	338.504	329.423	9.081
Indústria	83.357	82.100	1.257

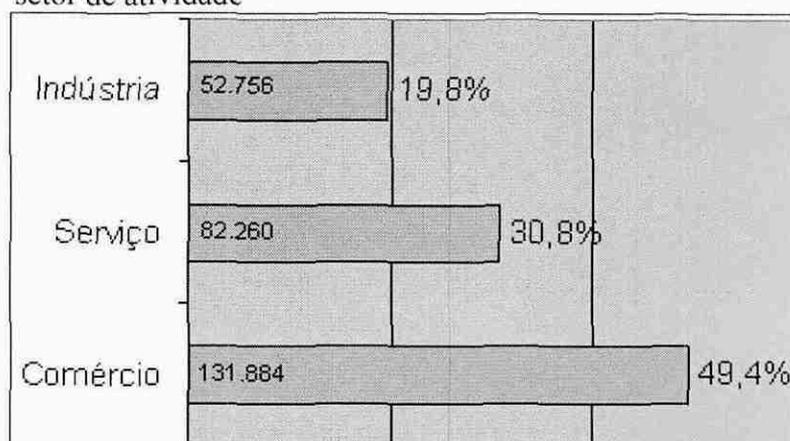
Setor de Atividade	Acréscimo total	Acréscimo MPEs	Acréscimo MGEs
Novos Estabelecimentos	100%	99%	1%
Comércio	100%	99%	1%
Serviços	100%	97%	3%
Indústria	100%	98%	2%

Fonte: Comparação entre MPE's e MGE's (SEBRAE, 2007).

2.2.1 MPE's: SC

No Estado de Santa Catarina, existiam 266.900 MPE's em 2004 – cerca de 5,2% dos micro e pequenos empreendimentos do Brasil, distribuídas conforme o gráfico a seguir:

Gráfico 6 – Distribuição das MPE's em Santa Catarina: por setor de atividade

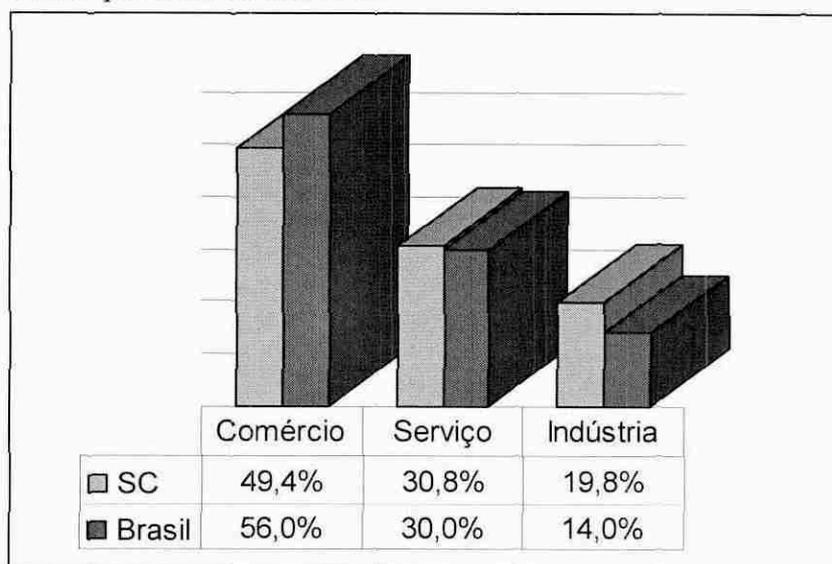


Fonte: Adaptado Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil: Santa Catarina (SEBRAE, 2007)

Em comparação com os índices nacionais, SC apresentava em 2004,

proporcionalmente entre as MPE's, mais estabelecimentos na indústria e menos no comércio, sendo que a proporção de estabelecimentos no setor de serviços é praticamente o mesmo, conforme o gráfico abaixo:

Gráfico 7 – Distribuição das MPE's em Santa Catarina e no Brasil: por setor de atividade



Fonte: Autor

Em SC, entre as MPE's do comércio, os segmentos com maior número de empresas, em 2004, foram o varejo do vestuário, os mini-mercados e mercearias e o varejo de materiais de construção enquanto os que mais cresceram, proporcionalmente entre 2000 e 2004, foram os estabelecimentos de varejo de materiais e equipamentos de escritório e informática, o varejo de móveis e artigos de iluminação e o comércio de autopeças.

Quadro 6 – Distribuição das MPE's do comércio em SC, por segmentos de atividade em 2000 e 2004

Segmentos de atividade	2000		2004		Variação (%)
	MPE's	%	MPE's	%	2004/2000
Varejo do vestuário	15.492	14,4	17.528	13,3	13,1
Minimercados e mercearias	10.256	9,6	10.802	8,2	5,3
Varejo de materiais de construção	6.442	6,0	8.480	6,4	31,6
Manutenção e reparação de veículos	6.306	5,9	6.959	5,3	10,4
Comércio de autopeças	4.226	3,9	6.019	4,6	42,4
Farmácias e perfumarias	3.802	3,5	5.113	3,9	34,5
Varejo de móveis e artigos de iluminação	2.789	2,6	4.128	3,1	48,0
Varejo de materiais e equip. de escrit. e inform.	2.343	2,2	3.996	3,0	70,6
Livrarias, papelarias e bancas de jornal	2.448	2,3	2.959	2,2	20,9
Quitandas, avícolas, peixarias e sacolões	2.127	2,0	2.823	2,1	32,7
Outras classes	51.085	47,6	63.077	47,8	23,5
TOTAL	107.316	100,0	131.884	100,0	22,9

Fonte: Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil: Santa Catarina (SEBRAE, 2007).

No setor catarinense de serviços, em 2004, as divisões com maior número de MPE's foram os serviços prestados às empresas, os serviços de alojamento e alimentação e o transporte terrestre. Os segmentos que apresentaram maior taxa de crescimento, no período entre 2000 e 2004, foram as empresas de aluguel de veículos, máquinas e equipamentos, informática e atividades imobiliárias.

Quadro 7 – Distribuição das MPE's de serviços em SC, por segmentos de atividade em 2000 e 2004

Segmentos de atividade	2000		2004		Variação (%)
	MPE's	%	MPE's	%	2004/2000
Serviços prestados às empresas	19.427	29,30	23.267	28,30	19,80
Alojamento e alimentação	19.445	29,40	23.183	28,20	19,20
Transporte terrestre	10.251	15,50	13.321	16,20	29,90
Atividades recreativas, culturais e desportivas	5.045	7,60	6.451	7,80	27,90
Informática	2.505	3,80	3.584	4,40	43,10
Serviços pessoais	2.878	4,30	3.331	4,00	15,70
Atividades imobiliárias	2.216	3,30	3.113	3,80	40,50
Agências de viagens e movim. de cargas	1.744	2,60	2.264	2,80	29,80
Aluguel de veículos, máqs. e equip.	963	1,50	1.626	2,00	68,80
Atividades aux. da intermediação financeira	821	1,20	1.153	1,40	40,40
Outras divisões	939	1,40	967	1,20	3,00
TOTAL	66.234	100,00	82.260	100,00	24,20

Fonte: Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil: Santa Catarina (SEBRAE, 2007).

Na indústria, em 2004, as divisões com maior número de MPE's em SC foram a

indústria de confecções, a indústria da construção e a indústria de alimentos e bebidas. Já os segmentos com maior crescimento proporcional, no período entre 2000 e 2004, foram os estabelecimentos de fabricação de máquinas e equipamentos, edição e gráfica e a fabricação de produtos de metal.

Quadro 8 – Distribuição das MPE's da indústria em SC, por segmentos de atividade em 2000 e 2004

Segmentos de atividade	2000		2004		Variação 2004/2000
	MPE's	%	MPE's	%	
Confecção de artigos do vestuário	8.467	18,60	9.769	18,50	15,40
Construção	8.689	19,00	9.563	18,10	10,10
Fabricação de alimentos e bebidas	5.233	11,50	5.762	10,90	10,10
Fabricação de produtos de madeira	4.470	9,80	4.882	9,30	9,20
Fabricação de móveis e inds. diversas	3.558	7,80	4.151	7,90	16,70
Fabricação de produtos de metal	2.852	6,30	3.653	6,90	28,10
Produtos de minerais não-metálicos	2.445	5,40	2.780	5,30	13,70
Indústria têxtil	1.938	4,20	2.315	4,40	19,50
Fabricação de máquinas e equips.	1.297	2,80	1.828	3,50	40,90
Edição e gráfica	1.353	3,00	1.751	3,30	29,40
Outras divisões	5.311	11,60	6.302	11,90	18,70
TOTAL	45.613	100,00	52.756	100,00	15,70

Fonte: Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil: Santa Catarina (SEBRAE, 2007).

2.3. Informalidade

Atualmente, a sociedade brasileira passa por uma redefinição das relações de produção e das formas de inserção no mercado de trabalho, decorrente, em parte, do processo de globalização. A precarização das condições do trabalho e o crescimento de atividades não regulamentadas são alguns dos resultados deste processo.

A definição de trabalho informal não é precisa por sua própria natureza e complexidade, porém se caracteriza a partir da precariedade da ocupação e das atividades produtivas executadas à margem da lei, especialmente da legislação trabalhista. Entretanto, existem estabelecimentos que se distinguem pelos baixos níveis de produtividade e pela pouca diferenciação entre capital e trabalho, conforme citado pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), na Conferência Internacional de Estatísticos do Trabalho de 1993, (apud FERREIRA, 2005, p. 3):

“Unidades engajadas na produção de bens e serviços com o intuito primordial de gerar emprego e renda para as pessoas nelas envolvidas. Essas unidades operam caracteristicamente com baixo nível de organização e em pequena escala, com pouca ou nenhuma divisão entre trabalho e capital como fatores de produção. Relações de trabalho, quando existentes, são baseadas na maior parte das vezes em empregos ocasionais, relações de parentesco ou em relações pessoais ou sociais, em lugar de arranjos contratuais com garantias formais”.

A questão do trabalho informal - sem vínculos ou benefícios fornecidos por uma empresa, vem ganhando importância, pois “o grande número de trabalhadores informais vem crescendo ao longo do tempo” (MENEZES FILHO et al., 2004, p. 236). A OIT considera que “os países em desenvolvimento são caracterizados pela maior participação (em comparação com os países desenvolvidos) das atividades de pequena escala de diversos tipos, como auto-emprego, e MPE's operando tanto na economia formal quanto informal” (OIT, 2005, p. 19). Tal consideração indica que trabalhadores informais seriam aqueles vinculados ao chamado sistema simples de produção de mercadorias e serviços. Afirma ainda que o desafio dos países em desenvolvimento de melhorar o padrão de vida está na melhoria da produtividade das MPE's.

O trabalho informal pode tanto indicar uma estratégia de sobrevivência como uma opção de alguns trabalhadores que preferem desenvolver o seu próprio negócio. Num estudo realizado nas regiões metropolitanas de Recife e Salvador, Braga (2006, p. 16) afirma que a grande maioria dos trabalhadores informais vê nas ocupações avulsas, exercidas sob condições de trabalho e renda instáveis, a única fonte de sobrevivência e saída para o desemprego”.

2.4. Crédito

Inúmeras definições são apresentadas quanto ao conceito de crédito. De acordo com Silva (1993, p. 66), “o vocábulo crédito define um instrumento de política financeira a ser utilizado por [...] um banco comercial, por exemplo, na concessão de empréstimo, financiamento ou fiança”. O referido autor cita que, num banco comercial, a concessão de crédito está relacionada ao empréstimo de dinheiro, ou seja, proporcionar ao cliente um determinado valor monetário mediante a promessa de pagamento futuro dos juros juntamente com o principal emprestado.

Ventura (2000) indica que a confiança é o elemento subjetivo do crédito, estabelecida pela garantia material oferecida para o resgate do empréstimo ou pelo conceito moral.

Blatt (1999) identifica três elementos fundamentais na concessão de crédito: segurança – relacionada à confiança e ao risco envolvido na operação, liquidez – capacidade de pagamento, e rentabilidade – retorno como recompensa pelo risco assumido. O referido autor apresenta seis princípios estratégicos na avaliação de concessão de crédito: informação creditícia, histórico de pagamento, identificação do cliente, análise das demonstrações financeiras, qualidade de cobrança e fortalecimento da venda a crédito (BLATT, 1999).

O risco é inerente à atividade creditícia, ou seja, não existe operação de crédito sem risco.

O custo de uma operação de crédito e as garantias exigidas estão relacionados com o risco que a operação oferece ao ofertador de crédito. [...] Todavia não se pode confundir risco com incerteza.

O risco existe quando se pode embasar-se em probabilidade para estimar diferentes resultados, de modo que a expectativa de retorno dos capitais se fundamente em dados históricos. Isto é, a decisão é tomada a partir de iniciativas julgadas aceitáveis. Já a incerteza ocorre quando não se dispõe de dados históricos acerca de um fato, o que poderá exigir que a decisão se faça de forma subjetiva, isto é, apenas através de sua sensibilidade pessoal. (CASAGRANDE, 2001, p. 15).

Quanto à finalidade, Leoni et Leoni (1997) afirma que o crédito pode ser no curto prazo – para compra de bens ligados à atividade operacional, para cobertura de caixa, capital de giro, etc., ou no longo prazo – investimentos em equipamentos, pesquisa, desenvolvimento de produtos, etc.

2.4.1. Os 5 “C’s” do Crédito

O processo de seleção, determinação de padrões e de condições de crédito são fatores fundamentais quanto à política de crédito de uma instituição financeira. Weston e Brigham (1975) trouxeram o conceito dos 5 C’s como uma ferramenta determinante na análise de crédito – representado pelas dimensões caráter, capacidade, condições, capital e colateral.

A análise tradicional trata a dimensão caráter como a reputação do tomador de crédito pelo seu histórico de pagamento ou pelo tempo de permanência na atividade. Já a capacidade é abordada através da habilidade e competência empresarial e o potencial de produção ou comercialização da empresa. O capital é caracterizado pela solidez financeira. Colateral é entendido como a capacidade do cliente em oferecer garantias adicionais, as quais o credor

passa a ter direito legal caso ocorra atraso ou inadimplência. As condições são fatores externos e macroeconômicos que influenciam as atividades da empresa.

Gitman (1997, p. 696), perante uma abordagem tradicional, afirma que “os analistas de crédito freqüentemente utilizam-se dos 5 C’s para orientar suas análises sobre as dimensões-chave da capacidade creditícia de um cliente”. Aponta as dimensões caráter e capacidade como as mais importantes na análise da concessão do crédito.

Já Kwitko (1999), adaptando a análise ao microcrédito, aborda o conceito dos 5 C’s com ênfase no comportamento e nas características do indivíduo e no potencial do empreendimento.

Algumas diferenças entre a abordagem tradicional e o conceito adaptado ao microcrédito são demonstradas na tabela a seguir:

Quadro 9 – “5 C’s”: Abordagem Tradicional X Abordagem do Microcrédito

"5 C's"	Tradicional	Microcrédito
Caráter	Histórico do cliente quanto a obrigações financeiras, contratuais e morais;	Conduta pessoal e profissional;
	Dados históricos de pagamentos;	Imagem do cliente perante a comunidade, cliente e fornecedores;
	Causas judiciais pendentes ou concluídas.	Idoneidade e <i>crédito na praça</i> .
Capacidade	Potencial do cliente para quitar o crédito solicitado;	Receitas: faturamento médio, qualidade e mix dos produtos e serviços ofertados;
	Análise de demonstrativos financeiros;	Custos: matérias-primas utilizadas, montante das compras mensais, composição dos custos fixos mensais;
	Ênfase nos índices de liquidez e de endividamento;	Margem de contribuição e projeção de resultados.
Capital	Solidez financeira conforme o patrimônio líquido da empresa;	Empreendedor e colaboradores são o verdadeiro capital do negócio;
	Total de exigíveis em relação ao patrimônio líquido	Conhecimento técnico, capacidade empreendedora e experiência do cliente com o tipo de negócio;
	Índices de lucratividade.	Objetivos pessoais e estrutura, ambiente, renda e gastos familiar.
Colateral	Montante de ativos colocados à disposição como garantia;	Garantia como fator complementar;
	Exame do balanço patrimonial;	Fator de aprendizagem e objetivo de gerar <i>pressão</i> ;
	Avaliação dos ativos perante as possíveis pendências judiciais;	Aval solidário, fiador, maquinário.
Condições	Condições econômicas e empresariais vigentes;	Impacto do ambiente interno e externo sobre o negócio;
	Circunstâncias particulares que possam afetar a negociação;	Processo gerencial como fator de alavancagem do crédito.

Fonte: Adaptado Gitman (1997); Adaptado Kwitko (1999).

2.5. Microcrédito

A admiração de diversos economistas sobre a grandeza resulta no hábito de olhar a economia através de grandes projetos de investimentos e na suposição de que exista uma rede

capilar social onde os efeitos dessas inversões sejam automáticos. De acordo com Yunus (2001), os economistas, embora indiquem que a criação de empregos seja o melhor remédio para a pobreza, só reconhecem o emprego assalariado, não abordando o trabalho autônomo.

O microcrédito inverte os paradigmas do sistema financeiro tradicional porque visa alcançar as pessoas que não têm e nunca tiveram acesso ao empréstimo de um banco. Aos *microempresários que estão fora do mercado formal de crédito*, o microcrédito surge como uma alternativa eficaz já que atende àqueles que não podem corresponder às “exigências de documentos, não têm garantias reais e o tamanho do negócio está aquém do exigido pelos programas oficiais de financiamento” (ROSA, 1998, p. 616).

De acordo com os termos da Lei Nº. 11.110/05, que dispõe sobre o PNMPO:

Art. 1º, § 3º - Considera-se microcrédito produtivo orientado o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica (BRASIL, 2005).

Pelos objetivos do presente trabalho, o conceito de microcrédito adotado segue os termos da Lei Nº. 11.110/05, uma vez que os programas à disposição de microempreendedores, para se enquadrarem como tal, devem obedecer as disposições legais.

Tal definição é adotada por outros programas patrocinados por entidades públicas e privadas, a exemplo do *Programa de Microcrédito de Santa Catarina*, do BADESC. O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) trata o microcrédito como um instrumento complementar de integração “às políticas públicas destinadas à promoção do desenvolvimento local e regional, bem como àquelas relacionadas ao fortalecimento de aglomerações produtivas” (BNDES, 2007).

Sob uma abordagem mais ampla, o microcrédito vinculado ao aspecto social – como o desenvolvimento da confiança e capacidades individuais, deve estar associado a outros serviços:

[...] la definición de microcrédito puede incluir actividades tanto de intermediación financiera como sociales [...] además de actividades financieras, los programas de microcrédito pueden brindar también servicios de asistencia para la constitución de grupos de productores, el desarrollo de la confianza en sí mismos y en los propios recursos y el fortalecimiento de las capacidades individuales. [...] el microcrédito no es una actividad simplemente bancaria, sino que tiene un elevado potencial como herramienta de desarrollo económico y social” (CEPAL, 2006, p. 25).

2.5.1. Origem

O microcrédito teve sua primeira manifestação na Alemanha, em 1846, quando os fazendeiros da cidade de Flammersfeld estavam endividados e reféns de agiotas. O Prefeito e Pastor Raiffeisen, após um rigoroso inverno, cedeu farinha aos fazendeiros locais para que pudessem produzir e comercializar pães caseiros com a finalidade de obter algum capital. “Foi criada a Associação do Pão, que [...] com o passar dos anos [...] evoluiu para a criação de uma cooperativa de crédito para a população empobrecida, em que os mais ricos davam garantia aos empréstimos dos mais pobres” (TANNURI, 2000, p. 41).

Diniz (2002) afirma que as *Caisses Populares* e os *Fundos de Ajuda* são outras duas experiências: a primeira ocorreu em 1900, quando Alphonse Desjardins, um jornalista da Assembléia Legislativa de Quebec, no Canadá, com ajuda de 12 amigos, reuniu o montante inicial de 26 dólares canadenses para emprestar aos mais pobres; já a segunda ocorreu em Chicago, EUA, em 1953, quando Walter Krump, presidente de uma metalúrgica criou os “Fundos de Ajuda” nos departamentos das fábricas. Posteriormente, a iniciativa foi denominada de Liga de Crédito.

No entanto, foi o Dr. Muhammad Yunus – economista de Bangladesh, quem sistematizou a estratégia do microcrédito como ferramenta de superação da pobreza, ao possibilitar a criação de um sistema bancário viável e auto-sustentável, estendendo os serviços de crédito aos mais pobres e eliminando a exploração destes pelos agiotas. Criou também oportunidades de auto-emprego e instituiu o conceito de confiança sócio-político-econômica, invertendo o círculo vicioso de baixo nível de receitas, baixo nível de investimentos.

Em 1976, ao observar que os pequenos empreendedores da aldeia de Jobra, próxima à Universidade de Chittagong onde lecionava, eram reféns dos agiotas, o professor bengali, através de recursos pessoais, emprestou U\$ 27 a 42 pessoas. Essa foi a primeira operação do processo que resultaria na fundação do Grameen Bank, em 1978.

A sistematização do microcrédito abalou as alicerces dos bancos comerciais que preferem realizar empréstimos menos pulverizados e de longo prazo, pois essa estratégia torna a gestão da dívida mais fácil e de menor custo. Outra diferença entre a nova estrutura bancária implantada pelo Grameen Bank e o sistema tradicional de crédito reside no fato de que este exige que os clientes que se dirijam às suas agências, enquanto aquele busca potenciais empreendedores. O conceito e a metodologia adotados no microcrédito pressupõem uma

postura proativa do banco, em direção às pessoas, multiplicando as informações e conhecimentos da organização.

Enquanto os bancos tradicionais fundamentam suas decisões na maximização do lucro e nas relações entre dívida e participação acionária, o Grameen Bank, igualmente responsável perante seus acionistas, tem como objetivo maior a “promoção social – a necessidade de satisfazer as carências das pessoas e garantir seu bem-estar” (YUNUS, 2001, p. 153).

A filosofia do Grameen Bank foi consolidada e o microcrédito firmou-se como uma ferramenta de inclusão social, estímulo à criatividade e ao dinamismo econômico. Assim sendo, algumas instituições internacionais como o Banco Mundial, por exemplo, propuseram-se a difundir o microcrédito no mundo.

Em 2006, Muhammad Yunus e o Grameen Bank foram laureados pelo Prêmio Nobel da Paz. No discurso de apresentação do prêmio, o então Presidente da Fundação Nobel, Professor Ole Danbolt Mjøs, apontou que o microcrédito é um meio de superar a pobreza:

O Comitê Norueguês do Nobel decidiu conceder o Prêmio Nobel da Paz de 2006, dividido em duas partes iguais, para Muhammad Yunus e o Grameen Bank pelos seus esforços em criar desenvolvimento social e econômico pela base. A paz não pode ser alcançada sem que diversos grupos populacionais encontrem meios de superar a pobreza. Microcrédito é uma das maneiras. Desenvolvimento pela base também proporciona avanços na democracia e nos direitos humanos. (MJØS, 2006).

2.5.2. *Serviços de Assistência Não Financeiros*

O Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) sugere que um dos principais objetivos dos responsáveis pela formulação das políticas públicas é o fortalecimento dos vínculos entre crescimento econômico e desenvolvimento humano (PNUD, 2007). Propõe também que, sob o ponto de vista econômico e social, o desenvolvimento sustentável a longo prazo deve considerar a participação e o fortalecimento das comunidades locais através de novos enfoques que permitam o aumento e a melhoria de oportunidades de trabalho.

Nesse contexto, “novos programas de desenvolvimento estão passando de um enfoque estritamente econômico para outro mais integral, no qual se combinam aspectos econômicos e sociais, com ênfase no indivíduo e nas suas necessidades” (CEPAL, 2006, p. 21-22). Esta

visão indica que o poder econômico deve intervir em favor do capital humano e estimular a participação da população local no processo produtivo. Assim sendo, as políticas de apoio às MPE's adquirem uma importância muito maior do que no passado.

A necessidade de integração de atividades estritamente creditícias com outros serviços não financeiros tem origem na existência de outras debilidades das MPE's – geralmente são pequenas unidades que exercem atividades de baixo nível tecnológico e baixa produtividade. “As MPE's sofrem de problemas que vão desde a carência de recursos humanos e tecnologia adequados até o seu limitado acesso a mercados e assistência técnica. Neste sentido, a dificuldade de acesso ao crédito é só uma das dificuldades que as empresas têm que enfrentar” (CEPAL, 2006, p. 32).

Capacitação técnica e gerencial, assistência técnica e práticas associativas são algumas das ferramentas de assistência às MPE's, além do próprio apoio financeiro. De acordo com Bercovich (2004), a prestação de um *mix* de serviços de apoio e o acompanhamento dos projetos podem aumentar a taxa de sobrevivência das MPE's e possibilitar uma menor taxa de inadimplência das organizações creditícias.

A assistência técnica concentra-se em acompanhar o desempenho da empresa e em fornecer ferramentas à resolução de problemas. A vinculação comercial e as práticas associativas visam articular o empreendedor com as demais empresas do setor em que atua com o intuito de promover a superação dos problemas de escala e informação através de intercâmbios de experiências. Já a capacitação técnica está vinculada à formação de competências do ofício do proprietário ou de seus funcionários. Por ser objeto de estudo do trabalho, a capacitação gerencial será abordada no item seguinte.

2.5.2.1. Capacitação Gerencial

A capacitação gerencial no microcrédito oferece ferramentas básicas aos micro e pequenos empreendedores direcionadas à gestão de seus negócios, com o objetivo de permitir a sustentabilidade e o crescimento das MPE's. A flexibilidade quanto aos temas, locais, duração, datas e horários é um importante fator para que os eventos de capacitação estejam adequados ao perfil e às necessidades dos clientes em função das novas demandas.

Cursos e eventos podem ser realizados em diversos temas, tais como aptidões e

atitudes do empreendedor, seleção de pessoal, produção e qualidade, atendimento ao cliente, comércio eletrônico para MPE's, plano de negócios, custos e formação de preços, pesquisa de mercado, dentre outros.

A capacitação gerencial faz parte do conceito de apoio e acompanhamento intensivos e sistemáticos como ferramentas complementares aos recursos financeiros disponibilizados às MPE's. Os objetivos são sustentabilidade e crescimento orientados pela inovação tecnológica e pelo aumento da produtividade, proporcionando à empresa melhores condições de competir num ambiente de acirrada disputa empresarial.

A visão de que o crédito, por si só, garante a sobrevivência do empreendimento é limitada, uma vez que a inexistência de serviços complementares não permite “explorar todo o potencial dos programas de microcrédito para a melhoria das condições sociais e produtivas dos clientes e o impacto sócio-econômico seria menor” (CEPAL, 2006, p. 33).

3. MICROCRÉDITO PRODUTIVO

Neste capítulo, serão expostos as principais experiências internacionais e brasileiras voltadas ao microcrédito produtivo.

3.1. Experiências

3.1.1. Experiências Internacionais

A seguir, são apresentadas as experiências internacionais que alicerçaram o conceito e a metodologia atualmente adotada ao redor do mundo quanto ao microcrédito produtivo.

3.1.1.1. Grameen Bank – Bangladesh

O Projeto Grameen Bank foi concebido pelo Professor Bengalês Muhammad Yunus, na vila de Jobra, Bangladesh, em 1976 e transformado em um banco formal em 1983, quando foi criada uma lei específica com esta finalidade. Atua sem exigência de garantias e os tomadores de empréstimos não assinam qualquer instrumento legal de cobrança. Em 1984, foi introduzido o empréstimo imobiliário enquanto em 1995, o banco passou a não mais aceitar doações.

Opera como uma empresa privada auto-sustentável, que lida com direitos humanos, superação da pobreza, confiança, auto-emprego, crédito mútuo, geração de renda, nova metodologia de análise de riscos de crédito, proatividade, construção de capital social, dentre outras características.

Entretanto, de acordo com Yunus (2001, p. 282), o microcrédito não pode ser entendido como assistencialismo, pois “a caridade não é absolutamente a solução para a pobreza – ela apenas a perpetua, retirando dos pobres a iniciativa”. O capital no microcrédito deve ser tratado não como dinheiro sem volta – fundo perdido, mas como inversão em um negócio, relacionado à inclusão social, que, embora leve em conta a confiança, possibilita grandes lucros sob o aspecto de crescimento econômico e social de parcela considerável da população de muitos países, porque gera uma cadeia multiplicadora de benefícios à população.

Quadro 10 – Grameen Bank: dados outubro 2007

Localização	Bangladesh
Agências	2.468
Funcionários	24.703
Tomadores de empréstimos	7,34 milhões (97% mulheres)
Superação da Pobreza (famílias)	64% dos tomadores
Valor emprestado	US\$ 6,55 bilhões
Receita Bruta (2006)	US\$ 134,9 milhões
Despesas (2006)	US\$ 114,9 milhões
Taxa de inadimplência.	1,65 %

Fonte: Yunus (2007).

3.1.1.2. *Fogapi - Peru*

Criada em 1979 pela GTZ Sociedade Alemã de Cooperação Técnica – uma organização de cooperação internacional para o desenvolvimento sustentável, em parceria com diversas instituições peruanas ligadas às pequenas empresas, a Fogapi fornece carta fiança a microempresários que não podem apresentar outras garantias aceitas pelo sistema tradicional de crédito.

3.1.1.3. *Bank Rakyat – Indonésia*

É um banco rural da Indonésia – conhecida instituição burocrática e altamente deficitária, que foi transformado, em 1984, num banco de microcrédito eficiente. A iniciativa do governo utilizou a já existente estrutura de 3,6 mil filiais e superou a situação deficitária em que se encontrava no ano da transição.

O Bank Rakyat herdou déficit anual de US\$ 24 milhões. Em 1989, o Banco já lucrava US\$ 25 milhões. No período de 1994 a 1999, foram feitos 7,9 milhões de empréstimos [...], a cada mês 115 mil novos empréstimos, desembolsando cerca de US\$ 50 milhões [...], média do empréstimo é de US\$ 437 e a taxa de inadimplência gira entorno de 3,26% (NOGUEIRA FILHO, 2004, p. 04).

3.1.1.4. *Bancosol – Bolívia*

O Banco Solidário, mais conhecido como Bancosol, foi o primeiro banco comercial com a missão específica de prover crédito para micro empresas. Criado em 1982 na Bolívia, representa uma parceria entre Organizações Não Governamentais (ONG's) com sede nos EUA e um centro de líderes comprometidos com os negócios bolivianos, com o apoio estatal.

Com um nível de inadimplência dos créditos de apenas 2,6% ao final de 1996, comparado com o mesmo nível nacional de 4,7% para o mesmo período [...], (o banco) empresta apenas para grupos estabelecidos de 4 a 8 pessoas com pelo menos um ano de atividade econômica. [...] Beneficiados pelo crédito (são) 70% mulheres (GRANADA, 2000, p. 01).

O referido autor acrescenta ainda que o Bancosol demonstrou que empreendedores informais e micro empresas são confiáveis para o crédito e que o Estado deve assumir o papel de regulador e estimulador da inovação no financiamento do setor informal.

3.1.1.5. *Corposol/Finansol - Colômbia*

Por iniciativa de empresários locais, a Corposol/Finansol nasceu em 1988 como uma entidade civil sem fins lucrativos especializada no atendimento de microempresários, principalmente os moradores de bairros de invasão. Segundo Nogueira Filho (2004, p. 04-05), “a carteira de inadimplentes (chegou a ser) de aproximadamente 0% no setor rural e alcança 3% na área urbana”.

No entanto, o caso da Corposol/Finansol é emblemático em termos de crise na área de microfinanças. Entre 1994 e 1995, a adimplência sucumbiu e, após avaliação das operações de microcrédito da parceria, foram identificadas tendências desastrosas.

Chu et al. (1996) apresentam algumas considerações sobre a deterioração da carteira e o enfraquecimento da metodologia de crédito:

- Relação estruturalmente defeituosa: Corposol, a ONG, manteve a expansão de crédito enquanto a Finansol, instituição financeira, atuava apenas como agente financeiro e de registros. A maior parte da receita operacional da Corposol era proveniente de honorários de treinamento cobrados na liberação dos empréstimos, fato que se tornou um incentivo à crise;
- Ambição: Corposol, motivada pelo seu sucesso anterior, decidiu oferecer

serviços completamente novos e expandir rapidamente. Os resultados foram desoladores e a qualidade da carteira ficou comprometida; e

- Tomada de decisões quanto à regulamentação: medidas do governo colombiano para o controle da inflação afetaram diretamente a Finansol, mas não a Corposol que adotou medidas que comprometeram a transparência e a posição financeira das entidades.

3.1.1.6. *Fosis - Chile*

Criada em 1990 como uma instituição pública federal ligada ao Ministério de Planejamento e Cooperação, não executa diretamente operações de microcrédito, mas atua como repassador de recursos para ONG's, cooperativas e instituições privadas de microcrédito. Nogueira Filho (2004, p. 05) afirma que “a transferência dos recursos é feita sem cobrança de taxas de retorno, através de concorrência pública, saindo vencedora a (instituição) que oferecer a menor taxa ao tomador final”.

3.1.1.7. *Fundação Mendoza – Venezuela*

Visando fornecer treinamento especializado e crédito para milhares de empreendedores, o Programa de Apoio a Micro Empresa foi lançado em 1996 através da parceria entre as Fundações Mendoza e Carvajal, Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), Banco La Guiara, FONCOFIN – uma organização estatal, afiliados da companhia nacional de petróleo, bancos comerciais privados, Grupo Social CESAP – ONG com representantes públicos, privados e cívicos, e o governo municipal de Sucre.

O resultado dessa parceria multi-facetada é um esquema altamente efetivo e compreensivo de crédito, o qual torna esses pequenos negócios elegíveis para empréstimos, treina os empreendedores em contabilidade, marketing e vendas, aconselha-os em decisões de investimento, fornece crédito, e finalmente, oferece aconselhamento pós-crédito (GRANADA, 2000, p. 01).

3.1.2. *Experiências Brasileiras*

No Brasil, as primeiras iniciativas que proporcionam recursos para os setores mais pobres, inclusive para empreendedores informais, tiveram início nos anos 1970.

3.1.2.1. *União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO)*

Por iniciativa e com assistência técnica da Acción International – ONG norte americana que apóia projetos destinados à superação da pobreza através do microcrédito em nível mundial, a primeira experiência brasileira em microcrédito foi desenvolvida em 1973 pelo Programa UNO – União Nordestina de Apoio a Pequenas Organizações. Com a participação de entidades empresariais e bancos estaduais de Pernambuco e da Bahia, o programa nasceu como uma associação civil, sem fins lucrativos, especializada em crédito e capacitação. Trabalhava com crédito individual e com a garantia de um *aval moral* e obteve os recursos iniciais de doações internacionais e, posteriormente, de linhas de crédito nacionais.

Inicialmente o programa foi concebido como projeto-piloto que tinha como meta provar que o trabalhador por conta própria – o autônomo e informal, seria capaz de saldar seus empréstimos e que o acesso ao crédito produziria um impacto positivo no pequeno negócio. A UNO financiou milhares de pequenos empreendimentos em Pernambuco e na Bahia, formou dezenas de profissionais e durante muitos anos foi a principal referência para a expansão dos programas de microcrédito na América Latina.

No entanto, a UNO encerrou suas atividades em 1991, devido a diversos fatores, tais como a inexistência de uma política pública de apoio às micro empresas, pouca visibilidade política do setor informal, falta de informações sobre o público-alvo e de uma estratégia organizacional destinada a sua sustentabilidade (BORGES, 2006).

3.1.2.2. *Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE)*

A metodologia de grupos solidários – aval solidário, se difundiu e foi adotada em outras experiências no Brasil. Em 1987, surgiu na cidade de Porto Alegre (RS) a primeira organização formal de microfinanças. O CEAPE/RS foi constituído como uma ONG cujo objetivo era apoiar os pequenos negócios através da concessão de crédito e assistência técnica e gerencial. Contou com o suporte financeiro do BID e da Inter-American Foundation (IAF) para constituição de um fundo inicial de recursos creditícios.

Em 1990, foi criada a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE), hoje CEAPE-Nacional. Uma rede de 13 entidades independentes que adotam a mesma metodologia de crédito produtivo orientado, o mesmo princípio da sustentabilidade e a

mesma orientação de apoio aos empreendedores excluídos do sistema financeiro tradicional. O Ceape-Nacional é responsável pela política geral do sistema, pela qualificação e capacitação dos técnicos, pela captação dos recursos financeiros e pelo estabelecimento de novas parcerias.

3.1.2.3. *Banco da Mulher*

Em 1989, o Banco da Mulher/Seção Bahia, com apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e do BID, iniciou suas atividades de microcrédito utilizando a metodologia de grupos solidários atendendo, inicialmente, apenas ao público feminino.

Foi criada a partir de contatos feitos com o Conselho Permanente da Mulher Executiva da Associação Comercial da Bahia, com o objetivo geral de promover e integrar a mulher empreendedora de mais baixa renda no processo de desenvolvimento do país. O Banco é filiado ao Women's World Banking – Banco Mundial da Mulher, com sede em Nova Iorque.

3.1.2.4. *PORTOSOL*

Da parceria entre a Prefeitura Municipal de Porto Alegre e entidades da sociedade civil, nasceu a Instituição Comunitária de Crédito – PORTOSOL, em 1995. Além da Prefeitura de Porto Alegre e do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, instituições nacionais e internacionais aportaram recursos financeiros, a exemplo o SEBRAE/RS, BNDES, GTZ e IAF.

A PORTOSOL foi a primeira instituição de microcrédito no Brasil constituída com recursos de órgãos governamentais e tem como objetivo facilitar a criação, crescimento e consolidação de empreendimentos de pequeno porte, formais ou informais.

3.1.2.5. *VIVACRED*

Em 1996, através da iniciativa do Movimento Viva Rio – ONG engajada na promoção da cultura de paz e do desenvolvimento social, foi criado o VIVACRED com a instalação da primeira agência na favela da Rocinha, na cidade do Rio de Janeiro (RJ). Inicialmente, o trabalho contou com o apoio do BID e com a assistência técnica da consultoria alemã Internationale Projekt Consult (IPC).

Atualmente, opera com seis agências através da concessão de crédito a micro e pequenos empreendedores, especialmente nas comunidades de baixa renda e seu entorno, atendendo microempresários urbanos, comerciantes, artesãos e pequenos prestadores de serviços, integrados aos setores formal ou informal da economia.

3.1.2.6. *CREDIAMIGO*

Em 1998, o Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB) criou o Programa CREDIAMIGO como ferramenta de apoio financeiro aos pequenos empreendimentos. Atualmente, o CREDIAMIGO é o maior programa de Microcrédito do País com 260 mil clientes ativos. O atendimento é realizado através de 170 agências, 31 postos de atendimento e 1.219 colaboradores que operam nos Estados de Alagoas, Bahia, Ceará, Distrito Federal, Espírito Santo, Maranhão, Minas Gerais, Paraíba, Pernambuco, Piauí, Rio Grande do Norte e Sergipe (BNB, 2007).

Associado ao crédito, o CREDIAMIGO oferece aos empreendedores acompanhamento e orientação para melhor aplicação do recurso, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado.

3.2. **Marco Legal do Microcrédito no Brasil**

Neste capítulo, será abordada a evolução da regulamentação do microcrédito no Brasil. Também serão apresentadas as entidades que operam o microcrédito no país além de apontar alguns pontos sobre o papel do Governo nesta questão.

3.2.1. *Regulamentação*

- *Lei N.º. 9.790, de 23 de março de 1999*

“Dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como OSCIP's, institui e disciplina o *Termo de Parceria*, e dá outras providências” (BRASIL, 1999).

Define os requisitos que devem ser cumpridos pelas entidades a fim de serem qualificadas como OSCIP's e institui regras que regem seu funcionamento e controle.

incluindo acordo de cooperação que deve reger as relações entre as referidas sociedades e o setor público.

- *Decreto N.º. 3.100, de 30 de junho de 1999*

“Regulamenta a Lei N.º. 9.790/99, que dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como OSCIP's, institui e disciplina o *Termo de Parceria*, e dá outras providências” (BRASIL, 1999).

Define os aspectos vinculados aos requisitos para autorização, funcionamento e supervisão das OSCIP's.

- *Portaria do Ministério da Justiça (MJ) N.º. 361, de 27 de julho de 1999*

Regulamenta “os procedimentos para a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como OSCIP” (BRASIL, 1999).

- *Resolução do Conselho Monetário Nacional (CMN) N.º. 2.627, de 3 de agosto de 1999*

“Dispõe sobre a constituição e o funcionamento de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM's)” (BRASIL, 1999).

- *Circular do Banco Central do Brasil (BC) N.º. 2.915, de 5 de agosto de 1999*

Estabelece os procedimentos relativos à autorização e ao funcionamento das SCM's (BRASIL, 1999), regulamentando a Resolução do CMN N.º. 2.627/99.

- *Medida Provisória (MP) N.º. 1.965-11, de 3 de fevereiro de 2000*

Excluem as OSCIP's e as SCM's (BRASIL, 2000) do alcance da *Lei da Usura* – Decreto N.º. 22.626, de 07 de abril de 1933.

- *Circular do BC N.º. 2.964, de 3 de fevereiro de 2000*

Estabelece a obrigatoriedade da elaboração, remessa e publicação de demonstrações financeiras por SCM's (BRASIL, 2000), como norma complementar à Resolução CMN N.º. 2.627/99 e à Circular do BC N.º. 2.915/99.

- *Carta-Circular do BC N.º. 2.898, de 29 de fevereiro de 2000*

Estabelece os padrões contábeis para as SCM's com base naquelas vigentes para as companhias financeiras – sociedades de crédito, financiamento e investimento (BRASIL, 2000), como norma complementar à Resolução CMN N.º. 2.627/99 e à Circular do BC N.º.

2.964/00.

- *Lei N.º. 10.194, de 14 de fevereiro de 2001*

Dispõe sobre a instituição de SCM's (BRASIL, 2001). Objetivo de atrair uma maior participação do capital privado no setor. Revisada pela Lei N.º. 11.524, de 24 de setembro de 2007.

- *MP N.º. 2.113-32, de 21 de junho de 2001*

Inclui as OSCIP's como beneficiárias de doações (BRASIL, 2001) nos termos e condições estabelecidos pelo inciso III, do parágrafo 2º, do artigo 13º, da Lei N.º. 9.249, de 26 de dezembro de 1995 – que dispõe, dentre outros assuntos, sobre as deduções das pessoas jurídicas (BRASIL, 1995). Reeditada pela MP N.º. 2.158-35, de 24 de agosto de 2001.

- *Lei Complementar N.º. 111, de 6 de julho de 2001*

Dispõe sobre o Fundo de Combate e Erradicação da Pobreza (BRASIL, 2001).

- *Resolução do CMN N.º. 2.874, de 26 de julho de 2001*

Dispõe sobre a constituição, funcionamento, natureza, capital mínimo e sua integralização, marco operacional, limites individuais de crédito, proibições, postos de atendimento e supervisão das SCM's (BRASIL, 2001). Também aborda a forma de atuação do BC em relação às mesmas. Revoga a Resolução do CMN N.º. 2.627/99 e complementa, como norma, a Circular do BC N.º. 2.964/00 e a Carta-Circular do BC N.º. 2.898/00.

- *MP N.º. 2.172-32, de 23 de agosto de 2001*

Nova redação para a MP N.º. 1.965-11/00, a qual isenta OSCIP's e SCM's da *Lei da Usura*, e permite a prática juros com taxas de acordo com as suas necessidades e condições de mercado (BRASIL, 2001).

- *Circular do BC N.º. 3.076, de 7 de janeiro de 2002*

Estabelece disposições complementares relativas à autorização para funcionamento, transferência de controle, reorganização societária e auditoria independente de SCM's (BRASIL, 2002). Revoga Circular do BC N.º. 2.915/99.

- *MP N.º. 122, de 25 de junho de 2003*

“Dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a

microempreendedores [...]” (BRASIL, 2003).

- *Resolução do CMN N.º. 3.109, de 24 de julho de 2003*

Dispõe acerca da realização de operações de microfinanças destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores (BRASIL, 2003).

- *Lei N.º. 10.735, de 11 de setembro de 2003*

A conversão da MP N.º. 122/03 em lei ordinária representa um momento emblemático, pois *obriga* os bancos comerciais, os bancos múltiplos com carteira comercial e a Caixa Econômica Federal a destinarem parcela dos recursos captados ao microcrédito (BRASIL, 2003).

- *Resolução do CMN N.º. 3.212, de 30 de junho de 2004*

Estabelece nova redação para a Resolução do BC N.º. 3.109/03, após a conversão da MP N.º. 122/03 na Lei N.º. 10.735/2003 (BRASIL, 2004).

- *Resolução do CMN N.º. 3.220, de 29 de julho de 2004*

Dispõe sobre a verificação da exigibilidade de aplicações em operações de microfinanças destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores (BRASIL, 2004), modificando disposições da Resolução do BC N.º. 3.212/04.

- *Lei N.º. 11.110, de 25 de abril de 2005*

Institui, no âmbito do MTE, o PNMPO, com o objetivo de direcionar recursos para o microcrédito produtivo orientado, definido como o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica (BRASIL, 2005). Conversão da MP N.º. 226, de 29 de novembro de 2004.

- *Resolução do CMN N.º. 3.310, de 30 de novembro de 2005*

Dispõe sobre a realização de operações de microfinanças destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores (BRASIL, 2005). Revoga a Resolução do CMN N.º. 3.220/04.

- *Resolução do CMN N.º. 3.422, de 30 de novembro de 2006*

Revoga a Resolução do CMN N.º. 3.310/05 e dispõe sobre as novas condições para as

operações de microfinanças destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores (BRASIL, 2006), conforme indicado abaixo:

Quadro 11 – Resolução do CMN N°. 3.422/06 (em vigor)

Valor Máximo do Crédito	Destinatário	Prazo Mínimo	Taxa de Abertura	Taxa de Juros
R\$1.000,00 a R\$3.000,00	Pessoa Física	120 dias	Até 2%	Até 2% a.m.
R\$10.000,00	Microempreendedores (Pessoa Física ou Jurídica)	120 dias	Até 4%	Até 2% a.m.

Fonte: Adaptado Brasil (2006).

A Resolução do CMN N°. 3.422/06 (BRASIL, 2006) considera que operações de microcrédito são aquelas realizadas com pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, cuja renda anual bruta seja de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), conforme Decreto N°. 5.288, de 29 de novembro de 2004 (BRASIL, 2004), que regulamentou a MP N°. 226/04.

As operações de crédito em microfinanças são, notoriamente, diferentes das concessões de crédito convencionais. No que tange aos aspectos que podem influenciar o escopo dos trabalhos da supervisão dos órgãos responsáveis, podem ser mencionadas as características:

Perfil das operações: compreendem valores baixos e podem não contar garantias reais ou atuarem com modelos alternativos como aval solidário – grupo com, no mínimo, três participantes, alienação fiduciária e fiança;

Base de avaliação do tomador: a avaliação da capacidade de pagamento do tomador está relacionada à estimação de seu fluxo de caixa, baseado em dados informais trazidos pelo proponente. Considerando a natureza e porte dos clientes, seria excessivo e burocrático exigir a documentação utilizada na concessão de empréstimos e financiamentos tradicionais;

Custos de transação: os custos operacionais incorridos na captação e concessão de

crédito são maiores em razão de operações de baixo valor, e;

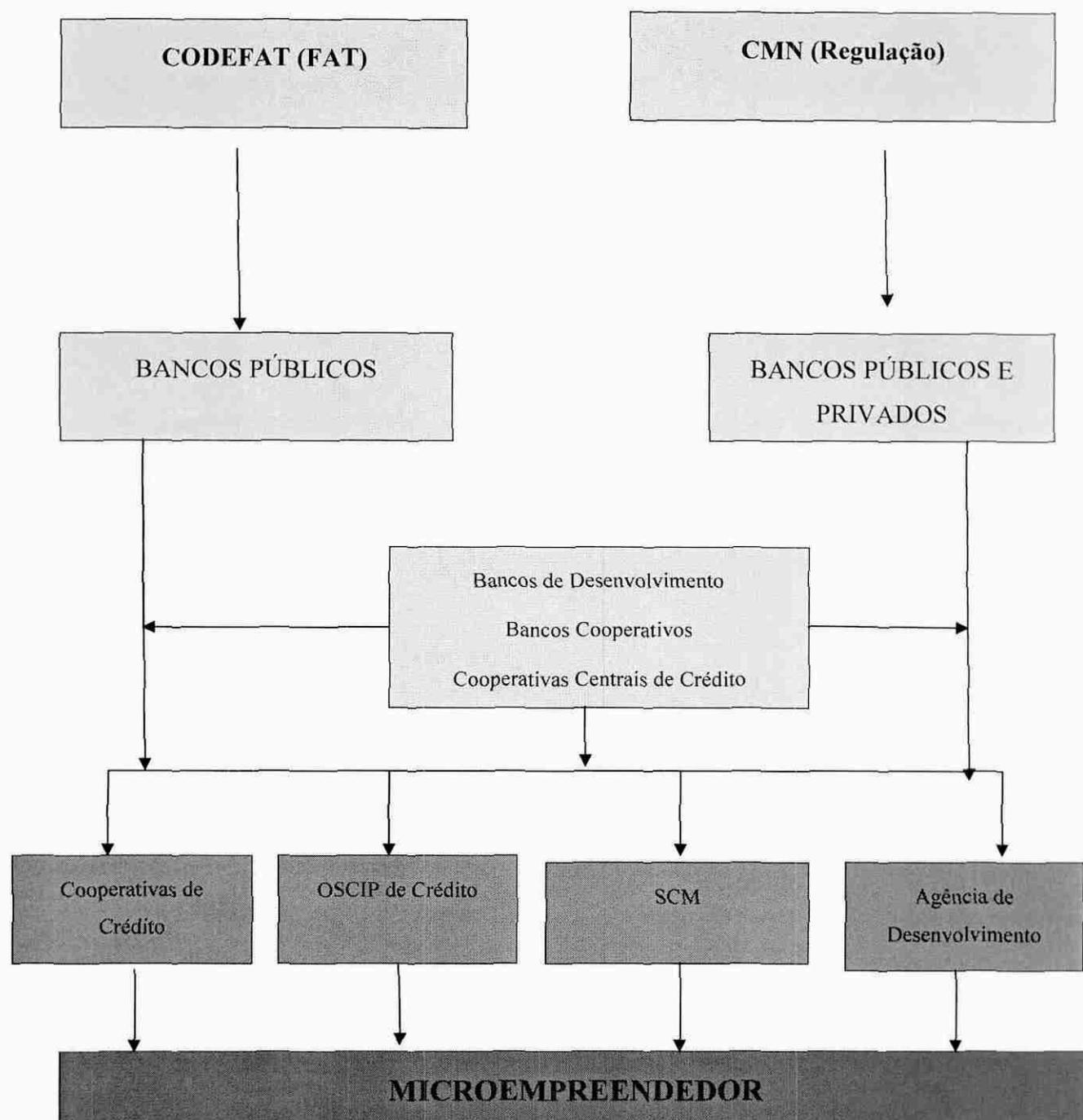
Taxa de remuneração: as taxas de juros cobradas nas operações podem não acompanhar as taxas praticadas na indústria financeira.

3.2.1.1. Instituições atuantes no microcrédito

Dentre as modalidades de instituições ou programas que atuam diretamente com concessão de microcrédito no Brasil, destacam-se as OSCIP's, SCM's, ONG's, os programas governamentais, as cooperativas e as linhas de crédito especiais dos bancos comerciais, principalmente públicos.

De acordo com Bittencourt (2005), a relação entre políticas de governo e programas voltados para o microcrédito pode ser visualizada da seguinte forma:

Figura 2 – Entidades Públicas e Privadas no Microcrédito



Fonte: Adaptado Bittencourt (2005).

Dentre as entidades financeiras voltadas para o microcrédito, podemos destacar:

3.2.1.1.1. Cooperativas de Crédito

Essa modalidade foi criada pela Lei Nº. 5.764, de 16 de dezembro de 1971, que “define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas e dá outras providências” (BRASIL, 1971). Permitiu a constituição de entidades formadas exclusivamente por produtores rurais, embora o artigo 17º, da Lei Nº. 4.595, de 31 de dezembro de 1964 (BRASIL, 1964), já enquadrasse as cooperativas de crédito como instituições financeiras, sujeitas à regulamentação e fiscalização do BC. Posteriormente, a legislação evoluiu e permitiu que empregados de empresas ou de entidades públicas ou privadas constituíssem cooperativas de crédito.

As cooperativas oferecem crédito com taxas reduzidas aos cooperados, freqüentemente para consumo. O caráter específico da legislação das cooperativas e a pouca afinidade dos serviços ofertados por estas com a concepção de microcrédito tornam estas instituições pouco atrativas para a operação.

3.2.1.1.2. Organizações Não Governamentais - ONG's

As ONG's não foram contempladas em MP's que isentaram as OSCIP's e as SCM's da *Lei da Usura*. Isto significa que as instituições de microcrédito que se mantiverem como ONG's não podem cobrar juros superiores a 12% ao ano. No entanto, as ONG's podem constituir instituições de menor porte, ao contrário das SCM's que precisam ter um patrimônio líquido mínimo de R\$ 100.000,00 (cem mil reais) (BRASIL, 2003).

As ONG's desenvolvimentistas – ou integradas, não estão habilitadas a tomar recursos de programas e projetos destinados ao fortalecimento do setor de microcrédito.

3.2.1.1.3. Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIP's

São reguladas pela Lei Nº. 9.790, de 23 de março de 1999, cujo funcionamento é aprovado pelo MJ. É uma ONG constituída como pessoa jurídica de direito privado, sem fins lucrativos, e representa uma alternativa ao aparecimento de parcerias e convênios com todos os níveis de governo (federal, estadual e municipal) e órgãos públicos. Possibilita que as doações efetuadas por empresas possam ser descontadas da base de cálculo do Imposto de Renda.

Quando qualificada como OSCIP, a entidade está isenta da *Lei da Usura*, isto é, pode cobrar juros acima ou abaixo de 12% ao ano, e o lucro bruto ou líquido deve ser aplicado integralmente na consecução do seu objetivo social. Está submetida a critérios administrativos rigorosos tradicionalmente exigidos apenas das instituições públicas. Nos estatutos das OSCIP's, devem ser observados os princípios da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade, economicidade e eficiência, exigências que são tradicionalmente pertinentes à Administração Pública. Assim, permite que o poder público divida com a sociedade civil o encargo de fiscalizar o fluxo de recursos públicos em parcerias, bem como o encargo administrativo.

Como consequência do padrão administrativo, as OSCIP's devem atuar com elevado nível de transparência, mediante a publicidade de suas demonstrações financeiras e relatórios de atividades. O patrimônio de uma OSCIP está sujeito a ser distribuído a outras OSCIP's em alguns casos – em caso de falência o patrimônio da entidade é distribuído para outra.

3.2.1.1.4. Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCM's

As SCM's são regidas pela Lei Nº. 10.194, de 14 de fevereiro de 2001 (BRASIL, 2001) – cuja redação foi revisada pela Lei Nº. 11.524, de 24 de setembro de 2007 (BRASIL, 2007), e têm por objeto social exclusivo a concessão de financiamentos a pessoas físicas e MPE's, com vistas à viabilização de empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, equiparando-se às instituições financeiras para os efeitos da legislação em vigor. Têm sua constituição, organização e funcionamento disciplinados pelo CMN e sujeitam-se à fiscalização do BC.

Atos societários praticados por SCM's, tais como autorização para funcionamento, transferência de controle, reorganização societária – por fusão, cisão ou incorporação, mudança do objeto social, reforma do estatuto social ou alteração do contrato social, eleição/nomeação de membros de órgãos estatutários e cancelamento da autorização para funcionamento dependem de prévia autorização do BC.

As SCM's devem ser constituídas sob a forma de Sociedade Limitada – regida pelo Código Civil, Lei Nº. 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (BRASIL, 2002), capítulo IV, ou sob a forma de Sociedade Anônima com capital fechado – regida pela Lei Nº. 6.404, de 15 de dezembro de 1976 (BRASIL, 1976), e pelo Código Civil Lei Nº. 10.406/02, capítulo V.

A expressão *Sociedade de Crédito ao Microempreendedor* deve constar de sua denominação social, vedado o emprego da palavra *banco*. Também é vedada a participação societária, direta ou indireta do setor público no capital de SCM's e estão impedidas de captar, sob qualquer forma, recursos do público, emitir títulos e valores mobiliários destinados à colocação e oferta públicas, bem como a concessão de empréstimos para fins de consumo.

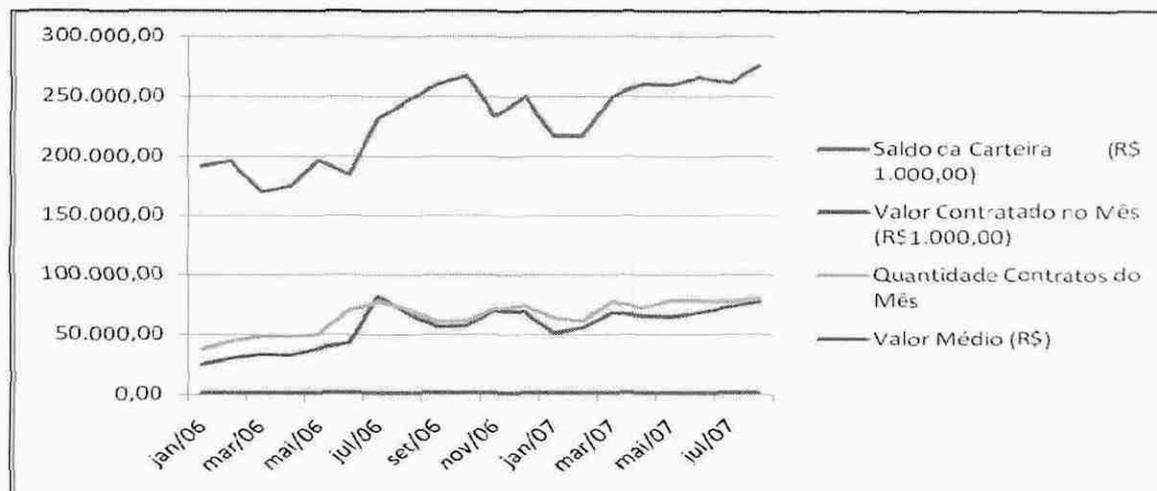
3.2.1.1.5. Bancos comerciais

São constituídos e regulamentados pelo CMN e BC e integram o Sistema Financeiro Nacional. São isentos da *Lei da Usura*, podem ser públicos ou privados e estão entre os agentes que podem receber a destinação de aplicação financeira via programas de fortalecimento do setor de microcrédito.

A Lei Nº. 10.735, de 11 de setembro de 2003 (BRASIL, 2003), e a Resolução do CMN Nº. 3.422, de 30 de novembro de 2006 (BRASIL, 2006), impõem normas emblemáticas aos bancos comerciais, inserindo-os como ferramentas determinantes na abordagem brasileira do microcrédito. Como uma tentativa de democratizar o acesso ao crédito, a regra criada pelo governo determina que dois por cento (2%) dos saldos médios em contas correntes – depósitos à vista, sejam aplicados em operações de microcrédito. Os bancos comerciais que não atingirem as metas têm de recolher os recursos, compulsoriamente, ao BC, sem nenhuma remuneração.

A Circular do BC Nº. 3.240, de 09 de junho de 2004, estabelece procedimentos para a remessa ao BC de informações relativas ao direcionamento de recursos de depósitos à vista para microcrédito. Dentre as instituições financeiras que prestam informações para esta Circular, no período entre janeiro de 2006 e julho de 2007, foram contratadas operações destinadas aos microempreendedores no montante de R\$1.043.130.000,00 (um bilhão quarenta e três milhões e cento e trinta mil reais), representadas por mais de 1,2 milhão de contratos. O valor médio mensal das operações variou entre, aproximadamente, R\$667,00 (seiscentos e sessenta e sete reais) e R\$1.050,00 (mil e cinquenta reais), conforme o gráfico a seguir, denotando que se tratava de recursos direcionados ao microcrédito.

Gráfico 8 – Microcrédito: recursos direcionados à micro e pequenos empreendedores (bancos múltiplos, bancos comerciais e a Caixa Econômica Federal).



Fonte: Adaptado Instituições financeiras que prestam informações à Circular do BC N°. 3.240/04 (BRASIL, 2007).

3.2.1.2. O Papel do Governo no Microcrédito

Bittencourt (2005) e Constanzi (2002) destacam que não cabe ao governo atuar diretamente como agente direto de microcrédito, o que possibilitaria atitudes ou posicionamentos paternalistas. As instituições de microcrédito devem almejar a sustentabilidade, atuando de forma técnica, uma vez que a presença do Estado pode induzir os tomadores de recursos a não cumprirem as condições contratuais pactuadas quando da formalização das operações de crédito, em razão da abordagem assistencialista do Estado.

Na definição das políticas públicas relativas ao microcrédito, os governos têm assumido o papel de facilitadores e ampliadores do acesso ao crédito entre os microempreendedores formais e informais (BITTENCOURT, 2005). Definido como estratégia de desenvolvimento econômico e social, várias instituições nacionais iniciaram apoio institucional e financeiro às instituições de microcrédito. Em 1996, o BNDES criou o *Programa de Crédito Produtivo Popular* com o propósito de fortalecer a rede de instituições de microcrédito com financiamentos a longos prazos, e passou também a atuar para o fortalecimento das instituições apoiadas através do *Programa de Desenvolvimento Institucional*.

De acordo com o Plano Plurianual 2004/2007 (BRASIL, 2003), uma das prioridades do Governo Federal é a inclusão de milhões de brasileiros por meio de políticas de caráter

estrutural através de ações que fortaleçam a geração de emprego e renda e melhorias nas relações e condições de trabalho – como é o caso do microcrédito.

As entidades públicas – federais, estaduais e municipais, têm sinalizado na direção de fomentador do processo de desenvolvimento de uma rede de instituições capazes de propiciar crédito aos micro e pequenos empreendedores, formais e informais, e às MPE's, mediante novos canais de distribuição de recursos financeiros e viabilizando alternativas de investimentos para a geração de ocupação e renda, por meio de OSCIP's e SCM's e exclusão dessas instituições da *Lei da Usura*. O próprio *Programa de Crédito Produtivo Popular*, criado pelo BNDES, exclui a possibilidade de repasse de recursos diretos para estados e municípios e contempla as OSCIP's e SCM's como clientes passíveis de tomar os recursos.

No âmbito dos governos estaduais e municipais, existem experiências de instituições de fomento – como, por exemplo, os programas de microcrédito do BADESC e do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais, e de instituições governamentais que financiam diretamente o pequeno empreendimento – são exemplos o Banco do Povo Paulista, Banco do Povo de Goiás e o Banco do Povo de Juiz de Fora.

O SEBRAE, com o lançamento do *Programa de Apoio ao Segmento de Microcrédito*, em 2001, passou a promover o desenvolvimento do microcrédito no Brasil apoiando novas iniciativas e organizações já existentes.

Entretanto, Thedim e Alves (2007, p. 3) acreditam que o Governo Federal está concentrando suas ações de forma inadequada à medida que o foco está “na expansão do crédito pessoal e de consumo, em detrimento do crédito produtivo” – abordagens contraditórias entre comprometimento da renda futura e geração de renda através da assistência a atividades produtivas.

3.3. SANTA CATARINA

O Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina S.A. - BADESC, foi criado pela Lei Estadual N°. 4.950, de 8 de novembro de 1973 (SANTA CATARINA, 1973), como uma sociedade de economia mista, de capital autorizado, com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico e social do Estado de Santa Catarina, mediante a prática da aplicação de recursos financeiros no âmbito de sua competência, definida pela Legislação

Federal pertinente. Em 1999, foi transformado em Agência de Fomento, passando a denominar-se Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina S.A.

3.3.1. Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado de Santa Catarina

Em janeiro de 1999, por determinação do então governador do Estado, foi dado início aos estudos preliminares para a criação e implementação de linhas e mecanismos de crédito orientados às pequenas iniciativas econômicas. No mês seguinte, foi apresentado documento encaminhando a proposta de implementação do *Programa Crédito de Confiança* - como mecanismo de disponibilização de microcrédito.

O programa foi instituído pelo BADESC em 11 de maio de 1999, através de resolução da diretoria. A idéia básica da proposta consistia na constituição de ONG's que, atuando de forma regionalizada, permitissem total cobertura do território catarinense.

Buscando criar ambiência adequada e disponibilizar elementos de desenvolvimento e aprimoramento técnico-operacional ao programa, foram estabelecidas parcerias institucionais. O SEBRAE/SC colaborou com o sistema através do atendimento às demandas específicas das OSCIP's e, dentro de suas diversas linhas de atuação, às demandas dos micro e pequenos empreendedores em termos de formação e capacitação gerencial e de orientação dos negócios.

Em 2003, sob nova diretoria, o BADESC cria a Gerência de Microcrédito – GEMIC, troca o nome da iniciativa para *Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado de Santa Catarina* (PMPO/SC), e adota o nome fantasia *Microcrédito de Santa Catarina*.

De acordo com o PMPO/SC (BADESC-B, 2007), os recursos são destinados ao atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia apropriada baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica. Seu objetivo é incentivar a geração de trabalho e renda entre os empreendedores populares e disponibilizar recursos – do próprio BADESC, para o microcrédito produtivo orientado. Oferece apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional destas na prestação de serviços aos empreendedores populares.

Primordialmente, os projetos que recebem apoio financeiro são aqueles que conduzem

à inclusão social e à geração de emprego e renda, associados à complementação de políticas sociais e/ou integrados a ações que promovam o desenvolvimento local. O atendimento ao empreendedor deve ser realizado por pessoas treinadas para efetuar o levantamento sócio-econômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento.

Segundo as disposições do PMPO/SC, microempreendedores populares são as pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, com renda bruta anual de até R\$ 60 mil (sessenta mil reais), seguindo as diretrizes nacionais – conforme definido no Decreto Nº. 5.288/04 (BRASIL, 2004). O microcrédito produtivo orientado é considerado pelo PMPO/SC como o crédito concedido ao atendimento das necessidades financeiras desse público, mediante utilização de metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica.

O contato com o empreendedor deve ser mantido durante o período do contrato de crédito, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica.

i. Instituições Financiáveis

As OSCIP's catarinenses constituídas sob a forma Lei Nº. 9.790/99. Para habilitar-se ao programa a instituição deverá se cadastrar e firmar *Termo de Parceria* com o BADESC.

ii. Condições de Financiamento

Quadro 12 – BADESC: Financiamento para as OSCIP's catarinenses

CONDIÇÕES	IMPLANTAÇÃO	EXPANSÃO
Taxa de Juros	TJLP + 4,00% (remuneração do BADESC)	TJLP + 4,00% (remuneração do BADESC)
Prazo Total	5 anos, com carência de até 6 trimestres: pagamento de juros trimestral	4 anos com carência de até 4 trimestres: pagamento de juros trimestral
Amortização	parcelas mensais e sucessivas	Parcelas mensais e sucessivas
Valor do Financiamento	até R\$ 750 mil	até R\$ 2 milhões

Fonte: Adaptado PMPO/SC (BADESC-B, 2007).

iii. Concessão de Novos Empréstimos

Ocorrerão a critério do BADESC, se satisfeitas as seguintes condições:

- o nível de inadimplência das operações efetuadas com os beneficiários finais não poderá ultrapassar 5% (cinco por cento), observados os critérios de provisionamento aplicados às instituições financeiras, e;
- o cumprimento da proposta estabelecida no *Termo de Parceria* do contrato anterior.

iv. Condições Gerais do Programa

- Adequação às normas do PNMPO;
- Certificação no MJ;
- Plano de Contas padronizado;
- Critérios para contabilização padronizada;
- Manual de normas e procedimentos internos, e;
- Informações sistematizadas a serem definidas pelo BADESC, possibilitando o monitoramento do programa.

Atualmente, o BADESC é o principal aportador de recursos das 19 OSCIP's em SC, indicadas a seguir:

Quadro 13 – OSCIP's catarinenses que atuam no microcrédito

OSCIP	MUNICÍPIO-SEDE
ACREDITE	Rio do Sul
ACREVI	Jaraguá do Sul
BANCO DA FAMÍLIA	Lages
BANCO DO EMPREENDEDOR	Florianópolis
BANCO DO POVO	Chapecó
BANCRI	Itajaí
BAPEM	Caçador
BLUSOL	Blumenau
CASA DO EMPREENDEDOR	Joinville
CASA DO MICROCRÉDITO	Tubarão
CRECERTO	Concórdia
CREDIAMAI	Xanxerê
CREDICONFIANÇA	São José
CREDIOESTE	Chapecó
CREDISOL	Criciúma
CREDIVALE	Blumenau
EXTRACREDI	São Miguel d'Oeste
PLANORTE	Canoinhas
PROFOMENTO	Brusque

Fonte: Adaptado Agências de Microcrédito (BADESC, 2007).

De acordo com informações do BADESC, referentes às operações de microcrédito até julho de 2007, são apresentados os seguintes dados sobre as OSCIP's atuantes em SC:

Quadro 14 – Dados Microcrédito SC

TOTAL DE AGENTES DE MICROCRÉDITO (EM ATIVIDADE NO MÊS JULHO/07)	Nº.	97
Nº. TOTAL DE OPERAÇÕES	Nº.	153.785
Nº. DE EMPRÉSTIMOS NO (MÊS JULHO/07)	Nº.	1.599
VALOR TOTAL EMPRÉSTIMOS (MÊS JULHO/07)	R\$	6.108.203
Nº. OPERAÇÕES DE DESCONTO CHEQUES (MÊS JULHO/07)	Nº.	1.657
VALOR TOTAL DESCONTO CHEQUES (MÊS JULHO/07)	R\$	1.820.326
Nº. TOTAL DE OPERAÇÕES NO MÊS JULHO/07	Nº.	3.567
VALOR TOTAL CONTRATADO	R\$	418.869.016
VALOR CONTRATADO (MÊS JULHO/07)	R\$	8.445.977
CLIENTES ATIVOS (MÊS JULHO/07)	Nº.	26.352
EMPREGOS		
EXISTENTES	Nº.	170.768
GERADOS	Nº.	26.518
TOTAL	Nº.	197.438
GÊNERO		
% MASCULINO	%	56,94
% FEMININO	%	43,03
UTILIZAÇÃO		
GIRO	%	50,34
FIXO	%	34,17
MISTO	%	15,48
ATIVIDADE		
INDÚSTRIA	%	12,75
COMÉRCIO	%	31,40
SERVIÇO	%	42,43
MISTO	%	13,42
INADIMPLÊNCIA		
VALORES VENCIDOS	R\$	3.034.789
EM 31/12/06	%	4,85
Data base 31/07/07		

Fonte: Adaptado Relatório Consolidado - Julho 2007: Gerência de Microcrédito (BADESC-C, 2007).

Atualmente, o BADESC busca priorizar o acompanhamento e orientação às OSCIP's e a identificação de fontes de recursos para investimento ao sistema de microcrédito do Estado.

Nas atividades de acompanhamento e orientação atua:

- no controle rotineiro das operações financeiras;
- na implementação das atividades operacionais de serviços não financeiros

relativos à assistência técnica operacional, identificação de oportunidades de investimentos e apoio à comercialização;

- no acompanhamento da atuação das entidades;
- no apoio à criação de novas entidades, atuando por meio treinamento de colaboradores;
- no apoio às entidades participantes do programa, com orientação e assistência técnica nas áreas administrativa, operacional e de recursos humanos;
- na orientação do *Plano de Propaganda e Marketing* aplicado ao programa; e
- no acompanhamento do *Programa de Agentes Comunitários*.

Na identificação e desenvolvimento de fontes de recursos:

- desenvolve estudos e pesquisas para identificar instituições oficiais e entidades privadas nacionais e internacionais, para oportunizar fontes alternativas de recursos para investimentos no programa.

Com o objetivo de fomentar o desenvolvimento sócio-econômico equilibrado de SC, de maneira não assistencialista e nem paternalista, as OSCIP's propiciam uma prestação de serviços ágeis e desburocratizados, sem influências políticas ou associativas. A disposição prioritária é financiar os candidatos que tenham participado de programas de treinamento para empreendedores e as iniciativas provenientes de programas institucionais de geração de emprego e renda.

As OSCIP's aplicam os recursos provenientes do *Programa Microcrédito de Santa Catarina* de acordo com as normas operacionais estabelecidas, se constituindo, assim, no canal de distribuição desses recursos à sociedade catarinense. O BADESC, como gestor e provedor do programa, integra a rede participando nos órgãos consultivos e deliberativos dessas entidades.

No processo de implantação do programa, a Agência participou da administração ordinária das sociedades através das diretorias das OSCIP's. Essa presença destinou-se a consolidar os objetivos institucionais, assegurar a sistematização e padronização do sistema e dotá-lo de uma estrutura executiva e técnica inicial. À medida que as entidades se estabilizaram, o BADESC passou a tratar, apenas, de temas estratégicos, através dos Conselhos de Administrativos de cada entidade.

Quadro 15 – Objetivos Estratégicos do PMPO/SC

Missão	Constituir-se no principal instrumento financeiro e de informações ao desenvolvimento do Estado de Santa Catarina, através da aplicação de recursos financeiros e tecnológicos para a modernização da estrutura produtiva e da infra-estrutura
Foco	Financiamento aos investimentos produtivos e de infra-estrutura e na disponibilização de informações setoriais e regionais necessárias ao desenvolvimento econômico e social do Estado de Santa Catarina
Objetivos	O programa busca atuar como mecanismo estruturante, buscando criar condições de sustentabilidade dos pequenos empreendimentos e à geração e manutenção de postos de trabalho e renda, promovendo a inserção dos empreendedores no setor formal da economia, bem como, o surgimento de novos negócios

Fonte: Adaptado Histórico do Microcrédito em SC (BADESC-A, 2007).

O SEBRAE/SC colabora com o sistema através do *Programa SEBRAE de Apoio ao Segmento de Microcrédito* que, além do atendimento às demandas específicas das OSCIP's atende, dentro de suas diversas linhas de atuação, às demandas dos pequenos empreendedores em termos de formação e capacitação gerencial e de orientação dos negócios. O SEBRAE/SC realiza o atendimento através de:

- *Agência de Atendimento*: estruturada com equipe de técnicos do SEBRAE e estagiários – possui a responsabilidade de atender ao público, bem como articular a realização das ações do SEBRAE na microregião onde está localizada;
- *Agência de Articulação*: estruturada com um técnico do SEBRAE e estagiários – possui a responsabilidade de articular a realização das ações do SEBRAE na microregião onde está localizada, e;
- *Entidades Credenciadas*: são associações empresariais credenciadas ao SEBRAE/SC por meio de convênio e capacitação técnica, para disponibilizar os produtos do SEBRAE às empresas e aos empreendedores do município onde estão localizadas.

4. CARACTERIZAÇÃO DAS ORGANIZAÇÕES DA SOCIEDADE CIVIL DE INTERESSE PÚBLICO (OSCIP's)

Neste estudo realizou-se uma pesquisa com OSCIP's catarinenses selecionadas a partir do Relatório Consolidado (BADESC-C, 2007) – Gerência de Microcrédito, data-base de 31 de julho de 2007. O critério utilizado foi o valor contratado acumulado desde o início das atividades das entidades até a referida data-base. A seguir, algumas características das empresas selecionadas são apresentadas:

4.1. BLUSOL – Blumenau

A Instituição Comunitária de Crédito Blumenau Solidariedade – ICC BLUSOL, nasceu de uma iniciativa da Prefeitura do município de Blumenau. Popularmente conhecida como *Banco do Povo*, iniciou suas atividades em dezembro de 1997, como a primeira iniciativa de microcrédito em SC e foi qualificada em março de 2002 como OSCIP. Tem a presença majoritária de representantes da sociedade civil e o Conselho de Administração que é composto por:

- Associação Blumenauense de Artesãos (ABART);
- Associação Comercial e Industrial de Blumenau (ACIB);
- Associação das Micro e Pequenas Empresas de Blumenau (AMPE);
- Câmara dos Dirigentes Lojistas de Blumenau (CDL-Blumenau);
- Câmara Municipal de Blumenau;
- Universidade Regional de Blumenau (FURB);
- Instituto Blumenauense de Ensino Superior (IBES);
- União Blumenauense de Associação de Moradores (UNIBLAM), e;
- Prefeitura Municipal de Blumenau.

A BLUSOL tem postos de atendimento em Blumenau, Gaspar, Brusque, Rio do Sul e Indaial. Além destas cidades, atende também os municípios de Agrolândia, Agronômica, Apiúna, Ascurra, Atalanta, Aurora, Benedito Novo, Botuverá, Braço Trombudo, Dona Emma, Doutor Pedrinho, Guabiruba, Ibirama, Ilhota, Imbuia, Ituporanga, José Boiteux, Laurentino, Lontras, Nova Trento, Petrolândia, Pomerode, Pouso Redondo, Presidente Getúlio, Presidente

Nereu, Rio do Campo, Rio do Oeste, Rio dos Cedros, Rodeio, Saleté, Taió, Timbó, Trombudo Central, Vitor Meireles e Witmarsum.

Figura 3 – BLUSOL: área de abrangência



Fonte: Adaptado Mapa Interativo Centro de Informática e Automação do Estado de Santa Catarina S.A. (CIASC, 2007).

São 40 municípios com a população estimada, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) (2007), de 876.795 habitantes. Seguindo a proporção estabelecida no Censo Demográfico de 2000 (IBGE, 2000), a área urbana dos municípios abrangidos pela BLUSOL teria, em 2007, 693.742 habitantes – 79,1%, enquanto a área rural teria 183.053 habitantes – 20,9%.

Quadro 16 – BLUSOL: População dos municípios abrangidos

	Municípios	CENSO 2000			Contagem da População 2007
		Situação de Domicílio		TOTAL	TOTAL
		Urbana	Rural		
1	Agrolândia	4.634	3.176	7.810	9.080
2	Agronômica	872	3.385	4.257	4.677
3	Apiúna	3.606	4.914	8.520	10.270
4	Ascurra	6.119	815	6.934	6.761
5	Atalanta	1.133	2.296	3.429	3.317
6	Aurora	1.482	3.992	5.474	5.399
7	Benedito Novo	4.901	4.170	9.071	9.841
8	Blumenau	241.943	19.865	261.808	292.972
9	Botuverá	803	2.953	3.756	4.127
10	Braço do Trombudo	1.622	1.565	3.187	3.288
11	Brusque	73.256	2.802	76.058	94.962
12	Dona Emma	1.368	1.941	3.309	3.441
13	Doutor Pedrinho	1.669	1.413	3.082	3.294
14	Gaspar	29.601	16.813	46.414	52.428
15	Guabiruba	12.048	928	12.976	16.095
16	Ibirama	13.115	2.687	15.802	16.716
17	Ilhota	6.445	4.129	10.574	11.552
18	Imbuia	1.955	3.291	5.246	5.501
19	Indaial	38.382	1.812	40.194	47.686
20	Ituporanga	11.664	7.828	19.492	20.577
21	José Boiteux	1.466	3.128	4.594	4.840
22	Laurentino	3.238	1.824	5.062	5.483
23	Lontras	5.309	3.072	8.381	9.180
24	Nova Trento	6.673	3.179	9.852	11.325
25	Petrolândia	1.811	4.595	6.406	6.064
26	Pomerode	18.713	3.414	22.127	25.261
27	Pouso Redondo	6.368	5.835	12.203	13.722
28	Presidente Getúlio	7.867	4.466	12.333	13.651
29	Presidente Nereu	776	1.529	2.305	2.259
30	Rio do Campo	2.288	4.234	6.522	6.043
31	Rio do Oeste	2.626	4.104	6.730	6.795
32	Rio do Sul	48.418	3.232	51.650	56.919
33	Rio dos Cedros	3.758	5.181	8.939	9.685
34	Rodeio	8.866	1.514	10.380	10.773
35	Salete	4.583	2.580	7.163	7.432
36	Taió	7.887	8.370	16.257	16.838
37	Timbó	26.783	2.575	29.358	33.326
38	Trombudo Central	3.154	2.641	5.795	6.221
39	Vitor Meireles	1.098	4.421	5.519	5.563
40	Witmarsum	612	2.639	3.251	3.431
	TOTAL	618.912	163.308	782.220	876.795

Fonte: Adaptado Censo Demográfico (2000); Adaptado Contagem Populacional (2007).

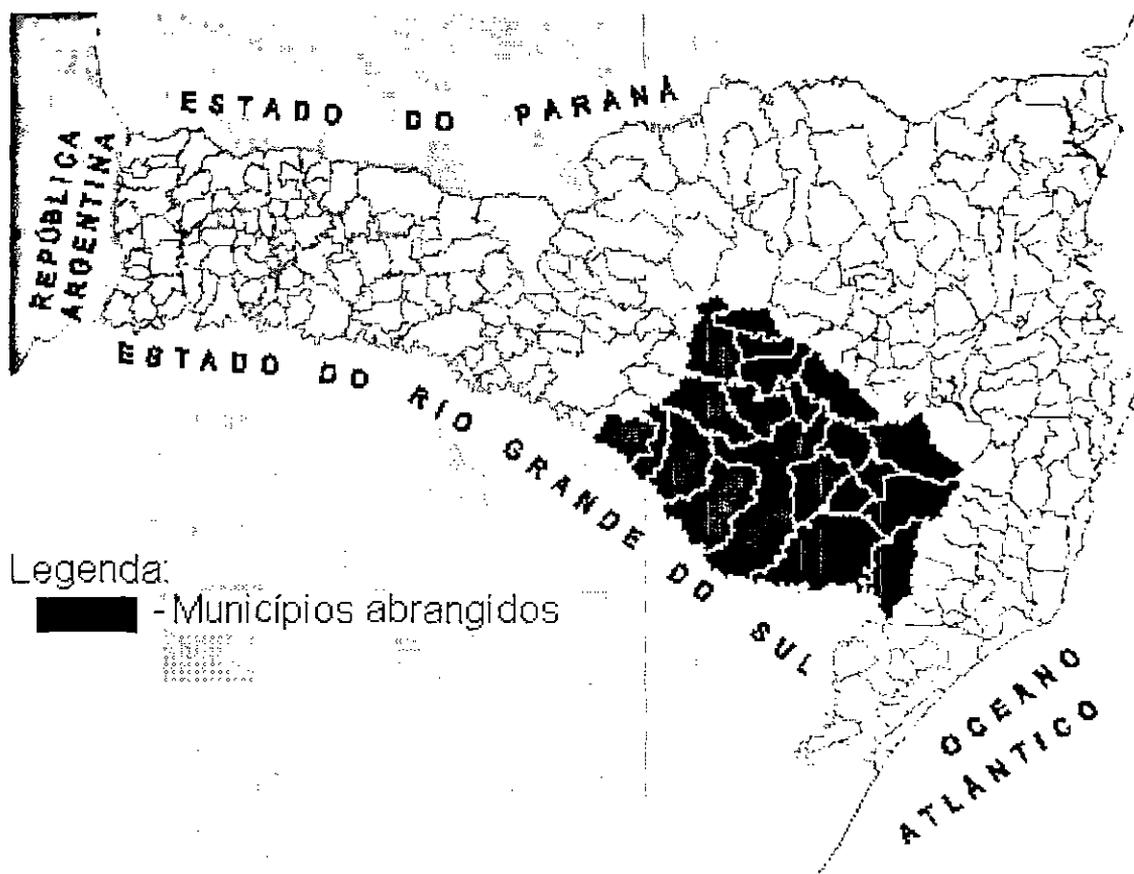
4.2. Banco da Família – Lages

O Banco da Família nasceu dentro da Associação Comercial e Industrial de Lages – através da Câmara da Mulher Empresária, com a iniciativa de implantar um banco de financiamento que operasse com microcrédito.

Denominado inicialmente como Banco da Mulher, iniciou suas operações em outubro de 1998 e foi qualificada como OSCIP em janeiro de 2002. É uma ONG constituída exclusivamente por empresários e o conselho deliberativo é composto por seis diferentes entidades.

Possui postos de atendimento em Lages, Curitibanos, Otacílio Costa, São Joaquim e Correia Pinto. Além destas cidades, atende os municípios de Anita Garibaldi, Bocaina do Sul, Bom Jardim da Serra, Bom Retiro, Campo Belo do Sul, Capão Alto, Cerro Negro, Paniel, Palmeira, Ponte Alta, Ponte Alta do Norte, Rio Rufino, São Cristóvão do Sul, São José do Cerrito, Urubici e Urupema.

Figura 4 – Banco da Família: área de abrangência



Fonte: Adaptado Mapa Interativo do CIASC (2007).

São 21 municípios com a população estimada de 337.189 habitantes (IBGE, 2007). Seguindo a proporção estabelecida no Censo Demográfico de 2000 (IBGE, 2000), a área urbana dos municípios abrangidos pelo Banco da Família teria, em 2007, 270.711 habitantes – 80,3%, enquanto a área rural teria 66.478 habitantes – 19,7%.

Quadro 17 – Banco da Família: População dos municípios abrangidos

	Municípios	CENSO 2000			Contagem da População 2007
		Situação de Domicílio		TOTAL	TOTAL
		Urbana	Rural		
1	Anita Garibaldi	4.188	6.085	10.273	9.141
2	Bocaina do Sul	415	2.565	2.980	3.047
3	Bom Jardim da Serra	2.123	1.956	4.079	4.214
4	Bom Retiro	5.336	2.631	7.967	8.258
5	Campo Belo do Sul	4.440	3.611	8.051	7.968
6	Capão Alto	604	2.416	3.020	3.210
7	Cerro Negro	694	3.404	4.098	3.948
8	Correia Pinto	12.046	4.980	17.026	14.838
9	Curitibanos	32.438	3.623	36.061	37.493
10	Lages	153.582	4.100	157.682	161.583
11	Otacílio Costa	12.811	1.182	13.993	15.693
12	Painel	824	1.560	2.384	2.297
13	Palmeira	771	1.362	2.133	2.334
14	Ponte Alta	3.783	1.385	5.168	5.080
15	Ponte Alta do Norte	2.338	883	3.221	3.500
16	Rio Rufino	553	1.861	2.414	2.433
17	São Cristóvão do Sul	2.719	1.785	4.504	4.850
18	São Joaquim	16.129	6.707	22.836	24.058
19	São José do Cerrito	2.152	8.241	10.393	10.304
20	Urubici	6.661	3.591	10.252	10.439
21	Urupema	1.185	1.342	2.527	2.501
	TOTAL	265.792	65.270	331.062	337.189

Fonte: Adaptado Censo Demográfico (2000); Adaptado Contagem Populacional (2007).

Vale ressaltar que tanto a BLUSOL quanto o Banco da Família iniciaram suas operações antes da implantação do *Programa Crédito de Confiança* em 1999, atual *Programa Microcrédito de Santa Catarina*.

4.3. Casa do Empreendedor – Joinville

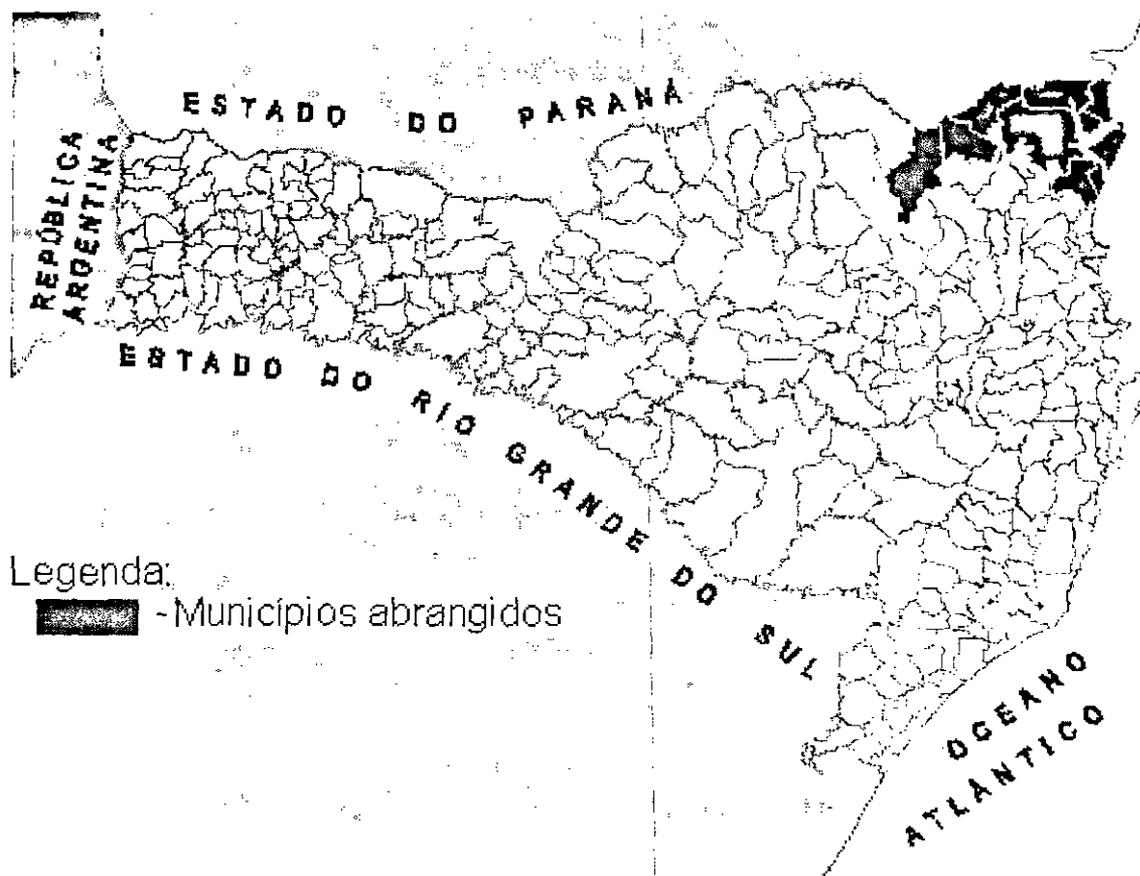
A Casa do Empreendedor – Associação de Crédito Solidário do Norte e Nordeste de Santa Catarina, foi inaugurada em julho de 2000, na cidade de Joinville e qualificada como OCSIP em julho de 2002.

O Conselho de Administração que é composto por:

- BADESC;
- SEBRAE/SC;
- Associação dos Municípios do Norte e Nordeste de Santa Catarina (AMUNESC);
- Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina (FAMPESC);
- CDL-Joinville;
- Universidade da Região de Joinville (UNIVILLE);
- Federação das Associações Empresariais de Santa Catarina (FACISC);
- Associação de Moradores do Boa Vista;
- Associação de Joinville e Região da Pequena, Micro e Média Empresa (AJORPEME);
- Associação Comercial e Industrial de São Bento do Sul (ACISBS);
- Associação da Micro e Pequena Empresa de São Francisco do Sul (AMPESFS);
- Associação Comercial e Industrial de Garuva (ACIG), e;
- Associação Comercial e Industrial do Balneário Barra do Sul (ACIBBS).

Há postos de atendimento em Joinville, São Bento do Sul, Campo Alegre, Rio Negrinho, Garuva, São Francisco do Sul e Itapoá. Atende também os municípios de Araquari e Balneário Barra do Sul.

Figura 5 – Casa do Empreendedor: área de abrangência



Fonte: Adaptado Mapa Interativo CIASC (2007).

São 9 municípios com a população estimada de 703.460 habitantes (IBGE, 2007). Seguindo a proporção estabelecida no Censo Demográfico de 2000 (IBGE, 2000), a área urbana dos municípios abrangidos pela Casa do Empreendedor teria, em 2007, 663.198 habitantes – 94,3%, enquanto a área rural teria 40.262 habitantes – 5,7%.

Quadro 18 – Casa do Empreendedor: População dos municípios abrangidos

	Municípios	CENSO 2000			Contagem da População 2007
		Situação de Domicílio		TOTAL	TOTAL
		Urbana	Rural		
1	Araquari	22.000	1.645	23.645	21.278
2	Balneário Barra do Sul	6.032	13	6.045	7.278
3	Campo Alegre	6.871	4.763	11.634	11.391
4	Garuva	8.256	3.122	11.378	13.393
5	Itapoá	8.191	648	8.839	10.719
6	Joinville	414.972	14.632	429.604	487.003
7	Rio Negrinho	32.650	5.057	37.707	42.237
8	São Bento do Sul	61.826	3.611	65.437	72.548
9	São Francisco do Sul	29.930	2.371	32.301	37.613
	TOTAL	590.728	35.862	626.590	703.460

Fonte: Adaptado Censo Demográfico (2000); Adaptado Contagem Populacional (2007).

4.4. CREDISOL – Criciúma

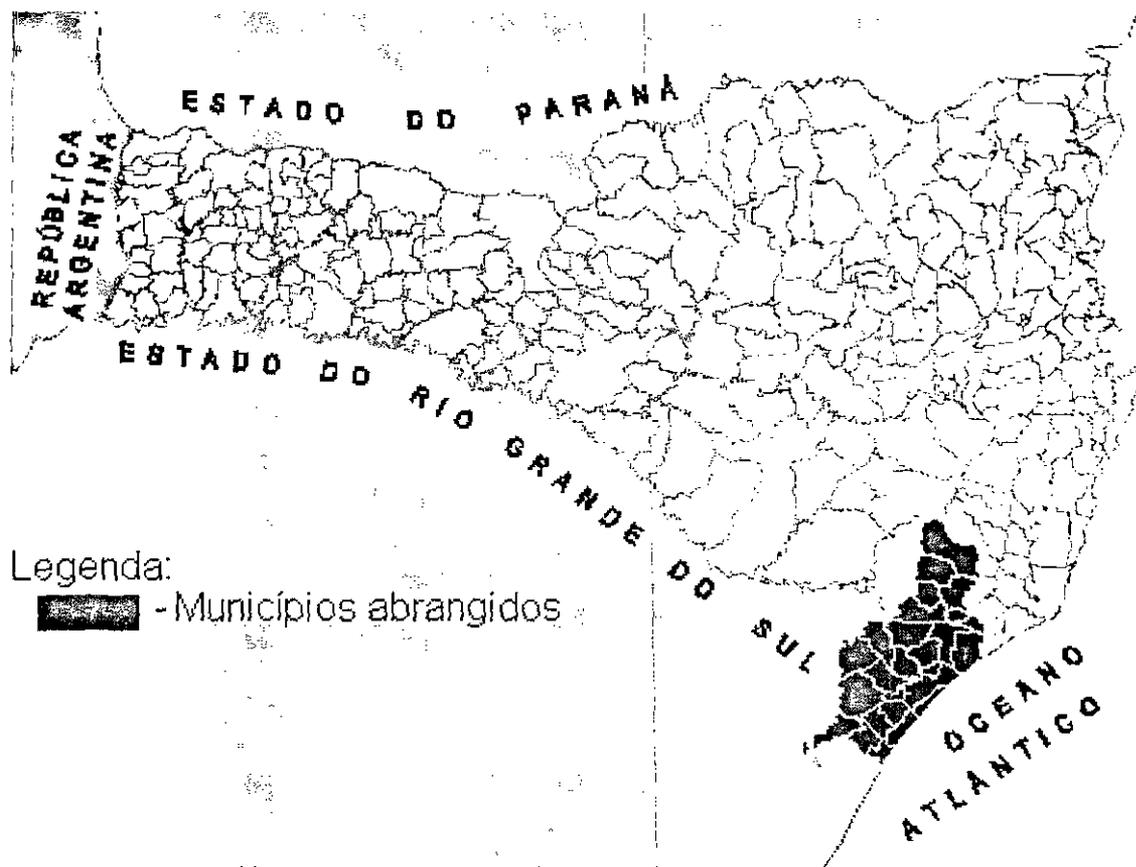
A instituição de Crédito Solidário iniciou suas operações em dezembro de 1999. O Conselho de Administração é formado por:

- BADESC;
- SEBRAE/SC;
- FAMPESC;
- Associação dos Municípios do Extremo Sul de Santa Catarina (AMESC);
- Universidade do Extremo Sul de Santa Catarina (UNESC);
- Sindicato do Empregado do Comércio de Criciúma (SECCRI);
- Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina - Vice Regional Sul (FIESC);
- Associação Empresarial de Criciúma (ACIC);
- CDL-Criciúma;
- Ordem dos Advogados do Brasil (OAB/Subseção Criciúma);
- União das Associações de Bairros de Criciúma (UABC), e;
- Associação Empresarial do Vale do Araranguá (ACIVA)

Tem postos de atendimento em Criciúma, Sombrio, Araranguá, Içara e Urussanga. Atende também os municípios de Balneário Arroio Silva, Balneário Gaivota, Cocal do Sul, Ermo, Forquilha, Jacinto Machado, Lauro Muller, Maracajá, Meleiro, Morro da Fumaça,

Morro Grande, Nova Veneza, Orleans, Passo de Torres, Praia Grande, Santa Rosa do Sul, São João do Sul, Siderópolis, Timbé do Sul, Treviso e Turvo.

Figura 6 – CREDISOL: área de abrangência



Fonte: Adaptado Mapa Interativo CIASC (2007).

São 26 municípios com a população estimada de 540.470 habitantes (IBGE, 2007). Seguindo a proporção estabelecida no Censo Demográfico de 2000 (IBGE, 2000), a área urbana dos municípios abrangidos pela CREDISOL teria, em 2007, 409.275 habitantes – 75,7%, enquanto a área rural teria 131.195 habitantes – 24,3%.

Quadro 19 – CREDISOL: População dos municípios abrangidos

	Municípios	CENSO 2000			Contagem da População 2007
		Situação de Domicílio		TOTAL	TOTAL
		Urbana	Rural		
1	Araranguá	45.052	9.654	54.706	57.119
2	Balneário Arroio do Silva	5.876	167	6.043	8.089
3	Balneário Gaivota	2.977	2.473	5.450	7.307
4	Cocal do Sul	11.407	2.319	13.726	14.563
5	Criciúma	153.049	17.371	170.420	185.506
6	Ermo	593	1.464	2.057	1.843
7	Forquilha	14.556	3.792	18.348	20.719
8	Içara	39.570	9.064	48.634	54.107
9	Jacinto Machado	4.538	6.385	10.923	10.738
10	Lauro Muller	9.923	3.681	13.604	13.700
11	Maracajá	3.521	2.020	5.541	5.909
12	Meleiro	3.207	3.873	7.080	6.880
13	Morro da Fumaça	11.154	3.397	14.551	15.426
14	Morro Grande	737	2.180	2.917	2.727
15	Nova Veneza	7.199	4.312	11.511	12.536
16	Orleans	12.813	7.218	20.031	20.859
17	Passo de Torres	3.522	878	4.400	5.313
18	Praia Grande	3.937	3.349	7.286	7.120
19	Santa Rosa do Sul	3.042	4.768	7.810	7.949
20	São João do Sul	1.143	5.641	6.784	6.916
21	Siderópolis	9.103	2.979	12.082	12.470
22	Sombrio	15.925	7.037	22.962	24.424
23	Timbé do Sul	1.683	3.640	5.323	5.133
24	Treviso	1.561	1.583	3.144	3.498
25	Turvo	5.637	5.250	10.887	11.031
26	Urussanga	10.650	8.077	18.727	18.588
	TOTAL	382.375	122.572	504.947	540.470

Fonte: Adaptado Censo Demográfico (2000); Adaptado Contagem Populacional (2007).

4.5. Banco do Empreendedor – Florianópolis

O Banco do Empreendedor foi a primeira instituição de microcrédito criada pelo Programa Crédito de Confiança. Iniciou suas operações em outubro de 1999 sendo qualificada como OSCIP em julho de 2002.

O Conselho de Administração é integrado por representantes do:

- BADESC;
- SEBRAE/SC;
- FAMPESC;
- FACISC;
- Associação dos Municípios da Grande Florianópolis (GRANFPOLIS), e;
- Federação das Câmaras de Dirigentes Lojista de Santa Catarina (FCDL).

A entidade possui postos de atendimento em Florianópolis, Biguaçu, Tijucas e São João Batista. Além destas cidades, atende os municípios de Major Gercino, Porto Belo, Governador Celso Ramos, Antônio Carlos e Canelinha.

Figura 7 – Banco do Empreendedor: área de abrangência



Fonte: Adaptado Mapa Interativo CIASC (2007).

São 9 municípios com a população estimada de 545.301 habitantes (IBGE, 2007).

Seguindo a proporção estabelecida no Censo Demográfico de 2000 (IBGE, 2000), a área urbana dos municípios abrangidos pelo Banco do Empreendedor teria, em 2007, 502.671 habitantes – 92,2%, enquanto a área rural teria 42.630 habitantes – 7,8%.

Quadro 20 – Banco do Empreendedor: População dos municípios abrangidos

	Municípios	CENSO 2000			Contagem da População 2007
		Situação de Domicílio		TOTAL	TOTAL
		Urbana	Rural		
1	Antônio Carlos	1.760	4.674	6.434	7.087
2	Biguaçu	42.907	5.170	48.077	53.444
3	Canelinha	4.292	4.712	9.004	9.696
4	Florianópolis	332.185	10.130	342.315	396.723
5	Governador Celso Ramos	10.842	756	11.598	12.175
6	Major Gercino	977	2.166	3.143	2.842
7	Porto Belo	9.973	731	10.704	13.301
8	São João Batista	11.273	3.588	14.861	22.089
9	Tijucas	18.711	4.788	23.499	27.944
	TOTAL	432.920	36.715	469.635	545.301

Fonte: Adaptado Censo Demográfico (2000); Adaptado Contagem Populacional (2007).

Algumas informações adicionais sobre as 5 entidades selecionadas no estudo são apresentadas a seguir:

Quadro 21 – 5 OSCIP's pesquisadas: dados adicionais

ORGANIZAÇÕES / ATUAÇÃO		BLUSOL	Banco da Família	Casa do Empreendedor	CREDISOL	Banco do Empreendedor
Município-Sede		Blumenau	Lages	Joinville	Criciúma	Florianópolis
TOTAL DE AGENTES ATUANTES	Nº.	15	12	5	5	6
Nº. TOTAL DE OPERAÇÕES	Nº.	21.427	38.634	6.928	9.583	6.975
VALOR TOTAL CONTRATADO	R\$	74.030.755	50.830.029	28.525.249	28.332.653	24.969.347
CLIENTES ATIVOS/MÊS	Nº.	2.655	5.000	1.177	2.151	1.796
EMPREGOS						
EXISTENTES	Nº.	6.303	10.825	22.606	7.231	12.481
GERADOS	Nº.	584	9.183	610	1365	1037
TOTAL	Nº.	6.887	20.008	23.216	8.596	13.518
GÊNERO						
MASCULINO	%	52,67	46,81	66,39	53,79	50,93
FEMININO	%	47,33	53,19	33,61	46,21	49,07
UTILIZAÇÃO						
GIRO	%	68,70	66,14	35,27	31,25	44,06
FIXO	%	29,77	21,34	36,82	52,08	36,79
MISTO	%	1,53	12,52	27,91	16,67	19,15
ATIVIDADE						
PRODUÇÃO	%	16,79	20,53	10,41	34,37	4,96
COMÉRCIO	%	30,28	37,09	38,86	23,85	18,27
SERVIÇO	%	52,93	42,38	50,57	41,78	17,06
MISTO	%	0,00	0,00	0,16	0,00	59,71
INADIMPLÊNCIA						
VALORES VENCIDOS	R\$	199.626	199.136	108.140	725.655	216.793
% EM 31/12/06	%	2,74	2,62	4,52	10,29	4,67

Fonte: Adaptado Relatório Consolidado - Julho 2007: Gerência de Microcrédito (BADESC-C, 2007).

A 5 OSCIP's selecionadas no estudo apresentam, juntas, representação importante participação no total de operações de microcrédito em SC:

Quadro 22 – Participação das OSCIP's pesquisadas

ATUAÇÃO	5 OSCIP's pesquisadas		TOTAL (OSCIP's SC)
	Total	Participação	
TOTAL DE AGENTES ATUANTES	43	44,3%	97
Nº. TOTAL DE OPERAÇÕES	83.547	54,3%	153.785
VALOR TOTAL CONTRATADO	206.688.033	49,3%	418.869.016
CLIENTES ATIVOS/MÊS	12.779	48,5%	26.352
EMPREGOS			
EXISTENTES	59.446	34,8%	170.768
GERADOS	12.779	48,2%	26.518
TOTAL	72.225	36,6%	197.438

Fonte: Adaptado Relatório Consolidado - Julho 2007: Gerência de Microcrédito (BADESC-C, 2007).

5. RESULTADOS DA APLICAÇÃO

Neste capítulo, relatarei algumas características identificadas na capacitação gerencial oferecida pelas cinco agências de microcrédito selecionadas para o estudo – o roteiro da entrevista encontra-se no Apêndice 1.

5.1. Modelo

A primeira pergunta está relacionada aos modelos utilizados pelas OSCIP's para capacitação gerencial aos tomadores de empréstimos em 2007. Todas as entidades responderam que os clientes – os tomadores de empréstimos, recebem orientação, referente à gestão de seus empreendimentos, no momento em que solicitam o crédito na própria entidade, durante as visitas do agente de crédito na fase de levantamento sócio-econômico e que também são informados sobre as atividades do SEBRAE/SC como entidade que oferece este modelo de capacitação, de forma gratuita ou não.

Em 2007, no entanto, apenas duas entidades realizaram eventos com o objetivo de aprimorar as competências gerenciais de seus clientes.

5.2. Ferramentas

A segunda pergunta teve o objetivo de conhecer as ferramentas utilizadas, em 2007, pelas agências de microcrédito para a capacitação gerencial de seus clientes. As duas OSCIP's que atuaram neste tipo de evento, se utilizaram de cursos presenciais, elaborados e realizados em parceria com o SEBRAE/SC. Os candidatos foram selecionados através de cadastro – realizado conforme a solicitação de clientes que solicitaram este tipo de orientação, e dos agentes de crédito que indicaram clientes que julgavam necessitar deste modelo de apoio.

Em relação a informações relativas à gestão de negócios disponibilizadas em páginas da *internet*, foi constatada que apenas duas instituições se utilizam dessa ferramenta para proporcionar conhecimentos aos clientes. O conteúdo de ambos os sites, idênticos e denominados *Agenda do Empreendedor*, trata de assuntos pertinentes às atividades do dia-a-dia dos clientes tais como o perfil do empreendedor, planejamento, processo de vendas e atendimento, qualidade e preço dos produtos e serviços, tecnologia da informação, gestão de pessoas, estoques, controles financeiros e contabilidade. Vale ressaltar que uma das agências

não hospeda nenhum sítio na *internet* – ou melhor, tem um endereço virtual apenas com o número de telefone e endereço da sede, enquanto as demais apresentam informações relevantes, como histórico da organização, produtos, parcerias, *cases*, simulação de empréstimos, notícias, postos de atendimento, condições dos empréstimos – taxas de juros, número de parcelas, garantias exigidas, dentre outras.

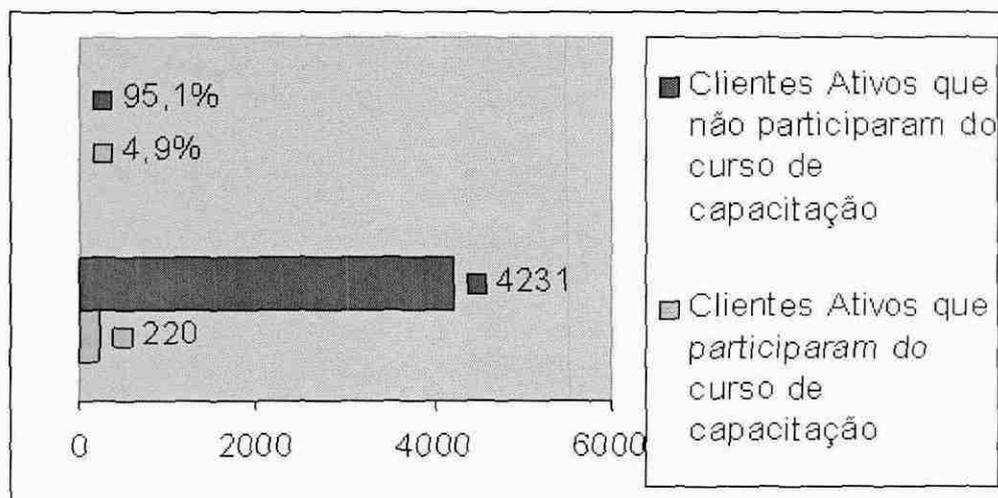
5.3. Características dos eventos

A terceira pergunta teve a finalidade de identificar as características dos eventos realizados para a capacitação gerencial.

A primeira OSCIP que proporcionou este tipo de curso aos seus clientes realizou três eventos com a carga horária de 04:00 horas – dois dias com eventos de 02:00 horas. Cada evento disponibilizou quarenta vagas, totalizando cento e vinte participantes em 2007, e foram abordados temas como gestão de negócios, vendas, custos e formação de preços.

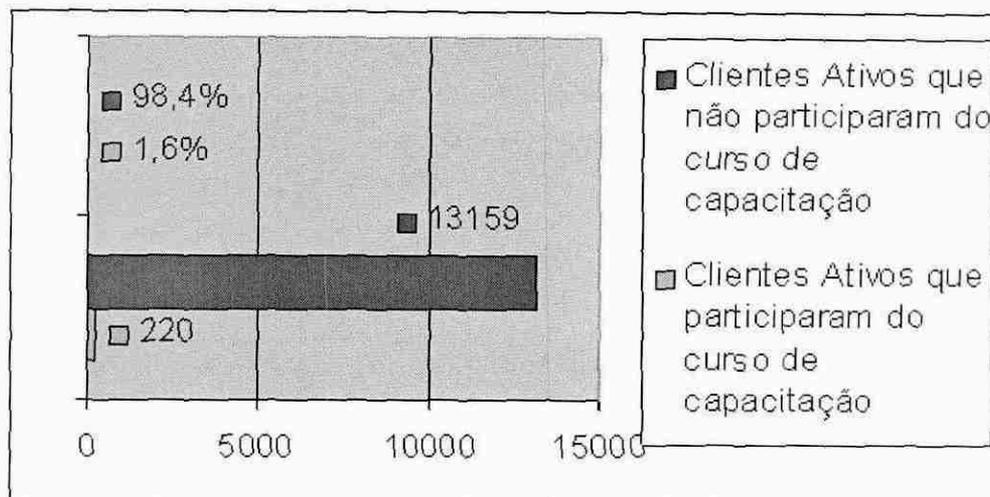
A outra instituição realizou quatro eventos com a carga horária de 06:00 horas – três dias com eventos de 02:00 horas. Foram cem participantes em 2007, já que havia 25 vagas em cada evento. Já os temas abordados foram atributos pessoais do empresário de sucesso, plano de negócio e viabilidade econômico-financeira, pesquisa de mercado, crédito, capital de giro e controles financeiros.

Gráfico 9 – OSCIP's que ofereceram cursos de capacitação gerencial em 2007: Participação dos Clientes Ativos (Julho/07)



Fonte: Entrevista; Adaptado Relatório Consolidado - Julho 2007: Gerência de Microcrédito (BADESC-C, 2007).

Gráfico 10 – OSCIP's pesquisadas no estudo: Participação dos Clientes Ativos (Julho/07) em cursos de capacitação gerencial em 2007



Fonte: Entrevista; Adaptado Relatório Consolidado - Julho 2007: Gerência de Microcrédito (BADESC-C, 2007).

Ambas as iniciativas disponibilizaram cursos gratuitos e sem obrigatoriedade, ou seja, a concessão de crédito não está, de forma alguma, vinculada a qualquer tipo de orientação ou participação em eventos que estimulem a melhoria das competências gerenciais. Outro ponto que merece destaque é que o representante da última agência mencionada informou que estavam programados seis cursos para o ano de 2007, porém só foi possível realizar quatro eventos pois não haviam interessados suficientes para os outros dois cursos – não foi questionado o modelo de divulgação nem as dificuldades encontradas pela entidade.

5.4. Razões para não realizar eventos de capacitação gerencial

A quarta pergunta trata das razões da inexistência de eventos contínuos de capacitação gerencial. A resposta unânime foi de que as organizações não têm funcionários especializados para este tipo de atividade – todos os colaboradores têm suas atividades direcionadas, preferencialmente, ao apoio financeiro dos empreendedores. Foi mencionado que as pessoas envolvidas no dia-a-dia de uma das instituições estão totalmente entretidas em atividades como análise de crédito, atendimento ao cliente, cobrança, entre outras.

Tal fenômeno não está totalmente alinhado com a metodologia sugerida pelo PMPO/SC, que propõe que o atendimento ao empreendedor deve, de forma complementar, prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento.

A falta de recursos financeiros foi citada por três OSCIP's que indicaram que tais recursos são direcionados exclusivamente à sustentabilidade dessas organizações. Já o receio de o cliente responsabilizar a instituição por um eventual fracasso, e, desta forma, se recusar a efetuar os pagamentos referentes ao empréstimo concedido, foi constatado em uma das agências como motivo para não oferecer capacitação gerencial aos clientes.

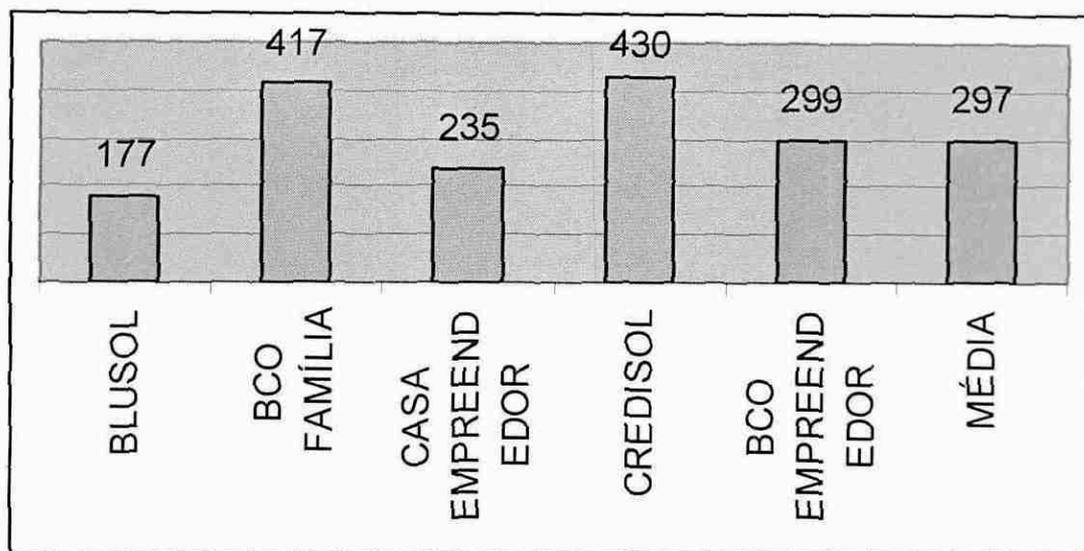
5.5. Acompanhamento do agente de crédito

O acompanhamento dos empreendimentos pelo agente de crédito é abordado na quinta pergunta. Como destacado anteriormente neste trabalho, a Lei nº. 11.110/05, que instituiu o PNMPO, indica que, durante o período do contrato, o empreendedor deve ser acompanhado e orientado, visando ao melhor aproveitamento e aplicação dos recursos, bem como ao crescimento e sustentabilidade do empreendimento.

As OSCIP's pesquisadas foram unânimes em responder que o agente de crédito, ao fazer o acompanhamento dos clientes, identifica lacunas de conhecimento gerencial, oferece orientação pessoal e indica entidades – nestes casos, o SEBRAE/SC, que possam auxiliá-los. No entanto, também de forma unânime, as agências não vinculam ferramentas de capacitação gerencial aos casos de inadimplência – tal medida poderia beneficiá-las nas atividades de cobrança e recuperação de créditos, ao possibilitar melhorias de desempenho nos empreendimentos inadimplentes.

Ao estabelecermos a relação entre agentes de crédito e clientes ativos, fica claro que a capacitação gerencial não pode ser de responsabilidade destes colaboradores. Uma representante das entidades pesquisadas mencionou que o agente de crédito tem suas atividades, primordialmente, voltadas à captação de clientes, levantamento sócio-econômico e cobrança.

Gráfico 11 – OSCIP's pesquisadas no estudo: Número de clientes ativos para cada agente de crédito (Julho/07)



Fonte: Adaptado Relatório Consolidado - Julho 2007; Gerência de Microcrédito (BADESC-C, 2007).

5.6. Parcerias

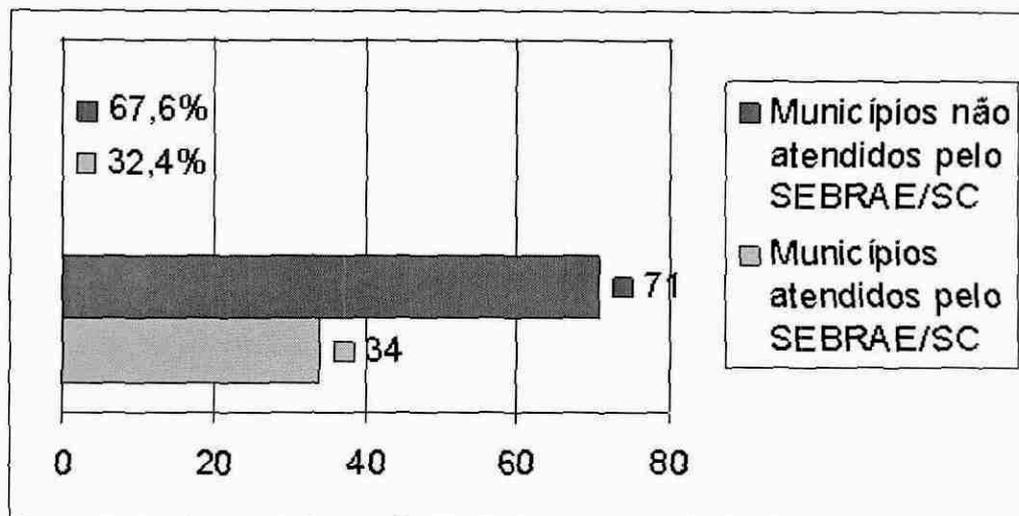
A sexta pergunta identifica os parceiros atuantes na capacitação gerencial. Três das agências pesquisadas têm universidades locais como membros de seus Conselhos de Administração, porém nenhuma delas atua, direta ou indiretamente, na formação de habilidades gerenciais entre os clientes das OSCIP's.

Sendo assim, a única entidade que atua no processo de aprendizagem dos tomadores de empréstimos é o SEBRAE/SC, resposta unânime na pesquisa. Esta instituição representa um dos parceiros mais importantes do sistema de microcrédito catarinense e faz parte do Conselho de Administração não só das cinco agências pesquisadas neste estudo, mas de todas as OSCIP's que oferecem apoio financeiro na modalidade microcrédito em atividade no estado. No entanto, a articulação dessa parceria, no que tange ao atendimento das necessidades dos tomadores de empréstimos na modalidade microcrédito, não ficou clara nesta pesquisa – e nem é o objetivo deste estudo.

O SEBRAE/SC está presente em 34 dos 105 municípios atendidos pelas cinco OSCIP's estudadas. Entretanto, se considerar as características do atendimento – estrutura e pessoal, a presença efetiva da entidade como agente formador de competências atinge outro patamar. Além da sede que está situada em Florianópolis, o SEBRAE/SC atua, na região

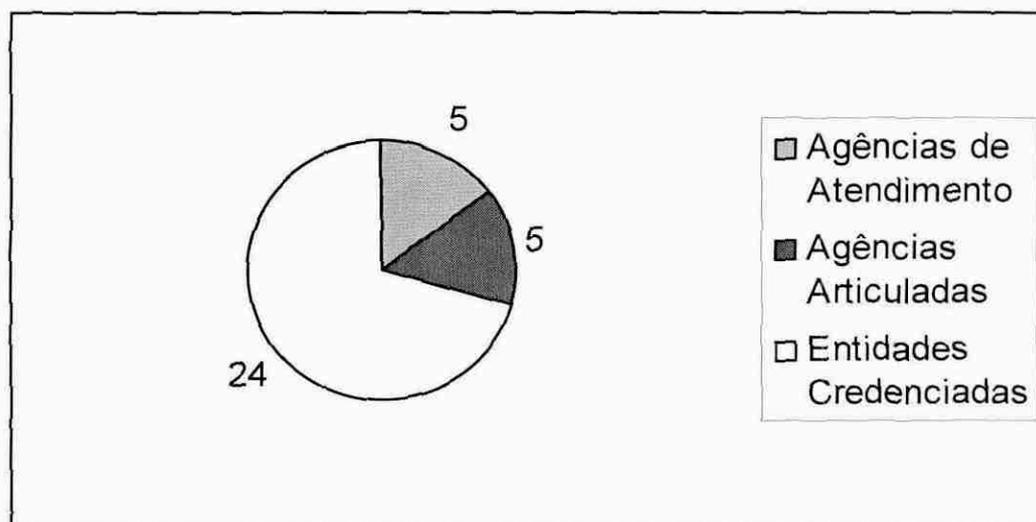
contemplada pelas atividades das OSCIP's pesquisadas, através de 5 agências de atendimento, 5 agências articuladas e 51 entidades credenciadas.

Gráfico 12 – SEBRAE/SC: Municípios atendidos na área de abrangência das 5 OSCIP's do estudo



Fonte: Adaptado Onde nos encontrar (SEBRAE/SC, 2007).

Gráfico 13 – SEBRAE/SC: Estrutura do atendimento nos municípios da área de abrangência das 5 OSCIP's do estudo



Fonte: Adaptado Onde nos encontrar (SEBRAE/SC, 2007).

5.7. Demanda por eventos de capacitação gerencial

A sétima pergunta teve o objetivo de descrever a percepção dos pesquisados sobre o interesse dos clientes na capacitação gerencial e sobre a existência de possíveis dificuldades

dos clientes para participar de tais eventos. A resposta foi unânime nas duas abordagens. Todas as agências afirmam que poucos clientes se interessam ou solicitam capacitação, tanto técnica quanto gerencial. Alguns dos entrevistados afirmaram que este fenômeno pode estar ligado ao receio por parte dos tomadores de empréstimos de que a instituição microfinanceira faça alguma relação entre a solicitação de assistência e a menor possibilidade de que o cliente obtenha o crédito pela primeira vez, ou que renove o empréstimo, quando for o caso.

Dentre as possíveis dificuldades para os clientes participarem de eventos de capacitação, 3 OSCIP's não citaram nenhuma tipo de conflito, enquanto outra mencionou que a baixa escolaridade de alguns clientes inibe a participação e a última afirmou que, além do argumento anterior, existem *choques* entre os horários dos eventos e o horário no qual os empreendedores exercem suas atividades. Um dos pesquisados comentou que os horários e as datas dos eventos são estipulados de acordo com a conveniência da agência e do eventual parceiro. Segundo este entrevistado, no caso de conflito de horários, os clientes não vão abrir mão de parte de sua remuneração proveniente de suas atividades profissionais para participar deste tipo de evento.

5.8. Importância da capacitação gerencial

A oitava pergunta foi efetuada para verificar a percepção dos pesquisados sobre os possíveis resultados da capacitação gerencial, tanto para a agência quanto para o sistema produtivo local. A resposta também foi unânime nas duas abordagens. Todos os entrevistados acreditam que a relação entre capacitação gerencial e taxas de inadimplência seja mínima. Alguns dos entrevistados citaram que as OSCIP's têm outras ferramentas para assegurar a qualidade da carteira de crédito, como o acompanhamento contínuo do agente de crédito e um eficaz método de análise de crédito.

Entretanto, todos responderam que a capacitação gerencial pode beneficiar a competitividade dos produtos e serviços dos clientes, ao melhorar os índices de produtividade dos empreendimentos. Neste sentido, melhorias na gestão dos negócios podem permear a comunidade local, beneficiando o tecido produtivo.

5.9. Projetos destinados à capacitação gerencial

A existência de projetos que viabilizem a capacitação gerencial para os tomadores de

empréstimos das agências foi abordada na nona pergunta. A intenção foi conhecer, além do modelo operacional corrente do programa de microcrédito catarinense, a visão estratégica, com projeções futuras.

Existem duas iniciativas de implantar programas contínuos de capacitação gerencial. Uma delas está programada para o início de 2008, através da parceria de uma agência com uma universidade local. Outra iniciativa parte de uma OSCIP que está elaborando um projeto para implantar um programa no qual os clientes interessados no apoio financeiro terão de participar, antes da concessão ou renovação do crédito, de um curso presencial. Mediante a obtenção de uma nota mínima, e respeitados os demais critérios referentes à análise de crédito, os recursos seriam liberados. Esta entidade está iniciando uma negociação com o BNDES para a liberação de recursos, a fundo perdido, com este objetivo.

5.10. Serviços não financeiros

A décima e última pergunta teve o objetivo de verificar a existência de outros serviços não financeiros oferecidos pelas OSCIP's. Como uma abordagem mais recente, alguns autores tratam estes serviços como medidas complementares ao apoio financeiro, de maneira que permita que o microcrédito aproveite todo seu potencial, ao considerar outras ferramentas que possibilitem o desenvolvimento de todo sistema produtivo local.

Entretanto, todas as OSCIP's pesquisadas concentram suas atividades, primordialmente, na assistência financeira. Elas não oferecem serviços complementares como a assistência técnica, nem estimulam as práticas associativas entre os diversos empreendedores clientes e a comunidade, nem oferecem qualificação profissional quanto à capacitação técnica.

Em contrapartida, existem no SEBRAE/SC iniciativas relacionadas às práticas associativas, como, por exemplo, o *Programa Empreender* – troca de experiências entre empresários, e o *Programa Central de Negócios* – ações conjuntas para superar dificuldades e incrementar oportunidades. O objetivo do SEBRAE/SC é estimular o trabalho em conjunto entre os empreendimentos para obter vantagens como melhoria de produtividade, aumento do poder de barganha em compras e comercialização e maior acesso a instituições e programas governamentais, dentre outras.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Desde o momento em que Muhammad Yunus sistematizou a estratégia do microcrédito como ferramenta de superação da pobreza até os dias atuais, diversas iniciativas vêm sendo adotadas no intuito de gerar a promoção social, buscando satisfazer as carências das pessoas e garantir seu bem-estar. No entanto, quase três décadas após a fundação do Grameen Bank, novas abordagens e tendências estão ganhando espaço perante o enfoque exclusivo de crescimento econômico. Atualmente, os programas de desenvolvimento são mais abrangentes, combinando aspectos econômicos e capital humano.

A concessão de crédito a informais, o estímulo às iniciativas empreendedoras e os modelos flexíveis de garantia resultam na melhoria de qualidade de vida da população de baixa renda. Entretanto, a visão de que o crédito, por si só, garante a sobrevivência do empreendimento é limitada, uma vez que os empreendimentos carecem de serviços complementares. Nesse contexto, a capacitação gerencial surge como um serviço não financeiro que as agências de microcrédito podem oferecer aos seus clientes, integrando modelos distintos de assistência às MPE's, como forma de proporcionar aumento da produtividade. Sendo assim, os tomadores de empréstimos estariam em melhores condições de competir num ambiente de acirrada disputa empresarial, pois o nível de competitividade das empresas no mundo atual gera exigências de qualificação cada vez maiores à medida que não há produtos definitivos – todo produto está sempre em constante atualização.

Os resultados desta pesquisa demonstram que as OSCIP's pesquisadas não estão articulando capacitação gerencial com assistência financeira, deixando de explorar o potencial do microcrédito por completo.

Vale ressaltar que as agências de microcrédito não devem considerar a falta de demanda dos clientes pela capacitação gerencial como um obstáculo à implantação deste serviço complementar, pois eles podem hesitar em solicitar assistência por acreditarem que poderão ser prejudicados ao demonstrar suas fragilidades. De acordo com a proporção de agentes de crédito e clientes ativos, fica claro que este colaborador não pode se responsabilizar pela capacitação dos clientes, com risco de prejudicar suas atividades principais – *captação de clientes, cobrança e manutenção da qualidade da carteira de crédito.*

O argumento que as entidades podem ser responsabilizadas por eventuais fracassos,

perante a integração de serviços financeiros e não financeiros numa mesma instituição, não supera a importância de articular a oferta de recursos destinados ao microcrédito produtivo com serviços de apoio às MPE's, como a capacitação gerencial. Regras institucionais devem ser estabelecidas para proporcionar a sustentabilidade e desenvolvimento dos micro e pequenos empreendimentos, valorizando-os como agentes dinâmicos, não só como geradores de emprego e renda, mas também como portadores de inovações para o sistema produtivo local.

A pesquisa demonstrou que as OSCIP's pesquisadas não estão preparadas para implantar um programa de treinamento gerencial. Dessa forma, é premente a necessidade de esforços dessas entidades no sentido de definir um núcleo básico comum de conhecimento a ser aplicado aos microempreendedores. Essa tarefa não é fácil, uma vez que os grupos destinatários de recursos apresentam especificidades e necessidades diferenciadas, o que exige a análise de questões pedagógicas e outras questões vinculadas a propiciar conteúdos flexíveis e adequados às necessidades de tais grupos. A integração entre universidade, OSCIP's e comunidade, a fim de garantir a interação entre teoria e prática e o desenvolvimento de ações de sensibilização desses setores, pode preencher as lacunas apontadas na pesquisa. As parcerias com universidades locais para desenvolver este modelo de assistência às MPE's pode ser determinante no sucesso dos empreendimentos, assim como beneficiar os alunos destas entidades, proporcionando experiência profissional, maior contato com a realidade empresarial e estímulo à docência.

Dessa forma, o presente estudo aponta para várias questões relevantes que merecem ser aprofundadas, tais como melhorias nos empreendimentos que participaram dos eventos de capacitação empresarial e articulação de parcerias com, por exemplo, SEBRAE e universidades, dentre outras.

REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO

BADESC. **Agências de microcrédito:** municípios abrangidos. Florianópolis: BADESC, 2007. Disponível em <<http://www.badesc.gov.br/microcredito/index.php>>. Acesso em 22 set. 2007.

_____ -A. **Histórico do Microcrédito em SC.** Florianópolis: BADESC, 2007. Disponível em

<http://www.badesc.gov.br/microcredito/central_conteudo.php?ID=0&IDConteudo=775>. Acesso em 22 set. 2007.

_____ -B. **Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado de Santa Catarina.** Florianópolis: BADESC, 2007. Disponível em

<http://www.badesc.gov.br/microcredito/central_conteudo.php?ID=0&IDConteudo=1292>. Acesso em 22 set. 2007.

_____ -C. **Relatório Consolidado – Julho 2007:** gerência de microcrédito. Florianópolis: BADESC, 2007. Disponível em

<http://www.badesc.gov.br/arquivos/IMGConteudo/Relatorio_Julho_2007.xls>. Acesso em 22 set. 2007.

BERCOVICH, Néstor. **El microcrédito como componente de una política de desarrollo local:** el caso del Centro de Apoyo a la Microempresa (CAM), de la ciudad de Buenos Aires. Serie Desarrollo Productivo. Santiago do Chile: CEPAL, 2004. Disponível em

<<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/14898/LCL2103.pdf>>. Acesso em 25 set. 2007.

BIRLEY, Sue; MUZIKA, Daniel F. **Dominando os desafios do empreendedor.** São Paulo: Makroon Books, 2001.

BITTENCOURT, Gilson. **Microcrédito e microfinanças no Governo Lula.** Brasília: Ministério da Fazenda, 2005. Disponível em

<http://www.fazenda.gov.br/portugues/documentos/2005/Microcredito_Microfinan%C3%A7as_do_Gov_Lula_01-09-05.pdf>. Acesso em 05 set. 2007.

BLATT, Adriano. **Avaliação de risco e decisão de crédito:** um enfoque prático. São Paulo, Nobel, 1999.

BNB. **CREDIAMIGO:** rede de atendimento. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil S.A., 2007. Disponível em

<http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Rede_de_Atendimento.asp?idtr=crediamigo>. Acesso 28 out. 2007.

BNDES. **Programa de Microcrédito**: apresentação, 2007. Disponível em <<http://www.bndes.gov.br/programas/sociais/microcredito.asp>>. Acesso em 03 set. 2007.

BORGES, Graças. **O caso UNO**: a importância da sustentabilidade. 5º Seminário Banco Central sobre Microfinanças Recife: Banco Central do Brasil, 2006. Disponível em <www.bcb.gov.br/pre/SeMicro5/Palestras/13_1_Maria%20das%20Graças%20de%20Andrade%20Borges.pdf>. Acesso em 26 out. 2007.

BRAGA, Thaiz Silveira. **O setor informal e as formas de participação na produção**: o caso das regiões metropolitanas de Salvador e Recife. XV Encontro Nacional de Estudos Populacionais. Caxambu: Associação Brasileira de Estudos Populacionais, 2006. Disponível em <http://www.abep.nepo.unicamp.br/encontro2006/docspdf/ABEP2006_84.pdf>. Acesso em 27 out. 2007.

BRASIL. **Apresentação SCM**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2003. Disponível em <http://www.bcb.gov.br/Nor/RoteiroSFN/Port/SCM/SCMSisorf.asp#_10.1>. Acesso em 22 set. 2007.

_____. **Carta-Circular do BC N° 2.964**, de 29 de fevereiro de 2000. Disponível em <<http://www5.bcb.gov.br/normativos/detalhamentocorreio.asp?N=100035841&C=2898&AS S=CARTA-CIRCULAR+2.898>>. Acesso em 07 out. 2007.

_____. **Circular do BC N° 2.915**, de 5 de agosto de 1999. Disponível em <<http://www5.bcb.gov.br/normativos/detalhamentocorreio.asp?N=099178474&C=2915&AS S=CIRCULAR+2.915>>. Acesso em 07 out. 2007.

_____. **Circular do BC N° 2.964**, de 3 de fevereiro de 2000. Disponível em <<http://www5.bcb.gov.br/normativos/detalhamentocorreio.asp?N=100020056&C=2964&AS S=CIRCULAR+2.964>>. Acesso em 07 out. 2007.

_____. **Circular do BC N° 3.076**, de 7 de janeiro de 2002. Disponível em <<http://www5.bcb.gov.br/normativos/detalhamentocorreio.asp?N=102002676&C=3076&AS S=CIRCULAR+3.076>>. Acesso em 07 out. 2007.

_____. **Decreto N° 3.100**, de 30 de junho de 1999. Disponível em <<http://www.planalto.gov.br/CCIVIL/decreto/D3100.htm>>. Acesso em 07 out. 2007.

_____. **Decreto N° 5.288**, de 29 de novembro de 2004. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil/_Ato2004-2006/2004/Decreto/D5288.htm>. Acesso em 07 out. 2007.

- _____. **Instituições financeiras que prestam informações à Circular do BC Nº. 3.240/04.** Brasília: Banco Central do Brasil, 2007. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/Dados%20do%20Microcr%E9dito%20082007.xls>>. Acesso em 22 set. 2007.
- _____. **Lei Nº. 4.595**, de 31 de dezembro de 1964. Disponível em <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/L4595.htm>>. Acesso em 29 out. 2007.
- _____. **Lei Nº. 5.764**, de 16 de dezembro de 1971. Disponível em <<http://www.planalto.gov.br/CCIVIL/LEIS/L5764.htm>>. Acesso em 29 out. 2007.
- _____. **Lei Nº. 6.404**, de 15 de dezembro de 1976. Disponível em <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/L6404consol.htm>>. Acesso em 29 out. 2007.
- _____. **Lei Nº. 9.249**, de 26 de dezembro de 1995. Disponível em <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/L9249.htm>>. Acesso em 07 out. 2007.
- _____. **Lei Nº. 9.790**, de 23 de março de 1999. Disponível em <<http://www.planalto.gov.br/CCIVIL/LEIS/L9790.htm>>. Acesso em 07 out. 2007.
- _____. **Lei Nº. 10.194**, de 14 de fevereiro de 2001. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/LEIS_2001/L10194.htm>. Acesso em 10 out. 2007.
- _____. **Lei Nº. 10.406**, de 10 de janeiro de 2002. Disponível em <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/2002/L10406.htm>>. Acesso em 10 out. 2007.
- _____. **Lei Nº. 10.735**, de 11 de setembro de 2003. Disponível em <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/2003/L10.735.htm>>. Acesso em 10 out. 2007.
- _____. **Lei Nº. 11.110**, de 25 de abril de 2005. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil/_Ato2004-2006/2005/Lei/L11110.htm>. Acesso em 10 out. 2007.
- _____. **Lei Nº. 11.524**, de 24 de setembro de 2007. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil/_Ato2007-2010/2007/Lei/L11524.htm>. Acesso em 10 out. 2007.
- _____. **Lei Complementar Nº. 111**, de 6 de julho de 2001. Disponível em <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/LCP/Lcp111.htm>>. Acesso em 10 out. 2007.
- _____. **Lei Complementar Nº. 123**, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em <<http://www.planalto.gov.br/CCIVIL/LEIS/LCP/Lcp123.htm>>. Acesso em 10 out. 2007.
- _____. **MP Nº. 122**, de 25 de junho de 2003. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/CCIVIL/MPV/Antigas_2003/122.htm>. Acesso em 10 out. 2007.

_____. **MP Nº. 1.965-11**, de 3 de fevereiro de 2000. Disponível em
<<http://www.planalto.gov.br/ccivil/MPV/Antigas/1965-11.htm>>. Acesso em 10 out. 2007.

_____. **MP Nº. 2.113-32**, de 21 de junho de 2001. Disponível em
<http://www.planalto.gov.br/ccivil/MPV/Antigas_2001/2113-32.htm>. Acesso em 10 out. 2007.

_____. **MP Nº. 2.172-32**, de 23 de agosto de 2001. Disponível em
<<http://www.planalto.gov.br/ccivil/MPV/2172-32.htm>>. Acesso em 10 out. 2007.

_____. **Plano Plurianual 2004-2007**. A Estratégia de desenvolvimento e suas dimensões: uma síntese. Brasília: Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, 2003. Disponível em
<http://www.planejamento.gov.br/planejamento_investimento/conteudo/ppa_2004/texto_base/texto_base5.htm>. Acesso em 29 out. 2007.

_____. **Portaria Nº 361**, do Ministério da Justiça, de 27 de julho de 1999. Disponível em
<<http://www.fazenda.gov.br/spe/publicacoes/reformasinstitucionais/sintasedaleislacao/portaria/Portaria%20361.99.pdf>>. Acesso em 07 out. 2007.

_____. **Resolução Nº 2.627**, do Conselho Monetário Nacional, de 3 de agosto de 1999. Disponível em
<<http://www5.bcb.gov.br/normativos/detalhamentocorreio.asp?N=099175428&C=2627&AS S=RESOLUCAO+2.627>>. Acesso em 10 out. 2007.

_____. **Resolução Nº 2.874**, do Conselho Monetário Nacional, de 26 de julho de 2001. Disponível em
<<http://www5.bcb.gov.br/normativos/detalhamentocorreio.asp?N=101142093&C=2874&AS S=RESOLUCAO+2.874>>. Acesso em 10 out. 2007.

_____. **Resolução Nº 3.109**, do Conselho Monetário Nacional, de 24 de julho de 2003. Disponível em
<<http://www5.bcb.gov.br/normativos/detalhamentocorreio.asp?N=103101548&C=3109&AS S=RESOLUCAO+3.109>>. Acesso em 10 out. 2007.

_____. **Resolução Nº 3.212**, do Conselho Monetário Nacional, de 30 de junho 2004. Disponível em
<<http://www5.bcb.gov.br/normativos/detalhamentocorreio.asp?N=104104654&C=3212&AS S=RESOLUCAO+3.212>>. Acesso em 10 out. 2007.

_____. **Resolução N° 3.220**, do Conselho Monetário Nacional, de 29 de julho de 2004. Disponível em

<<http://www5.bcb.gov.br/normativos/detalhamentocorreio.asp?N=104125397&C=3220&AS S=RESOLUCAO+3.220>>. Acesso em 10 out. 2007.

_____. **Resolução N° 3.310**, do Conselho Monetário Nacional, de 30 de novembro de 2005. Disponível em

<<http://www5.bcb.gov.br/normativos/detalhamentocorreio.asp?N=105217922&C=3310&AS S=RESOLUCAO+3.310>>. Acesso em 10 out. 2007.

_____. **Resolução N° 3.422**, do Conselho Monetário Nacional, de 30 de novembro de 2006. Disponível em

<<http://www5.bcb.gov.br/normativos/detalhamentocorreio.asp?N=106386647&C=3422&AS S=RESOLUCAO+3.422>>. Acesso em 10 out. 2007.

CASAGRANDE, Zairo José. **Proposta de sociedade local de garantia solidária para micro e pequenas empresas**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Florianópolis: UFSC, 2001. 109 p.

CEPAL. **Políticas municipais de microcrédito**: un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso em América Latina. Santiago do Chile: CEPAL, 2006.

CHU, Michael; CASTELLO, Carlos; CHURCHILL, Craig; NOURSE, Tim.

Corposol/Finansol: Preliminary Analysis of an Institutional Crisis in Microfinance. Harvard: The Global Development Research Center, 1996. Disponível em

<<http://www.gdrc.org/icm/corp-finansol.html>>. Acesso em 22 out. 2007.

CIASC. **Mapa interativo**. Florianópolis: CIASC, 2007. Disponível em

<<http://www.mapainterativo.ciasc.gov.br/>>. Acesso em 10 nov. 2007.

CIELO, Ivanete Daga. **Perfil do pequeno empreendedor**: uma investigação das características empreendedoras nas empresas de pequena dimensão. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção). Florianópolis: UFSC, 2001. 128 p. Disponível em

<<http://teses.eps.ufsc.br/defesa/pdf/5619.pdf>>. Acesso em 22 out. 2007.

CONSTANZI, Rogério Nagamine. **Microcrédito no âmbito das políticas públicas de trabalho e renda**. Boletim Mercado de Trabalho – conjuntura e análise, n°. 19. Rio de Janeiro: DIPES/IPEA, 2002. Disponível em:

<http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019g.pdf>. Acesso em 05 set. 2007.

COSTA, Eliezer Arantes da. **Gestão estratégica: da empresa que temos para a empresa que queremos.** 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

DINIZ, João Helder. **Estudo sobre experiências de geração de renda e oferta de recursos financeiros às famílias pobres:** Capítulo Brasil. OIT/IPEC, 2002. Disponível em <www.oit.org.pe/ipec/documentos/rel_oit_versfin170302.pdf>. Acesso em 17 out. 2007.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios.** Rio de Janeiro: Campus, 2001.

EASTERBY-SMITH, Marky; THORPE, Richard; LOWE, Andy. **Pesquisa gerencial em Administração:** um guia para monografias, dissertações, pesquisas internas e trabalhos em consultoria. São Paulo: Pioneira, 1999.

FERREIRA, José Carlos. **O trabalho decente e a economia informal.** II Fórum Mundial da Informalidade. Rio de Janeiro: OIT, 2005. Disponível em <www.acrj.org.br/IMG/ppt/doc-190.ppt>. Acesso em 18 set. 2007.

FÓRUM ECONÔMICO MUNDIAL. **The Global Competitiveness Report 2007-2008.** Cologny: World Economic Forum, 2007. Disponível em <<http://www.gcr.weforum.org/>>. Acesso em 30 out. 2007.

FRIAS, Maria Cristina. **Brasil cai em ranking de competitividade.** ed. 1º de novembro de 2007. São Paulo: Folha de São Paulo, 2007. Disponível em <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi0111200717.htm>>. Acesso em 01º nov. 2007.

FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil.** Brasília: Ed. Universidade de Brasília, 1963.

GEM BRASIL. **Empreendedorismo no Brasil 2006:** relatório executivo. Curitiba: Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade, 2007. Disponível em <http://www.gemconsortium.org/download/1196345750296/GEM%202006-RELATORIO%20EXECUTIVO_V2.pdf>. Acesso em 18 set. 2007.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios de administração financeira.** 7. ed. São Paulo: Harbra, 1997.

GRANADA, Camilo. **Redução da pobreza em áreas urbanas:** geração de emprego e renda através de parcerias. Estudo de casos bem-sucedidos. Belo Horizonte: Escola de Governo Professor Paulo Neves de Carvalho, 2000. Disponível em <<http://www.eg.fjp.mg.gov.br/gestaourbana/arquivos/modulo04/mod4arq3.html>>. Acesso em 29 set. 2007.

IBGE. **Censo Demográfico 2000: resultados do universo**. Brasília: IBGE, 2000. Disponível em

<ftp://ftp.ibge.gov.br/Censos/Censo_Demografico_2000/Dados_do_Universo/Municipios/PopMun_42_31.zip>. Acesso em 10 nov. 2007.

_____. **Contagem da População 2007 e Estimativas da População 2007**. Brasília: IBGE, 2007. Disponível em

<<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/contagem2007/popmunic2007layoutTCU14112007.xls>>. Acesso em 10 nov. 2007.

KWITKO, Evanda Evani Burtet. **Manual para formação de agentes de crédito**. Programa de Crédito Produtivo Popular. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

LEONI, Geraldo; LEONI, Evandro Geraldo. **Cadastro, crédito e cobrança**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

MACEDO, Marcelo. **O estudo do perfil do empreendedor em empresas familiares**.

Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Florianópolis: UFSC, 2003. 109 p.

Disponível em <<http://teses.eps.ufsc.br/defesa/pdf/10907.pdf>>. Acesso em 31 out. 2007.

MARKONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing**. Ed. compacta. São Paulo: Atlas, 1996.

MENEZES FILHO, Naércio Aquino; MENDES, Marcos; ALMEIDA, Eduardo Simões de. **O diferencial de salários formal-informal no Brasil: segmentação ou viés de seleção**. Rio de Janeiro: Revista Brasileira de Economia v. 58 n.º 2, abr./jun., 2004. Disponível em

<www.scielo.br/pdf/rbe/v58n2/a05v58n2.pdf>. Acesso em 31 out. 2007.

MJOS, Ole D. **Presentation Speech of the Nobel Peace Prize 2006**. Estocolmo: Nobel Foundation, 2006. Disponível em

<http://nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/presentation-speech.html>. Acesso em 07 out. 2007.

NOGUEIRA FILHO, Jacy Diniz. **Microcrédito: atuação por intermédio de Sociedade de Crédito ao Microempreendedor**. 3º Seminário Banco Central sobre Microfinanças. Goiânia: Banco Central do Brasil, 2004. Disponível em

<http://www.bcb.gov.br/pre/SeMicro2/Trabalhos/08_2T_Jacy.doc>. Acesso em 17 set. 2007.

OIT. **Employment, productivity and poverty reduction**: overview and main policy messages. World Employment Report 2004-2005. Geneva: International Labour Organization, 2005. Disponível em <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/wr04oven.pdf>. Acesso em 03 out. 2007.

PNUD. **Apresentação do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: United Nations Information Center – Rio, 2007. Disponível em <http://www.pnud.org.br/arquivos/O%20PNUD%20e%20seus%20Objetivos%20Completo%20para%20link.doc>. Acesso em 01º out. 2007.

ROSA, Antônio Lisboa Teles da. **Microcrédito**: possibilidades e limitações. Fortaleza: Revista Econômica do Nordeste, v. 29, Nº. especial, 1998. Disponível em http://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=81. Acesso em 03 out 2007.

SACHET, Celestino; WATERKEMPER, Margaret; SACHET, Sergio. **A Vitória do crédito de confiança**: o microcrédito em Santa Catarina. Florianópolis: BADESC, 2001.

SANTA CATARINA, **Lei Nº. 4.950**, de 8 de novembro de 1973. Disponível em http://200.192.66.20/alesc/docs/1973/4950_1973_lei.doc. Acesso em 29 out. 2007.

SCHLINDWEIN, Claiton. **Empreendedores, o desafio do negócio próprio**: uma análise de micro e pequenas empresas. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Florianópolis: UFSC, 2004. 146 p. Disponível em: <http://teses.eps.ufsc.br/defesa/pdf/9195.pdf>. Acesso em 15 out. 2007.

SEBRAE. **A presença das micro e pequenas empresas na economia brasileira**. 2007. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/Principal/Conhecendo%20a%20MPE/>. Acesso em 15 out. 2007.

_____. **Classificação das MPE's segundo o número de empregados**. 2007. Disponível em

<http://www.sebraesp.com.br/principal/conhecendo%20a%20mpe/mpes%20em%20números/nroempregados.aspx>. Acesso em 15 out. 2007.

_____. **Comparação entre MPE's e MGE's**. 2007. Disponível em <http://mpesbrasil.sp.sebrae.com.br/comparacao.aspx>. Acesso em 15 out. 2007.

_____. **Onde estão as micro e pequenas empresas no Brasil: Santa Catarina**. 2007. Disponível em <http://mpesbrasil.sp.sebrae.com.br/uf.aspx?id=26>. Acesso em 15 out. 2007.

SEBRAE/SC. **Onde nos encontrar**. 2007. Disponível em <<http://www.sebrae-sc.com.br/ondeestamos/default.asp>>. Acesso em 15 out. 2007.

SILVA, José Pereira. **Análise e decisão de crédito**. São Paulo: Atlas, 1993.

TANNURI, Dulce Maria Jabour. **Microcrédito**. Cadernos da Oficina Social – Desenvolvimento Local: práticas inovadoras. Rio de Janeiro: Oficina Social/Centro de Tecnologia, Trabalho e Cidadania, 2000. Disponível em <http://www.coeptbrasil.org.br/oficinasocial/cadernos/5_39a68.pdf>. Acesso em 14 out. 2007.

THEDIM, Manuel; ALVES, José Caetano Lavorato. **As redes e o desenvolvimento das microfinanças**. 6º Seminário Banco Central sobre Microfinanças. Porto Alegre: Banco Central do Brasil, 2007. Disponível em <http://www.bcb.gov.br/pre/microFinancas/arquivos/horario_arquivos/apres_59.pdf>. Acesso em 01 nov. 2007.

WESTON, J. Fred; BRIGHAM, Eugene F. **Managerial finance**. 5. ed. Hinsdale: Dryden Press, 1975.

VENTURA, Eloy Câmara. **A evolução do crédito da antiguidade aos dias atuais**. Curitiba: Juruá, 2000.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em Administração**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

YUNUS, Muhammad. **Grameen bank at a glance**: october, 2007. Bangladesh: Grameen Communications: 2007. Disponível em <<http://www.grameen-info.org/bank/GBGlance.htm>>. Acesso em 05 nov. 2007.

_____. **O banqueiro dos pobres**. São Paulo: Ática, 2001.

APÊNDICE

APÊNDICE A – Roteiro de entrevista sobre a capacitação gerencial oferecida pelas OSCIP's aos tomadores de empréstimos na modalidade microcrédito

- 1- Modelo utilizado pela OSCIP para capacitação gerencial aos tomadores de empréstimos em 2007
 - Clientes orientados no momento da solicitação do crédito, no balcão de atendimento
 - Agente de crédito fornece informações sobre a gestão dos empreendimentos
 - Encaminhamento ao SEBRAE/SC e/ou aos demais parceiros
 - Eventos realizados pela própria OSCIP

- 2- Ferramentas utilizadas pela própria OSCIP para a capacitação gerencial em 2007
 - Cursos
 - Palestras
 - Encontros
 - Portal Internet

- 3- Características dos eventos de iniciativa da própria OSCIP para a capacitação gerencial
 - N°. de eventos
 - Quantidade de participantes por evento
 - Quantidade total de participantes
 - Temas abordados / conteúdo programático
 - Duração / Carga Horária
 - Obrigatoriedade
 - Custo

- 4- Razões para não realizar eventos de capacitação gerencial
 - Falta de recursos financeiros
 - Falta de recursos humanos
 - Co-responsabilidade em eventuais fracassos
 - Outros

- 5- Acompanhamento do agente de crédito quanto à gestão dos empreendimentos
 - Identifica as lacunas de conhecimento gerencial
 - Oferece orientação pessoalmente
 - Indica entidades que ofereçam capacitação gerencial
 - No caso de inadimplência, o tomador de empréstimo recebe capacitação gerencial

- 6- Parceiros que atuam na capacitação gerencial
 - SEBRAE/SC
 - Universidades/faculdades locais

- 7- *Demanda por parte dos tomadores de empréstimos em eventos de capacitação gerencial*
 - Quantidade de clientes que solicitam orientação
 - Dificuldades enfrentadas pelos clientes para participar dos eventos

- 8- Importância da capacitação gerencial no desenvolvimento das MPE's
 - Menor índice de inadimplência
 - Aumento da produtividade do tecido produtivo local

- 9- Projetos para implantar um sistema contínuo de capacitação gerencial?

- 10- Outros serviços oferecidos pela OSCIP além do apoio creditício (serviços não financeiros)

- Assistência Técnica
- Práticas associativas
- Capacitação Técnica